

Le viager, une niche qui ne demande qu'à décoller

- Les ventes en viager restent microscopiques en Belgique.
- Et pourtant, la situation des seniors est propice à une augmentation des parts de marché.
- Explications.

Il est difficile, voire impossible, de chiffrer le nombre de ventes en viager qui ont lieu chaque année en Belgique. Certains parlent de 800 à 1.000 ventes, d'autres sont moins « généreux ». Une chose est sûre : ce secteur reste un secteur de niche et l'augmentation n'est pas à l'ordre du jour.

Et pourtant, plusieurs indices permettent de penser que le viager pourrait décoller un jour. Les Belges vivent plus longtemps, leur pension s'effrite (surtout côté wallon) et il reste toujours quelque chose comme 265 milliards d'euros qui dorment sur les comptes d'épargne dont on sait qu'ils ne rapportent plus rien.

Alors, pourquoi ce sur-place ? « Je vois deux raisons à cela, nous indique Philippe Verdonck qui vient de lancer Viah, une agence spécialisée dans ce type de transactions. La première a trait aux vendeurs : ils ne connaissent pas bien la formule du viager, en tous cas pas suffisamment que pour franchir le pas. C'est d'autant plus regrettable que le nombre de seniors augmente sans cesse dans notre pays et ils perçoivent des pensions de 30 à 40 % moins élevées qu'en France ou au Luxembourg par exemple. »

La deuxième raison est liée aux acheteurs. « Pour acheter un bien en viager, on ne peut pas contracter d'emprunt hypothécaire car le bien ne peut être hypothéqué puisqu'il sert déjà de garantie pour le vendeur, poursuit Philippe Verdonck. Conséquence : l'acheteur doit disposer d'une très grosse partie en cash. »

Baisse des droits d'enregistrement

Et l'agent de nous citer l'exemple d'une petite maison qu'il vient tout juste de visiter à Binche. « Sur le marché normal, elle vaudrait 190.000 euros, dit-il. Le vendeur souhaite un bouquet (NDLR : la part que doit lui verser l'acheteur lors de l'achat) de 30.000 euros. Si vous ajoutez à cela les droits d'enregistrement (12,5%), plus les frais



Le marché du viager pourrait bientôt s'animer, en particulier parce que les Belges vivent plus longtemps et que leur pension s'effrite. © DR

de notaire et la commission de l'agence immobilière, vous arrivez à 70.000 euros à débours cash. Les Belges qui peuvent sortir une telle somme ne sont pas légion... »

Tous les spécialistes du viager attendent impatiemment que passe une mesure qui pourrait révolutionner le secteur. Mais personne ne sait... si cette mesure passera un jour et si oui, ils savent encore moins quand. La Wallonie planche, en effet, depuis quelque temps sur l'abaissement des droits d'enregistrement de 12,5 % à 6 %. « Cela pourrait constituer un véritable déclic, assure à ce sujet Daniel Domb, le responsable du viager chez Trevi. André Antoine (le président du Parlement wallon) pousse pour cette formule mais je suis incapable de vous dire si elle verra le jour. Je l'espère en tout cas car les droits d'enregistrement sont propre-

ment exorbitants. Dans le cas où le bien que vous convoitez serait le troisième en votre possession, on est à 15 %... »

Dans leur agence spécialisée de Woluwe-Saint-Lambert intitulée Viagerim, Jacqueline Jacobs et son époux Jean-François croisent eux aussi les doigts pour que la mesure devienne effective. Ils ont constaté ces derniers mois une progression des demandes et des offres en Wallonie mais le marché reste très limité. A Bruxelles, les transactions se seraient même raréfiées. « Les droits d'enregistrement à 6 % en Wallonie seraient assez formidables, se borne à déclarer la première, car cela libérerait une partie du marché du viager. Mais une partie seulement car la Flandre reste réticente face au viager. Question de mentalité puisque le Flamand reste très conservateur... »

Un avis que partage Philippe Verdonck. « En Flandre, le marché est encore trop timide, exprime-t-il. Le Flamand n'aime pas le côté aléatoire, il recherche la sécurité avant tout. Or,

vendre et acheter en viager comporte une part d'incertitude. L'acheteur ne sait pas jusque quand il devra payer ses rentes... »

A ce sujet, il est bon de rappeler les deux formules de viager qui existent : le viager occupé et le viager libre.

Dans le premier cas, le vendeur continue d'occuper son bien et perçoit tous les mois jusqu'à son décès une rente viagère fixée entre lui et l'acheteur. Dans le cas du viager libre, le vendeur perçoit un bouquet et une rente mensuelle plus élevée mais il doit quitter son bien. L'acheteur peut ainsi soit l'occuper lui-même, soit le mettre en location, d'où la rente plus élevée.

Aujourd'hui, cette dernière formule ne représente que 8 % des ventes en viager. « Le marché du viager est plus que jamais un secteur régi par les acquéreurs, insiste Philippe Verdonck. Il y a beaucoup plus de demandes que d'offres. Avec Viah, j'ai un peu de tout : de l'appartement à 1 million d'euros à Bruxelles jusqu'à la petite maison à

BON À SAVOIR

Un rachat est possible

Même s'il est encore fortement méconnu tant du côté des vendeurs que des acheteurs, le viager ne date pas d'hier. Il possède des avantages non négligeables, puisqu'il permet de vendre très rapidement votre maison, appartement ou capital et de recevoir chaque mois une rente viagère indexée et non taxée, sans oublier le bouquet qui est versé lors de la transaction.

Une question que l'on peut se poser est la suivante : un viager peut-il être racheté - dans le cas où l'acheteur ne parvient plus à payer les rentes au vendeur ? La réponse est oui. Le premier acheteur peut en trouver un autre à qui revendre le bien. Le deuxième acheteur sera évidemment tenu de respecter le paiement des rentes défini lors du premier achat, de telle sorte que le vendeur n'y verra que du feu. A noter, aussi, que la loi stipule que dans le cas où l'acheteur ne paie pas la rente trois mois d'affilée, le vendeur peut faire annuler la vente devant les tribunaux et récupérer entièrement son bien.

PAL

Binche dont je vous ai déjà parlé. Je sors mes biens beaucoup plus vite que je ne les rentre. »

Daniel Domb ne dit pas autre chose même s'il constate que la concrétisation de la vente prend toujours beaucoup de temps. « Entre le moment où l'on vient prendre les premières informations et celui où les deux parties passent à l'acte, le temps est souvent très long, dit-il. Et c'est un peu normal puisqu'à l'inverse d'une transaction classique où le vendeur et/ou l'acheteur peuvent être pressés de vendre ou d'acheter, dans le cas d'un viager, il n'y a aucune urgence. »

Ceci dit, chez Trevi on veut rester confiant : le viager a encore de beaux jours devant lui. « Trevi viager a été créé en 2012 et nous réalisons entre 35 et 40 ventes par an, conclut Daniel Domb. Ce n'est pas énorme mais c'est conforme à nos prévisions. En tout cas, nous faisons le nécessaire pour augmenter la part de marché... »

PAOLO LEONARDI

Le Danemark, paradis des investisseurs immobiliers en 2016

Pour la sixième année consécutive, le consultant international Deloitte a mené une étude sur le marché résidentiel européen. Première constatation relevée au niveau belge : les prix enregistrent une croissance qui s'est fortement ralentie depuis 2011 : +1,1 % en 2016. Bruxelles (+2,7 %), Anvers (+0,5 %) et Gand (-3,2 %) ont enregistré des fortunes diverses.

Les villes les plus intéressantes pour investir en termes de revenus locatifs se situent au Dane-

mark, en Pologne et en Hongrie. Le rendement y fluctue entre 6 et 8 %. Quant aux rendements les plus faibles, on les retrouve dans le centre de Londres (2 %), à Paris (2,8 %) et à Vienne (2,8 %).

En Belgique, les rendements affichés par Bruxelles (4,2 %), Anvers (4,5 %) et Gand (4,3 %) sont proches de la moyenne européenne pour les grandes zones urbaines.

Les prix des logements progressent dans tous les pays étudiés par Deloitte, sauf au

Royaume-Uni (-9 %) et en Italie (-1,5 %). Le marché le moins performant est celui de Londres, un phénomène qui s'explique par le recul de la livre sterling suite au vote sur le Brexit.

La croissance la plus vigoureuse, nous apprend encore le communiqué, est constatée en Slovaquie, où les prix ont grimpé de manière impressionnante (26,5 %), au Danemark, en Pologne et en Hongrie.

Autre élément intéressant de l'étude : les années de travail qui

« servent » à acheter son logement. Attention : Deloitte prend en compte ici les salaires bruts et analyse l'achat d'un logement neuf standard (70 m²). A ce sujet, on travaille en Belgique 5,3 années pour s'acheter ce type de logement, ce qui fait de notre pays un de ceux (avec l'Allemagne et les Pays-Bas) où les logements sont les plus abordables. Mais quand on connaît la différence qu'il y a en Belgique entre le salaire brut et le salaire net, il convient de (fortement) nuancer

ces propos... Les habitations les moins abordables se trouvent en Tchéquie (11 ans de salaire brut) et au Royaume-Uni (10 ans).

Quant à l'endettement des familles belges (soit le rapport entre la dette hypothécaire et le revenu disponible), il n'est pas excessif. Le rapport s'élève à 88 %, ce qui est plus qu'en Allemagne (67 %), mais beaucoup moins qu'aux Pays-Bas (193 %).

Chez Deloitte Belgique, on reste confiant quant à l'évolution de l'immobilier à l'intérieur de

nos frontières. « Le marché immobilier belge conserve des fondamentaux solides, explique ainsi Frédéric Sohet, responsable immobilier. Il est alimenté par l'appétit des petits investisseurs et la rareté des terrains à bâtir. Nous n'observons pas d'excédent d'offre et la situation financière des ménages reste robuste. A notre avis, l'augmentation modérée du prix des logements en Belgique, correspondant à l'inflation, va se maintenir. »

PAL



WILLY GROUP
NAESSENS

BÂTIMENTS INDUSTRIELS AGRO PISCINES

EQUILIS

nous a aussi fait confiance!

Client: Equilis | Surface: 15.000 m²

Ville: Couillet | Architecte: AGUA sprl

www.willynaessens.be