



# Le B.A. BA du VIAGER

23 avril 2020

# Agenda

- Objectifs visés
- Le vocabulaire de base
- Les principes de base
- Les principaux types de viager
- Obligation d'information en matière de viager
- Les situations à éviter
- Les arguments pour les vendeurs
- Les arguments pour les acquéreurs

# Les objectifs visés

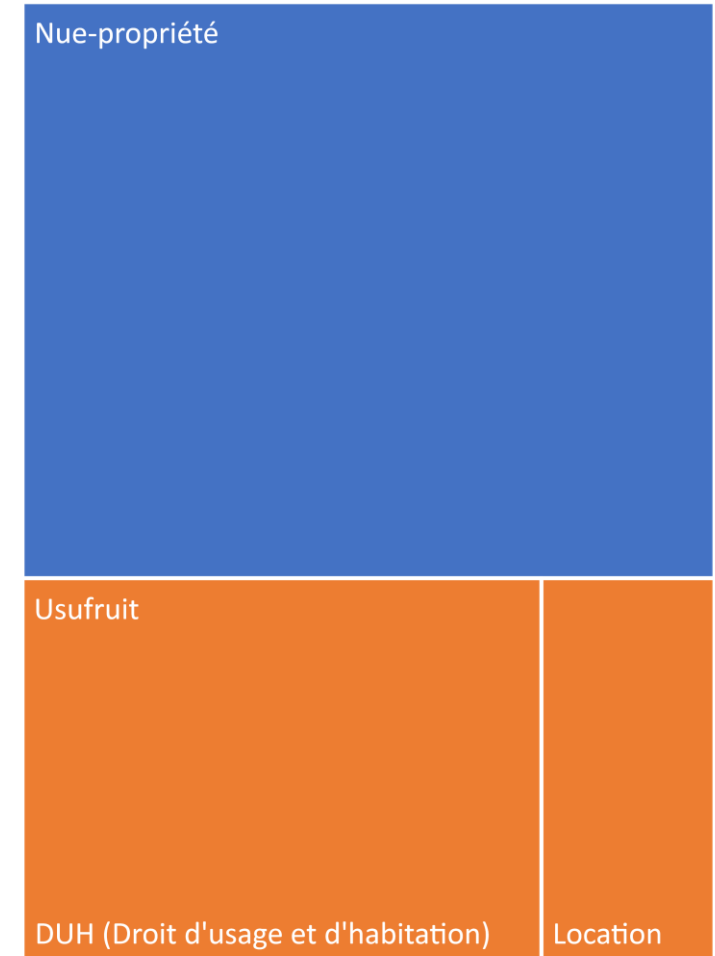
- Démystifier la vente en viager
- Permettre à chaque participant d'appréhender les principes de base, d'identifier les situations propices au viager et de maîtriser les principaux arguments susceptibles d'être avancés tant auprès des vendeurs que des acquéreurs
- Illustrer

# Le vocabulaire de base

- Crédiementier (le vendeur après la vente)
- Débiementier (l'acquéreur après la vente)
- Bouquet (le versement initial éventuel)
- Rente viagère (les versements périodiques éventuels)
- Tête(s) (nombre de personnes sur lequel repose l'aléa)

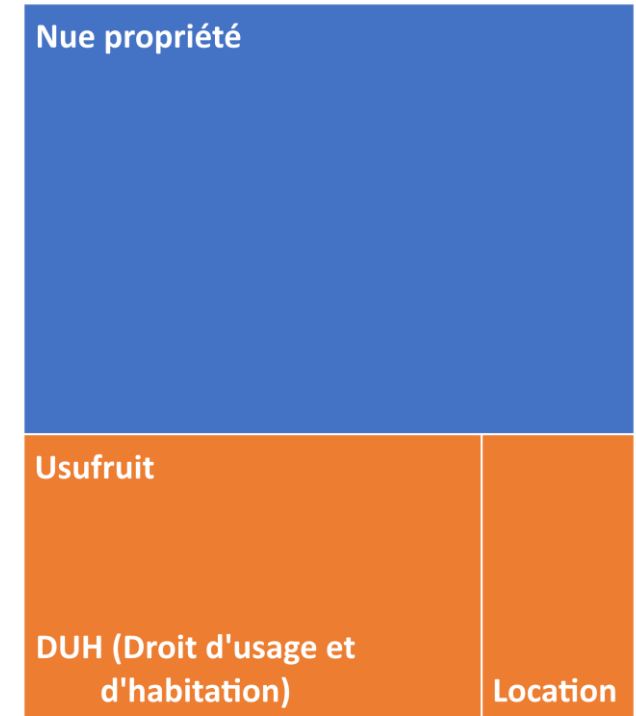
## Propriété (Démembrement)

■ Nue-propriété ■ Usufruit



# Les principes de base

- La vente en viager est une vente de gré à gré. Elle est donc susceptible de faire l'objet de négociations
- Le prix est le premier point sur lequel vendeur et acquéreur doivent s'accorder
- Les conditions du viager sont les autres points de négociation  
(Libre v. Occupé - Usufruit v. DUH - Bouquet v. Rente)  
l'âge du (des) vendeur(s) n'est pas négociable (statistiques INED ou INSEE)



# Les principaux types de viager

- Viager occupé : le vendeur conserve la jouissance du bien jusqu'à sa mort
- Viager libre : l'acquéreur à la jouissance du bien dès la signature
- Vente à terme : une sorte de viager sans aléa ( $\equiv$  crédit vendeur)

-----

- Avec bouquet et rente viagère
- Sans bouquet mais avec une rente viagère
- Viager occupé sans rente
- Nue propriété

# Obligation d'information en matière de viager

- Pour bien informer il faut commencer par s'informer soi même (Motivation du vendeur, son patrimoine, ses héritiers et ses ressources notamment)
- Bien décrire au vendeur les principes du viager et lui présenter plusieurs options pour l'aider à déterminer sa stratégie (Il est important de documenter cette phase pour pouvoir le cas échéant justifier avoir rempli notre obligation d'information)
- Préciser notamment que le Bouquet est une possibilité mais pas une obligation (Attention : vente sans bouquet = danger)

# Les situations à éviter

- Viager en famille
- Auto financement
- Déséquilibre entre les conditions pour le vendeur et l'acquéreur  
(Art. 669 CGI peut servir d'indicateur mais ne doit pas être appliqué *stricto sensu*)  
Valeur de l'usufruit v. la nue-propriété pour la liquidation des droits d'enregistrement et de la taxe de publicité foncière (Usufruitier < 21 ans = 90% - > 91 ans = 10%)
- Vendeurs trop jeunes
- Décès du crédientier dans les 20 jours de la signature (Art. 1975 C. civ.)



# Les arguments pour les vendeurs

- Possibilité de rester chez soi (DUH ou usufruit)
- Complément de ressources (bouquet + rente indexée)
- Imposition favorable (abattement de 30 à 70% - Art. 158-6 CGI)
- Diminution des charges financières
- Sécurité juridique : La clause essentielle du contrat de vente  
*« A la garantie du paiement de ladite rente, il sera fait réserve du privilège de vendeur et de l'action résolutoire »*  
+ clause résolutoire dérogeant à l'art. 1978 C. civ.

# Les arguments pour les acquéreurs

- Moyen efficace de se constituer un patrimoine dans la pierre
- Viager libre (occupation ou investissement)
  - Plus grande facilité d'acquisition
  - Jouissance immédiate
- Viager occupé (investissement)
  - Décote non négligeable
  - Substitut idéal à la location (gestion, vacance)
  - Régime fiscal favorable
- Le débirentier peut toujours s'assurer pour diminuer les risques

# Formule de calcul de base (Viager Libre)

Hypothèse : Maison d'une valeur de 200 000 € vendue en viager libre sur 1 tête (Homme de 80 ans). Bouquet souhaité = 100 000 €

Espérance de vie = 8,91 années soit 107 mois

Rente mensuelle = (Prix – Bouquet) / Espérance de vie  
soit  $(200\ 000 - 100\ 000) / 107 = 935$  euros

en plus du bouquet de 100 000 euros

# Formule de calcul de base (Viager Occupé)

Hypothèse : Maison d'une valeur de 200 000 € vendue en viager occupé sur 1 tête (Homme de 80 ans). Bouquet souhaité = 100 000 €

Espérance de vie = 8,91 années soit 107 mois

Valeur locative mensuelle = 650 euros

Décote = Valeur locative \* Espérance de vie soit  $650 * 107 = 69\,550$  euros

Rente mensuelle =  $(\text{Prix} - \text{Bouquet} - \text{Décote}) / \text{Espérance de vie}$   
soit  $(200\,000 - 100\,000 - 69\,550) / 107 = 285$  euros

en plus du bouquet de 100 000 euros

# Table de mortalité INED

Age	Hommes	Femmes	Les deux sexes
	E(x)	E(x)	E(x)
0	79,22	85,29	82,18
1	78,52	84,56	81,47
5	74,58	80,61	77,52
10	69,61	75,64	72,55
15	64,64	70,67	67,58
20	59,74	65,72	62,66
25	54,91	60,78	57,78
30	50,10	55,86	52,92
35	45,31	50,95	48,07
40	40,56	46,09	43,27
45	35,90	41,29	38,55
50	31,40	36,59	33,96
55	27,09	32,01	29,53
60	23,07	27,54	25,31
65	19,27	23,17	21,26
70	15,60	18,90	17,32
75	12,11	14,79	13,54
80	8,91	10,97	10,05
85	6,21	7,65	7,05
90	4,21	5,07	4,76
95	2,91	3,32	3,20
99	2,41	2,43	2,43