



LOG'ICI
RÉSEAU IMMOBILIER

TOUT SAVOIR SUR LE VIAGER

GUIDE POUR LE VENDEURS



Pourquoi un guide du viager ?

Ce guide du viager vous est offert par Log'ici Immobilier.

Il vous permettra de **mieux comprendre la vente en viager**, ses conditions, ses conséquences ainsi que tous les avantages de cette démarche.

Depuis quelques années, la vente en viager et le démembrement de propriété connaissent un rebond et nombre de propriétaires y ont recours pour différentes raisons.

Que ce soit pour **améliorer sa retraite**, pour protéger son conjoint ou anticiper des transmissions, chacun y trouve son intérêt.

Loin des idées reçues et des préjugés, le viager est **une véritable solution équilibrée** et responsable à la fois pour le vendeur et l'acquéreur.

Le vendeur va pouvoir transformer un patrimoine immobilier "dormant" et "couteux" en liquidités immédiatement disponibles.

L'acquéreur, va lui, pouvoir investir dans une valeur refuge, l'immobilier, avec tous ses avantages.

Le viager répond à différentes problématiques : **pouvoir d'achat, vieillissement de la population, volonté de rester vivre chez soi...**

Notre ambition est de conseiller avec la plus grande bienveillance et transparence nos clients dans le choix de la meilleure solution.

Bonne lecture !

Sommaire

Pourquoi le viager est en plein essor ?

Quels sont les avantages des vendeurs ?

Le principe du viager

Le contrat viager : un contrat aléatoire

Les différentes formes de ventes en viager

Comprendre le calcul viager

Rente viagère ou bouquet ?

Les garanties pour le vendeur

La fiscalité du viager

Après la vente, qui paye quoi ?

La vie du contrat

Les étapes de la vente en viager

Pourquoi le viager est en plein essor aujourd'hui ?

Des séniors de plus en plus nombreux

Plus du tiers de la population française sont des retraités.
850 000 nouveaux retraités chaque année.

L'immobilier : l'avantage des séniors

72 % des séniors sont propriétaires de leur logement et ce patrimoine coûte de plus en plus cher (charges, travaux, taxes).

Des séniors avec un pouvoir d'achat en baisse

Une perte de revenu de l'ordre de **53 %** à la retraite.
Une pension de retraite qui n'évolue pas.

Des séniors attachés à leur bien

85 % des séniors souhaitent rester vivre chez eux jusqu'à leur décès.
90 % des séniors pensent que leur pension ne suffira pas à financer leur perte d'autonomie.

Des séniors qui souhaitent transmettre de leur vivant

L'âge moyen de l'héritage en France est **62 ans**.
Nos aînés souhaitent aider leurs enfants de leur vivant. (Donations...)



Homme seul : 28 %
Femme seule : 36 %
Couple : 35 %

25 % sans enfant
25 % avec enfants
25 % famille recomposée
25 % sans relation avec enfant

Age moyen du vendeur : 74 ans



Le viager est le plus ancien système de retraite du monde !

La retraite moyenne aujourd'hui est de **1376 €** avec un écart important entre les hommes **1728 €** et les femmes **1050 €**.

550 000 retraités ont le minimum vieillesse
70 000 séniors n'ont aucune retraite.



LOG'ICI
RÉSEAU IMMOBILIER

Quels sont les avantages du viager ?



Augmenter sa retraite pour plus de pouvoir d'achat

Le niveau des retraites est trop bas aujourd'hui pour beaucoup.

Le viager permet d'augmenter ses revenus de **plus de 50 % en moyenne**.

Protéger son conjoint

La réversion des pensions de retraite aujourd'hui est d'environ 54 %.

Au décès du premier conjoint, le niveau de revenu peut devenir un problème pour le maintien du pouvoir d'achat du conjoint survivant.

La rente viagère est **réversible à 100 %** au profit du dernier vivant et garantie sa sérénité financière.

Rester chez soi le plus longtemps possible

85 % des séniors souhaitent rester vivre chez eux jusqu'à leur décès dans un lieu auquel ils sont attachés émotionnellement.

La rente viagère offre la possibilité de vieillir à domicile en finançant son autonomie (aides à domicile, portage de repas, aménagement du logement, accompagnement...).

Aider financièrement sa famille

Pour certain , le viager, c'est rendre disponible immédiatement son patrimoine immobilier pour aider ses enfants et ses petits-enfants grâce à la **donation**.

Simplifier les questions d'héritages pour les familles recomposées.

Gérer son patrimoine par avance pour éviter les conflits futurs.

Réaliser un nouveau projet

Pour nombre de vendeurs en viager, c'est l'occasion de réaliser des **nouveaux projets** impossibles sans la perception du bouquet et de la rente.

Voyager, entretenir son bien , acheter une résidence secondaire.....

Réaliser des économies substantielles

Une partie des charges, les travaux importants et la taxe foncière seront à la charge de l'acquéreur suite à la vente.



Quitter la vie active pour la retraite peut générer jusqu'à **53 % de perte de revenus**

Les scandales des EHPAD participent aussi à cette volonté de rester chez soi.

L'âge moyen de la perte d'autonomie est **83 ans**.
(2/3 sont des femmes)

Quel est le principe du viager ?

La vente en viager consiste à aliéner tout ou partie de son capital immobilier comme une vente immobilière classique mais avec des modalités de paiement différentes.

Pour le crédirentier ou le vendeur, c'est l'opportunité de **transformer son patrimoine immobilier en un capital financier immédiatement disponible.**

Il pourra aussi continuer à **occuper son logement à vie**, on parle alors de viager occupé.

Le prix sera généralement réparti entre **un bouquet et une rente viagère.**

Pour le débirentier ou l'acquéreur, c'est la réalisation d'un investissement dans la valeur refuge que représente l'immobilier avec tous ses avantages.

Cependant, **il ne pourra pas avoir la jouissance du bien**, celle-ci n'étant possible soit au décès du vendeur, soit en cas de libération anticipée du vendeur, soit dans le cas d'un viager libre.

Il existe plusieurs types de ventes en viager : le viager occupé, le viager libre, le viager sans rente, la cession de nue propriété avec réserve d'usufruit...

Un contrat aléatoire

Le contrat viager est régi par le code civil dans la catégorie des contrats aléatoires. (articles 1968-1982).

« Il est aléatoire lorsque les parties acceptent de faire dépendre les effets du contrat, quant aux avantages et aux pertes qui en résulteront, **d'un événement incertain.** » : article 1108 du cc

En l'absence d'aléa le contrat est considéré comme nul et la vente peut être résolue (annulée).



Crédirentier
C'est le vendeur du bien immobilier, c'est celui qui perçoit la rente.

Débirentier
C'est l'acheteur du bien immobilier, c'est celui qui paye la rente.

Le décès du vendeur dans les 20 jours suivant la vente annule la vente.



LOG'ICI
RÉSEAU IMMOBILIER

Quelles sont les différentes formes de vente ?

Le viager occupé

Vous restez vivre chez vous toute votre vie.
Vous bénéficiez d'un capital, le bouquet, versé à l'acte et net d'impôt.
Vous percevez une rente viagère indexée sur le coût de la vie.
Les rentes sont fortement défiscalisées (jusqu'à 70 % d'abattement).
Les charges de copropriété sont pour partie payées par l'acquéreur.
Les gros travaux sont désormais à la charge de l'acquéreur.
Vous ne payez plus la taxe foncière.

Le viager occupé sans rente ou 100 % bouquet

Vous restez chez vous toute votre vie. (droit d'usage et d'habitation)
Vous bénéficiez d'un important capital perçu à l'acte, net d'impôt
Vous pouvez placer tout ou partie de votre capital.
La solution pour les "jeunes" seniors ou bien les plus âgés.

Le viager libre

Vous bénéficiez d'un bouquet, somme perçue à l'acte, net d'impôt.
Vous percevez une rente viagère supérieures aux loyers (selon bouquet).
Les rentes sont fortement défiscalisées (jusqu'à 70 % d'abattement).
Vous ne payez plus la taxe foncière.
Vous ne payez plus les charges de copropriété.
Vous ne payez plus les travaux .
Pour les biens immobiliers locatifs, plus de soucis de gestion locative.
Possibilité de gagner plus selon son espérance de vie.

Le viager libre concerne généralement :

Les biens immobiliers locatifs

Les résidences secondaires

Les personnes qui souhaitent déménager dans leur résidence secondaire.

Les personnes qui souhaitent louer un bien plus petit

Les personnes qui souhaitent désormais habiter en résidence senior .



Le viager occupé représente 80 % des actes.

Le bouquet

C'est le capital que le vendeur perçoit immédiatement à l'acte authentique.

La rente viagère

C'est une somme perçue par le vendeur à vie tous les mois et indexée sur le cout de la vie.



La cession de la nue propriété

On parle ici de démembrement de propriété, c'est la séparation entre la nue propriété et l'usufruit.

Le vendeur va céder la nue-propriété et conserver l'usufruit sur le bien. En conservant l'usufruit il pourra soit l'habiter (usus) lui-même, soit le louer (fructus).

Quelles sont les différences entre la cession de la nue propriété et la vente en viager ?

Le prix de vente est payé **comptant à l'acte à 100 %**.

Il n'y a pas de risques d'impayés de la rente (même si cela ne représente que 1 % des cas).

Il n'y a pas d'imposition sur le paiement reçu, c'est du 100 % net fiscal (pour la résidence principale).

Quels sont les profils des vendeurs qui choisissent l'usufruit ?

Les vendeurs qui ont une partie locative dans leur résidence principale

Les vendeurs qui ont une retraite suffisante pour assurer le confort de leur vie et leur future autonomie.

Les biens dont le prix est élevé avec un bouquet important qui ne pourront s'adresser qu'aux acheteurs institutionnels qui ont beaucoup plus de moyens.

Les vendeurs âgés avec une espérance de vie difficile à évaluer.



Il y a moins d'acheteurs de nue propriété avec réserve d'usufruit et le bien risque d'être plus long à vendre. De plus, l'acheteur devra attendre le terme du bail du locataire pour jouir du bien.

Démembrement

C'est la séparation de la pleine propriété en nue-propriété et en usufruit (usus et fructus).

Usufruit

C'est le droit de jouir des choses dont une autre personne a la nue propriété.

Contrairement au droit d'usage et d'habitation, l'usufruitier peut user de son bien (usus) et le mettre en location pour en percevoir les loyers (fructus) et céder son usufruit.



La pleine propriété se compose de :

L'usus : le droit d'utiliser la chose

Le fructus : le droit de percevoir les fruits, les revenus de la chose

L'abusus : le droit de disposer de la chose



La vente à terme ou devenir banquier à sa retraite

Il s'agit d'une vente avec un paiement échelonné du prix sur une période déterminée. Vous vous substituez en quelque sorte à la banque en réalisant un "crédit vendeur".

Le vendeur va percevoir un comptant à l'acte et ensuite des mensualités durant la durée du contrat jusqu'au terme.

Le bien peut être vendu occupé ou libre.

Avantages pour le vendeur :

Le vendeur peut rester vivre chez lui jusqu'au terme, voir jusqu'à son décès.

Le comptant et les mensualités sont nettes d'impôts.

Les mensualités sont indexées sur l'indice IRL.

Le vendeur ne paye plus de taxe foncière.

Une partie des charges locatives sont remboursées.

Le vendeur ne paye plus les gros travaux.

Si le vendeur décède avant le terme, ce sont ses **héritiers qui percevront la mensualité jusqu'à l'échéance.**

Qui sont les vendeurs pour la vente à terme ?

Les vendeurs jeunes.

Les vendeurs non imposables (pour éviter de devenir imposable).

Les vendeurs qui hésitent par rapport à leurs enfants car ceux-ci hériteront des mensualités.

Les bailleurs qui souhaitent se libérer des soucis locatifs et percevoir des mensualités nettes d'impôts.

Les vendeurs qui ont une autre solution de logement.



Bouquet moyen
80 000 €

Rente moyenne
689 €

Le bouquet n'est pas imposable sur le revenu (résidence principale) et peut être placé.

	Viager occupé	Viager libre	Nue propriété	Vente à terme libre	Vente à terme occupée
Bouquet	✓	✓	✓	✓	✓
Rente	✓ à vie	✓ à vie		✓ Limitée	✓ Limitée
DUH	✓				✓
Usufruit			✓		

Comprendre le calcul viager ?

Le viager occupé

1. Estimation de la valeur vénale du bien
2. Calcul de la valeur d'occupation du bien

Valeur vénale - Valeur d'occupation = Valeur du viager occupé

Valeur du viager occupé = Bouquet + Capital rente

Rente = Valeur du viager occupé - Bouquet x Taux de rente

Pourquoi une décote d'occupation sur la valeur du bien ?

En viager occupé, cette décote correspond au fait que le vendeur va rester toute sa vie dans le bien et l'acquéreur ne pourra pas en disposer.

Elle est calculée selon différents facteurs : l'espérance de vie, l'âge, le sexe du ou des vendeurs.

En viager libre, il n'y a pas de décote sur la valeur vénale du bien.

Le viager libre

Valeur en viager libre = Valeur vénale du bien - Bouquet + Rente

Rente = Valeur vénale du bien - Bouquet x Taux de rente



L'espérance de vie augmente d'un trimestre par an.

Une personne seule vit moins longtemps que des personnes en couple !

Une femme vit plus longtemps qu'un homme.



L'espérance de vie est documentée par les tables de mortalités de l'INSEE et des compagnies d'assurance.

Important : L'état de santé du vendeur n'entre jamais dans le calcul viager.

Valeur vénale
C'est la valeur à un instant T d'un bien immobilier en fonction de l'offre et de la demande sur son marché.



LOG'ICI
RÉSEAU IMMOBILIER

La rente viagère

"L'intérêt de la vente en viager résulte dans le fait que la rente viagère va évoluer dans le temps."

La clause d'indexation de la rente

Le principe est de préserver le pouvoir d'achat du vendeur dans le temps lié à l'inflation.

La rente viagère est obligatoirement indexée soit légalement, soit par convention.

Classiquement, la rente est indexée annuellement sur l'indice des prix à la consommation des ménages urbains (hors tabac) série France entière de l'INSEE. (Mais rien n'empêche les parties de choisir un autre indice).

Cette régularisation a lieu chaque année à la date anniversaire de la signature de l'acte authentique.

La clause de la réversibilité de la rente

Dans le cas d'un couple, la rente continuera d'être versée à l'époux survivant ou à son concubin. Elle sera versée jusqu'à son décès. Il pourra profiter du droit d'usage et d'habitation. Le taux de réversion de la rente devra être établi dans le contrat.

L'usage veut qu'une réversibilité totale de la rente soit retenue.

La clause de majoration de la rente en cas de départ anticipé du bien vendu

Dans le cas où le vendeur souhaiterait quitter prématurément son logement (maison de retraite ou autre motif ..), la clause « d'abandon de son droit d'usage et d'habitation » s'exerce.

Celle-ci prévoit une majoration de la rente car l'acquéreur pourra jouir du bien plus tôt.

L'exercice de cet abandon de l'occupation par le vendeur est irréversible.

Privilégier la rente ou le bouquet ?

Il n'y a pas d'obligations, la fixation du bouquet est libre.

Le bouquet est à privilégier dans les cas suivants :

- Besoin de financer un investissement (achat voiture, résidence secondaire).
- Réalisation de gros travaux.
- Faire des donations à ses enfants (achat résidence principale).
- Solder un crédit en cours.
- Aménager son domicile pour maintenir son autonomie.

La rente est à privilégier dans les cas suivants :

- Besoin urgent d'un complément de retraite afin d'améliorer son quotidien.
- Besoins futurs de financer le maintien à domicile.
- En cas de pensions de retraite déséquilibrés entre les deux époux, la réversibilité de la rente sera une sécurité.



Calcul nouvelle rente

$$= \text{rente en cours} \times \left(\frac{\text{nouvel indice}}{\text{ancien indice}} \right)^*$$

La rente peut être constituée sur une ou plusieurs têtes, sans distinction de sexe ou de lien de parenté.

Les garanties du vendeur

Le privilège du vendeur

C'est une garantie insérée au contrat par le notaire. C'est en quelque sorte une hypothèque de premier rang. Cette garantie est inscrite à la conservation des hypothèques suivant l'acte.

Si la rente n'est pas payée, cette garantie permet au vendeur de faire saisir le bien, de le faire vendre aux enchères à son profit par préférence aux autres créanciers de l'acquéreur.

La clause résolutoire

Cette clause permet d'annuler la vente en cas de non-paiement de la rente et de récupérer la pleine propriété du bien. Cette clause est également inscrite dans l'acte par le notaire.

Si l'acheteur ne paie pas la rente, le vendeur peut faire annuler automatiquement la vente en faisant constater le défaut de paiement par le tribunal judiciaire. Il s'agit d'une annulation de plein droit.

La résolution de la vente emporte l'anéantissement rétroactif du contrat. Ce qui est nul est réputé ne jamais avoir existé. Le vendeur recouvre la pleine propriété du bien.

La clause pénale

La clause résolutoire doit prévoir que le bouquet et les arrérages payés, les travaux et/ou les améliorations apportés au bien, resteront acquis au crédientier à titre d'indemnités et de clause pénale, en réparation du préjudice subi (si cela n'est pas prévu au contrat, les conséquences pourraient être dramatiques).



La fiscalité du viager

La taxe foncière

En viager occupé, **l'acquéreur paie** la taxe foncière.

Le vendeur paie la taxe d'habitation et la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM).

La fiscalité du bouquet et de la rente

Le bouquet est exonéré d'impôts en résidence principale.

La rente est considérée comme un revenu et donc imposable au titre de l'impôt sur le revenu, mais pas dans sa totalité.

En effet, la rente viagère bénéficie d'une **fiscalité très avantageuse** pour le vendeur.

Elle bénéficie d'un abattement en fonction de l'âge du créancier au moment de la création de la rente.

Ce taux d'abattement est fixé à ce moment-là une bonne fois pour toute et ne change plus par la suite.

Âge du vendeur	Abattement
Le vendeur a moins de 50 ans	30 %
Le vendeur a de 50 à 59 ans	50 %
Le vendeur a de 60 à 69 ans	60 %
Le vendeur a plus de 70 ans	70 %

Ex : une rente de 1000 € (pour un vendeur de 70 ans) ne sera imposée que sur 300 €

La rente est soumise également aux prélèvements sociaux de 17,2 %

L'impôt sur la plus-value immobilière

La fiscalité des plus-values immobilières des particuliers s'applique.

Les autres biens que la résidence principale sont soumis au régime fiscal des plus-values. En cas de plus-value, le bouquet aura pour vocation à payer la plus-value qui sera prélevée par le notaire.

Les frais de notaire

Ils sont calculés sur la valeur vénale du bien pour le viager libre et sur la valeur occupée pour le viager occupé.

Dans le cas de la vente à terme, les frais de notaire correspondent à la somme du capital initial plus les mensualités prévues.



Notre conseil : Selon son âge, il sera peut-être « fiscalement » intéressant de différer de quelques mois la date du premier paiement de la rente pour optimiser son impôt. (Ex : 59 ans, 69 ans)

Pour un couple, c'est l'âge du plus vieux qui est retenu pour définir le taux d'abattement

Après la vente qui paye quoi ?

Qui paye les travaux ?

En la matière, la répartition des travaux peut être **librement convenue** entre les parties.

Cependant on se réfère la plupart du temps à deux textes légaux :

La loi 89-472 qui définit les rapports entre locataires et propriétaires pour le droit d'usage et d'habitation.

Les articles 605 et 606 du code civil pour les rapports entre usufruitiers et nues-propriétaires.

En règle générale, voici la répartition mais tout reste conventionnel.

L'acquéreur aura à sa charge :

Les gros travaux tels qu'entendus dans l'article 606 du Code Civil

L'assurance propriétaire non occupant

Le vendeur aura à sa charge :

Les consommations courantes (électricité, gaz, eau)

Les menues réparations intérieures

L'assurance multi risques habitation

Toutes les réparations à l'intérieur de l'habitation, resteront à la charge exclusive du vendeur bénéficiaire du droit d'usage et d'habitation.

En viager libre

Dans ce cas l'acquéreur assume tous les travaux du bien comme une vente classique. (conjointement avec un locataire le cas échéant)

Qui paye les charges ?

Cette répartition est **conventionnelle entre les parties**.

Dans la plupart des cas, la répartition reste la même que celle dans les rapports bailleur - locataire.

Le vendeur paiera :

Les charges relative à l'usage et à l'entretien du bien.

Les charges de consommations

La quote part locataire des charges de copropriété.

L'acquéreur paiera :

L'assurance propriétaire non occupant

La quote part propriétaire des charges de copropriété.



En cours de contrat , les choses peuvent évoluer...

La revente du viager du vivant du crédientier

L'acquéreur **peut revendre le bien** à n'importe quel moment et à n'importe qui (particulier ou personne morale), aux conditions qu'il voudra, sous réserve que la **rente viagère soit maintenue dans les mêmes conditions** et que toutes les clauses de l'acte soient aussi maintenues.

Le décès du vendeur

C'est le cas le plus usuel. Le décès du crédientier ou du second crédientier (sur deux têtes) **met fin au contrat de rente viagère.**

Le débirentier récupère le droit d'usage et d'habitation.

C'est le notaire ou les héritiers qui doivent en informer l'acheteur.

Les héritiers auront un délai de 3 mois pour retirer les meubles du crédientier.

La libération anticipée du bien

Un vendeur peut décider de quitter son bien et donc de **renoncer à son droit d'usage et d'habitation**, ceci sans devoir motiver cette décision. Cette décision est irrévocable.

Dans ce cas, le bien sera libre et l'acquéreur pourra récupérer la jouissance de celui-ci pour l'habiter ou le louer.

En contrepartie et afin de conserver l'équilibre du contrat, l'acquéreur devra verser un **complément de rente supplémentaire** au vendeur ou bien une indemnité compensatrice sous forme de capital.



Les différentes étapes de la vente en viager

1. Entretien préalable d'informations

Réaliser la vente de son bien en viager est une décision importante. Il faut connaître l'ensemble des règles et bien les assimiler avant tout.

C'est pourquoi tout commence par un rendez-vous d'informations durant lequel votre conseiller pourra vous informer et répondre à toutes vos questions, sans engagement de votre part.

Suite à cette première réunion, vous déciderez si vous souhaitez aller plus loin et réaliser une étude viagère personnalisée avec votre conseiller

2. Réalisation de votre étude viagère personnalisée

A. Estimation de valeur de votre bien immobilier

Nos conseillers réalisent une estimation de valeur de votre bien afin de préparer les simulations viagères.

B. Présentation de votre étude viagère et du calcul viager

Le calcul viager est très important et doit être réalisé par un spécialiste du viager pour éviter les erreurs.

3. Signature du mandat de vente

Pour vous accompagner dans votre projet, un mandat de vente doit obligatoirement être signé entre le vendeur et Log'ici viager.

Ce mandat précisera les informations nécessaires et obligatoires : désignation du bien, durée du mandat, rémunération de l'agent immobilier et la charge de celle-ci, conditions de résiliation (14 jours), modalités de vente en viager.

Un certain nombre de documents devront être fournis par le vendeur : acte de propriété, diagnostics techniques obligatoires, informations sur la copropriété...

4. Mise en annonce de votre bien immobilier

A partir de là, notre objectif sera de diffuser votre bien auprès de nos investisseurs ainsi que sur les sites d'annonces les plus importants en termes d'audience.

C'est le moment de préparer votre bien pour les prises de photos .

5. Sélection des acquéreurs et vérification de leur solvabilité et de leurs motivations

Nous réceptionnons l'ensemble des demandes concernant votre bien.

Les acquéreurs sont triés sur le volet et seul ceux qui présentent des garanties de solvabilité solides sont retenus. Nous recueillons toutes les informations utiles.



Attention le diagnostic de performance énergétique (DPE) est obligatoire pour les annonces.

6. Gestion des visites acquéreurs

Nous organisons les visites avec les acquéreurs les plus sérieux selon vos disponibilités et sommes présents pour défendre vos intérêts et répondre aux questions. Vous pourrez bien sûr participer à la visite si vous le souhaitez. Nous serons aussi l'intermédiaire entre vous et l'acheteur potentiel si des ajustements de bouquet et de rente étaient demandés. Bien entendu, nous sommes là pour défendre vos intérêts.

7. Lettre d'intention d'achat

Un visiteur intéressé par un bien devra le formaliser par écrit, c'est la lettre d'intention d'achat qui précisera les conditions d'achat.

Cette lettre devra être contresignée par le vendeur.

Une durée de validité de cette offre pourra être mentionnée.

8. Rédaction et signature du compromis de vente

Le compromis de vente est un avant contrat et toutes ses clauses seront reprises dans l'acte définitif de vente. Il a valeur de contrat. Il s'agit de ne pas omettre une des clauses importantes telles que le droit d'usage et d'habitation, indexation de la rente, majoration de la rente, garanties vendeurs, réversibilité de la rente, répartition des charges et travaux...

Le compromis est rédigé par le notaire.

9. Délais de rétractation

L'acquéreur bénéficie d'un délai de rétractation suite à la signature du compromis de 10 jours.

Après quoi, le notaire se chargera de rassembler toutes les pièces nécessaires à la signature de l'acte authentique.

10. Signature de l'acte authentique notarié

La signature définitive de l'acte authentique ou la réitération sont des moments importants. Nous sommes présents à chaque fois pour préciser les choses le cas échéant.

Chaque partie pourra choisir son notaire. Dans ce cas les émoluments des notaires seront partagés..



Questions / réponses ?



A quel âge faut-il vendre en viager ?

Il est possible de vendre à tout âge mais en réalité ce type de vente s'applique à des personnes âgées de plus de 60 ans avec un âge moyen de 70- 80 ans pour les vendeurs.

Toutefois, c'est véritablement le besoin financier du vendeur et son projet de vie qui sont les éléments déclencheurs du projet et non son âge.

Mes enfants doivent ils donner leurs accords ?

Vous êtes propriétaire de votre bien et à ce titre vous en faites ce que vous voulez. Mais il est recommandé de les informer de votre projet.

En revanche, si les enfants sont propriétaires d'une fraction du bien immobilier à la suite d'un parent décédé, leur accord et leur signature seront indispensables à chaque étape de l'opération (mandat, compromis, acte).

Est-ce possible de vendre en viager à un membre de sa famille ?

La loi ne s'oppose pas à vendre un bien à l'un des enfants. C'est une solution pour aider ses parents et pour conserver un bien dans la famille. Cependant il faudra respecter les règles afin que les services fiscaux ne requalifient pas la vente en donation déguisée.

Si le vendeur souhaite vendre à un de ses enfants, il faudra l'accord de tous les enfants dans l'acte notarié de la vente pour éviter des conflits ultérieurs.

En quoi le viager répond-il au problème de la dépendance ?

Le viager immobilier répond aux problématiques des personnes en situation de dépendance en faisant face aux dépenses d'adaptation par le financement de travaux et d'équipements spécialisés (par le bouquet) .

Ensuite le reste à charge des dépenses récurrentes d'aide à domicile ou autres services pourra être couvert par la rente viagère et dans le cas où un hébergement en établissement se révèle indispensable, la revalorisation de la rente pourra couvrir partiellement les frais de séjour.

La vente en viager est- elle un moyen de déshériter ses enfants ?

La vente en viager transfère, immédiatement à l'acte, la propriété de son bien à l'acheteur. Le bien sort du patrimoine transmissible aux héritiers. Cependant le vendeur peut placer le bouquet sur une assurance vie et désigner un enfant comme bénéficiaire.

Pour vendre en viager, le vendeur doit il fournir un certificat médical ?

Pour vendre il faut disposer de toutes ses facultés. En cas de doute, une expertise médicale peut être nécessaire.

Un certificat médical n'est pas obligatoire.

Puis-je faire des travaux suite à la vente ?

Oui le vendeur peut effectuer les travaux qu'il souhaite mais doit avoir l'accord de l'acquéreur si ces travaux modifient la structure de l'immeuble.



Quels sont les profils d'acquéreur à privilégier ?

Au niveau de l'âge, il est préférable d'avoir une génération d'âge d'écart. (20-25 ans)
Ensuite, il faudra s'assurer de la solvabilité à moyen et long terme de l'acquéreur.
L'acquéreur doit avoir une profession aux revenus élevés et stables dans le temps.
(Salariés privés grandes entreprises, fonctionnaires, professions libérales, logement de fonction, expatriés).

Les investisseurs peuvent être soit des particuliers qui souhaitent diversifier leur patrimoine, soit des fonds institutionnels. (Assurances, banques, caisse de retraite,..).

Quels sont les avantages de la vente en viager occupé sans rente ?

Dans ce cas, le capital est beaucoup plus important et n'est pas soumis à l'imposition sur le revenu contrairement aux rentes viagères.

Le capital peut être à nouveau placé sur des supports sécurisés pour dégager de nouveaux revenus.

Puis je vendre ma résidence secondaire ou un bien locatif en viager ?

Oui vous pouvez vendre votre résidence secondaire.

Attention le bien sera soumis à la plus-value selon sa date d'acquisition.

Cette solution peut être un véritable arbitrage patrimonial.

Il est aussi possible de vendre en viager ses biens locatifs et cela présente plusieurs avantages :

- Continuer à percevoir des revenus sans les soucis locatifs (impayés, vacances locatives, détériorations)
- Ne plus payer les gros travaux
- Ne plus payer l'impôt foncier
- Fiscalement, cela peut être très intéressant car la rente qui remplacerait les loyers bénéficierait d'un abattement fiscal important (jusqu'à 70 %)

Les vendeurs peuvent-ils, de leur vivant, quitter le bien vendu en viager occupé ?

Oui, ils le peuvent. Ainsi, lors de l'abandon du droit d'usage et d'habitation, les lieux deviendront libres et « reviendront » à l'acquéreur. Celui-ci vous versera en contrepartie une rente majorée votre vie durant.

Est-ce que la rente baisse au décès d'un des deux vendeurs ?

Non, la rente reste la même telle que prévue au contrat viager au départ, le décès d'une des deux têtes ne modifie pas le niveau de la rente. La réversibilité sera totale si elle est prévue dans les clauses de la convention viagère.

Le crédentier peut-il louer son bien ?

Le droit d'usage et d'habitation est un droit personnel et incessible et le crédentier ne peut pas louer son bien à un tiers, ni loger durablement quelqu'un même à titre gratuit. Ne pas confondre avec l'usufruit.

Il ne peut y vivre que lui-même avec sa famille.

Que se passe-t-il si l'acquéreur décède avant le vendeur ?

En cas de décès de l'acheteur, ce sont les héritiers qui héritent du bien acheté en viager. Ils sont donc tenus de verser la rente au vendeur.

S'ils ne souhaitent pas prolonger le viager, ils peuvent revendre aussi le viager ou renoncer à leur héritage.

Pourquoi choisir Log'ici viager ?

- **En plus des transactions traditionnelles, nous disposons d'un expert spécialisé à 100 % dans l'expertise en viager et la nue-propriété. 80 % des vendeurs préfèrent être accompagnés par un expert viager.**
- **Un seul interlocuteur expert en viager à vos côtés.**
- **Un premier entretien découverte « sans engagement » pour tout comprendre du viager.**
- **Un comparatif des solutions pour prendre la bonne décision.**
- **Un calcul viager fiable.**
- **Une convention viagère sécurisée devant notaire. Toutes les clauses protectrices du vendeur sont prévues.**
- **Un accompagnement pour la rente viagère et pour toutes questions.**
- **Une présence exclusive dans le Sud Ouest, et en particulier en Béarn, nous permettant de nous rapprocher de notre clientèle et d'avoir une parfaite maîtrise du marché local.**



**Contactez-nous
pour plus
d'informations :**

Log'ici Immobilier
Place de Paul, 64160 Morlaàs
05.59.21.22.00

www.logici-immobilier.com

→ rubrique "viager"



LOG'ICI VIAGER