



VIAGER : UN MODELE EN EVOLUTION ?

TEXTE : THIERRY LAFFINEUR/EGLANTINE DUBRULLE - PHOTOS : JEAN FRANÇOIS GUILLAUME



Daniel Domb
Responsable Ventes Viagères
TREVI



Nathalie Schryvers
Administrateur
IMMO LE VIAGER



Jacques Weinberg
Administrateur
BEST PARTNER



Frédéric Pirmez
Gérant
VIAGIMMO.

Pratiqué dès l'antiquité et réintroduit dans le droit français en 876 par Charles II, le viager dans sa forme actuelle se structure autour de 4 éléments :

- **Un contrat aléatoire** : La vente en viager est un contrat aléatoire (*) ayant pour objet la vente d'un bien immobilier, entre un vendeur dit « crédientier » et un acheteur dit « débirentier ».
- **Une rente et un 'bouquet'** : L'acheteur verse une rente viagère au vendeur jusqu'à son décès (réalisation de l'aléa), ainsi qu'un apport initial appelé bouquet.
- **Viager libre** : vente de la pleine propriété (nue-propiété et usufruit). L'acquéreur a la libre disposition du bien immobilier.
- **Viager occupé** : vente de la nue-propiété seule, le crédientier garde l'usufruit du bien qui s'arrêtera au moment de son décès.

Qu'en est-il de la pratique de ce modèle aujourd'hui en Belgique ? Quelles règles de droit s'y appliquent ? Quelles formules contractuelles sont possibles ? Etc.

Pour répondre à ces questions, la présente table ronde réunissait : **Daniel Domb** – Responsable Ventes Viagères – TREVI, **Nathalie Schryvers** - Administrateur – IMMO LE VIAGER, **Jacques Weinberg** – Administrateur – BEST PARTNER, **Frédéric Pirmez** – Gérant – VIAGIMMO.

(*) Similaire à un contrat d'assurance. Dans le cas d'une assurance automobile l'aléa est l'accident. Dans le cas du viager l'aléa est le décès du vendeur.

CONTEXTE & PERSPECTIVES

Selon les dernières projections démogra-

phiques, 3,5 millions de belges seront pensionnés en 2050 et le nombre de séniors de plus de 80 ans atteindra 1,2 million. En Wallonie cette proportion des 80+ est même appelée à doubler à l'horizon 2060, passant de 5.2% à 9.7% (N. Schryvers, « La vente immobilière en viager », Anthemis, 2017).

Dès lors, le viager apparaît comme une double solution :

- Solution intergénérationnelle et solidaire face aux besoins financiers immédiats des plus âgés ;
- Solution aux besoins d'investissement ou de logement à plus long terme des plus jeunes.

Derrière cette réalité binaire se cache évidemment une multitude de situations individuelles.





En accroissant le niveau des retraites, les rentes viagères favorisent le maintien à domicile des séniors et contribuent à une solidarité inter-générationnelle

N. SCHRYVERS

UN MARCHÉ DE NICHE APPELÉ À SE DÉVELOPPER

Comme le projette **D. Domb** : « Si le viager est un marché de niche (2% des transactions immobilières en Belgique), l'intérêt croissant qu'il suscite pourrait lui valoir de représenter 5% de ces transactions d'ici 20 ans, sur un marché dont la structure n'est toutefois pas homogène ».

Ce qu'identifie **N. Schryvers** : « Le cœur de cible est aujourd'hui Bruxelles, le Brabant-Wallon et le Brabant-Flamand. Le modèle est moins connu en Flandres même si son développement est réel ».

« Réticence souvent philosophique » soutient **F. Pirmez**. « En effet, ce marché touche nos valeurs et notre intimité profonde dès lors que les questions de mort y sont soulevées. Il se heurte aux convictions religieuses et à une image écornée dans notre société. » Or, ce marché résolument discret - les vendeurs sont souvent réticents à toute forme de publicité - gagnerait pourtant à être mieux connu.

Pourquoi ?

Parce qu'il offre 'un service cousu main' (multiplicité des aménagements contractuels) face à des situations systématiquement uniques !

F. Pirmez cite à ce propos l'exemple d'un client - gravement malade - qui a choisi la vente viagère pour protéger son frère atteint d'un handicap mental. « Le versement de la rente est ici lié à son frère et continuera tant que celui-ci vivra. En revanche, le droit d'usufruit prendra fin à la mort du client. »

UNE VENTE PAS COMME LES AUTRES

Marqueur génétique du viager, l'aléa réside dans l'occurrence du décès du vendeur. Inconnue au moment de la signature du

contrat, la date de fin de vie est calculée selon une estimation basée sur la situation personnelle du vendeur (âge, sexe, état de santé) et sur les tables de mortalité en vigueur en Belgique.

Du 'cousu main' car chaque cas est différent. La vente viagère assortie de sa capacité d'aménagements rencontre bien d'autres besoins. On citera ainsi :

- Les acquéreurs expatriés qui veulent s'assurer un patrimoine immobilier à leur retour, sans avoir les contraintes d'une gestion locative classique.
- Les vendeurs désireux de protéger leur conjoint, notamment dans les cas de famille recomposée.
- Les parents qui souhaitent faire hériter de leur vivant au moment où leurs enfants ont besoin d'un capital pour accéder eux aussi à la propriété.

« A contrario, certains utilisent le viager comme moyen pour déshériter leur progéniture quand celle-ci les a délaissés. C'est le cas d'1 client sur 5 » estime **F. Pirmez**.

UN CADRE LÉGAL SOUPLE

Quid du cadre légal quant à la durée de la rente viagère ?

La loi n'en fixe rien explicitement, rappelle **N. Schryvers** qui précise par ailleurs : « Les parties sont libres d'établir le niveau de rente et la durée qui leur conviennent (dans la limite du raisonnable en termes d'équité). En réalité, c'est surtout le marché qui fixe les limites. Il en est de même de l'indexation de la rente. Non imposée par la loi elle est prévue dans la majorité des cas mais n'est pas systématique. Il est en effet possible que le vendeur ou l'acheteur ne la souhaite pas. Dans ce cas, un niveau de rente plus élevé est prévu dès le départ. Il compensera

l'absence d'indexation et permettra aux deux parties d'avoir une certitude quant aux montants à payer/recevoir chaque mois. »

On rejoindra également l'avis de **D. Domb** pour qui : « Il est possible de prévoir une limitation de l'indexation, argument qui entre dans la balance des négociations au même titre que la limitation du contrat dans le temps. Sans limitation dans le temps, il serait en effet difficile de trouver des acquéreurs. Or, l'idée sous-jacente est toujours d'arriver à un juste équilibre dans l'intérêt des 2 parties. En Flandre - où le marché se développe lentement - on relève ainsi que des vendeurs relativement jeunes (65) limitent la période d'usufruit à 15 ans et conviennent à l'avance d'un loyer à verser au terme des 15 ans afin de réduire l'aléa... et rassurer l'acheteur. »



VIAGER LIBRE OU VIAGER OCCUPÉ ?

Pour **N. Schryvers** : « 90% des viagers sont actuellement vendus 'occupés', même si d'année en année, le taux de viagers libres augmente. En effet, certains propriétaires bailleurs âgés, disposant de 2 ou 3 biens en plus de leur logement, éprouvent des difficultés croissantes au regard des nouvelles technologies appliquées à la gestion des locataires. Le viager libre est alors une solution. »

Toutefois, si l'on se place du côté de l'acquéreur d'un viager occupé, le vendeur gardant l'usufruit serait « le meilleur locataire du monde », explique **F. Pirmez**. « Parce qu'il ne va pas déménager tous les 2 ans et continuera à améliorer/entretenir le bien ! »

Quel montant moyen des rentes viagères ? Et quelle part du bouquet ?

Une rente moyenne de 600-700€ pour un appartement et +/- 1.000€ pour une maison sont les benchmarks. Toutefois, on

observe un décalage entre Bruxelles et la Wallonie dans la répartition bouquet / rente. À Bruxelles, **N. Schryvers** relève « que la tendance est au bouquet de 10 à 15% du montant de la vente », tandis qu'en Wallonie, **F. Pirmez** constate « des prix plus bas qu'à Bruxelles, avec un bouquet autour de 20% et des acquéreurs disposant souvent de moins de 100.000€ pour couvrir le montant total de la vente (bouquet et rente), frais inclus. »

Quelles règles fiscales s'appliquent à la vente viagère ?

N. Schryvers : « La rente viagère n'est pas taxée dans le chef du vendeur pour autant que l'acheteur ne soit pas une société ou une personne bénéficiant de la déduction fiscale à titre professionnel.

Dans le cas d'un viager occupé, le précompte immobilier est à charge du vendeur lors d'un achat en viager par une personne physique, les rentes payées ne sont pas déductibles fiscalement, contrairement à l'achat en viager par une personne morale.

On ajoutera 3 points :

Les droits d'enregistrement, ils sont à charge de l'acquéreur et calculés sur base de :

- En Région Bruxelloise et en Région Flamande : la valeur vénale du bien en pleine propriété ;
- En région Wallonne : la valeur vénale de la nue-propiété pour les viagers occupés. Depuis le 1er janvier 2018 la Wallonie a revu les droits d'enregistrement viager à la baisse de 12.5% à 6%, sous réserve de certaines conditions. Par cet incitatif fiscal, l'État vise à favoriser le maintien à domicile des plus de 70 ans.

Les honoraires de l'agent immobilier : sont à charge de l'acquéreur, contrairement aux usages dans le cadre d'une vente immobilière classique. Si tous autour de la table reconnaissent pratiquer des honoraires plus élevés (+/- 6%) que pour une vente classique, ils justifient ce surcoût par une gestion beaucoup plus complexe et longue, avant mais aussi après la vente.

Les frais de notaire : ils sont à charge de l'acquéreur et sont équivalents à ceux d'une vente classique.

PAS UN PROFIL MAIS DES PROFILS DE VENDEURS

« Même si le vendeur type pour le viager est une personne pensionnée, disposant de revenus restreints et souhaitant bénéficier d'un complément de revenus afin de rester vivre à son domicile, la pratique montre que ce principe touche un vaste échantillon de la



population. On trouve ainsi des personnes sans famille ni héritier, des personnes en dispute franche avec leurs enfants et/ou souhaitant les déshériter, des personnes dont les enfants demandent un viager pour leurs parents dont la pension est insuffisante, etc. », précise **N. Schryvers**.

Ce que confirme **J. Weinberg** via 2 cas de figure rencontrés parmi ses clients en viager :

- Des personnes dont les moyens restreints nécessitent un besoin de revenus complémentaires ;
- Des parents qui souhaitent déshériter leurs enfants dans le cadre d'un stress majeur et de longue date. Le viager devient alors un outil successoral. »

D. Domb : Cela permet aussi à des seniors sans descendance de profiter d'un capital immobilisé.

UNE DOUBLE-GARANTIE POUR LES VENDEURS

Par nature, le vendeur, souvent une personne âgée, représente la partie la plus vulnérable de la transaction. En toute logique, le viager offre à ce dernier une double protection. En effet, l'acquisition du bien est réalisée sous condition du versement d'une rente mensuelle.

Or, le non-paiement de 2 mensualités successives entraîne automatiquement l'annulation de la vente. Dans ce cas, le vendeur conserve les sommes perçues antérieurement, bouquet et rentes compris, et redevient plein-propiétaire.

Exemple : Certaine agence demande une action résolutoire au défaut de paiement d'un seul terme de rente dans les deux mois de son échéance et 15 jours après sommation recommandée restée infructueuse.

F. Pirmez : « Cela va même plus loin : de ce cas d'un viager occupé, un acquéreur criblé de dettes pourrait être saisi de son droit de nue-propiété. »

Pour **N. Schryvers**, on précisera toutefois que : « la saisie sur le bien viendra en rang après l'hypothèque en premier rang prioritaire en faveur du vendeur ». Le vendeur est protégé.

Peut-on acheter en viager avec un emprunt hypothécaire ?

N. Schryvers : « Rien ne l'interdit, mais c'est peu fréquent dans la pratique car le bien qui sera acheté devra prendre une hypothèque pour couvrir son crédit alors que le bien devant être hypothéqué en premier rang prioritaire appartient au vendeur. »

Le viager est-il alors une alternative à l'emprunt hypothécaire ?

J. Weinberg : Oui, dans la mesure où le vendeur se substitue à la banque ! Explication : Un acquéreur ayant des difficultés à obtenir un financement immobilier auprès d'une banque, sera plus facilement entendu par un propriétaire prêt à prendre en considération des arguments que des organismes de crédit refuseraient. »

« De son côté, le vendeur bénéficie de deux garanties très fortes », rappelle **Pirmez**. « D'une part, sa maison est la garantie du paiement de la rente et, d'autre part, le non-versement de la rente atomise le contrat. » !

D. Domb : « Certains profils, comme les indépendants et les restaurateurs, ont du mal à obtenir des prêts bancaires et se tournent plus facilement vers le viager. »