

# Le viager, une opportunité pour payer la maison de repos

L'investissement dans l'immobilier via le viager reste une « niche » chez nous, en particulier en Wallonie. Il s'agit pourtant, lorsque la brique quitte lentement le ventre du propriétaire d'âge mûr, d'une solution sûre pour arrondir sa retraite et vivre plus confortablement.

PHILIPPE COULÉE

**Q**ue l'on ait vu ou pas le film «Le Viager» signé Pierre Tchernia qui vient de nous quitter à 90 ans, lier la brique qu'on aura un jour dans le ventre à la mort d'une personne a quelque chose d'immoral, chaque jour qui passe étant doublement savouré par le vendeur et égrené par l'acheteur.

Pourtant, à y regarder de près, cette formule encore peu répandue sous nos latitudes peut au final satisfaire – tant financièrement que moralement – les deux parties. «Le viager s'est fortement développé ces dernières années chez nous et concerne en moyenne 2% des transactions immobilières, ce qui nous a poussés à créer un service dédié. En ces temps de disette sur les placements sécurisants, surtout si on a une retraite insuffisante, beaucoup de seniors devraient y penser pour arrondir leurs fins de mois», insiste Eric Verlinden, le CEO du réseau Trevi, dont une filiale est spécialisée dans le courtage en viager.

## Le principe

Les propriétaires qui vendent leur habitation en viager en conservent l'usufruit tout en disposant d'un capital (acompte) appelé «bouquet» et d'une rente mensuelle, de surcroît indexée et non taxée. La formule est d'autant plus dans l'air du temps que l'espérance de vie s'allonge et que les héritiers éventuels sont, la plupart du temps, à l'abri du besoin. «Nous conseillons un écart d'âge de minimum 20 ans entre vendeur et acquéreur d'un viager; et en général à partir de la septantaine, voire auparavant si le bien est immédiatement disponible pour l'acquéreur. Dans ce cas, on parle de 'viager libre': outre le bouquet, le vendeur souhaitera bénéficier d'un revenu régulier indexé sans plus aucune contrainte de gestion locative ou fiscale – un super loyer en quelque sorte...», détaille le patron de Trevi.

Du côté des acquéreurs, la formule a de quoi attirer les investisseurs. Elle permet en effet d'entrer sur le marché immobilier avec un faible apport (bouquet et frais d'acte) et d'épargner via le versement des rentes mensuelles. Au décès du vendeur, on devient propriétaire d'un bien que l'on peut mettre directement en location et dégager ainsi des revenus complémentaires à sa pension. «Il n'est d'ailleurs plus rare de rencontrer des investisseurs qui achètent un viager pour leurs enfants: une fois adultes, ils peuvent ainsi disposer d'un toit provisoire à eux ou d'un revenu locatif», ajoute Eric Verlinden.

## Les risques

Ils sont assez évidents et varient diamétralement entre les contractants: pour le vendeur, décéder trop vite; et pour l'acquéreur, payer trop longtemps. S'agissant d'un

## CAS VÉCU LA CLAUSE DE GESTION LOCATIVE

Guillaume R., 75 ans, vend son appartement place Flagey à Bruxelles en viager. Le bouquet demandé (acompte à la signature du contrat) est de 10.000 euros et la rente mensuelle est fixée à 600 euros durant 15 ans. Techniquement, Guillaume vend la nue-propriété. Dans le pire des cas, la dépense totale théorique à amortir est de 118.000 euros (10.000 + 600 x 12 mois x 15 ans). Sauf si Guillaume vit au-delà de 90 ans et conserve son usufruit, sans rentrée mensuelle. Dans les faits, le scénario est souvent différent: Guillaume R. vend son immeuble à 75 ans; 5 ans plus tard, il perd de l'autonomie et souhaite vivre dans une maison de repos assistée. Il conserve toutefois sa rente et va pouvoir donner son immeuble en location pour en retirer un profit supplémentaire.

Viager Fund propose d'emblée une clause contractuelle de «gestion locative», déchargeant le propriétaire âgé des tracas de gestion et la prenant à sa charge... moyennant versement de 50% du loyer. C'est beaucoup, mais c'est confortable. Et la rente mensuelle avoisine au final les 1.000 euros.



Le principal «risque» pour l'acheteur, c'est que le vendeur (crédirentier) vive très vieux, comme dans le célèbre film «Le Viager»... © LES FILMS DARGAUD/RONALD GRANT

# 2%

C'est, selon le réseau Trevi, le pourcentage actuel de ventes immobilières annuelles qui seraient passées sous viager.

contrat aléatoire, le rendement net n'est jamais connu à l'avance. Mais l'accord théorique vise à satisfaire les deux parties. Le notaire qui établira le contrat veillera d'ailleurs à ce qu'il reste équilibré et protège le vendeur contre tout risque de rente impayée.

## Viager Fund: diversifier le risque

Certains investisseurs convaincus par le viager rechignent à tout miser sur un seul locataire et un seul bâtiment, préférant diversifier le risque dans la «brique papier» gérée par d'autres. Viager Fund propose une solution novatrice et promet un rendement (estimé) décent, mais les frais de gestion sont élevés.

Après la titrisation des bureaux, des commerces, des logements meublés ou pas, des maisons de repos, des kots d'étudiants, des cliniques spécialisées, des cafés ou des hôtels, les toits mis en viager devaient tôt ou tard susciter la créativité d'«assembleurs» en quête de nouveaux produits. C'est ce qui a suscité la rencontre de deux professionnels dans leur segment respectif. Leur projet: créer un portefeuille immobilier dont tous les actifs seraient en viager et lever des fonds

pour élargir le portfolio tout en mutualisant le risque sur plusieurs biens et plusieurs têtes. Ainsi est né en 2015 Viager Fund.

Les concepteurs de ce véhicule de niche, Philippe Verdonck, spécialiste de la finance et du droit commercial, et Patrick Menache, agent immobilier, ne sont pas des inconnus sur la place bruxelloise. Une fois l'option prise de créer une société de droit commun (société civile), sans personnalité juridique mais avec une indivision des actifs et des statuts qui régulent clairement les droits et les devoirs des contractants-investisseurs concernés, à l'image d'une SPRL classique, encore fallait-il sélectionner au mieux les biens pris en portefeuille. «Or, c'est moins évident qu'on ne le pense...», intervient Philippe Verdonck, inspiré par le modèle français.

L'enjeu était clair: établir des critères pour sélectionner les biens en viager mis en portefeuille afin qu'ils offrent un ratio coût/ren-

dement/retour sur investissement optimal avec une mise de départ plancher de 60.000 euros par investisseur et un rendement final comprenant également une plus-value immobilière évaluée à 2,5% par an. «Je voulais vraiment que ce soit 'à l'équerre' comme on dit, que ce soit ficelé comme pour nous-mêmes si nous concevions ce véhicule pour d'autres. D'ailleurs, nous prenons une part dans chaque fonds que nous lancerons», explique Philippe Verdonck.

Aujourd'hui, le modèle prend lentement corps après une première levée de fonds de 2,4 millions d'euros. Elle permettra de réunir une vingtaine d'immeubles occupés dont la valeur vénale avoisinera les 220.000 euros nets à la revente, plus-value non escomptée, «avec des rentes limitées à quinze ans, un âge