

Vendre son bien en viager, pourquoi et comment ?



Vendre en viager permet d'obtenir des revenus sans forcément quitter son logement et avec une fiscalité avantageuse. Ce type d'opération est à manier néanmoins avec précaution et à préparer avec les conseils d'un notaire.

Comment le viager fonctionne-t-il ?

Le viager permet à un propriétaire (le crédirentier) de vendre son bien immobilier en ne percevant pas la totalité du prix de vente dès la signature de l'acte de vente, mais en touchant de l'acquéreur (le débirentier) une rente toute sa vie durant.

Qui choisit le viager et pourquoi ?

Vendre son bien immobilier en viager permet à un propriétaire qui a souvent atteint un âge avancé d'obtenir un complément de revenus à vie. Cette rente est généralement indexée sur le coût de la vie ou l'évolution des loyers, ces modalités d'indexation étant convenues dans le contrat de vente.

Ce type de vente intéresse souvent les personnes sans héritiers, mais certains choisissent cette formule pour décharger leur famille des frais d'une maison de retraite, par exemple.

A noter que tous les vendeurs ne trouvent pas acquéreur sur ce marché plutôt déséquilibré.

L'aléa est une composante importante du viager, de quoi s'agit-il ?

Le vendeur et l'acquéreur doivent avoir l'un et l'autre, à la signature du contrat, un risque de perte et une chance de gain ; à défaut, la vente pourrait être annulée. L'aléa n'existe pas, par exemple, si le vendeur se sait atteint d'une maladie incurable et décède peu après la vente.

Comment le prix du bien et le montant de la rente sont-ils fixés ?

La valeur du bien doit être estimée par le notaire en accord avec les parties, en fonction de sa localisation, de son état et selon qu'il est vendu libre ou occupé. En effet, il est fréquent que le vendeur souhaite pouvoir continuer à vivre dans le bien vendu sa vie durant, et conserver ainsi un droit d'usage et d'habitation ou un droit d'usufruit portant sur le bien.

En général, une partie du prix, 30 % par exemple, est versée comptant : c'est ce qu'on appelle le « bouquet ».

Quant à la rente, elle est calculée en fonction de la valeur du bien, de son éventuelle occupation par le vendeur, de son espérance de vie, de la rentabilité du bien et du montant du bouquet. Si la vente est consentie par un couple, il est tenu compte de l'espérance de vie des deux vendeurs – on parle alors de viager « sur deux têtes ». Le contrat de vente doit prévoir la périodicité du versement de la rente.

Comment le vendeur peut-il s'assurer que la rente lui sera versée ?

Le notaire s'assurera que le contrat protège le vendeur – pour préparer un tel projet de vente, il est d'ailleurs préférable de prendre conseil auprès d'un notaire le plus en amont possible. Le notaire conseillera de stipuler à l'acte de vente des clauses protectrices du vendeur pour anticiper les éventuelles difficultés, par exemple le défaut de paiement de la rente. Pour contracter en toute sérénité, il faut s'assurer des capacités de paiement de l'acquéreur débirentier et établir avec lui un lien de confiance.

Quelles sont les conséquences fiscales de la vente en viager ?

Du côté du crédirentier, la rente est considérée comme un revenu imposable pour une fraction de son montant, déterminée une fois pour toutes d'après son âge à la signature du contrat de vente. Par exemple, à partir de 70 ans, la part imposable de la rente est de 30 %.

Du côté du débirentier, la rente n'est pas déductible des revenus.

Le viager peut-il se pratiquer en famille ?

Ce procédé n'est pas exclu, mais il comporte des risques. Le notaire sera à cet égard de bon conseil, notamment quand l'opération doit se faire en faveur de ses enfants. Par ailleurs, les services fiscaux examineront de près toute opération pouvant s'apparenter à une donation déguisée, dont le but serait d'échapper au paiement des droits de mutation. Sans parler des tensions familiales qui pourraient naître si le « débirentier » se révélait mauvais payeur...

EN BREF...

Attention, une vente en viager reste avant tout un contrat de vente.

Le notaire devra donc procéder aux mêmes vérifications et formalités que pour une vente usuelle, et il conviendra par ailleurs de réunir au préalable toutes les pièces nécessaires, et notamment les diagnostics techniques obligatoires.



Chambre des notaires
du Haut-Rhin

<http://chambre-haut-rhin-68.notaires.fr>

Spécialiste du droit de l'immobilier, votre notaire est à votre écoute pour vous renseigner et vous conseiller sur ce sujet. Si vous n'avez pas de notaire, consultez www.notaires.fr pour trouver les coordonnées de celui qui est le plus proche de chez vous.