



Le viager : un bon pari pour améliorer son quotidien

J'ai lu que le nombre de ventes en viager augmente en raison des incertitudes sur l'avenir des retraites.

La vente en viager peut être intéressante pour les personnes âgées qui cherchent un complément de retraite : elle permet de vendre un bien en échange du versement d'une rente mensuelle par l'acheteur, pendant toute la vie du vendeur. Le principe de la vente en viager est donc que le vendeur fait crédit à l'acheteur, soit pour la totalité du prix, soit pour une partie seulement. Dans ce dernier cas, l'acheteur paie une fraction du prix comptant (on parle de « bouquet ») et le surplus sous la forme d'une rente.

Le montant que l'acheteur devra payer n'est donc pas connu à l'avance ?

La vente en viager est un contrat dit aléatoire. L'acheteur s'engage envers le vendeur à lui verser une rente jusqu'à son décès, c'est-à-dire pendant une durée qu'il ne connaît pas. La vente en viager peut donc avantager soit le vendeur, soit l'acheteur, soit être neutre. Un tel risque est obligatoire dans ce type de contrat ; le juge pourrait l'annuler s'il n'existait pas, comme dans le cas où le vendeur est malade au jour de la vente et décède rapidement de sa maladie.

Comment est calculée la rente viagère ?

Le montant des échéances de la première année est fixé dès le départ dans l'acte notarié. Il dépend bien sûr de l'âge et du sexe du vendeur mais aussi du montant éventuel du « bouquet » et de l'occupation du bien. Il est en effet fréquent que le vendeur se réserve le droit d'occuper son logement jusqu'à son décès ; on parle alors de viager occupé par opposition au viager libre. Ensuite la rente est révisée chaque année, pour permettre au vendeur de conserver son pouvoir d'achat.

La rente que je perçois est-elle imposable ?

La rente est soumise à l'impôt sur le revenu mais pas en totalité. La part imposable de la rente viagère dépend de l'âge du vendeur au jour de la signature de l'acte notarié. Plus le vendeur est âgé, moins sa rente sera imposable : à hauteur de 70 % s'il a moins de 50 ans, de 50 % s'il a entre 60 et 69 ans et de 30 % s'il a 70 ans ou plus.

Quels conseils pouvez-vous me donner ?

La vente en viager n'est pas une vente ordinaire. Elle doit être bien préparée. N'hésitez donc pas à en parler à votre notaire le plus tôt possible. Vous pourrez ainsi bénéficier de garanties en cas de non-paiement de la rente par l'acheteur, prévoir au mieux la répartition des travaux à venir et des impôts et, si vous êtes en couple, garantir au survivant d'entre vous le maintien de la rente dans son intégralité.

Pour réussir votre projet, rendez-vous le 4 décembre 2010 à l'occasion des 31^{èmes} Rencontres notariales : dans plus de 71 sites, répartis dans 44 départements, les notaires sont à votre disposition pour vous fournir des consultations personnalisées, gratuites et anonymes. La liste de l'ensemble des manifestations est disponible sur www.notaires.fr.

Actualités

Vous envisagez de vous marier ou de vous passer ? Vous avez le projet d'acheter votre résidence principale, de faire des travaux dans votre logement ou d'investir dans l'immobilier ? Le projet de loi de finances actuellement débattu devant le Parlement prévoit de supprimer ou de réduire un certain nombre d'avantages fiscaux dès 2011. Consultez votre notaire dès aujourd'hui pour étudier avec lui les mesures à prendre d'ici le 31 décembre 2010.

A suivre

La loi « Grenelle II » impose d'afficher le diagnostic de performance énergétique (DPE) du logement dans les annonces de vente ou de location. Cette obligation entre en vigueur le 1er janvier 2011. Les modalités pratiques en seront définies par un décret qui devrait être publié dans les semaines à venir.



A lire dans Conseils des notaires

« Anticiper ses vieux jours ». Le grand âge est pour chacun une préoccupation majeure. Ce numéro 398 vous présente les quatre règles d'or pour vivre sereinement sa retraite.

→ [En savoir plus](#)