



PATRIMOINE

De plus en plus d'investisseurs s'intéressent au viager. Cette acquisition est moins lourde à gérer qu'une location classique et participe à la constitution d'un patrimoine en vue de la retraite.

Les belles affaires du viager

Laurence Boccara

Depuis des années, l'achat en viager traîne une image immorale et poussiéreuse. Avec 5.000 à 8.000 ventes par an, ce marché de niche reste confidentiel avec moins de 1 % des transactions enregistrées en France. Et pourtant, les investisseurs particuliers purs et durs redécouvrent les charmes de cette forme d'acquisition qui, pour mémoire, consiste à payer comptant au vendeur (le crédentier) une somme (appelée bouquet), puis à lui verser une rente viagère jusqu'à la fin de ses jours. « Bon nombre de nos acheteurs (débirentiers) sont des expatriés, des commerçants ou exercent une profession libérale. Le viager s'avère une solution pour se bâtir un patrimoine immobilier sur une longue durée », explique Bruno Legasse, président de Legasse Viager. « C'est une forme de retraite par capitalisation », ajoute Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo, un jeune réseau d'agences immobilières spécialisées dans le viager.

Le risque de surpayer

Certains acheteurs prennent goût au viager et n'hésitent pas à en détenir plusieurs, 3, 5, 10 parfois davantage. Les raisons de cet engouement ? D'abord, multiplier les biens s'avère une façon de répartir le risque de libération tardive des lieux. Ensuite, l'acheteur n'alourdit pas sa fiscalité sur le revenu puisqu'il ne perçoit pas de loyer. De plus, « il n'y a pas de souci de gestion et d'occupation des lieux comme avec location traditionnelle. La personne âgée prend soin de sa maison et l'entretient davantage qu'un simple locataire », assure

Sophie Richard.

Autre bonne raison : acheter à Paris est une façon d'investir dans la pierre sans subir le plafonnement de loyer en vigueur pour la location nue ou meublée. « Dans la capitale, l'opération s'avère intéressante car c'est l'occasion de devenir propriétaire de biens de belle facture avec des décotes de prix selon l'âge du vendeur », précise Vincent Desmarie, directeur de Barnes Viager.

Y a-t-il un risque de surpayer un bien ? Les professionnels du viager affirment que c'est une fausse idée. Selon eux, le bien est présenté avec une décote appelée valeur d'occupation qui est le résultat de la valeur libre (ou valeur vénale) diminuée d'un abattement d'occupation. Il est déterminé sur la base d'un barème qui prend en compte l'âge et le sexe du vendeur. Ensuite, cette valeur se répartit en un bouquet et une rente viagère. La valeur du bouquet augmente avec l'âge de la personne, mais ne dépasse pas un tiers de la valeur d'occupation.

Reventes possibles

Le dosage entre ces deux modes de paiement dépend des besoins financiers du vendeur et de la négociation menée avec l'acheteur.

Reste que ce type d'acquisition comprend un aléa de taille : la date d'entrée en jouissance du bien et la récupération de la pleine propriété qui dépend du décès de l'occupant. D'où la réticence de certains acheteurs. « Même si le crédentier vit quelques années au-delà de son espérance de vie théorique, on ne pourra jamais payer plus cher que s'il avait acheté le bien en pleine propriété

puisqu'on sera parti de la valeur d'occupation et pas de la valeur vénale. Et puis sur une longue durée, le marché immobilier se sera peut-être apprécié permettant de dégager une plus-value », affirme Sophie Richard. Reste que si la personne âgée décède prématurément, l'opération se révélera être une bonne affaire. « Quelques rares clients ont acheté un appartement pour le prix d'un parking », reconnaît un viageriste parisien.

Il faut savoir que « l'article 1975 du Code civil prévoit la caducité automatique du contrat en cas de décès du crédit rentier dans les 20 jours de sa signature », note Barbara Thomas-David, notaire à Paris. Une chose est sûre, à compter de la signature chez le notaire, l'acheteur s'engage à payer les rentes pendant une durée indéterminée. Si le débirentier n'est

plus en mesure d'assumer le paiement des rentes (divorce, perte d'emploi) ou a besoin de cash, il reste une seule porte de sortie possible : revendre son viager en cours. « Ces transactions sont assez courantes, seul le prix du bouquet fera l'objet de la négociation et de la transaction, la rente viagère, elle, restant inchangée et reprise par le nouvel acquéreur », indique Bruno Legasse.

Si le marché du viager est traditionnellement déséquilibré avec plus d'offres que demandes, il est contrasté selon les zones géographiques. La demande porte surtout sur des appartements dont les vendeurs sont âgés, entre 75 et 85 ans et situés à de belles adresses où le secteur immobilier est stable, voire porteur. « A Paris, dans les grandes métropoles régionales, mais aussi



dans les villes côtières (Nice, Cannes, Biarritz...), les marchés sont dynamiques et il y a des acheteurs. Ce n'est pas le cas dans les zones rurales », commente Stanley Nahon, directeur général du cabinet Renée Costes Viager. « Pour acheter dans de bonnes conditions, mieux vaut disposer d'un écart d'âge avec le vendeur d'environ quinze à vingt ans », conseille Vincent Desmarie. A noter que la commission de l'agence basée sur la valeur d'occupation, facturée à 5 % environ, est à la charge de l'acheteur, tout comme les droits de mutation (communément appelés frais de notaire). ■

Des fonds spécialisés

En marge de la transaction de gré à gré, il se développe depuis cinq ans, quelques placements collectifs spécialisés dans le viager. Fin novembre, le fonds institutionnel Certivia créé il y a trois ans par la Caisse des Dépôts a indiqué avoir acquis 250 viagers. En septembre dernier, Turgot Asset Management a lancé le fonds ViaGénération éligible comme unité de compte à plusieurs contrats d'assurance-vie. Ayant déjà collecté 25 millions d'euros, ce fonds vise la constitution d'un portefeuille de 100 biens en viager. « *Ce mode de détention via des parts a un côté moins morbide que l'achat en direct. De plus, on mutualise le risque. C'est aussi un investissement liquide avec des tickets d'entrée plus accessibles que la pierre physique. La souscription minimum démarre à 1.000 euros* », détaille Charlotte Evangelidis, gérant immobilier chez Turgot Asset Management. Avec le viager mutualisé, « *on peut escompter 4 à 5 % de rendement net par an. Ce placement est moins volatil que des actions et rapporte plus que le Livret A* », affirme Eric Guillaume de Virage-Viager, société spécialisée dans l'ingénierie financière dédiée au viager.

Qui paie l'IFI ?

L'achat en viager occupé est une transaction immobilière en deux temps, où le vendeur reste dans les lieux et donc en jouit jusqu'à son décès. Quid du futur Impôt sur la fortune immobilière (IFI) ? « *Si les règles ne changent pas entre l'Impôt sur la fortune et celle de l'IFI en vigueur à partir du 1er janvier 2018, c'est l'usufruitier ou le titulaire du droit d'usage et d'habitation (donc le créancier) qui doit s'acquitter pour la totalité en pleine propriété de l'impôt. Et aucun abattement n'est applicable au titre du démembrement* », explique Barbara Thomas-David, notaire à Paris.

Une chose est sûre, à compter de la signature chez le notaire, l'acheteur s'engage à payer les rentes pendant une durée indéterminée.



A deux pas de l'avenue Trudaine, à Paris (9^e arrondissement), au 3^e étage d'un immeuble de 1850, un 6-pièces de 193 m² occupé par un homme de 89 ans est à vendre. La valeur vénale est de 2.250.000 euros et la valeur occupée de 1.650.000 euros. Le bouquet s'élève à 1.250.000 euros plus 3.000 euros de rente.

Photo Barnes International