

La vente en viager, une bonne solution ?

Vous êtes propriétaire d'un bien immobilier et cherchez à le vendre afin d'assurer votre retraite sans pour autant avoir à quitter votre domicile ? La vente en viager peut être une solution intéressante. Mais de quoi parle-t-on exactement ?



Grégoire Jatton
Notaire à Lausanne

swis **Not** .ch

Le viager occupé, soit la forme de viager la plus largement répandue, repose sur le principe suivant : le vendeur cède sa propriété à un acquéreur, mais conserve le droit d'occuper son bien-fonds jusqu'à la fin de ses jours. En contrepartie, l'acheteur s'engage à verser un capital en espèces, ainsi qu'une rente régulière en faveur du vendeur, et ce jusqu'à son décès.

Un des avantages majeurs du viager est qu'il permet au vendeur, lequel doit en pratique être âgé de 70 ans au moins, de maintenir un niveau de vie confortable pendant sa retraite, sans avoir à déménager. De l'autre côté, cela permet à l'acheteur, lequel doit en pratique avoir au minimum vingt ans de moins que le vendeur, d'acquérir un bien immobilier à un coût potentiellement inférieur à celui du marché, avec la possibilité de réaliser un investissement immobilier intéressant, selon la durée de vie du vendeur.

Les modalités de paiement d'une vente en viager occupé comprennent donc le versement d'un capital unique en espèces correspondant en principe à une fourchette comprise en 20 et 30 % de la valeur du marché du bien vendu ; la constitution d'une rente viagère sur la tête du vendeur ; la constitution d'un droit d'usage en faveur du vendeur.

Les risques

Bien que très attractive en théorie, la vente en viager n'est pas exempte de défis et de risques potentiels. Les parties doivent en effet prendre en compte différentes variables, telles que la longévité du vendeur, les coûts d'entretien du bien vendu, la fluctuation du marché immobilier, de même que les différentes conséquences fiscales, ainsi que les risques encourus en cas d'insolvabilité de l'une ou l'autre des parties.

Parmi les aspects cruciaux de la négociation d'un tel type de contrat, figurent notamment la détermination de la rente, laquelle dépend principalement de facteurs imprévisibles tels que l'espérance de vie du vendeur et les conditions du marché immobilier, de même que le choix du droit d'usage en faveur du vendeur. Ce dernier peut prendre la forme d'un droit d'habitation ou d'un usufruit. À cet effet, il sera notamment important de prendre en considération le fait que l'exercice de l'usufruit est cessible, ce qui n'est en revanche pas le cas du droit d'habitation, quand bien même le vendeur serait dans l'impossibilité de rester domicilié dans le bien-fonds vendu. L'usufruitier, en revanche, devra s'acquitter de charges plus importantes que s'il était au bénéfice d'un droit d'habitation.

EN RÉSUMÉ

- **La vente en viager représente une approche flexible de la transaction immobilière, pouvant offrir des avantages tant pour le vendeur que pour l'acheteur.**
- **Il convient de disposer d'une compréhension approfondie des implications juridiques, financières et fiscales avant d'envisager la signature d'un tel type d'acte.**
- **Il y a une part de risques/inconvénients importante et inévitable pour les deux parties : notamment, et en résumé, pour le vendeur, si son décès intervient en termes de probabilité plus tôt que prévu et, pour l'acheteur, si la durée de vie du vendeur est plus longue que statistiquement prévue. Nous avons tous en tête l'exemple bien connu de Jeanne Calment, qui serait morte à 122 ans après avoir vendu son appartement en viager à un notaire à l'âge de 90 ans !**