



Le viager assure une rente
tout au long de votre vie.

Optez pour le viager !

Pourquoi vendre en viager ?

Vendre en viager permet de s'assurer une rente complémentaire à sa retraite, jusqu'à la fin de ses jours. Et ainsi de préserver ou augmenter son pouvoir d'achat, et ainsi faire face à des dépenses importantes, tel que l'hébergement en maison de retraite.

Les revenus procurés par la vente en viager sont fiscalement plus intéressant que si le logement était mis en location. Le viager peut être libre ou occupé.

Si le vendeur occupe le logement à la vente, il est assuré de pouvoir continuer à l'occuper aussi longtemps qu'il le désire.

Le montant de la rente tient compte de l'occupation ou non du logement.

En ce qui concerne les réparations, charges et impositions, il existe quasiment les mêmes obligations entre l'acquéreur et le vendeur qu'entre un propriétaire et un locataire. Cette répartition sera précisée dans le contrat.

1. A SAVOIR

Le mot viager tire son origine de « viaje » qui signifie en vieux français « temps de vie ». Le contrat de rente viagère figure, comme le contrat d'assurances, le jeu et le pari dans la catégorie des contrats dits « aléatoire » (article 1964 du code civil).

La vente immobilière en viager doit résulter d'un acte notarié .

L'espérance de vie augment de façon importante. La vente en viager permet d'améliorer de façon significative la retraite, et de faire face à la baisse du pouvoir d'achat .

De plus la vente en viager permet de rester chez soi, sans changer ses habitudes de vie.

Il est possible de proposer légalement, un bien en viager occupé à tout âge mais dans la pratique un minimum de 70 ans pour les hommes et de 75 ans pour les femmes est nécessaire pour trouver un acquéreur dans de bonnes conditions sauf cas particulier (limitation de l'occupation ou du paiement des rentes dans le temps, emplacement exceptionnel).

Le vendeur dispose d'un droit d'usage et d'habitation exclusivement personnel sa vie durant ou pendant une durée déterminée. Il continue à payer la taxe d'habitation, les charges locatives et une partie de l'impôt foncier (taxe sur les ordures ménagères) tant qu'il occupe les lieux.

Le crédit rentier (l'acheteur) ne peut céder ni louer son droit à quiconque (Article 631 du code civil)

Dans tout les cas l'occupant doit d'après la loi jouir de son bien en « bon père de famille », Il ne peut modifier la destination de l'immeuble, il doit répondre de toute négligence, dénoncer toute usurpation ou dégradation au propriétaire.

Le crédit rentier peut à n'importe quel moment renoncer à ce droit et laisser la jouissance du bien à son acquéreur, en contre partie la rente est majorée selon un barème dégressif dans le temps

Il existe également des contrats limitant la durée de paiement à un nombre d'année déterminée le jour de la signature de la vente, c'est ce que l'on appelle une rente certaine, dans ce cas la rente est payable jusqu'au terme du contrat.

Le crédit rentier n'a plus à sa charge :

- L'impôt foncier (sauf une petite partie qui est la taxe des ordures ménagères)
- Les honoraires du syndic (dans le cas d'une copropriété)
- L'assurance du bien
- Les gros travaux (ravalement, toiture, cage d'escalier, moteur de l'ascenseur) ainsi que tout ce qui peut être voté en assemblée des copropriétaires

2. REGIME FISCAL ET FRAIS DE LA VENTE

Avantages fiscaux sur les rentes : article 158-6 du code général des impôts

- abattement de 50% de 50 à 59 ans inclus (vous déclarez 50% de la rente annuelle)
- abattement de 60% de 60 à 69 ans inclus (vous déclarez 40% de la rente annuelle)
- abattement de 70% à partir de 70 ans (vous déclarez 30%)

Lorsqu'une rente viagère est constituée au profit d'un ménage, avec réversibilité au profit du survivant, l'âge à retenir pour le calcul de la fraction imposable est celui de l'aîné.

Les prélèvements sociaux sont dus au titre des revenus du patrimoine

La totalité des droits d'enregistrement, des frais de notaire, de l'inscription hypothécaire est payable par l'acquéreur.

Les honoraires de l'agence sont à la charge de l'acquéreur ou du vendeur selon l'usage.

Exonération des droits de succession entre époux ou héritiers en ligne directe sur la rente, celle ci est réversible en totalité au dernier survivant à titre gratuit. (Article 793 1-5 du code Général des impôts).

3. PLUS VALUE

La plus value, dans ce domaine, est la même que dans toute vente immobilière classique : pas de plus value si le bien vendu est la résidence principale, ou si le vendeur est propriétaire du bien depuis plus de 15 ans.

4. REVALORISATION DE LA RENTE VIAGERE

Pour garantir le pouvoir d'achat de sa rente viagère, le vendeur a tout intérêt à demander que soit intégrée, dans le contrat de vente, une clause d'indexation. Le choix de l'indice de revalorisation est libre.

Ainsi, chaque année, à date fixe, la rente augmentera dans les mêmes proportions que l'indice choisi.

5. GARANTIE DU PAIEMENT DES RENTES

Important : garantie pour le vendeur, les acquéreurs n'acquittant plus la rente risquent en effet de tout perdre !

Le privilège du vendeur

Si l'acheteur ne paie plus la rente viagère, tous ses biens peuvent être saisis et vendus.

Clauses de protection

Pour compléter sa protection, le vendeur a tout intérêt à faire insérer dans son contrat une clause dite «résolutoire» l'autorisant, en cas de non-paiement de la rente, à reprendre son bien pendant le délai précisé au contrat par les deux parties.

Une autre clause prévoit souvent que les sommes déjà versées, correspondant au paiement de la rente (arrérages), restent acquises au vendeur ainsi que les travaux et améliorations apportés par l'acheteur s'il occupe un viager libre.

le vendeur peut exiger une caution. L'acquéreur doit alors trouver une personne de son entourage qui s'engage à payer la rente à sa place, en cas de défaillance de sa part.

A savoir

- Avec ces clauses particulièrement efficaces, l'acquéreur risque de tout perdre s'il ne paie plus les rentes. Ainsi, s'il pressent des difficultés durables, il peut envisager une revente du bien acheté en viager... une telle opération n'est, cependant, pas sans risque.
- L'usufruit ne subit aucune modification lors d'une saisie-vente

Une hypothèque de premier rang est prise par le notaire le jour de la signature de la vente celle ci est assortie du privilège de vendeur avec clause résolutoire, qui permet en cas de non paiement de la rente la résiliation du contrat de vente et la conservation du comptant et des arrérages déjà perçus. Garantie très dissuasive.

En cas de problème le propriétaire peut à tout moment céder son viager .Cette hypothèque enlève à l'acquéreur la possibilité de recourir à un crédit bancaire pour financer le « bouquet », puisque le banquier demande toujours une hypothèque de premier rang ; or, celle ci est réservée au crédit rentier (vendeur) pour garantir sa rente.

Le calcul du prix de la rente est fixé librement entre les parties (article 1976 du code civil) et dépend :

- de la valeur du bien libre
- de l'âge du ou des vendeurs, (de son espérance de vie)
- du montant du bouquet éventuel c'est à dire de la partie du prix non convertie en rente

Les taux sont libres (article 1976 du code civil), mais on peut se référer pour définir le montant de la rente aux tables des Compagnies d'assurances, des notaires ou celle de la caisse nationale de prévoyance .

6. LE VERSEMENT COMPTANT D'UNE PARTIE DU PRIX

N'est pas obligatoire. Si le crédit rentier veut percevoir immédiatement une partie du prix, comme c'est souvent le cas dans la pratique il est possible de prévoir le versement d'une somme appelée « bouquet ». Cette somme ne devra pas en règle général dépasser 30% de la valeur occupée. Toutefois il est possible d'obtenir dans certains cas la totalité du prix payable au comptant.

7. CERTIFICAT DE VIE

Article 1983 du code civil : « Le propriétaire d'une rente viagère n'en peut demander les arrérages qu'en justifiant de son existence ou de celle de la personne sur la tête de laquelle elle a été constituée ». Pour éviter les formalités il peut être stipulé dans le contrat que le crédit rentier n'aura pas à fournir de certificat de vie tant qu'il percevra ses arrérages de rente sur simple quittance.

8. NULLITE DE LA VENTE DANS CERTAINS CAS : ATTENTION

Article 1974 : « tout contrat de rente viagère créée sur la tête d'une personne qui était morte au jour du contrat ne produit aucun effet »

Article 1975 : « Il en est de même du contrat par lequel la rente a été créée sur la tête d'une personne atteinte de la maladie dont elle est décédée dans les vingt jours de la date du contrat ». Ce qui exclue toute autre forme de décès (accident, suicide, autre maladie)

- Prix insuffisant
- Décès imminent du vendeur. Si l'acquéreur sait que le vendeur est atteint d'une maladie le condamnant à court terme, il aura la certitude de ne devoir verser la rente que très peu de temps, l'aléa du contrat disparaît alors, entraînant la nullité de la vente.

9. VENDRE A UN HERITIER OU A UN PROCHE

Rien n'interdit à des parents de vendre leurs biens à l'ensemble de leurs enfants ou à certains d'entre eux seulement. Si les parents vendent un immeuble en viager à l'un de leurs enfants, les autres pourront s'ils n'ont pas donné leur accord à l'acte, demander que cette vente soit considérée comme une donation (article 918 et 1968 s. du code civil) qui s'imputera d'abord sur la quotité disponible. Si la valeur du bien est supérieure à la quotité disponible, le surplus devra être rapporté à la succession. De surcroît si les rentes ne sont pas effectivement versées ou si le débit rentier n'est pas financièrement en mesure de les payer, l'administration fiscale veille. Nous conseillons d'éviter de vendre à des familiers ou à des proches car en cas de problème financier il est plus difficile de faire jouer les garanties.

Le Cabinet de Gestion de Patrimoine, RVM Patrimoine Conseils spécialiste en étude viagère, immobilière, capitalisation, démembrement de propriété, et complément de retraite se tient à votre disposition pour tous renseignements complémentaires

SERVICE GESTION DE PATRIMONE
202, rue des Teppes
01250 Bohas

Téléphone : 04 74 51 83 00
Portable : 06 11 95 42 11

SERVICE IMMOBILIER
20, rue Jérôme Lalande
01250 Ceyzériat

Téléphone : 04 86 68 78 00