



# Episode 4 :

## **Le Viager : Contexte et définitions**

Le viager est un mode d'acquisition immobilière unique, offrant des avantages tant pour les vendeurs que pour les acheteurs. Cette formation approfondie explore les différents aspects du viager, de son contexte historique à ses implications juridiques et financières. Nous examinerons en détail les raisons de choisir le viager, ses différents types, et les éléments clés à considérer lors d'une transaction en viager.



# Contexte et Définition

Le viager est un contrat à titre gratuit permettant la cession d'un bien ou d'un capital. Le débirentier s'engage à verser périodiquement des sommes appelées "rentes viagères" ou "arrérages" au crédirentier pendant toute sa vie. Ce concept, issu du vieux français "viaje", s'est développé en France depuis le Moyen Âge, initialement pour transmettre des biens aux institutions religieuses.

1

## Origine Romaine

Introduction du concept dans le droit romain

2

## Moyen Âge

Développement en France pour les donations aux églises

3

## Époque Moderne

Stagnation due à des scandales financiers

4

## Depuis 1995

Regain d'intérêt et accélération du marché

# Contexte Socio-culturel du Viager

Le viager attire de plus en plus de personnes en raison de l'augmentation de la population senior et de l'allongement de l'espérance de vie.

## Facteurs Favorables

- Augmentation de la population senior
- Allongement de l'espérance de vie
- Besoin de fluidifier le patrimoine immobilier

## Freins

- Perception morale du viager
- Attachement à l'héritage traditionnel
- Réticence à utiliser l'actif immobilier

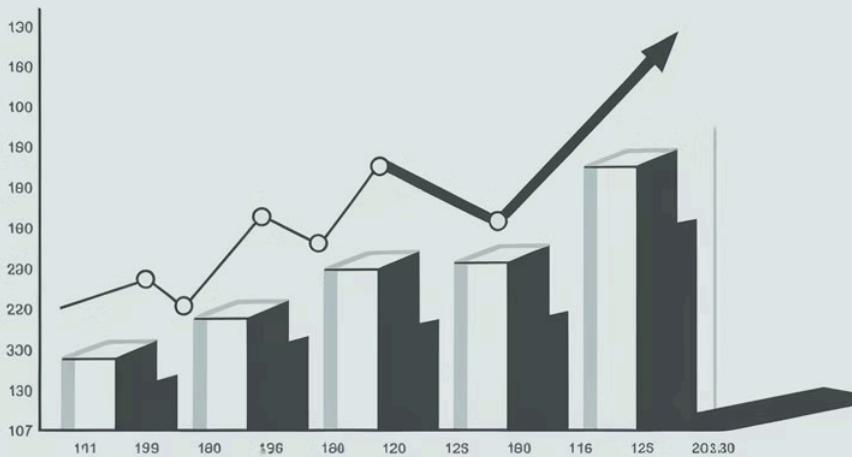


# Statistiques Démographiques

Les projections démographiques de l'Insee pour 2050 montrent une augmentation significative de la population âgée en France.

Tranche d'âge	2000	2050 (projection)
Plus de 60 ans	12 millions	24 millions
Plus de 75 ans	3 millions	8,6 millions
Plus de 85 ans	1,2 millions	4,5 millions
Centenaires	21 000 (2016)	165 000

# Le Marché du Viager en France



**1** 10 000 à 11 000 ventes en viager par an

**2** Croissance

5 à 6% de croissance annuelle

**3** Répartition Géographique

13% dans les Alpes-Maritimes, 9% à Paris

**4** Type de Viager

95% sont des viagers occupés

# L'Environnement Actuel du Viager



## Transparence

Marché exigeant en termes de transparence. De nombreuses agences se spécialisent dans un marché qui était dominé par les notaires



## Éthique

Forte dimension éthique dans les transactions



## International

Intérêt croissant de la clientèle étrangère et des expatriés



# **Avantages de la Vente en Viager**

La vente en viager offre de nombreux avantages pour le crédirentier et c'est une réponse aux problèmes des régimes de retraite.

## **Amélioration Financière**

Rente souvent supérieure à un loyer

## **Maintien du Cadre de Vie**

Conservation de l'environnement familial

## **Gestion de Succession**

Possibilité de régler les problèmes de succession à l'avance

## **Protection Retraite**

Solution fiable pour compléter sa retraite

# Avantages Fiscaux et Financiers du Viager

1

## Fiscalité Avantageuse

Réduction de la charge fiscale sur la rente

2

## Sécurité Financière

Garantie de paiement par clause résolutoire

3

## Réduction IFI

Diminution de l'impôt sur la fortune immobilière

4

## Opportunité d'Investissement

Potentiel de bonne affaire pour l'acquéreur



# Stratégies pour Trouver des Vendeurs Potentiels

**1**

## Rencontres Informatives

Organiser des sessions dans les clubs seniors

**2**

## Ciblage Immobilier

Identifier les immeubles à forte concentration de propriétaires âgés

**3**

## Réseau de Prescripteurs

Collaborer avec banques et assurances

**4**

## Événements Spécialisés

Participer aux salons du troisième âge

# Attirer les Acquéreurs en Viager



## Rubrique Web

Créer une section dédiée au viager sur le site



## Soirées Thématisques

Organiser des événements d'information



## Book Acquéreur

Élaborer un guide détaillé pour les acheteurs



## Service Spécifique

Offrir des outils de calcul et d'information

# Glossaire du Viager : Termes Essentiels

Le viager possède un vocabulaire spécifique qu'il est important de maîtriser.

Terme	Définition
Arrérage	Versement périodique de la rente
Bouquet	Capital versé à la signature
Crédirentier	Vendeur bénéficiaire de la rente
Débirentier	Acquéreur payant la rente

# Glossaire du Viager (2)

Terme	Définition
Droit d'usage et d'habitation	Usufruit réduit à l'usage personnel
Héritier présomptif	le plus proche parent
Nu-propriétaire	dispose du bien sans usage et jouissance
Pacte commissoire	clause en cas de non-paiement
Rente	Redevance périodique versée

# Glossaire du Viager (3)

Terme	Définition
Table de mortalité	description structurée et complète de la mortalité d'une population
Usufruit	droit d'user du bien ou d'en percevoir les revenus
Valeur de capitalisation	capital à immobiliser pour produire la vente
Viager libre	acquéreur dispose du bien à la signature
Viager occupé	vendeur se réserve l'usufruit jusqu'à son décès

# Les Différents Types de Viager : Vue d'Ensemble

Il existe plusieurs types de viager, chacun adapté à des situations spécifiques.



## Occupé avec Usufruit

Crédirentier peut occuper ou louer



## Occupé sans Usufruit

Occupation garantie pour le crédirentier



## Libre

Jouissance immédiate pour le débirentier



## Familial

Transaction entre membres d'une famille

# Le Viager Occupé avec Réserve d'Usufruit

Le crédirentier conserve le droit d'occuper le bien et la possibilité de le louer.

## Avantages Crédirentier

Flexibilité d'occupation ou de location

## Considérations Débirentier

Gestion de locataires après le décès du crédirentier

## Cadre Légal

Respect de la loi ALUR pour les locations

## Fréquence

Moins courant que d'autres formes de viager



# Le Viager Occupé sans Réserve d'Usufruit

Il garantit au crédirentier le droit de continuer à occuper les lieux jusqu'à son décès.



# **Le Viager Libre : Optimisation de la Rente**

Le vendeur cède immédiatement la jouissance du bien à l'acquéreur.

## **Avantages pour le Crédirentier**

- Rente ou bouquet optimisé
- Libération immédiate du bien
- Potentiel de revenus plus élevés

## **Avantages pour le Débirentier**

- Jouissance immédiate du bien
- Possibilité de location ou d'occupation personnelle
- Investissement immobilier direct



# Le Viager Occupé sans Rente

Le paiement se fait uniquement sous forme de bouquet, sans versements périodiques ultérieurs.

## 1 Paiement Unique

Bouquet sans versements ultérieurs

## 2 Risque Juridique

Possibilité de requalification si mal calculé

## 3 Évaluation Cruciale

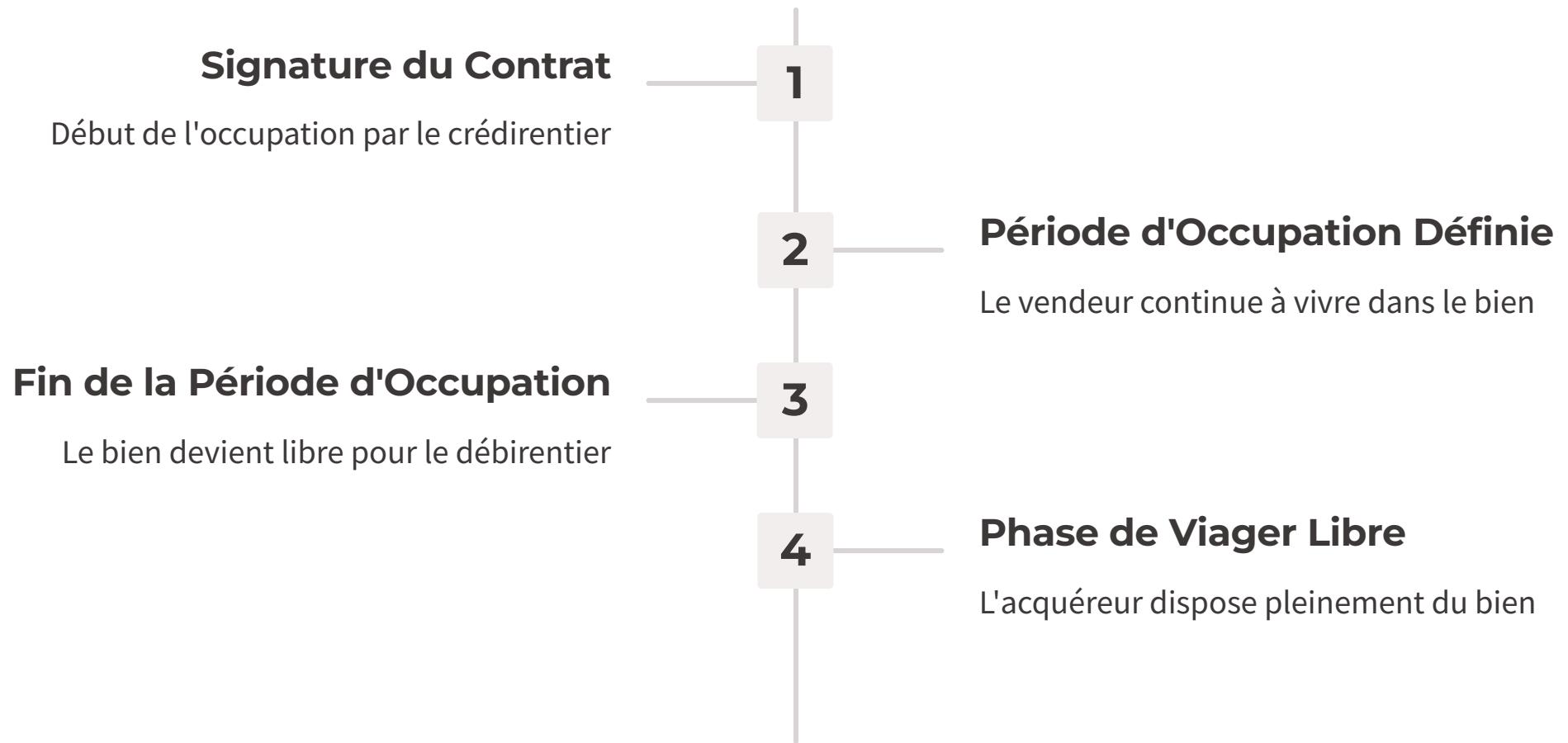
Importance d'une estimation précise du bouquet

## 4 Expertise Nécessaire

Recours à des professionnels spécialisés recommandé

# Le Viager avec Occupation Limitée dans le Temps

Formule hybride combinant les caractéristiques du viager occupé et du viager libre.



# Le Viager Libre Loué : Une Option Intéressante

Le bien est déjà occupé par un locataire au moment de la vente. Cette option présente des avantages spécifiques pour les deux parties.

## Avantages Crédientier

Libération de la gestion locative et fiscalité avantageuse

## Intérêt Débirentier

Potentielle décote sur la valeur du bien

## Aspect Juridique

Pas de droit de préemption pour le locataire

## Contexte Légal

Simplification face aux complexités de la loi ALUR

# **Le Viager Occupé à Paiement Limité : Risques et Précautions**

Le viager occupé dont le paiement est limité dans le temps est une forme de viager qui nécessite une attention particulière.



## **Évaluation des Risques**

Analyse approfondie des implications juridiques

## **Documentation Détailée**

Établissement de contrats clairs et exhaustifs

## **Transparence**

Communication ouverte avec toutes les parties

## **Conseil Juridique**

Consultation d'experts en droit immobilier



# Le Viager Familial : Considérations Spéciales

Une vente en viager à un héritier direct.

## Risques Juridiques

- Requalification en donation déguisée
- Réintégration possible dans la succession

## Considérations Fiscales

- Droits de succession potentiels
- Attention particulière à la réserve d'usufruit



# La Valeur du Bien en Viager

La valeur du bien constitue le point de départ essentiel de la vente en viager. Une évaluation précise est cruciale pour éviter tout préjudice futur, soit pour le crédirentier, soit pour le débirentier. Cette évaluation doit être réalisée par le biais d'une véritable expertise immobilière, et doit être transparente pour toutes les parties impliquées.

Une mauvaise évaluation du bien peut avoir de graves conséquences financières. C'est pourquoi il est primordial de s'appuyer sur une expertise solide et objective, qui prenne en compte tous les paramètres pertinents. Cela permet de garantir une transaction équitable et d'éviter tout litige ultérieur.

# **Le Bouquet et la Rente dans le Viager**

## **Le Bouquet**

Le bouquet n'est pas obligatoire, mais est généralement conseillé si le crédirentier est âgé. Il représente environ 30% de la valeur du bien et peut servir à payer les frais d'agence ou faire une donation anticipée.

## **La Rente**

Le versement de la rente est très important, car elle vient compléter la retraite du vendeur. La rente est mieux indexée que les régimes de retraite et bénéficie de régimes fiscaux avantageux.

## **Flexibilité des Modalités**

Les parties peuvent librement fixer le montant du bouquet et les modalités de la rente, en fonction de leurs besoins et de la situation du vendeur.

# L'Âge et rentabilité du bien

**L'âge et le sexe du crédirentier** sont des critères essentiels pour le calcul de l'amortissement du bien ainsi que de la rente viagère.

- Ces informations doivent être clairement indiquées aux parties.
- Elles doivent être issues d'une table de mortalité fiable.

**La rentabilité présumée du bien** est important pour l'évaluation du bien occupé. Il permet de contrôler les droits d'usage et d'occupation.



# **La Réserve d'Usage et la Réversibilité de la Rente**

Il est important d'expliquer clairement au vendeur les avantages et les limites de la réserve d'usage ou d'habitation. Cette réserve peut lui garantir le maintien dans les lieux, même après la vente.

De même, la réversibilité ou non de la rente doit être bien définie, en fonction du régime matrimonial, de l'indivision du bien, et de la volonté du crédirentier.

