

Vous êtes vendeur :

Vous envisagez la vente d'un de vos biens soit en viager libre soit en viager occupé votre vie durant ou pour une période limitée.

Cette décision est souvent difficile à prendre : elle est en effet très importante s'agissant d'une opération qui vous engage pour le reste de votre vie.

Quel viager souhaitez-vous effectuer ?

1. Vente en viager libre

Elle est relativement simple à effectuer pour les vendeurs dont l'âge se situe entre 65 et 75 ans. Au-delà elle est plus difficile : le montant de la rente viagère pour l'acquéreur sera souvent supérieure aux mensualités d'un prêt bancaire d'une durée peut-être plus longue, mais dont les mensualités seront, elles, fixes (sauf si taux variable). C'est pourquoi très souvent les acquéreurs privilégieront alors le prêt bancaire classique de préférence à la rente viagère.

Les calculs de la rente viagère sont relativement simples.

Pour un local d'habitation, nous prendrons pour déterminer la rente viagère un taux d'intérêt se situant entre 2 et 3% et votre espérance de vie (ou plusieurs) pour vous aider à comparer. En effet la rente viagère est indexée sur le coût de la vie à la différence d'une mensualité d'un prêt bancaire (sauf si taux d'intérêt variable). C'est pourquoi le taux de rente doit être déterminé avec un taux d'intérêt relativement modeste. Attention le taux de la rente viagère devra toujours être supérieur au taux de la rentabilité nette (avant impôt sur le revenu) du bien cédé s'il était loué. A défaut de l'être, la vente en viager pourrait être annulée faute d'aléa. C'est pourquoi vous devrez nous communiquer une estimation du loyer brut (hors charges locatives) et le loyer net d'une estimation des charges du propriétaire. Si ces deux informations vous sont inconnues nous effectuerons une estimation.

Le viager libre vous intéressera tout particulièrement si vous êtes soumis à un taux d'imposition élevé et que vous souhaitez ne pas être confronté à la gestion locative.

Nos conseils vous seront souvent nécessaires, sur le plan des calculs, du juridique et du fiscal, tant pour l'acquéreur que pour vous-même : absence pour l'acquéreur par exemple de déductibilité de la rente des revenus fonciers si le bien est loué et imposition pour vous à l'ISF sur le capital constitutif de la rente viagère (ce qui est parfaitement injuste).

N'oubliez pas non plus que nous pouvons vous conseiller sur le plan de la gestion de patrimoine et du viager financier (par l'entremise de la Fiduciaire de gestion de Patrimoine).

2. Vente en viager occupé

Celle-ci est une opération complexe et longue à réaliser : les vendeurs sont en effet de plus en plus nombreux, considérant :

1. la progression constante des espérances de vie.
2. des retraites qui ne suivent pas toujours le coût de la vie, alors que les dépenses progressent plus rapidement.
3. les risques des placements.

Vous êtes vendeur :

2. Vente en viager occupé (suite)

La rente viagère immobilière vous permettra de recevoir une rente indexée sur le coût de la vie à la différence d'une rente viagère financière servie par une compagnie d'assurances, tout en vous permettant de continuer à vivre chez vous.

Les acheteurs, pour le viager occupé (la quasi-totalité du marché : le viager libre étant rare), s'y intéressent s'agissant d'un placement immobilier à long terme, qu'ils pourront un jour à leur tour céder une fois le bien devenu libre, soit au comptant, soit contre le paiement d'une rente viagère immobilière dont le pouvoir d'achat sera garanti à la différence de nombreuses retraites.

Faudra-t-il encore réussir à convaincre un acquéreur de l'intérêt d'une telle opération face à l'augmentation constante des espérances de vie et à la concurrence de l'immobilier traditionnel de placement.

C'est pourquoi l'information plus claire que nous proposons des caractéristiques des opérations viagères devrait permettre d'accroître l'intérêt des investisseurs qui pourront comparer ces opérations à d'autres placements.

Comment sont effectués nos calculs pour le viager occupé ?

Ils le sont à partir :

- De la valeur libre du bien.
- Du bouquet que vous souhaitez recevoir.
- De diverses espérances de vie (consultez l'onglet espérances de vie).
- Des frais d'acquisition (bouquet souhaité, droits d'enregistrement, commission d'agence immobilière si elle est à la charge de l'acquéreur, émoluments du notaire).
- D'une estimation des charges annuelles du propriétaire (à défaut de les connaître, nous les estimerons).
- D'une estimation de la valeur locative du bien (à défaut de la connaître, nous l'estimerons).
- De divers taux de rendement interne prévisionnel (consulter l'onglet expliquant ce qu'est le TRIP pour l'acquéreur) tenant compte ou ne tenant pas compte d'une partie ou de la totalité des charges supportées par l'acquéreur.

Nous vous communiquerons ensuite le résultat de nos calculs qui vous aideront à comparer la vente traditionnelle en viager aux autres possibilités qui vous sont aujourd'hui offertes (prêts seniors, autres modes de vente) ou même ne pas vendre.

Les acquéreurs eux pourront comparer le TRIP escompté d'une opération viagère à toute autre forme de placement. Le TRIP est un instrument de mesure comme l'est un taux effectif global (TEG) pour un prêt bancaire.

Vous pourrez également communiquer aux acquéreurs, si ces derniers vous le demandaient, les divers TRIP obtenus considérant vos exigences financières.

Vous êtes vendeur :

Quelles solutions autres que le viager classique s'offrent à vous :

- La vente au comptant sans rente viagère pendant la période d'occupation.
- La vente à un investisseur en devenant son locataire.
- Le prêt viager hypothécaire (PVH) du Crédit Foncier.
- Le prêt hypothécaire cautionné (PHC) du Crédit Immobilier de France.
- Le viager financier auprès d'une compagnie d'assurances.
- Les rachats partiels sur un contrat d'assurance vie.

Nous vous aiderons dans le choix de la solution la mieux adaptée à votre situation personnelle. Nous vous conseillons également de consulter l'onglet destiné aux acquéreurs : vous pourrez ainsi mieux comprendre notre démarche, à savoir une opération équitable pour chacune des parties.

Quelles seront les modalités de notre intervention ?

Le premier contact sera toujours gratuit. Si vous souhaitez exclusivement des conseils, par exemple la lecture d'un projet de compromis de vente, d'un acte de vente, nous vous préciserons le coût de notre intervention. Celui-ci sera toujours très inférieur à une commission d'agent immobilier qui, lui, effectuera un travail totalement différent qui demande des investissements importants en temps et en coûts : recherche des vendeurs et acquéreurs, publicités...

Si vous recherchez un acquéreur nous vous mettrons alors en relation avec un intermédiaire qui se sera engagé à respecter une charte de qualité : nous vous déconseillons en effet la vente directe de particulier à particulier ou avec un intermédiaire non spécialisé.

Vous pouvez également vous adresser au Centre Européen de Viagers qui lui effectue des transactions immobilières dans toute la France :

- > Paris et autres régions Madame ROBLIN 01.42.68.05.43 ou sur le 06.06.65.01.05.
- > Sud Est Madame CHOTEAU 06.09.15.11.83
- > Sud Ouest Madame PETRANKER 09.71.52.37.17. ou portable 06.84.92.21.86.
- > Région Lyonnaise et Alpes Madame GIRAY : 04.78.18.93.88 ou portable 06.06.65.01.05

Vous pouvez également nous laisser un message sur notre site www.ipviager.com