Est-il intéressant de vendre son logement en viager à la retraite ?

15/01/2019

0,5 %

des ventes immobilières en 2018, c'est ce que représentent les ventes en viager

Vendre en viager consiste à percevoir un « bouquet » et une rente mensuelle à vie. Ce mode de vente n'a cependant pas toujours très bonne presse et ne représente qu'une infime minorité des ventes immobilières. Mais prenez garde aux idées reçues ! En pratique, cette façon particulière de vendre son bien peut avoir de nombreux avantages. Et les inconvénients peuvent être contournés en prenant des précautions. Faisons le point.

Le viager, qu'est-ce que c'est ?

Vendre en viager consiste à vendre son logement en échange d'une rente viagère (c'est-à-dire versée jusqu'à votre décès) à laquelle s'ajoute, le plus souvent, un capital perçu au moment de la vente, appelé le « bouquet ».

Aucune réglementation ne prévoit le montant du bouquet. Dans la pratique, il varie de 0 % (le bouquet n'est pas automatique) à 50 % du prix du marché du bien vendu. En moyenne, il représente 30 % du montant total de la vente. Les notaires et les agents immobiliers ont souvent recours à des logiciels pour le déterminer. Ils utilisent notamment les tables de mortalité établies par les compagnies d'assurance. Toutefois, le dernier mot reviendra à l'acheteur et au vendeur qui fixeront son prix ainsi que celui de la rente.

La plupart du temps, le viager est dit « occupé ». Cela signifie que vous continuez à vivre dans le logement que vous avez vendu. L'acheteur n'en prendra pleinement possession qu'à votre décès.

En quoi vendre en viager peut-il être intéressant ?

Après expertise de votre bien immobilier, vous avez 2 options : vendre librement votre bien ou le vendre en viager.

Si vous décidez de vendre librement votre logement, vous récupérerez directement une somme d'argent qui correspond à la totalité de la valeur de votre bien. En revanche, vous en perdrez sa jouissance, c'est-à-dire la faculté de continuer à l'occuper ou de le mettre en location. Cela impliquera de réinvestir cette somme dans un autre logement (achat ou location) ou de partir en maison de retraite.

Si vous décidez de vendre en viager, vous toucherez une somme beaucoup moins importante au moment de la vente. Ce capital obtenu – le bouquet – peut néanmoins permettre de réaliser des projets personnels ou de faire face à des frais imprévus. Surtout, vous bénéficiez tout à la fois, et jusqu'à la fin de vos jours, d'un logement et d'un revenu qui vient compléter votre pension de retraite. De plus, le propriétaire prend en charge la taxe foncière et tous les travaux importants : autant de dépenses qui ne vous incomberont plus.

Pour résumer, si la vente directe a l'avantage de vous offrir une grande rentrée d'argent immédiate, la vente en viager vous procure une sécurité financière et la garantie d'avoir un logement.

À long terme, l'intérêt financier de vendre en viager dépend de la durée de votre vie. Si vous vivez au-delà de l'espérance de vie qui a servi de base au calcul du bouquet et de la rente, les montants que vous percevrez au total pourront s'avérer plus importants que ce que vous auriez perçu en cas de vente directe. Mais attention, l'inverse est aussi vrai si votre vie est moins longue !

Exemples :

Isabelle, 68 ans, perçoit sa retraite de la fonction publique territoriale, qui s'élève à 1 200 €. Elle habite en banlieue parisienne, dans un appartement de 80 m2 qui lui appartient. Elle s'en sort, mais voudrait pouvoir aider un peu ses enfants, et surtout elle s'inquiète pour l'avenir. Le moindre imprévu – problèmes de santé nécessitant une aide extérieure, travaux importants à financer dans l'immeuble – la mettra en difficulté financière.
Sa solution : elle vend son appartement en viager. Elle perçoit dans l'immédiat 80 000 € de capital et une rente mensuelle de 850 €. Ses revenus dépassent désormais les 2 000 €, et l'avenir lui paraît mieux assuré.

Jean-Pierre, 75 ans, est un ancien salarié et sa retraite ne s'élève qu'à 900 €, car il a connu de longues périodes de chômage. Il occupe la maison où il a élevé sa famille, dans une commune rurale du Nord à laquelle il est attaché. Il vient de perdre son épouse, qui avait une retraite à peu près équivalente. Il touche la pension de réversion, mais elle est mécaniquement moindre que la pension de retraite que touchait son épouse. Conserver la maison va devenir difficile, surtout quand surviendront les problèmes de santé.
Sa solution : il vend la maison en viager, pour un bouquet de 60 000 € et une rente de 500 €. Ses ressources s'élèvent désormais à 1 400 €, dans une commune où le coût de la vie est relativement faible et il est assuré de pouvoir rester dans sa maison.

À quoi faut-il faire attention ?

Faites bien votre calcul !

Le fait de percevoir un supplément de revenu (comme la rente du viager) peut remettre en question d'autres avantages versés sous conditions de ressources, comme certaines aides ou la pension de réversion (dans certains régimes). Par exemple, la pension de réversion de base des salariés du privé n'est reversée qu'aux conjoints survivants dont les revenus sont inférieurs à 20 550,40 € en 2019.

Prenez vos précautions face au risque d'impayés !

Il peut arriver que l'acheteur cesse de payer la rente. Pour vous prémunir face à ce risque, faites inclure une clause qui vous protège dans l'acte de vente. Par exemple, le contrat peut prévoir que le logement vous revienne au bout d'un moment si le propriétaire ne paie pas la rente. Vous pouvez aussi exiger que l'acheteur s'assure contre les risques d'impayés.

Préférez vendre en viager à partir de vos 70 ans !

Vous avez dans ce cas plus de chances de trouver un acheteur etl'avantage fiscal est plus élevé (seulement 30 % de la rente est imposée).

Choisissez votre acheteur !

Assurez-vous qu'il est solvable, honnête, fiable, et qu'il a pleinement conscience de faire un investissement à long terme. Cela peut éventuellement être un expatrié, ou un jeune actif bien rémunéré qui fait un placement en vue de sa retraite. Il

existe également des fonds qui investissent dans plusieurs biens en viager afin de mutualiser le risque.

Et dans tous les cas : **prenez conseil auprès de votre notaire !**

En savoir plus sur le viager.

Ce qu'il faut retenir sur la vente de son logement en viager à la retraite

Le viager consiste à vendre votre bien en contrepartie d'un « bouquet » (environ 30 % de la valeur du bien) et d'une rente viagère.

Contrairement à la vente libre qui vous permet de toucher une somme plus importante d'un seul coup, la rente viagère vous permet de bénéficier d'une rente mensuelle à vie et de conserver votre logement.

Prenez garde aux plafonds de revenus que la rente risque de vous faire dépasser.

La vente en viager bénéficie d'avantages fiscaux plus élevés si vous vendez à partir de vos 70 ans.

Choisissez bien votre acheteur et assurez-vous contre le risque d'impayés.

© Copyright La retraite en clair 2019 Accessibilité partiellement conforme