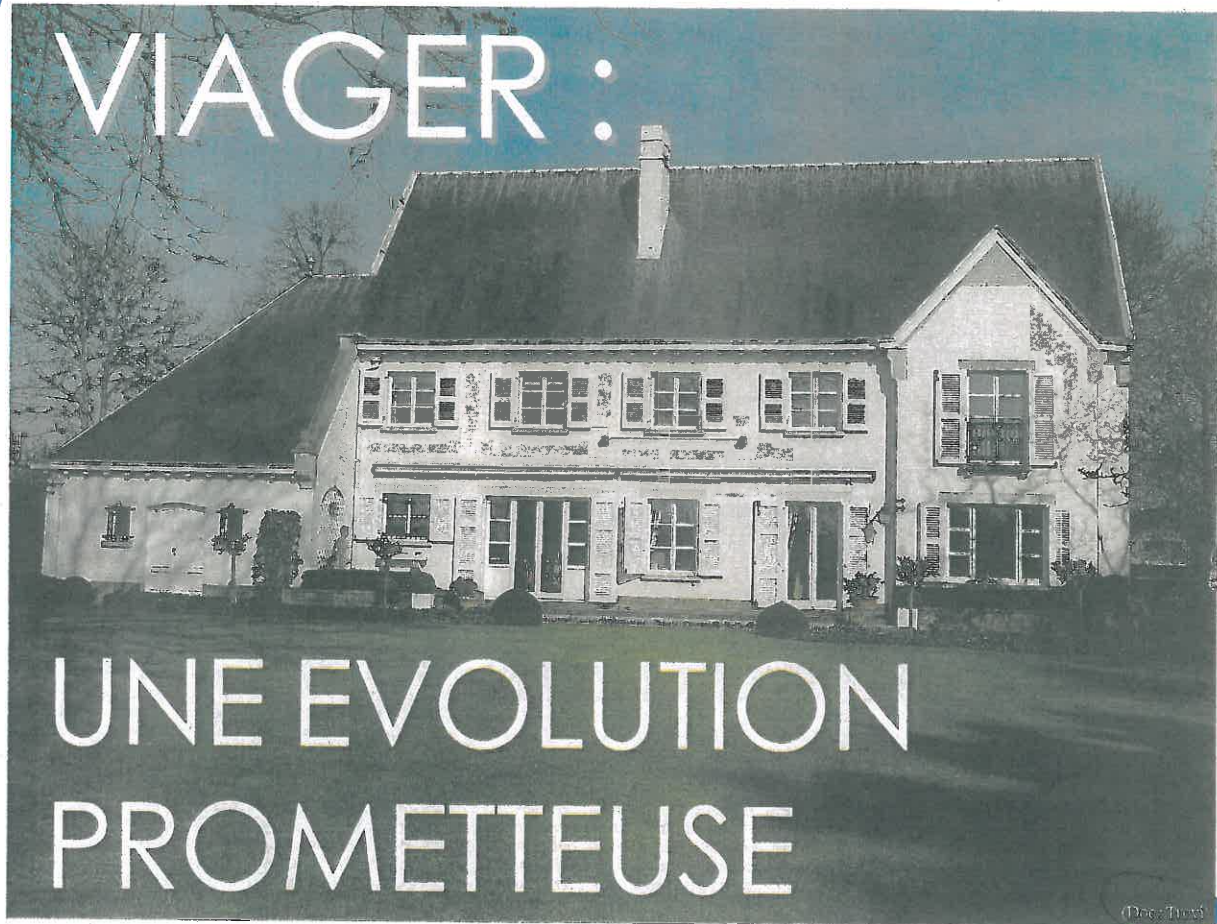


VIAGER :



UNE EVOLUTION PROMETTEUSE

Malgré l'étroitesse de son segment, le viager constitue un marché particulièrement dynamique dont la croissance annuelle atteint plus de 8% depuis 2010 (de 2% à 2,5% de part de marché). Ce succès repose sur différents facteurs tant économiques que sociétaux. Pour Jean-François van Maldeghem – Responsable de Trevi viager : "Si l'arrivée de nouveaux acteurs importants sur ce segment a notamment eu pour effet d'y 'dépoussiérer les mentalités' - le viager a perdu sa connotation négative -, l'évolution prometteuse actuelle de la formule doit être considérée au regard de 5 paramètres :

Facteur patrimonial : une demande croissante émanant de propriétaires âgés (moyenne de 76 ans pour les hommes et 74 ans pour les femmes), soucieux d'étudier la cession d'une partie de leur patrimoine à travers la vente en viager.

Facteurs sociologiques et économiques : l'allongement de la durée de vie et son corollaire le 'papy

boom', demande de se procurer de nouvelles sources de revenus (complément de retraite). Cette recherche de nouveaux revenus (entre 700 et 850€/mois) via le viager représente la motivation première de plus de 80% des clients.

Facteurs psychologiques : la 'résistance psychologique' d'attachement à la propriété immobilière s'effrite. D'une part, les propriétaires acceptent d'autant plus facilement de vendre leur bien qu'ils sont confrontés à des obligations financières et d'autre part, le principe de responsabilité de la 'transmission du patrimoine' aux générations suivantes est moins prégnant.

Facteurs conjoncturels : à l'inquiétude ressentie face aux conséquences de la crise financière et de l'Euro, s'ajoute désormais une certaine 'méfiance' envers les banques.

Facteurs médias : tant la presse que les notaires et les agences de courtage ont diffusé une information quant aux avantages et possibilités du principe : * pour

les seniors (vendeurs), il permet de se constituer intelligemment un complément de pension; * pour l'acquéreur, il constitue un investissement immobilier sécurisé alternatif.

Si nous nous inscrivons dans une perspective à moyen terme, il est clair que l'ensemble de ces paramètres se renforcera et il n'est pas illusoire de tabler sur une part de marché du viager de 4-5% d'ici 5 ans.

Egalement souligné par J. Jacobs - Adm - Viagerim, on mentionnera le **facteur géographique**. En effet : "Le viager qui souffrait d'une certaine réticence en province, tend désormais à s'y développer et contribue ainsi à la progression de la formule au niveau national". Parallèlement, pour Marie-Noël de Munter - Adm. - **Immoviager** : "L'offre du viager en nue-propriété enregistre une croissance. Il faut y voir une double raison : - pour les vendeurs elle est liée à différents facteurs dont la crise, la taxation des immeubles transmis en ligne indirecte et entre étrangers et au souhait de vivre le

PROPRIÉTAIRES

Assurez-vous une rente indexée non taxée tout en occupant... ou non... votre immeuble !

IMMOVIAGER

Marie-Noël de Munter – Licenciée en droit

VOUS RENSEIGNE SANS FRAIS...

Avenue Léopold Wiener, 114 – 1170 Bruxelles – Tél. 02/ 672 30 26 – Fax : 02/ 673 38 20 – GSM 0495/ 51 29 93 – E-mail : immoviager@skynet.be

mieux possible dans son bien; Pour les acheteurs, les avantages de la formule se situent à plusieurs niveaux :

- * achat avec capital de départ minimum pour lequel il n'est pas nécessaire de recourir à un emprunt hypothécaire (l'octroi de crédits est devenu plus difficile);
- * acquérir la nue-propriété d'un immeuble permet de diversifier ses placements sans avoir les soucis inhérents à la gestion d'un bien

Enfin, pour **Nathalie Schryvers (Immobilière Le Viager)** : « La conjonction des facteurs 'papy boom' et 'coûts d'entretien d'un bien' est favorable à la croissance de la formule et touche désormais tous les segments de marché... dont celui des résidences secondaires de la Côte belge. Toutefois, au-delà de cet épiphénomène le cœur du marché 'viager' se maintient autour de biens 'moyens' correspondant à une valeur vénale de ± 250.000 €, principalement situés à Bruxelles et en Brabant wallon. »

UN CONTRAT MALLEABLE

En Belgique, dans sa forme actuelle, la pratique du viager est calquée sur le modèle du Code français, émanation du Code Napoléon, et défini par l'article 1964 du Code civil. Pour en comprendre le mécanisme et l'évolution, il convient de considérer ses aspects juridiques, pratiques et économiques.

Une vente en viager est une transaction immobilière, elle repose sur un accord caractérisé par :

- Un **contrat de vente** d'un bien immobilier dans lequel le prix est converti en rente (généralement mensuelle) appelée arrérage, après paiement - non obligatoire - d'un montant partiel au comptant, appelé le bouquet qui vient alors en déduction du calcul de la rente.
- Un **contrat aléatoire** : on en connaît les probabilités

mais non l'issue (date du décès du crédientier) qui demeure incertaine.

Les montants de la rente et du bouquet sont calculés en fonction de la valeur vénale du bien, de l'espérance de vie du crédientier, du taux de rendement supposé du capital investi et de la nature du viager (libre ou occupé).

S'agissant d'un contrat de vente d'un bien immobilier, celui-ci fait l'objet d'un acte authentique (acte notarial) dans lequel le **vendeur est dénommé le crédientier** et l'**acheteur le débirentier**. A noter que le crédientier est toujours une personne physique alors que le débirentier peut être une personne physique ou une personne morale (société).

La procédure réglant un contrat 'viager' est celle de toute vente immobilière. Elle s'échelonne selon les phases successives suivantes : recherche d'acheteur > compromis de vente > acte authentique. Les frais de cette procédure, à savoir les droits d'enregistrement, les honoraires, les hypothèques et les frais divers sont supportés par l'acheteur.

VIAGER LIBRE et NON LIBRE

La vente d'un immeuble en viager peut être assortie ou non d'un droit de jouissance en faveur du vendeur. En d'autres mots le bien peut être vendu libre d'occupation ou occupé par un locataire.

Viager libre (± 5% des cas) : L'acheteur (débirentier) peut alors occuper le bien ou en percevoir le(s) loyer(s).
Viager non libre (± 95% des cas) : le bien vendu reste

PETIT LEXIQUE

ARRÉRAGES - Montant de la rente. Les arrérages peuvent être mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels, mais ils sont le plus souvent mensuels.

BOUQUET - Somme variable versée au comptant par l'acheteur. Elle représente généralement 20% du prix. Le solde est converti en rente viagère calculée en fonction de l'âge du ou des crédientiers.

Contrat aléatoire - Le contrat de rente viagère figure, comme les contrats d'assurances, les jeux et le pari, dans les contrats dits « aléatoires » prévus par les articles 1964 et suivants du Code civil (en l'absence d'aléa, la nullité du contrat peut être prononcée).

Crédientier - Personne qui perçoit la rente viagère. C'est « le vendeur ». Ce peut être une ou plusieurs personnes, disposant ou non de liens familiaux. Les cas les plus fréquents sont la personne seule ou le couple, mais il est tout à fait possible que ce soient des membres d'une même famille ou des amis. Le crédientier ne peut jamais être une personne morale.

DÉBIRENTIER - Personne qui paie la rente viagère. C'est « l'acheteur ». Ce peut être une personne physique ou une personne morale.

NU-PROPRIÉTAIRE - Propriétaire sans l'usage du bien.

RENTE - Somme payée par le débirentier mensuellement, trimestriellement, semestriellement ou annuellement.

USUFRUITIER - Bénéficiaire de l'usage du bien sans restriction.

Exemple chiffré : Viager non libre Valeur vénale du bien : 200.000 €
 Vente de la pleine propriété à une personne physique - Age de la crédientière : 75 ans
 Durée de la rente : 20 ans - Rente mensuelle, indexée et non taxée (sans bouquet) : ± 1.425 €
 Rente mensuelle, indexée et non taxée (avec bouquet de 25.000 €) : ± 1.250 €

Etude LODEL FRANCE
 "LE" spécialiste "VIAGER"
 Côte d'Azur (DEPUIS 70 ANS)

- Constitution d'un patrimoine immobilier ;
- Valeur Epargne Garantie ;
- Idéale Future Résidence.

Pour toute acquisition, remboursement billets d'avion AVR pour 2 personnes Belgique/France

CATALOGUE SUR DEMANDE

Agence de NICE : +33 493 807 524 - Agence de CANNES : +33 493 380 033
 viagerlodel@wanadoo.fr - www.viagerlodel.com

occupé par le vendeur (crédirentier). Il est alors grevé d'un droit de jouissance en sa faveur. Ce droit de jouissance peut revêtir deux formes :

- L'usufruit : il permet au vendeur-crédirentier de louer le bien. Cet usufruit peut être cédé, vendu et/ou hypothéqué.

- Le droit d'usage et d'habitation (droit réel ET personnel) : il ne peut être cédé ni vendu et ne permet pas au vendeur-crédirentier de mettre le bien en location, sauf accord exprès entre les parties.

Dans le cas du viager non libre, le montant à convertir en rente est constitué du prix demandé diminué de la valeur de la jouissance du bien par le vendeur et du bouquet éventuel.

UNE RENTE SUR 20 ANS

Légalement il n'y a pas d'âge minimum pour proposer un bien en viager. Toutefois, dans le chef des acquéreurs (débirentiers), les transactions ne sont intéressantes, qu'à la condition que l'âge du vendeur (crédirentier) soit généralement supérieur à 60 ans.

Par ailleurs, l'allongement de la durée de vie assortit désormais quasi tous viagers d'une limite dans le temps (délai) du paiement de la rente. Ce délai se négocie dans l'offre et porte généralement sur 15/20 ans. Il s'établit généralement sur base de l'espérance de vie à laquelle s'ajoute une période à définir contractuellement. Ainsi à une espérance de vie de 15 ans du vendeur (crédirentier) correspondra généralement une durée de paiement de la rente de 20 ans. Cette évolution est essentiellement économique. Faute d'un contrat limité dans le temps les chances de trouver un acquéreur sont minimes, sauf à fixer un montant de rente très faible mais dès lors peu intéressant pour le vendeur.

Dans le cas où il existe deux crédirentiers (vente réalisée par un couple), on tiendra compte de l'âge de celui dont l'espérance de vie est la plus longue. On parle alors d'une rente 'sur deux têtes'. Dans ce cas que la rente est réversible à 100% (= le dernier survivant des crédirentiers perçoit la totalité de la rente après le premier décès) ;

Remarque : Dans le cas de la fixation d'un délai, l'aléa (condition essentielle du contrat hors laquelle sa nullité peut être prononcée) subsiste. En effet, le décès du crédirentier peut intervenir endéans cette période. En outre, la vente ne porte généralement que sur la nue-propriété. Le vendeur (crédirentier) se réservant l'usufruit, la durée de cet usufruit reste viagère et n'est soumise à aucun délai.

FRAIS ET FISCALITÉ

Principe structurant du contrat viager, la conversion du capital en rente tient compte de :

- un taux intérêt (rendement supposé du capital investi) ;
- une indexation annuelle sur base de l'indice des prix à la consommation ;

En ce qui concerne les frais et la fiscalité (précompte immobilier), on considérera les points suivants :

- Si le bien est vendu libre d'occupation les frais et taxes sont supportés par le débirentier dès l'acte authentique.

- Si le bien est vendu grevé d'un droit de jouissance au profit du crédirentier, les frais et taxes sont supportés par celui-ci tant qu'il bénéficiera de son droit de jouissance.

INVESTIR SUR LA CÔTE D'AZUR... EN VIAGER

Justifié par les mêmes causes socio-économiques, le marché français du viager connaît un dynamisme - principalement en Ile de France et sur la Côte d'Azur -, similaire à celui de son homologue belge et offre désormais une alternative intéressante à l'acquisition d'une résidence secondaire. En effet, comme l'explique M. Sonnati (Etude Lodet - Nice - France) : "Si notre climat constitue un argument favorable à la vente de résidences secondaires, les prix de ces dernières ont généralement un effet dissuasif. Or, le développement/croissance de la formule viager a pour effet de multiplier le nombre de biens placés sur le marché et donc (via le jeu de l'offre/demande) d'infléchir celui-ci à la baisse et dégager ainsi des opportunités d'investissement."

Dans son ensemble le marché du viager sur la Côte d'Azur se structure sommairement comme suit :

Appartements : 75% ■ Maisons ou villas : 25% ■ Viager libre : 3% ■ Viager occupé : 97%

Exemples chiffrés :

■ Maison (Menton) : 150 m² habitables sur terrain de 1.000 m². Valeur vénale : 500.000 € Couple crédirentier :

85 ans - Bouquet : 200.000 € / Rente : 1.700 €/mois

■ Appartement (Nice) : 70 m² habitables. Valeur vénale : 200.000 € Couple crédirentier : 80 ans - Bouquet :

35.000 € / Rente : 550 €/mois.

Attention : on ajoutera que contrairement à la législation belge, le droit français ne permet pas de fixer un

délai de paiement de la rente ! Info : www.viagerlodet.com



www.leviager.eu

info@leviager.eu

02/ 657 63 56

0494/ 573 148

VIAGER - VENTES - LOCATIONS

PROPRIÉTAIRES, vendez votre logement en **VIAGER** et restez habiter chez vous toute votre vie, sans souci financier, en recevant un beau capital de départ, ainsi que chaque mois une **IMPORTANTE RENTE** indexée et non taxée et cela sans **AUCUN FRAIS**.



UCCLE/FOREST - Viager libre au décès

Appartement très lumineux et traversant de 110m². 2 chambres, grandes réceptions, cuisine, salle de bains, terrasse 12m², magnifique vue sur Parc, double vitrage, cave. Toutes facilités (bus, magasins, hôpital, E19, gare, tennis, centre sportif), PEB n° 20120702-0000098936-01-0. 1 tête H. Bouquet 50.000 € + rente 475 € limitée à 15 ans.

Contactez l'Immobilière Le Viager pour une estimation gratuite et être conseillé par notre licenciée en droit spécialisée en viager, en toute confidentialité.

VIAGERIM

J.F.JACOBS

Le Spécialiste du viager
Rente maximum indexée
Non taxée
Bouquet élevé

Brochure gratuite sur demande - Aucun frais

2 rue Solleveld
1200 Woluwé-St-Lambert
Tél. 02/ 762 35 17 - 762 78 12
Fax 02/ 762 35 98

30 ans d'expérience
à votre service !

– Les frais d'assurance de l'immeuble incombent à l'acheteur (propriétaire) même si le bien reste occupé par le vendeur.

ATTENTION : La rente est non imposable dans le chef du créancier, sauf si l'acquéreur est une société (personne morale) ou une personne physique exerçant une activité professionnelle dans le bien vendu.

VENDEUR PROTÉGÉ

Dans son principe le viager assure une protection 'absolue' du vendeur par 3 garanties : la clause résolutoire, l'inscription hypothécaire pour le principal et l'inscription hypothécaire pour l'accessoire.

En cas de défaut de paiement de la rente par l'acheteur, la sanction est sévère et immédiate. Ainsi, 2 mensualités consécutives non honorées donnent lieu à une résolution de plein droit par laquelle le bouquet et les rentes payées restent acquises au créancier à titre de dommages intérêts forfaitaires, la vente est annulée et le vendeur redevient plein propriétaire de son bien.

En cas de difficulté de paiement, l'acquéreur a toutefois une solution et peut céder son contrat à un tiers solvable. Ce dernier prendra alors en charge toutes les obligations contractuelles mais devra, pour ce faire, obtenir l'accord du vendeur (créancier). La protection du vendeur est également garantie par une inscription hypothécaire pour un montant équivalent à celui de la valeur du bien, déduction faite d'un bouquet éventuellement payé. Cette inscription reste valable tout au long du contrat. Elle couvre également des frais accessoires éventuels.

Enfin, l'acquéreur obligera ses héritiers et ayants droit pour toute la durée du viager.

JOUISSANCE

Cette vente d'immeuble peut être assortie ou non d'un droit de jouissance en faveur du vendeur. Ce droit établit les points suivants :

* Viager libre (peu fréquent) : le bien peut être vendu libre d'occupation ou occupé par locataire(s). L'acheteur pourra alors disposer du bien ou en percevoir le(s) loyer(s). Dans ce cas, le montant à convertir en rente est constitué du prix demandé diminué du bouquet éventuel ;

* Viager non libre : (le plus fréquent) : le bien vendu reste occupé par le vendeur. Il est alors grevé d'un droit de jouissance en faveur du vendeur. Ce droit de jouissance peut revêtir deux formes :

– L'usufruit : c'est l'usage et les fruits ; le vendeur a donc le droit d'occuper le bien toute sa vie. Il a également le droit de le louer et d'en percevoir seul les loyers jusqu'à son décès.

– Le droit d'usage et d'habitation : est un droit réel et personnel. Il ne peut être cédé ni vendu et ne permet pas au vendeur-crédentier de mettre en location, sauf accord exprès entre les parties.

Dans ces deux hypothèses le montant à convertir en rente est constitué du prix demandé diminué de la valeur de la jouissance du bien par le vendeur et ensuite du bouquet éventuel.

Rente

La conversion du capital en rente tient compte de :

– un taux intérêt ;
– l'espérance de vie du créancier ou de la limite de durée fixée entre les parties pour le service de la rente. (Dans le cas où il existe deux cré-

rentiers, on tient compte de l'âge de celui qui a la plus longue espérance de vie. On parle alors d'une rente « sur deux têtes ». Dans ce cas que la rente est réversible à 100% (le dernier survivant des créanciers perçoit la totalité de la rente après le premier décès) ;

– une indexation annuelle sur base de l'indice des prix à la consommation ;

Durée

Le paiement de la rente viagère ne s'éteint, en principe, qu'au décès du créancier. Toutefois, l'allongement de l'espérance de vie assortit désormais quasi systématiquement tout viager d'une durée (env. 15/20 ans). Dans ce cas le créancier voit sa rente majorée. A noter que ce délai porte uniquement sur le paiement de la rente et non sur la durée de la jouissance (le vendeur-crédentier reste dans son bien à vie).

Frais et fiscalité

Si le bien est vendu libre d'occupation les frais sont supportés par le débiteur dès l'acte authentique.

Si le bien est vendu grevé d'un droit de jouissance au profit du créancier, les frais sont supportés par celui-ci tant qu'il bénéficiera de son droit de jouissance. Les frais d'assurance de l'immeuble incombent à l'acheteur (propriétaire) même si le bien reste occupé par le vendeur.

La rente est non imposable dans le chef du créancier, sauf si l'acquéreur est une société (personne morale) ou une personne physique exerçant une activité professionnelle dans le bien vendu.

TREVI
VIAGER

Mieux vivre demain ?

Vous êtes propriétaire d'un immeuble ?
Vous souhaitez un plus grand confort de vie ?
Un complément de pension pour réaliser vos projets ?

Grâce au viager,
bénéficiez
d'une source de revenu,
régulière sécurisée et
non-taxable.

Plus d'info ? Contactez un de nos experts :

☎ 02 / 343 22 40

✉ viager@trevi.be

