

Daniel Domb, spécialiste  
« *Le viager permet au vendeur  
de maintenir son train de vie* »

Existe-t-il des différences régionales ?

**Daniel Domb :** Le viager est actuellement plus répandu dans la partie francophone en Belgique. Nos ventes en viager se concentrent pour le moment à Bruxelles et dans sa périphérie, mais aussi à la côte. Comment l'expliquer ? Le viager est plus répandu en France. En Flandre, les investisseurs sont davantage tournés vers le monde anglo-saxon, avec des prises de risques différentes. Cela dit, le viager va clairement prendre de l'ampleur dans les prochaines années. Il y a un changement de mentalité. Il est loin le temps où le viager était seulement vu comme une spéculation sur le décès d'une personne. Il s'agit désormais d'un contrat win-win. L'acheteur participe aussi à une dynamique positive. Il permet au vendeur d'améliorer ou de maintenir son train de vie.

Que représente aujourd'hui le viager en part de marché ?


Les ventes en viager représentent actuellement moins de 1 % du marché immobilier. Mais il ne serait pas étonnant qu'elles atteignent de 3 à 5 % dans les années à venir.

Pour quelles raisons vendre en viager ?

La capacité de l'Etat à honorer le paiement des pensions inquiète pas mal de personnes. Le viager est vu comme un complément de pension régulier et crédible. Les rentes sont généralement indexées (ce qui doit être précisé dans le contrat), il n'y a donc pas de mauvaises surprises. Les rentes viagères sont par ailleurs considérées comme le résultat d'une vente immobilière. Elles ne sont pas taxées à conditions qu'elles soient versées par un particulier. Le viager est clairement à envisager comme une seconde pension. D'autant que la méfiance envers les placements bancaires classiques n'a fait que croître ces dernières années.

Existe-t-il un profil type de vendeur ?

La plupart des vendeurs (de 70 à 75%) n'ont pas d'enfants. Ils souhaitent récupérer des liquidités de leur capital investi dans leur bien immeuble et profiter de revenus complémentaires. Pour d'autres, le viager est choisi par nécessité. Leur retraite est parfois insuffisante. Les dépenses quotidiennes sont en



Daniel Domb est le responsable des ventes viagères pour le groupe immobilier Trevi.

hausse, par exemple à cause de soins de santé en augmentation.

Viager occupé ou libre ?

Le viager occupé permet à la personne ou au couple (on parle de deux têtes) de continuer à occuper le logement tout en percevant une rente. Autrement dit, les vendeurs continuent à bénéficier de l'usufruit. Le viager occupé est clairement la formule la plus courante, elle représente chez nous de 90 à 95 % des contrats. L'autre type de viager, c'est le viager libre. Il concerne ceux qui ne résident pas ou plus dans leur habitation et qui ne souhaitent plus avoir les contraintes d'une gestion locative. L'acquéreur peut alors occuper le bien ou le mettre en location. La rente est alors plus élevée. Dans les deux cas de

figure, un viager prend fin au décès du ou des vendeurs.

Quel est le profil de l'investisseur ?

Ceux qui investissent dans un viager sont généralement âgés de 35 à 60 ans. Ils sont propriétaires et n'ont pas besoin du support des banques. C'est une forme de placement immobilier en cas de viager occupé. L'acheteur bénéficiera d'une décote sur le prix et profitera de la plus-value immobilière. Cette décote correspond à l'abattement d'occupation par le vendeur. L'investisseur n'aura pas à gérer un locataire, l'occupant continuant à entretenir le bien. Ce type d'investissement est fiscalement neutre pour l'investisseur : le précompte et la déclaration du RC restent à charge de l'usufruitier occupant. ■