

Transformer son logement en produit financier

Viager, démembrement, vente à terme ou prêt viager hypothécaire, plusieurs dispositifs vous permettent d'obtenir un capital ou des revenus de votre logement tout en continuant à l'occuper.

VALÉRIE VALIN-STEIN



À SAVOIR

Le viager doit conserver un caractère aléatoire

Un achat en viager peut être annulé lorsqu'il perd sa valeur aléatoire. C'est le cas si l'acheteur savait que le vendeur était malade ou si le vendeur décède (même accidentellement) dans les 20 jours de la vente (art. 1975 du code civil). Dans une telle situation, le bien réintègre alors la succession et l'acheteur est remboursé.

Vous avez besoin d'argent pour réaliser des travaux de rénovation dans votre logement ou pour aider vos enfants à s'installer, mais vous ne disposez pas des liquidités nécessaires. Avez-vous pensé à vendre ou, plus exactement, à monétiser, votre habitation ? L'idée est loin d'être saugrenue. Aujourd'hui, plusieurs dispositifs permettent de vendre un appartement ou une maison tout en continuant à l'occuper. Si le plus connu est le viager, d'autres montages existent. Certains, comme le démembrement (vous cédez uniquement la nue-propriété de votre immeuble), vous permettent de conserver un droit réel sur le bien, que vous pouvez ensuite transmettre ou monnayer. D'autres, à l'instar du prêt viager hypothécaire (PVH), sont réversibles. C'est-à-dire que vous pourrez retrouver la pleine propriété de votre bien si vous revenez à meilleure fortune...

Revue de détails des différents dispositifs à votre disposition, avec leurs avantages et leurs inconvénients. À vous de sélectionner

celui qui correspond le mieux à votre situation financière, familiale, mais aussi, à votre sensibilité. N'oubliez pas non plus que la qualité du bien entre en ligne de compte.

→ LE VIAGER, la solution la plus courante

Contrairement à une transaction immobilière classique, une vente en viager s'effectue en deux temps. Le prix se compose d'un capital (appelé « bouquet ») versé le jour de la vente chez le notaire et d'une rente que le vendeur perçoit mensuellement ou trimestriellement, jusqu'à son décès. Le bouquet représente, en général, de 30 à 40 % de la valeur vénale du bien (valeur d'estimation dans le cadre d'une transaction traditionnelle). Cette

Quel capital madame Baudin, 80 ans, tirera-t-elle d'un bien de 450 000 € situé en région parisienne ?

VENTE EN VIAGER

→ Bouquet de 30 000 € et rente mensuelle de 1 900 €

VENTE À TERME (10 ANS)

→ Bouquet de 30 000 € et rente mensuelle de 2 400 €

VENTE DE LA NUE-PROPRIÉTÉ (15 ANS)

→ Capital de 252 000 €

VENTE À SOI-MÊME

→ Capital de 450 000 €

valeur est minorée dans le cas d'un viager occupé, puisque l'acheteur ne peut pas profiter immédiatement de son achat.

La différence entre la valeur vénale et le bouquet sert de base à l'estimation de la rente. D'autres éléments, comme l'âge du vendeur, son sexe ou encore son statut matrimonial (versement de la rente sur deux têtes), entrent aussi en compte. « Certains vendeurs préfèrent un capital élevé qu'ils vont utiliser pour faire une donation, alors que d'autres privilégient une rente importante pour améliorer leur train de vie », explique Marc Bertrand, Président de la Française REM, et du fonds Certivia, un fonds institutionnel qui acquiert des biens en viager.

La vente est exonérée d'impôt sur la plus-value s'il s'agit de la résidence principale, mais

est taxée sur la valeur vénale du bien s'il s'agit d'une résidence secondaire, après application d'un abattement pour durée de détention.

Le viager occupé, l'option préférée des vendeurs

Même si les vendeurs doivent consentir une décote sur le prix, la quasi-totalité des viagers portent sur des biens occupés. Cela vous permet, en effet, de rester chez vous jusqu'à votre décès. « Le vendeur bénéficie d'un droit personnel d'usage et d'habitation », explique Florent Belon, de la société de conseil en gestion de patrimoine Fidroit. Ce droit ne peut être ni vendu ni transmis à un tiers. Vous n'avez pas non plus la possibilité, si vous quittez le logement, de le mettre en location. « Vous avez juste le droit de ●●

À SAVOIR

Le viager pour favoriser un héritier éloquent

Vous n'avez pas d'héritiers en ligne directe mais un neveu ou un cousin que vous appréciez ? Si vous lui léguez votre logement, il sera taxé à 55 ou 60 %. Pour alléger la note fiscale, vendez-le en viager et placez le capital reçu sur un contrat d'assurance vie à son nom.

«... rester chez vous », résume maître Anne Muzard, notaire associée à l'étude LBMB. Ce qui est, toutefois, le but recherché !

Prévoir des clauses protectrices

Vous avez intérêt à insérer des clauses spécifiques dans le contrat de vente afin de sécuriser, au maximum, le montage.

Ainsi, prévoyez une majoration de la rente en cas de libération anticipée des lieux ; par exemple, si vous partez en maison de retraite.

« Nous majorons la rente de 30 % si la libération intervient dans les 5 ans de la signature, de 25 % entre 5 et 10 ans et de 20 % au-delà », témoigne Hélène Leraître gérante de France Viager et expert immobilier à la Fnaim.

Pour éviter que votre pouvoir d'achat ne fonde comme peau de chagrin, prévoyez toujours une indexation de la rente. C'est, en général, le taux d'inflation qui est retenu comme indice.

Pensez aussi à vous protéger en cas de non-paiement. « Pour cela, il faut faire inscrire un privilège de vendeur et insérer une clause résolutoire. Ainsi, en cas de non-paiement d'une mensualité, le vendeur récupère la propriété de son logement sans rien devoir rembourser à son acheteur », conseille Hélène Leraître.

Enfin, n'oubliez pas de prévoir la répartition des travaux entre vous et l'acheteur. Comme vous êtes titulaire d'un droit d'usage et d'habitation, les professionnels conseillent de se référer à la ventilation prévue par la loi du 6 juillet 1989 sur les rapports locatifs. À vous la charge de l'entretien courant et des menues réparations, quand votre acheteur assumera les travaux et les réparations importants.

Si vous vendez votre logement au fonds Certivia, vous pouvez insérer une clause spécifique. « Notre fonds n'a pas vocation à conserver les biens après le décès du vendeur. Il peut donc prévoir un droit de préférence dans le contrat, en désignant une personne de son entourage à qui le bien sera proposé, en priorité, au moment de la vente. Cela peut, par exemple, permettre de garder un bien dans le giron familial », explique Marc Bertrand.

Avantage Vous avez l'assurance de rester chez vous jusqu'à votre décès.

Inconvénients La rente est soumise à l'impôt sur le revenu, pour une fraction de son montant, variable en fonction de votre âge lors du premier versement. Cette fraction est fixée à 70 % si vous aviez moins de 50 ans, à 50 % de 50 à 59 ans, à 40 % de 60 à 69 ans et à 30 % au-delà de 70 ans.

→ LA VENTE À TERME offre une rente plus importante que celle d'un viager

On compare souvent la vente à terme à la vente en viager, car elle s'effectue, elle aussi, en deux temps, avec le versement d'un capital au moment de la signature du contrat



Il faut monétiser l'abandon du droit d'usage et d'habitation

ANNE MUZARD notaire associée à l'étude LBMB, à Paris XVI^e

Certaines précautions s'imposent avant une vente en viager. Même si ce n'est pas obligatoire, je conseille toujours aux vendeurs de consulter leurs enfants, afin que ceux-ci ne découvrent pas l'existence du viager au moment de la succession ! En effet, le viager doit s'inscrire dans une démarche familiale, car, en vendant ainsi, on contribue à appauvrir ses enfants. Il faut aussi prévoir, dès la signature, les modalités d'abandon du droit d'usage et d'habitation dont bénéficie le vendeur. Dans

l'hypothèse, par exemple, où il partirait en maison de retraite. Dans ce cas, comme l'acheteur peut utiliser le bien alors que le vendeur est toujours en vie, il est judicieux de prévoir, dans le contrat de vente, une majoration de la rente, ce qui permet de monétiser davantage le bien. Si le bien est la résidence principale d'un couple mais qu'il n'appartient qu'à un seul des conjoints, il faut s'assurer, en cas de décès du vendeur, de la réversibilité de la rente au profit de celui qui n'en était pas propriétaire.



“ Le prêt viager hypothécaire, est adapté aux biens modestes

HÉLÈNE LASCEVE-CATHOU notaire du groupe Monassier, à Rennes

Les possibilités de vendre en viager dépendent beaucoup de la nature et de la qualité du bien. Par exemple, une villa dans une station balnéaire ou un bel appartement situé en centre-ville pourra facilement trouver preneur en viager libre ou même occupé. Ce sera plus compliqué, en revanche, pour une maisonnette sans charme à la lisière d'une commune rurale. Dans ce cas, le vendeur peut avoir intérêt à se tourner vers le prêt viager hypothécaire. Son mécanisme est le suivant : la banque, en l'occurrence le Crédit

foncier [seul établissement bancaire à commercialiser ce type de prêt, voir p. 46, Ndlr], accepte de prêter une somme plus ou moins importante en fonction de l'âge de l'emprunteur. Ce dernier ne rembourse rien – même pas d'intérêts – pendant toute la durée du prêt. Le crédit est remboursable au moment du décès de l'emprunteur grâce à la vente du bien immobilier. Les personnes ne disposant pas d'un bien aisément monnayable peuvent avoir intérêt à choisir cette alternative. ”

ANDIA POUR LE PARTICULIER

chez le notaire, puis d'une rente. Mais les similitudes s'arrêtent là.

Dans le cadre d'une vente à terme, la notion d'aléa disparaît, puisque l'acheteur ne rentre pas en possession du bien au moment du décès du vendeur, mais au bout d'une durée déterminée : de 10 ou 15 ans, en général. De plus, contrairement à la rente viagère, la rente issue d'une vente à terme n'est pas fiscalisée. Enfin, elle vous permet de protéger vos héritiers, puisque, si vous veniez à décéder avant la fin du contrat, ils continueraient à percevoir les rentes jusqu'à l'échéance initialement fixée. La somme d'argent que vous, ou vos héritiers, allez percevoir est connue dès le départ et n'est pas, comme dans un viager, conditionnée à votre durée de vie.

Vous avez intérêt à prévoir des garanties en cas de non-paiement de la rente ainsi qu'une indexation de cette dernière. Mais ce n'est pas le seul point à surveiller. « La répartition des travaux entre les parties et les modalités de restitution du bien doivent être conventionnellement fixées. Pour l'acheteur, c'est une façon d'éviter de récupérer un bien qui n'a pas été entretenu pendant une décennie », souligne

Pourrez-vous rester dans votre logement ? Quelle fiscalité s'appliquera à vos revenus ?

Elle est aussi utilisée par des propriétaires de résidences secondaires, qui savent qu'ils ne pourront plus les utiliser, passé un certain âge », souligne Hélène Leraitre.

Avantages La rente n'est pas fiscalisée. Le prix perçu pour la vente du logement est connu avec certitude.

Inconvénient Vous devez quitter votre logement à l'échéance prévue.

→ LE DÉMEMBREMENT permet de louer son logement

Le démembrement de propriété, qui consiste à vendre la nue-propriété à un tiers, tandis que vous en conservez l'usufruit, est une autre façon de monétiser votre logement. Généralement, ce démembrement est consenti pour une durée de 10 ou 20 ans. À l'issue de cette période, le nu-...

M^e Cécile Rouquette-Térouanne, avocate associée au cabinet Cornet Vincent Ségurel.

Même si elle ne permet que de rester temporairement dans le bien vendu, la vente à terme a des adeptes. « Elle est appréciée par des personnes qui ne souhaitent pas que l'on spéculé sur leur disparition.

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Vendre en viager

Vous pouvez passer directement votre annonce sur un site (leboncoin.fr, pap.fr, explorimmo.com...) ou vous adresser à une agence. Certaines (franceviager.fr ou costes-viager.com, par exemple) se sont spécialisées dans les viagers et ventes à terme.

Certiva
costes-viager.com

Monetivia
monetivia.com
Prêt viager hypothécaire
creditfoncier.fr

À SAVOIR

La vente à réméré vous laisse une faculté de rachat

La vente à réméré vous permet de vendre votre logement, tout en gardant la possibilité de le racheter dans un délai fixé. Si vous exercez votre faculté de rachat, la vente est annulée. Sinon, l'acheteur fera une affaire, en devenant propriétaire d'un bien vendu, en général, de 50 à 70 % de sa valeur. C'est une solution de secours !

••• propriétaire récupère la pleine propriété sans droits ni frais à payer. Contrairement au viager ou à la vente à terme, vous conservez un droit réel sur l'immeuble. En étant titulaire de l'usufruit, vous pouvez occuper le logement mais aussi le louer, et même vendre l'usufruit, après accord du nu-propiétaire. La valeur de l'usufruit et de la nue-propriété sont librement déterminées entre les parties. Mais vous pouvez vous référer au barème utilisé par le fisc (art. 669 du code général des impôts). Il prévoit que la valeur de l'usufruit constitué pour une durée fixe est égale à 23 % de la valeur de la pleine propriété pour chaque période de 10 ans sans fraction ni prorata et quel que soit l'âge de l'usufruitier. Par exemple, sur 10 ans, la valeur de l'usufruit sera de 23 % et celle de la nue-propriété de 77 %. Vous êtes payé en une seule fois et vous ne percevez pas de rente, contrairement aux montages précédents.

La loi prévoit que les travaux affectant le clos et le couvert définis à l'article 606 du code civil sont à la charge du nu-propiétaire. Mais la

convention de démembrement peut étendre les dépenses dont ce dernier devra s'acquitter.

Avantages Vous pouvez louer le logement, et même en vendre l'usufruit.

Inconvénients Vous devez quitter votre logement à l'échéance prévue dans le contrat.

→ LA VENTE À SOI-MÊME pour monétiser son bien en anticipant sa transmission

Aussi appelée OBO (Owner buy-out) la vente à soi-même est une solution peu connue du grand public. Le principe est simple : vous vendez un bien immobilier à une société (généralement une SCI, que vous pouvez créer avec votre conjoint et/ou vos enfants), qui s'endette pour l'acquérir. Vous percevez le fruit de la vente, que vous utilisez comme bon vous semble.

Pour éviter la suspicion d'abus de droit, il est conseillé d'assortir ce montage d'un objectif de transmission. « Vous pouvez en profiter pour donner la quasi-totalité des parts de la SCI à vos enfants. La société étant endettée, ses parts ne valent pas grand-chose et la donation ne génère pas (ou presque pas) de droits à payer au fisc. Une rédaction adéquate des statuts peut vous permettre de continuer à utiliser et à gérer le bien », explique Yves Gambart de Lignièrès, conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

Cette solution est surtout adaptée aux biens locatifs (les loyers permettant de rembourser le prêt), mais pas seulement. « Cela peut aider à conserver un bien de famille. Les taux étant bas, le remboursement du prêt immobilier est relativement indolore », note Yves Gambart de Lignièrès.

Avantages Vous conservez le bien dans le patrimoine familial. La vente est exonérée s'il s'agit de votre résidence principale.

Inconvénient Ce montage est surveillé de près par le fisc.

→ LE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE peut être remboursé pour récupérer son bien

Le prêt viager hypothécaire (PVH) est la dernière piste pour financiariser votre logement. Créé en 2006, il est commercialisé uni-

Avec le contrat Monetivia, vous vendez votre logement et en conservez l'usage

Créé en octobre 2016, le contrat Monetivia peut vous intéresser si vous avez plus de 70 ans. « Nous avons constaté que les seniors ont un niveau de vie qui ne cesse de baisser, mais qu'ils sont à la tête d'un patrimoine immobilier important. Nous avons donc créé un produit pour leur permettre de monétiser ce patrimoine, avec la double garantie de pouvoir rester chez eux à vie et de percevoir, quoi qu'il arrive, quasiment 100 % de la valeur de leur bien », explique Amaury de Calonne, cofondateur de Monetivia. Avec ce contrat, vous cédez la nue-propriété de votre bien pour une durée de 10 à 25 ans, pendant laquelle vous en conservez l'usufruit. En fonction de la durée du démembrement, vous percevez de 50 à 70 % de la valeur de votre bien. À l'issue du démembrement, l'acquéreur récupère l'usufruit mais vous bénéficiez d'un droit d'occupation. Vous

pouvez continuer à habiter chez vous. Durant ce temps, votre acheteur perçoit une rente versée par l'assureur Allianz, associé au montage. Si vous quittez votre logement, c'est vous qui percevez cette rente. Si vous décédez durant le démembrement, vos héritiers recevront du vendeur un complément de prix. Monetivia s'engage à ce que vous, ou vos héritiers, perceviez au minimum 95 % de la valeur du bien. Alors que dans le cadre d'une vente en viager, pour une femme seule de 75 ans, percevant un bouquet de 20 %, cette valeur n'est que de 40 % si elle décède 4 ans après la signature du contrat, de 62 % au bout de 8 ans et de 84 % après 12 ans (source : Monetivia). À la signature de l'acte, les parties versent chacune des honoraires correspondant à 3,5 % de la valeur du bien à la société Monetivia. Le vendeur, lui, verse, en plus, 3 % à Allianz pour constituer la rente.



“ Il faut prévoir les modalités de réalisation des travaux

CÉCILE ROUQUETTE-TÉROUANNE avocate associée au cabinet Cornet Vincent Ségurel, à Paris XVII^e

Dans le cadre d'un démembrement, qu'il soit temporaire ou viager, il est opportun de prévoir la répartition des travaux et, surtout, leurs modalités d'exécution. En effet, si l'article 606 du code civil précise que les grosses réparations, c'est-à-dire les travaux affectant le clos et le couvert, comme la réfection de la toiture, sont à la charge du nu-proprétaire, il reste muet sur leurs modalités de réalisation. L'usufruitier a fortement intérêt à prévoir dans l'acte de vente un processus d'information obligatoire du nu-proprétaire sur

les travaux qui lui incombent (par exemple, par l'envoi de devis), ainsi qu'une demande formelle de réalisation des travaux dans un délai convenu. Il est utile de stipuler, d'une part que l'usufruitier pourra saisir le juge des référés pour solliciter la condamnation sous astreinte du nu-proprétaire à réaliser les travaux, s'il ne le fait pas spontanément, et, d'autre part, que l'usufruitier soit autorisé à les réaliser en avançant les frais. Mais l'usufruitier n'a pas toujours la capacité d'avancer des dépenses, souvent importantes. ”

DR

quement par le Crédit foncier, sous le nom de Reversimmo. Destiné aux propriétaires de plus de 65 ans, il leur permet de souscrire un prêt, d'une durée viagère, en donnant leur logement en garantie. Mais contrairement ce qui se passe d'habitude lorsqu'une garantie porte sur un immeuble, ce prêt n'est pas affecté. Vous pouvez l'utiliser comme vous l'entendez : pour faire des travaux, aider vos enfants ou partir en voyage ! La somme perçue dépend de votre âge, de votre situation matrimoniale et de la valeur du bien. Vous en percevrez, par exemple, 35 % si vous êtes un homme de 80 ans et 65 % si vous avez 90 ans. Vous n'avez à rembourser ni capital ni intérêts pendant toute la durée du prêt ; le remboursement n'intervenant qu'au moment de votre décès. La dette est plafonnée à la valeur du bien, ce qui protège vos héritiers. Si le bien est vendu pour une valeur supérieure au montant du prêt, ils reçoivent la différence.

Vous pouvez aussi rembourser l'emprunt de votre vivant, à la suite d'un héritage, par exemple. Mais les atouts du PVH s'arrêtent là. En effet, le taux du prêt est très élevé : 6,45 %. Vous devez, en outre, vous acquitter des frais liés à la prise de garantie (une inscription de privilège de prêteur de deniers, IPPD) sur le

bien. Tout cela explique, sans doute, que quelques centaines de seniors seulement souscrivent un PVH chaque année.

Avantages La seule solution pour des biens de piètre qualité, difficiles à monétiser. Vous avez la possibilité de rembourser le prêt et de récupérer le bien, qui n'est plus grevé par une IPPD.

Inconvénient Le taux du prêt très élevé, qui fait perdre à l'opération une grande partie de son intérêt. ■

LE VIAGER VOUS INTERESSE ?



Hubert Thomassian
Expert en droit viager

Profitez dès 60 ans des avantages de la vente en viager occupé et libre, vente occupée avec capital sans rente

Estimation gratuite sur toute la France

VIAGER PREVOYANCE

189, rue de la Pompe - 75116 Paris
01 45 05 56 56 - contact@viagers.net
www.viagers.net