



# Vendre en viager à 70 ans : est-ce avantageux ?

 29/07/2024

## Qu'est-ce que la vente en viager ?

Dans une vente ordinaire, l'acquéreur vous verse une somme représentant la valeur de votre logement, puis en prend possession. Lorsque vous vendez votre bien immobilier en viager, l'acheteur ne vous verse pas la totalité du prix : à la place, il vous verse une rente à vie. L'acquéreur est appelé **débirentier** (il vous doit une rente), et le vendeur (vous) est le **crédirentier** (vous percevez la rente). Pour le restant de vos jours, vous aurez donc droit à une sorte de pension supplémentaire.

La plupart du temps, l'acquéreur vous verse également, au moment de la vente, une somme en capital, qui représente **une fraction de la valeur de la maison ou de l'appartement** : c'est ce qu'on appelle le « **bouquet** ». Le bouquet n'est pas obligatoire, mais c'est le cas le plus fréquent. Il représente en général entre 0 % et 50 % de la valeur du bien immobilier.

Il existe 2 types de viager : **le viager libre et le viager occupé**

- Dans le **viager libre**, l'acheteur prend possession du bien et peut l'habiter. En 2022, ce type de vente ne représentait qu'environ 5 % des viagers.
- Dans le **viager occupé**, le plus courant, vous continuez à occuper le logement. L'acquéreur en a la propriété, mais il ne peut pas l'habiter.

Dans tous les cas, l'acquéreur ne devient **pleinement propriétaire du bien qu'après votre décès**.

À noter : À valeur égale du logement et du bouquet, la rente est plus élevée dans le cas d'un viager libre que dans celui du viager occupé. En effet, dans le viager occupé, le prix de votre logement subit une décote liée au fait que l'acheteur ne pourra pas l'occuper tout de suite.

Pour en savoir plus sur [la vente en viager](#)

## Quels sont les avantages de vendre en viager à 70 ans ?

Il n'y a pas de conditions d'âge pour vendre en viager. Cependant, il existe plusieurs raisons d'attendre d'avoir atteint 70 ans pour [recourir à ce type de transaction](#) : **la fiscalité est plus avantageuse, la rente viagère est plus élevée** que si vous vendez plus jeune et il est plus facile de trouver des acquéreurs pour votre maison ou votre appartement à partir de cet âge-là. Enfin, c'est souvent le bon moment pour chercher à accroître vos revenus.

### Viager : un régime fiscal avantageux

Les rentes viagères, quelle qu'en soit l'origine, bénéficient d'une **fiscalité privilégiée**, celle des [rentes viagères à titre onéreux](#) (au même titre que les rentes issues de [l'assurance vie](#), par exemple). Elles s'ajoutent à vos revenus globaux pour le calcul de l'impôt sur le revenu (IR), mais seulement pour une partie de leur montant. Le pourcentage de la rente qui est imposé dépend de votre âge au moment du 1<sup>er</sup> versement de la rente :

Âge au moment du 1 <sup>er</sup> versement	Part de la rente soumise à l'IR
Moins de 50 ans	70 %
Entre 50 et 59 ans	50 %
Entre 60 et 69 ans	40 %
70 ans ou plus	30 %

Si vous vendez votre maison ou votre appartement en viager à 70 ans ou plus, seuls 30 % de votre rente sera à ajouter à vos revenus pour le calcul de l'impôt. Vous avez donc tout intérêt à attendre 70 ans pour vendre en viager.

**Bon à savoir** : les taux indiqués dans le tableau sont définitifs, dès lors que la rente a commencé à être versée. Si vous vendez en viager à 65 ans, 40 % de votre rente sera imposée, même lorsque vous aurez atteint et dépassé 70 ans.

## Une rente plus élevée

Le montant de la rente, dans une vente en viager, sera toujours le résultat d'une négociation entre l'acquéreur et le vendeur. Mais il existe des références, qui serviront de base à la négociation. Une rente viagère se calcule suivant une formule complexe, mais qui dépend toujours de 2 variables fondamentales :

- **l'espérance de vie du bénéficiaire** (le nombre d'années qu'il peut compter vivre encore), qui dépend directement de l'âge ;
- **le montant du capital sur lequel est assis la rente**

La rente est donc d'autant plus élevée :

- que la valeur de votre propriété est importante ;
- et que votre âge au moment du 1er versement est élevé.

À partir de 70 ans, vous pouvez espérer percevoir une rente significative.



## Une plus grande facilité à trouver un acquéreur

Par ailleurs, il ne faut pas oublier que **la vente en viager comporte un risque pour l'acheteur**. La rente viagère est calculée en fonction d'une évaluation de l'espérance de vie moyenne des personnes de votre âge. Si vous vivez davantage, l'acquéreur paiera le bien au-dessus de sa valeur. Si vous vivez moins longtemps que l'espérance de vie, il paiera au total moins que la valeur du bien immobilier.

**Plus le vendeur est jeune**, plus l'acheteur devra attendre pour prendre possession du bien et/ou cesser de verser la rente. En deçà d'un certain âge, il est donc difficile de trouver des acquéreurs en viager. C'est la raison pour laquelle la plupart des vendeurs ont au moins 70 ans. Seuls 15 % d'entre eux sont plus jeunes que cet âge au moment de la vente, selon le [baromètre Renée Costes](#).

## Le bon moment pour accroître vos revenus

**70 ans, c'est aussi un bon moment pour chercher des compléments de revenu** Si vous êtes resté actif après avoir pris votre retraite (dans le cadre du [cumul emploi-retraite](#)), il est possible que vous commenciez à lever le pied. Par ailleurs, vos problèmes de santé sont peut-être plus fréquents et plus importants à cet âge. À terme, cela peut poser la question d'une possible [dépendance](#). La vente de votre bien immobilier en viager représente souvent l'une des seules possibilités, à 70 ans ou après, **d'accroître vos revenus, tout en restant dans votre logement**

# Y a-t-il un âge idéal pour vendre en viager

Il est difficile de fixer l'âge idéal pour vendre un logement en viager : chaque situation est unique. Pour autant, il y a quelques repères à garder en tête.

## Pourquoi est-il préférable de ne pas vendre trop jeune ?

Comme nous venons de le voir, il est difficile de vendre son logement en viager trop jeune, c'est-à-dire avant 65 ou 70 ans. En particulier, le niveau de la rente viagère risque d'être insuffisant. Revenons, en les précisant, sur les raisons qui expliquent ce phénomène. Le calcul de la rente est complexe, mais pour simplifier, on considère qu'il résulte de la division d'un capital par une durée. Plus le capital est important, et plus la durée est courte, plus la rente est élevée. Or, si vous vendez votre logement en viager relativement jeune, les 2 paramètres évoluent dans le mauvais sens :

- plus vous êtes jeune, plus votre espérance de vie est longue : le capital est divisé par un plus grand nombre d'années, et la rente viagère est plus faible ;
- le capital à partir duquel la rente est calculée est lui-même réduit : en effet, une décote est appliquée sur le prix de votre logement pour tenir compte du délai que l'acquéreur consent à attendre avant d'en prendre possession. Or, plus vous êtes jeune, plus ce délai est potentiellement long, et plus la décote est élevée.

## Y a-t-il un âge limite pour vendre un bien immobilier en viager ?

À l'inverse, la réglementation ne prévoit aucun âge limite pour vendre en viager. Cependant, au-delà de 90 ou 95 ans, il y a peu de chances de trouver un acquéreur. En effet, à cet âge, le bouquet et la rente viagère sont plus élevés. Le risque pour l'acquéreur dans une vente en viager est donc plus important, par année de vie supplémentaire. Il y a par ailleurs davantage de risque de contestation de la part des héritiers : si ceux-ci peuvent prouver que le vendeur était gravement malade et que l'acquéreur le savait, la vente peut être annulée. En particulier si le décès est survenu peu de temps après la transaction.

Il est donc rare que des transactions en viager aient lieu à un âge très avancé du vendeur.

## À quel âge faut-il vendre en viager ?

Y a-t-il un « bon » âge pour une vente en viager ? La réponse dépend de nombreux facteurs (état de santé, nature et prix de la propriété, situation familiale...). On peut considérer qu'en règle générale, le viager est pertinent dès lors que le vendeur a entre 70 et 90 ans, sans que ces limites soient absolues. À cet âge, l'équilibre entre le bouquet et la rente sera optimal pour l'acheteur comme pour le vendeur.

Ajoutons que l'acquéreur, également, doit être plus jeune et en bonne santé : s'il devait décéder avant le vendeur, ce sont les héritiers qui devraient continuer à verser la rente !

Avec le vieillissement de la population, il semble qu'un nombre croissant de personnes fassent le choix du viager. Toujours selon le baromètre Renée Costes, **le marché de l'immobilier en viager et en nue-propriété augmenterait de 6 % par an**. Une solution à envisager sérieusement, après avoir pris conseil bien sûr !

Pour en savoir plus sur [les avantages et les inconvénients du viager](#)

# Ce qu'il faut retenir sur les avantages de la vente en viager à 70 ans

- La vente en viager vous permet d'améliorer vos revenus à la retraite tout en conservant l'usage de votre logement de votre vivant.
- Avant 70 ans, la rente versée est trop faible et la dépréciation de votre bien trop élevée pour que la vente en viager soit intéressante.
- À partir de 70 ans, la vente en viager permet de bénéficier à la fois d'une fiscalité avantageuse et d'une rente suffisamment élevée, au moment le plus opportun.
- Au-delà de 90 ans, il est difficile de trouver un acquéreur, en raison du coût et des risques encourus.