



Vente immobilière en viager : un outil de transmission efficace

Conseils pratiques publié le 25/06/2020, vu 728 fois, Auteur : [Me Thomas CARBONNIER](#)

Dans le film de Tchernia, Serrault est condamné, selon son médecin à ne vivre plus que 2 ans. Ce célibataire de 59 ans vend alors en viager une propriété. Mais il s'obstine à ne pas mourir, ce qui ne fait pas l'affaire de tout le monde.

Vente immobilière en viager : un outil de transmission efficace

La vente en viager d'un bien immobilier fait naturellement penser au célèbre film de Pierre Tchernia dans lequel Michel Serrault est condamné, selon son médecin à la compétence douteuse, à ne vivre plus que deux ans. Ce célibataire de 59 ans met vend alors en viager une propriété à Saint-Tropez. Mais il s'obstine à ne pas mourir, ce qui ne fait pas l'affaire de tout le monde...

1. Le contrat de vente immobilière contre paiement d'une rente viagère

La vente immobilière en viager est un contrat dit aléatoire. Cet aléa est fondé sur la durée de vie, le plus souvent celle du vendeur. Au moment de la conclusion de la vente, nul ne sait encore qui aura réalisé une bonne affaire. Bien qu'il existe des données statistiques sur l'espérance de vie, nul ne sait prédire avec certitude la date exacte d'un décès. Qui aurait pu imaginer que M. Tsutomu Yamaguchi, seul japonais ayant survécu, en 1945, aux deux bombardements atomiques de Hiroshima et Nagasaki, vivrait jusqu'en 2010 (93 ans) ?

En tout état de cause, la vente immobilière se fera contre paiement d'une rente périodique après versement d'un bouquet représentant habituellement 30% de la valeur estimée du bien immobilier.

Plus de 95% des transactions viagères portent sur un logement dont le vendeur conserve la jouissance. Le prix de vente est alors réduit d'un montant égal d'un loyer annuel multiplié par l'espérance de vie restante du vendeur.

Au moment de la transaction, le prix n'est pas déterminé, il n'est qu'estimé le calcul des droits d'enregistrement.

Si aucune méthode de calcul de la rente à verser n'est imposée par les textes, la méthode retenue doit permettre de déterminer un prix sérieux, un prix de marché.

De nombreuses méthodes de calcul de la rente viagère, aux résultats très différents, sont proposées sur internet. Seul un fin connaisseur du viager pourra éclairer les parties sur la méthode la plus propice à assurer un équilibre financier.

A l'instar d'un loyer, la rente devra obligatoirement varier dans le temps. En l'absence d'indexation prévue par les parties, celle-ci est imposée par la loi (L. n° 49-420, 25 mars 1949 et L. n° 51-695, 24 mai 1951). La créance de rente se prescrit par 5 ans, telles les créances de loyers avant 2014.

Par ailleurs, le montant de la rente doit rester proportionné à la valeur du bien immobilier. Ainsi, en période de forte variation, à la hausse comme à la baisse, de la valeur vénale d'un bien immobilier, il se peut que la rente devienne disproportionnée. La rente peut alors se révéler disproportionnée par rapport à la valeur vénale du bien. Elle se révéler trop élevée ou trop faible. En pareille situation, le vendeur, à défaut ses héritiers pourront solliciter une réévaluation, à la hausse comme à la baisse, de la rente versée périodiquement.

2. La fiscalité de rente viagère perçue

Côté impôt sur le revenu, la rente servie à titre onéreux est imposable comme suit :

- 70 % si le vendeur est âgé de moins de 50 ans ;
- 50 % si le vendeur est âgé de 50 à 59 ans ;
- 40 % si le vendeur est âgé de 60 à 69 ans ;
- 30 % si le vendeur est âgé de plus de 69 ans.

Côté IFI (ex-ISF), la rente doit être capitalisée suivant les tables fournies par l'administration fiscale, pour être déclarée à l'actif du patrimoine détenu par le vendeur !

3. Exemple de M. Jacques Beauregard

Prenons l'exemple de M. Jacques Beauregard, 80 ans, Ingénieur retraité, propriétaire d'un bien estimé 440 000 euros qui souhaite optimiser sa succession et conserver l'occupation de son logement.

Un tel bien loué lui procurerait un loyer annuel de 17 600 euros (rendement de 4%). Un bouquet de 30% lui serait versé.

Selon la table mortalité par âge, sexe et diplôme de l'INSEE, son espérance de vie est estimée à 11,30 ans. Il lui serait versé un bouquet de 132 000 euros (soit 30% de la valeur vénale du bien immobilier).

En pareille hypothèses, la rente viagère serait fixée autour de 1 000 euros mensuel soit 12 000 euros par an.

Par comparaison, si l'acquéreur avait dû recourir à un emprunt bancaire, en tenant compte d'une très forte décote du bien occupé, l'acquéreur aurait dû rembourser presque 22 000 euros (intérêts, prime d'assurance et capital) chaque année à la banque pendant 12 ans. Faute de générer des loyers, les intérêts d'emprunt et les primes d'assurance n'auraient pas déductibles fiscalement... Or, le coût d'une telle opération bancaire aurait été de l'ordre de 45 000 euros !

La vente en viager, bien moins onéreuse, peut donc se révéler être un excellent outil de transmission patrimoniale. Il permet également au vendeur d'obtenir un revenu supplémentaire tout en conservant le droit de jouissance de son logement.

Si l'article 918 du Code civil se montre très suspicieux à l'égard des ventes en viager réalisées en famille, elles ne sont pas pour autant interdites. En présence d'héritiers multiples, le recours à une SCI ou une SARL de famille permet de lever les difficultés et de transmettre un patrimoine à moindre frais.

Pour ces raisons, le viager immobilier est pleine croissance et offre de belles opportunités sous réserve d'être accompagné d'un professionnel compétent.