

L'avis de l'expert

Vente en viager, la bonne idée?

Florence Mennet

Notaire à
Lausanne,
membre de l'ANV

La vente en viager est une variante de la vente immobilière qui se caractérise juridiquement par l'existence d'un aléa: la durée de vie du vendeur. Vous souvenez-vous du cas de Jeanne Calment, désignée doyenne de France, qui avait vendu en viager son appartement à 90 ans à son notaire? Ce dernier a ainsi assuré le paiement d'une rente viagère jusqu'à son propre décès, puis au travers de son épouse à l'ancienne propriétaire jusqu'à la fin de sa vie, soit jusqu'à ses 122 ans, payant ainsi près du double du prix réel.

En général, ce sont des personnes entre 70 et 85 ans qui, voyant fondre leurs revenus, vendent leur bien en viager afin d'obtenir un complément de revenus tout en conservant le droit de rester vivre dans le bien immobilier vendu en viager et, cas échéant, d'obtenir une rente mensuelle supplémentaire.

Le contrat de vente en viager est un acte dressé en la forme authentique par un notaire qui permet au propriétaire vendeur de continuer d'habiter dans son logement (viager occupé). Le vendeur se réserve ainsi

un droit d'usage sous forme d'un droit d'habitation.

Le bien immobilier est financé par le versement d'un capital, appelé également le bouquet, qui n'est qu'une fraction de la valeur du bien, complété par un droit d'habitation en faveur du vendeur qui peut également être complété par un versement d'une rente viagère. Il est ici précisé que le droit d'habitation ainsi que la rente viagère sont tous deux capitalisés en fonction de l'espérance de vie du vendeur.

D'un point de vue fiscal, dans le canton de Vaud, le vendeur sera soumis à l'impôt sur le gain immobilier. À noter que le prix de vente de référence est constitué du montant du bouquet additionné du montant des prestations périodiques capitalisées

composées par la valeur capitalisée du droit d'habitation, ainsi que, cas échéant, la valeur capitalisée de la rente viagère. De plus, le vendeur devra déclarer au titre des revenus la valeur du droit d'habitation ainsi que les rentes viagères perçues durant l'année à hauteur de 40%.

Quant à l'acheteur, il devra s'acquitter de l'impôt sur les droits de mutation qui sera également calculé sur le prix global (bouquet additionné du droit d'habitation et des rentes viagères capitalisées).

D'un point de vue financier, le bouquet, bien que fixé librement entre les parties, doit permettre au vendeur de rembourser une éventuelle hypothèque, y compris la pénalité pour rupture anticipée de ladite hypothèque,

l'impôt sur le gain immobilier ainsi que l'éventuelle commission de courtage. L'acquéreur devra en général procéder au paiement du bouquet au moyen de ses fonds propres, permettant ainsi au droit d'habitation du vendeur de rester prioritaire.

Le contrat devra également prévoir une répartition des charges entre le vendeur et l'acheteur. En général, le vendeur s'acquittera des charges dévolues aux locataires et supportera le coût des travaux ordinaires d'entretien, y compris les éventuels contrats d'entretien. Le vendeur supportera également l'impôt sur la valeur locative.

L'acheteur prendra à sa charge le coût des travaux plus importants et des autres mesures indispensables à la conservation de la propriété. Il s'acquittera également des éventuelles charges de copropriété, ainsi que de l'impôt foncier.

Finalement, la vente en viager impose des garanties et une grande vigilance quant au paiement de la rente. Le contrat devrait contenir des clauses résolutoires permettant d'assurer au vendeur le paiement de cette rente.

Pour en savoir plus et bénéficier d'un premier conseil personnalisé: la permanence des notaires, tous les jeudis de 16 h à 19 h, sans rendez-vous, chez Romandie Formation, rue du Petit-Chêne 38, 1003 Lausanne.

www.notaires.ch/associations/vaud/organisation/permanences/html

Chronique

Par Carine Hayoz, membre du comité de wipswiss



Aging in Place, résidences pour les seniors

Le nombre croissant de personnes âgées et leur souhait de rester le plus longtemps possible dans leur propre habitation nécessitent de nouveaux bâtiments adaptés. La prise en charge dans un centre pour personnes âgées ou une maison de retraite n'est souvent envisagée qu'au-delà de 80 ans - si elle l'est un jour! Il faut donc développer les formes d'habitat qui répondent aux aspirations à une vie indépendante et autonome de ce créneau démographique.

Le mode de vie détermine également nos préférences lorsque nous devons choisir le type d'habitat et les

services pour nos vieux jours. Les retraités demandent à choisir eux-mêmes leur lieu de vie et leurs services. Il en résulte un besoin de logements assortis de services à la carte, dont la localisation satisfait à des cri-

«Les retraités demandent à choisir eux-mêmes leur lieu de vie et leurs services»

ères précis (proximité des infrastructures et des services) et dont l'architecture est adaptée, sans obstacles physiques et avec un ascenseur pour permettre à leurs habitants de conserver plus longtemps leur environnement familial. Tant la plate-forme de services anonyme ouverte à tous que l'homme à tout faire/le concierge que chacun appelle par son prénom dans l'immeuble sont indispensables.

Venez assister à l'événement wipswiss «Aging in Place - résidences du futur pour personnes âgées» - sur la base du Rapport sur l'âge 2018. Le

professeur François Höpflinger, chercheur suisse le plus renommé dans le domaine du vieillissement et de la génération, présentera les derniers résultats de la recherche et les tendances actuelles. Les participants pourront ensuite visiter un exemple pratique créé par l'entreprise Tertianum comprenant des transformations internes combinées à une gamme de services sur mesure ou un logement dans une résidence pour personnes âgées. Le 30 janvier 2020, à 17 h 30 Residenz im Brühl à Zurich.

www.wipswiss.ch