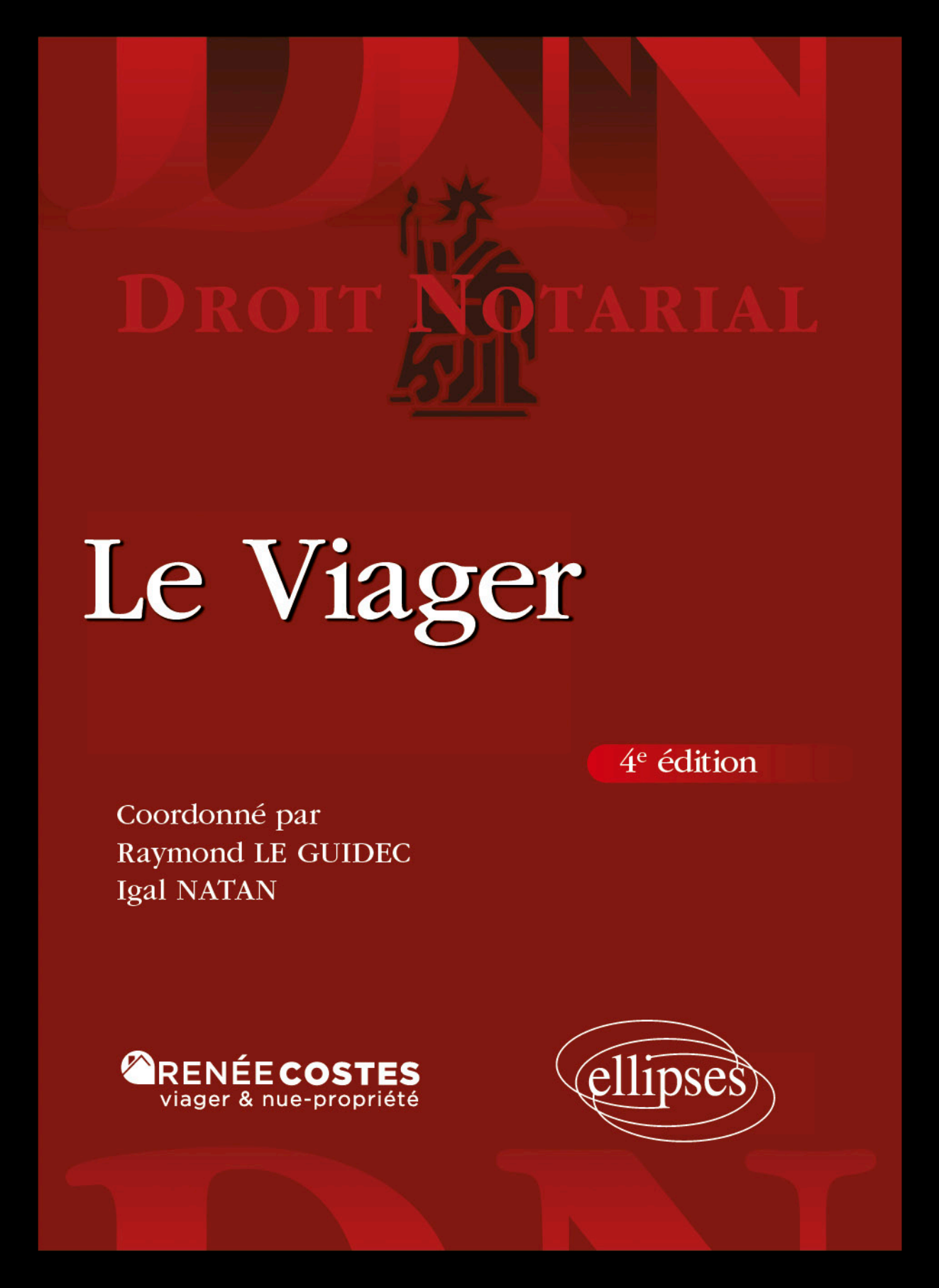




DROIT NOTARIAL

Le Viager

4^e édition

Coordonné par
Raymond LE GUIDE
Igal NATAN

 **RENÉE COSTES**
viager & nue-propriété

 ellipses

**Droit
notarial**

collection
dirigée
par
Raymond
Le Guidec

VIAGER

Vente immobilière en viager et viager hybride

Raymond LE GUIDE

Professeur émérite
à Nantes Université

4^e édition

Igal NATAN

Directeur associé Renée Costes Viager

Avec la collaboration de :

Gérard CHABOT

Maître de conférences
à Nantes Université

Christophe LESBATS

juriste
au CRIDON-ouest

Fanny GARCIA

Maître de conférences
à Nantes Université

Julie URION

Juriste fiscaliste

Vivien ZALEWSKI SICARD

Maître de conférences
à Nantes Université

Émilie GICQUIAUD

Maître de conférences
à l'université d'Angers



Retrouvez tous les titres de la collection
sur www.editions-ellipses.fr



Mise en pages : Nicolas ROBIN

ISBN 9782340-121249

Dépôt légal : septembre 2026

©Ellipses Édition Marketing S.A.

8/10 rue la Quintinie 75015 Paris



Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L. 122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.editions-ellipses.fr



AVANT-PROPOS

Ce n'est pas une révélation, c'est un rappel : l'allongement de l'espérance de vie – et notamment l'espérance de vie en bonne santé, est à la fois une chance pour chacun et un enjeu contemporain crucial pour les individus et notre Pays.

Quelques chiffres permettent d'illustrer la situation. Le nombre de personnes âgées de plus de 60 ans devrait progresser de plus de 8 millions d'ici 2040 (INSEE). Après le départ à la retraite, les revenus diminuent significativement alors que les dépenses continuent le plus souvent d'augmenter. Entre 55 et 80 ans, les revenus diminuent de près de 40 % en moyenne, du fait de la baisse relative des pensions de retraite, de l'allongement de la durée de la vie et de l'augmentation des besoins qui entraîne des dépenses supplémentaires. Pour autant, les retraités, dont 74 % sont propriétaires de leur résidence principale, sont pourtant bien pourvus en patrimoine mais manquent de liquidités disponibles et disposent de revenus insuffisants pour financer leurs nouveaux besoins liés au vieillissement.

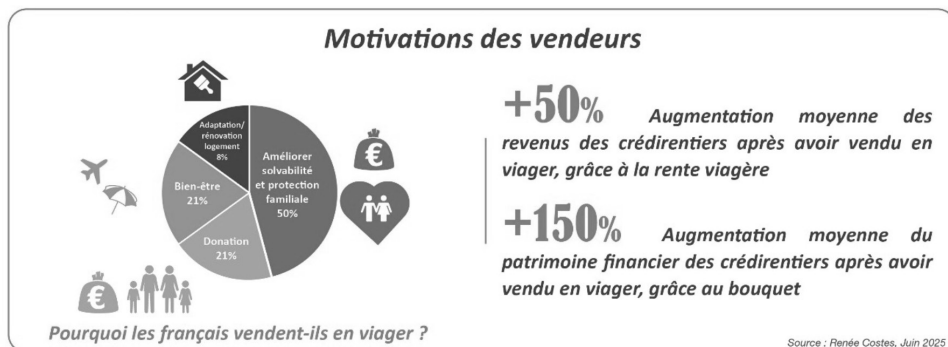
Il s'agit donc d'identifier des moyens d'activer le patrimoine immobilier des retraités – qui représente un stock d'épargne supérieur à 2 600 Mds d'euros – et de renforcer la diffusion de la rente viagère, la seule rente permettant une sécurité de revenus « à vie ».

Force est de constater que le viager constitue une réponse pertinente à ces enjeux et pourtant, en dépit du regain d'intérêt actuel, le viager reste victime de préjugés et d'une certaine méconnaissance.

Si le Viager apparaît comme une réponse logique, il n'est pourtant pas souvent envisagé comme solution. Rien d'étonnant à cela, le sujet est tabou et mal aimé parce que méconnu, ou plutôt mal connu ! Ainsi, bien des propriétaires à la retraite ne bénéficient pas de ce complément de revenu qui leur permettrait de mieux vivre tout en restant chez eux et d'assurer une protection pour leur conjoint et leur famille. De même,

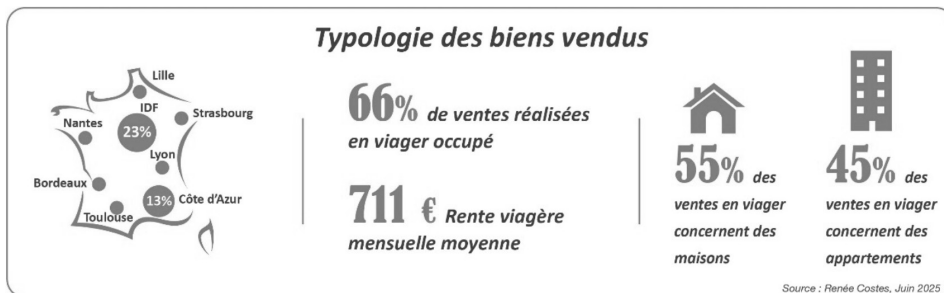
certains investisseurs peuvent hésiter à acheter en viager et se privent ainsi de ce placement immobilier socialement responsable qui leur permettrait de préparer leur retraite dans le contexte précédemment décrit.

Commençons par les fondamentaux : le viager, depuis 1806, n'est autre que la plus vieille retraite au monde. **Il permet aux retraités de bénéficier d'une retraite complémentaire tout en leur assurant un maintien à domicile dans un logement adapté.** Au-delà de cette augmentation de revenu, le viager favorise la protection familiale (rente viagère, réversibilité totale), l'adaptation du logement, l'accélération de la transmission du patrimoine et la mixité intergénérationnelle, comme le mesure, chaque année, le « Baromètre du viager » en interrogeant les vendeurs sur leurs motivations.



Le viager doit s'inscrire dans une vision complète du cycle immobilier qui va de l'acquisition à crédit sur longue période de sa résidence principale (épargne contractuelle accaparant une part croissante des revenus des Français entre 25 et 60 ans) jusqu'à l'activation de cette épargne immobilière après 70 ans sous forme de rente viagère. **Si la résidence principale s'apparente à un « fonds de pension à la française », le viager est une des clefs pour l'activer.**

En dépit de son intérêt évident, le viager immobilier demeure un marché peu développé (5 000 transactions par an soit seulement 0,5 % des transactions), bien qu'en croissance régulière depuis le début des années 2010. Pourtant, la demande existe, partout en France, tant du côté des vendeurs que des acheteurs qui cherchent le plus souvent à préparer leur retraite.



C'est de ce constat qu'est né il y a une quinzaine d'années **l'Institut d'Expertise et de Formation au Viager (IEFV) avec pour objectif de promouvoir la diffusion du viager**. L'IEFV se consacre d'une part à la formation et d'autre part à la recherche juridique, financière et fiscale sur le viager, avec notamment, un partenariat de recherche avec l'Université Paris-Dauphine.

C'est donc tout naturellement que l'IEFV accompagne, depuis de nombreuses années, le Professeur LE GUIDEC et la Collection « Droit Notarial », dans leur objectif de mettre à disposition du monde notarial des ouvrages didactiques mêlant théorie et pratique.

En effet, si comme nous l'avons constaté, le viager est victime de préjugés, d'idées reçues, seul une implication forte du monde notarial permettra de mieux informer les futurs bénéficiaires de cette solution.

Les études récemment menées en la matière se rejoignent sur un point : les Français font confiance aux professionnels du droit. Et parmi ceux-ci, « les notaires remportent l'adhésion la plus élevée en particulier auprès des propriétaires et des personnes âgées. Ils incarnent l'intérêt général en garantissant le respect de la loi pour tous leurs clients et sont des acteurs indispensables aux grandes étapes de la vie » (Harris Interactive novembre 2021). **Le rôle des notaires nous apparaît donc fondamental dans la diffusion et la sécurisation du viager.**

Opération complexe mêlant la famille et le patrimoine, le passé et l'avenir dans un acte authentique pointu combinant une vente immobilière, la constitution d'une rente viagère et le plus souvent, un démembrement

avec réserve d'usufruit ou de droit d'usage, le viager méritait un ouvrage de référence fait par une équipe de haut niveau mêlant universitaires et praticiens.

C'est un honneur pour nous d'avoir aidé à la naissance de cet ouvrage qui a pour vocation d'accompagner notaires, conseillers en gestion de patrimoine, juristes et viageristes dans leurs pratiques professionnelles.

Notre conviction est forte : le viager se présente comme **un outil moderne de gestion de patrimoine et une solution pertinente en termes de solidarité intergénérationnelle du vingt-et-unième siècle**. Gageons que cet ouvrage permettra de lever le voile sur certains aspects de cette transaction complexe et que ses lecteurs participeront au développement de cette solution en expliquant ses subtilités et avantages à ceux qui solliciteront leurs conseils en matière patrimoniale et financière.



PRÉSENTATION

1. Le viager dans notre temps

Le viager, vente et achat d'un immeuble en viager, a encore mauvaise réputation dans l'opinion commune. Caractérisé par l'aléa qu'il comporte de part et d'autre, il inspire souvent le doute, le scepticisme, les idées communes, souvent fausses, sont nombreuses. Le vendeur aliène son bien sans savoir s'il en percevra la valeur par la rente qui lui sera versée pendant sa vie. À l'opposé, l'acheteur s'interroge sur la réelle valeur qu'il devra acquitter, à cause de la durée de vie, naturellement indéterminée, du vendeur. Suivant la nature de l'opération, les héritiers du vendeur seront privés de tout héritage sur le bien, et les héritiers de l'acquéreur peuvent être lourdement tenus de supporter les conséquences de l'opération conclue par leur auteur. Couramment, on a l'impression d'un malentendu, Au demeurant, les opérations immobilières en viager sont peu nombreuses dans l'ensemble, autour de 5 000 par an dans les dernières années. Cette activité réduite peut aussi s'expliquer par la prudence du notaire, qui, sollicité, renseigne et conseille, sans en faire la promotion.

Cependant, les temps changent, pour observer autrement et renouveler sensiblement l'intérêt de l'opération immobilière en viager, en découvrir la modernité, économique et sociale¹. À cet égard, plusieurs paramètres convergents s'imposent dès aujourd'hui, et encore plus demain : l'allongement de vie, l'accroissement des besoins avec l'âge, et la stagnation, sinon même la diminution des ressources, sans espoir de recours à l'État-providence qui n'existe plus!

- 2025 Espérance de vie à la naissance :
Femmes, 85,9 ans; Hommes, 80,3 ans.

1. L. VILLET « Le regain d'intérêt pour la vente en viager » La Semaine Juridique notariale et immobilière 2018.1213.

- Les plus de 65 ans correspondent à 1/4 de la population.
- Ils seront 46 % en 2050.
- Depuis 2015 il y a plus de seniors (plus de 60 ans) que de jeunes (moins de 20 ans).

Ce sont les seniors qui détiennent majoritairement le patrimoine immobilier, acquis et réalisé au cours de la vie active.

- À partir de 60 ans, 3/4 des ménages sont propriétaires d'un bien immobilier.
- De 60 ans à 69 ans, propriété immobilière : 76 %, résidence principale 72 %.
- 70 ans et plus, propriété immobilière 75 %, résidence principale 73 %.
- Moyenne de patrimoine des seniors, 358 900 €.
- Moyenne de l'ensemble de la population, 259 000 €.
- Retraite moyenne en France, 1 250 € par mois.

Les besoins de vie des seniors s'accroissent et sont identifiables catégoriquement.

- Besoins liés à la dépendance.
- Nécessité de l'amélioration de l'habitat et de son adaptation au vieillissement.

Certes, ces besoins sont parfois couverts par des sources de financement constituées en amont :

Rentes issues des contrats d'assurance-vie, des contrats d'assurance dépendance, des investissements locatifs, des aides familiales, mais elles ne sont pas accessibles à tous.

En l'état, compte tenu de ces besoins, dont l'ampleur sera de plus en plus grande, la mobilisation du patrimoine immobilier pour constituer de nouvelles ressources nécessaires et durables s'impose.

Plusieurs techniques permettent d'accéder à ces ressources viagères... donation à charge de rente, prêt viager hypothécaire, et surtout vente immobilière en viager. (1) Cette dernière se trouve dotée d'une grande plasticité, permettant son adaptation aux différentes situations, viager libre ou viager occupé, prix payé partie au comptant, partie sous forme de rente... sécurité du paiement de la rente viagère. Plus qu'une autre, elle paraît propice à la réalisation de l'objectif, la constitution adéquate

de ressources nouvelles nécessaires. Une telle utilisation du patrimoine immobilier doit, aussi, en assurer sa valorisation, du côté du vendeur comme du côté de l'acquéreur. Au fond, du bon usage de la propriété tout au long de sa vie...

(1) La rente viagère Actes pratiques et stratégie patrimoniale, 2016, juillet-août Lexisnexis.

2. Conception de l'ouvrage

Le présent ouvrage a l'ambition de convaincre de l'utilité, de la pertinence, de la pratique du viager pour le patrimoine immobilier, dans beaucoup de situations personnelles et familiales. Il comporte 2 parties complémentaires.

Partie I. Viager et gestion de patrimoine.

Partie II. Vente immobilière en viager.

La première partie est générale, pour appréhender en situation les moyens de constitution de rentes viagères, sources de revenus adaptées pour mieux répondre aux besoins de vie des personnes, de leurs familles. Elles renseignent sur les voies à explorer, selon une analyse didactique, suggérant l'application. En ce sens, elle est, aussi, méthodologique pour la gestion de patrimoine.

La seconde partie est spécialisée, consacrée au droit civil, au droit fiscal, de la vente immobilière en viager suivant un plan élémentaire et complet : Formation du contrat, Vie du contrat, Fin du contrat.

L'ouvrage est collectif, réunissant plusieurs auteurs, universitaires et praticiens. Chacun, à sa manière, a appréhendé la théorie et la pratique du viager dans son domaine de contribution. L'ensemble, bien utilisable par l'index alphabétique, est conçu comme un véritable outil pour la mise en œuvre du viager, répondant à une finalité économique et sociale de notre temps.

PARTIE

I

VIAGER ET GESTION DE PATRIMOINE

- Le recours au « VIAGER » a pour but de se constituer des revenus, périodiques et durables, que, par ailleurs, le patrimoine ne fournit pas. Il consiste à mobiliser ce patrimoine pour en tirer les ressources financières permettant de couvrir ses besoins de vie, personnelle et matérielle. En ce sens, il apparaît un mode adapté de gestion de son patrimoine.
- Plus que jamais, il paraît d'une grande actualité pour des raisons qui caractérisent notre époque. L'allongement de vie est sans cesse croissant. Il entraîne naturellement, avec l'âge avancé, la santé défailante, un besoin accru de ressources. En même temps, pour beaucoup de personnes vieillissantes, le patrimoine personnel ou familial est limité. Les revenus réguliers sont surtout, sinon exclusivement, les pensions de retraite, dont on sait la faiblesse en moyenne nationale, sans espoir sérieux d'amélioration dans les temps à venir. Le bien principal, souvent unique, est constitué par l'immeuble d'habitation, acquis au cours de la période de vie active, qui se révèle aussi coûteux pour son entretien, son adaptation, sa conservation satisfaisante, au fur et à mesure que le temps passe... Les situations de ce genre sont de plus en plus nombreuses : couples,

mariés, pacsés, de concubins, personnes seules, vivant dans leur maison, leur appartement, n'ayant guère de moyens financiers pour valoriser leur patrimoine.

- Cette première partie de l'étude, et de l'ouvrage, a pour objet de mettre en perspective l'utilisation du VIAGER comme mode de gestion du patrimoine.

Ainsi, en premier lieu, seront présentées les techniques juridiques envisageables pour constituer aux intéressés des RENTES VIAGÈRES, sources de financement adéquat des besoins de vie (1). Cependant, leur préconisation ne peut être faite, opportunément, que de manière circonstanciée, au regard de la situation particulière dont il s'agit. À cet égard, doit être préalablement bien compris l'environnement personnel, familial, patrimonial dans lequel est la personne, susceptible de mobiliser son patrimoine en viager.

Particulièrement, les aspects essentiels de ce qu'il est convenu de nommer le droit patrimonial de la famille, pour les couples, pour la transmission, régimes matrimoniaux des époux, régimes patrimoniaux des partenaires, situations patrimoniales des concubins, le droit des successions, le droit des libéralités, ces derniers ayant été profondément réformés dans les dernières années (2).

Muni de tous les paramètres à considérer de part et d'autre, il sera proposé (3) une illustration pratique, sur le mode de la consultation, pour associer concrètement viager et gestion de patrimoine.

SOURCES DE RENTES VIAGÈRES

Raymond LE GUIDE

Disposer de son patrimoine pour se constituer une rente viagère recouvre plusieurs possibilités, différentes en nature et en droit. En conséquence, chacune d'elles donne lieu à l'application d'un régime spécifique, civil et fiscal. Elles paraîtront plus ou moins adaptées et convaincantes, selon les situations personnelles, familiales, patrimoniales. Trois opérations, de gestion patrimoniale, aboutissant chacune à la constitution d'une rente viagère, sont ici présentées : la donation à charge de rente viagère, la cession ou conversion d'usufruit en rente viagère, la vente immobilière en viager.

Pour la comparaison, il sera fait allusion en dernier lieu au prêt viager hypothécaire.

SECTION 1 – Donation à charge de rente viagère

- Elle est relativement vivace dans les rapports de famille proche. Le parent donnant à son enfant un immeuble d'habitation, à charge pour l'enfant donataire, qui accepte, de verser une rente viagère à son parent donateur. La donation peut être simple, ordinaire, répondant à la définition de l'article 894 du Code Civil « *La donation entre vifs est un acte par lequel le donateur se dépouille actuellement et irrévocablement de la chose donnée en faveur du donataire qui l'accepte* ». Elle peut aussi être consentie telle quelle par voie de donation-partage (C. civ. art. 1075 s). Les modalités sont diverses, donation en pleine propriété, donation en nue-propriété, le donateur conservant l'usufruit du bien donné, ou encore donation avec réserve du droit d'usage et d'habitation (C. civ. art. 625 à 636).
- La particularité de cette donation est, bien entendu, l'obligation pour le donataire de verser une rente viagère au donateur, dont le montant est librement fixé par les parties. Il revient naturellement au donateur de mesurer l'importance de son engagement. De plus, la charge du versement de la rente viagère peut être stipulée réversible, par exemple au profit du conjoint survivant au donateur, ou d'un tiers.
- Comme toute donation, la donation à charge de rente viagère est irrévocable (C. civ. art. 894). Il est cependant admis qu'il peut être stipulé qu'en cas d'inexécution de la charge, la révocation sera de plein droit. Par ailleurs, à défaut de cette stipulation, le donateur peut demander en justice la révocation de la donation pour inexécution des charges, dans les conditions des articles 953 et 954 du Code Civil, le juge appréciant la gravité, l'imputabilité de l'inexécution.
- S'agissant d'une donation, il y a lieu de prévoir, dès l'établissement de l'acte, obligatoirement notarié (C. civ. art. 931), comment la donation sera considérée au titre de la succession du donateur. Si elle est ainsi établie par donation-partage, elle n'est pas rapportable à la succession du donateur. Elle devrait néanmoins être considérée pour le calcul de la réserve et de la quotité disponible en cas d'exercice de l'action en réduction de la donation-partage (C. civ. art. 1077-1). En revanche, s'il s'agit d'une donation ordinaire, elle est normalement rapportable, pour sa valeur, à la succession du donateur, à moins

que l'acte de donation stipule qu'elle a été consentie « hors part successorale » (C. civ. art. 843). Et, dans le cas où le rapport est dû « il n'est dû qu'à concurrence de l'émolument gratuit procuré par la donation ; s'agissant d'une donation avec charge de rente viagère, seuls les arrérages effectivement payés, diminués des revenus retirés du bien donné jusqu'au jour du partage, sont déductibles de la valeur du bien donné à cette même date¹ ».

- Au titre de la fiscalité, la donation à charge de rente viagère est taxée comme une libéralité pour le tout « lorsque la charge stipulée par le donateur a une valeur inférieure à la valeur du bien transmis² ».
- La donation à charge de rente viagère peut être un moyen de transmission appropriée en famille, tout en réservant des droits pour le donateur, spécialement le droit d'usage et d'habitation. Il revient au donataire pressenti d'apprécier la lourdeur, présente et future, du versement de la rente.

SECTION 2**– Conversion d'usufruit
en rente viagère**

- L'usufruit du patrimoine successoral est souvent dévolu au conjoint survivant successible. Il l'est par la loi elle-même, aux termes de l'article 757 du Code civil, issu de la loi du 3 décembre 2001, quand le conjoint se trouve appelé à la succession en présence d'enfants tous communs et qu'il peut alors opter pour l'usufruit des biens existants compris dans la succession. Il l'est aussi en conséquence de libéralités entre époux, donations, testaments, lui attribuant plus ou moins largement, cet usufruit. C'est la finalité de la quotité disponible entre époux, précisée d'emblée par l'époux disposant au profit de l'autre, ou choisie par le conjoint gratifié. Aux termes de l'article 1094-1 du Code civil, il peut lui être donné ou légué soit la quotité disponible ordinaire en propriété (C. civ. art. 913), soit un quart en propriété et trois quarts en usufruit, soit la totalité des

1. Cass 1^o Civ 23 mars 1994 Bull Civ I n^o 114, D 1995 somm 333 obs VAREILLE.

2. Cass Com 30 mai 1989 Bull Civ IV n^o 173.

biens existants composant la succession en usufruit seulement. De la sorte, le conjoint survivant est usufruitier et par ailleurs les héritiers nus-propriétaires. L'objet de l'usufruit est naturellement divers, le logement, les autres immeubles, les biens meubles... L'usufruitier a la jouissance de ce patrimoine, en droit et en obligations (C. civ. art. 578 à 624), droit de recueillir les revenus produits par ces biens, obligation de conserver les biens, sa vie durant, l'usufruit du conjoint survivant étant viager. Selon les cas, cette obligation de conserver peut se révéler coûteuse, contraignante pour l'usufruitier. C'est ce qui explique la faculté de conversion de l'usufruit en rente viagère ouverte par la loi, selon l'article 759 du Code civil *« Tout usufruit appartenant au conjoint sur les biens du pré décédé, qu'il résulte de la loi, d'un testament ou d'une donation de biens à venir, donne ouverture à une faculté de conversion en rente viagère, à la demande de l'un des héritiers nus-propriétaires ou du conjoint successible lui-même »*. Bien entendu, il est toujours préférable qu'il y ait convention entre eux pour déterminer le montant de la rente viagère, son indexation, etc. S'il y a divergence, ou opposition entre eux, l'article 760 du Code civil permet de solliciter l'arbitrage judiciaire. *« À défaut d'accord entre les parties, la demande de conversion est soumise au juge. Elle peut être introduite jusqu'au partage définitif. S'il fait droit à la demande de conversion, le juge détermine le montant de la rente, les sûretés que devront fournir les cohéritiers débiteurs, ainsi que le type d'indexation propre à maintenir l'équivalence initiale de la rente à l'usufruit. Toutefois, le juge ne peut ordonner contre la volonté du conjoint la conversion de l'usufruit portant sur le logement qu'il occupe à titre de résidence principale, ainsi que sur le mobilier le garnissant »*.

- Cette source, légale, de rente viagère peut être une bonne adaptation, selon les situations des conjoints usufruitiers, personnelles et patrimoniales. Par convention, elle peut aussi être envisagée et mise en œuvre pour le partenaire survivant usufruitier, ou le concubin survivant usufruitier, du fait des libéralités leur attribuant de tels droits sur la succession. Par ailleurs aussi, l'usufruitier, en général, peut céder son droit d'usufruit viager contre une rente viagère.

- Droit viager d'habitation et d'usage. La loi du 3 décembre 2001 a institué un droit spécifique au logement pour le conjoint survivant héritier. À la suite du droit temporaire (C. civ. art. 763) qui lui confère la jouissance gratuite du logement occupé au décès, faisant partie de la succession, le conjoint survivant peut demander à bénéficier d'un droit viager d'habitation et d'usage sur « *le logement appartenant aux époux ou dépendant totalement de la succession* » (C. civ. art. 764 s). Ce droit peut être exercé en nature par occupation effective du bien constituant son logement. En tout cas il y a lieu de l'évaluer, par application du barème légal (art. 8 loi n° 2001-1135 du 3 décembre 2001), soit 60 % de la valeur d'usufruit (art. 669 CGI) des biens qui en sont l'objet¹. Cette valeur est imputée sur les droits successoraux qui lui sont par ailleurs dévolus. En cas de dépassement de ceux-ci, le conjoint bénéficiaire n'est pas tenu de « *récompenser la succession à raison de cet excédent* » (C. civ. art. 765).

Il peut arriver que selon son évolution personnelle, le logement grevé du droit d'habitation ne soit plus adapté à ses besoins, il peut alors « *le louer à usage autre que commercial ou agricole, afin de dégager les ressources nécessaires à de nouvelles conditions d'hébergement* » (C. civ. art. 764 al. 5).

Également ce droit viager d'habitation et d'usage peut être converti en une rente viagère, ou d'ailleurs en capital. Mais cela suppose toujours la convention entre le conjoint successible et les héritiers (C. civ. art. 766). Cette conversion en rente viagère peut être intéressante si, par exemple, le projet est de vendre l'immeuble en cause.

1. Exemple, conjoint ayant 68 ans, valeur de l'immeuble 400 000 € : $60 \% \times 40 \% \times 400\,000 = 96\,000$ €.

SECTION 3 – Vente immobilière en viager¹

1. Définition, modalités

Elle se définit comme étant la vente d'un immeuble dont le prix, en tout ou en partie, est versé sous forme de rente viagère. Au terme de la vente, vendeur et acquéreur sont respectivement crédirentier et débirentier. Le vendeur crédirentier a le droit à la rente sa vie durant, mais ce droit à la rente peut être stipulé réversible, à son décès, sur la tête d'une autre personne, conjoint, partenaire, concubin, ou encore un tiers.

En vendant son bien immobilier, le vendeur se procure des ressources durables. Pratiquement, la vente sous cette forme concerne l'immeuble d'habitation qu'occupe le vendeur. Ce faisant il peut vouloir conserver son habitation, pour lui, pour son conjoint... En conséquence, la vente immobilière en viager peut avoir des objets différents, vente en pleine propriété, pure et simple, où l'acquéreur peut immédiatement occuper le bien, ou le louer, vente en nue-propriété où le vendeur conserve la jouissance du bien, vente avec réserve d'un droit d'usage et d'habitation. Habituellement on distingue ainsi le « VIAGER LIBRE » et le « VIAGER OCCUPÉ ».

2. Nature, particularités

La vente immobilière en viager réalise deux contrats en un, un contrat de vente d'immeuble (C. civ. art. 1582 à 1701) et un contrat de rente viagère (C. civ. art. 1968 à 1983).

1. Le mode de constitution de rente viagère est le sujet dominant de l'ensemble de l'ouvrage. Il est présenté ici d'une manière générale, étant détaillé dans tous ses aspects dans la seconde partie de l'ouvrage, I Formation du contrat, II. Vie du contrat, III. Fin du contrat.

Du côté de la vente, elle est en principe régie par le droit commun de la vente d'immeuble quant à son objet, sa forme, sa publicité¹. Elle doit aussi respecter les conditions légales tenant à la capacité et aux pouvoirs du vendeur, selon sa situation personnelle, familiale...

Du côté du contrat de rente viagère, elle donne lieu aussi à l'application des dispositions spécifiques de ce contrat aléatoire. L'acquéreur-débirentier s'engage à verser la rente pendant la vie du vendeur-crédirentier, et même au-delà s'il y a réversibilité. Dans cette perspective, le montant de la rente doit être précisé, ses modalités de paiement. La plupart du temps, le prix de vente est stipulé payable pour une partie au comptant, le « bouquet », et pour l'autre partie sous forme de rente viagère. Celle-ci est calculée par rapport à la valeur vénale de l'immeuble, déduction faite du bouquet, et l'espérance de vie du vendeur, le taux de rentabilité du bien. S'y ajoute l'indexation de la rente à verser. De même, des modalités de revalorisation, légales ou conventionnelles, doivent être prévues. Une particulière attention doit être apportée aux garanties de paiement de la rente viagère. Il est devenu usuel de stipuler une clause résolutoire de droit pour sanctionner le défaut de paiement des arrérages de la rente. Le paiement de la rente donne lieu à l'hypothèque légale du vendeur. Cependant, des garanties supplémentaires peuvent être élaborées et convenues, cautionnement de tiers, assurance de rentes impayées²...

3. Fiscalité

Eu égard à son originalité, la réalisation du contrat de vente d'immeuble en viager donne lieu à l'application d'un régime fiscal spécifique qu'il y a lieu de mesurer dès le contrat de vente dont l'exécution est ainsi durable, pour les droits de mutation, pour l'imposition des plus-values, pour l'impôt sur le revenu, et pour l'impôt sur la fortune immobilière (IFI).

1. Voir en seconde partie, Conditions générales de la vente d'immeuble.

2. Voir 2^e partie, Vie du contrat

SECTION 3 BIS – La vente à terme viager : un contrat hybride de monétisation immobilière

À côté des instruments désormais classiques que constituent la vente en viager, la vente de nue-propriété ou encore le prêt viager hypothécaire, la pratique tend aujourd'hui à faire émerger des contrats hybrides destinés à répondre plus précisément aux attentes des vendeurs âgés et de leurs familles.

Parmi ces nouvelles techniques figure la « vente à terme viager », contrat original associant plusieurs modalités de paiement du prix au sein d'une même opération : un paiement comptant, un paiement à terme et une rente viagère. Ce mécanisme vise à concilier trois objectifs patrimoniaux souvent recherchés simultanément par les vendeurs :

- la conservation du cadre de vie ;
- la sécurisation d'un revenu viager ;
- la garantie d'une transmission patrimoniale minimale au profit des héritiers.

Cette formule constitue ainsi une adaptation contemporaine du contrat viager traditionnel, permettant d'en atténuer certains aléas tout en conservant sa logique économique et sociale.

I. Définition et mécanisme du viager hybride

Le viager hybride peut être définie comme une vente d'immeuble dont le prix est payé selon trois modalités cumulatives :

- un versement comptant lors de la signature de l'acte ;
- des mensualités ou échéances à durée déterminée ;
- une rente viagère prenant effet à l'issue de cette première période et servie jusqu'au décès du crédientier.

Le contrat présente donc une structure hybride empruntant à la fois à la vente en viager classique, à la vente à terme et à la constitution de rente viagère.

Dans la plupart des hypothèses, le vendeur se réserve un droit d'usage et d'habitation ou un usufruit sur le bien cédé, ce qui rapproche économiquement l'opération du viager occupé traditionnel. Mais ce contrat s'adapte aussi parfaitement à une vente en viager libre.

L'originalité de ce mécanisme est que le traditionnel « bouquet » est ventilé en une partie versée au comptant et une autre faisant l'objet d'un crédit-vendeur qui sera remboursée au travers d'échéances garanties pendant une durée déterminée.

L'originalité du système réside principalement dans l'existence d'une période minimale de versement indépendante de la durée de vie du vendeur. Celui-ci bénéficie ainsi d'une sécurité financière renforcée, tandis que ses héritiers peuvent conserver un droit aux sommes restant dues en cas de décès prématuré.

Le contrat répond ainsi à une préoccupation fréquemment exprimée en pratique : la crainte, pour les familles, de voir l'opération « déséquilibrée » si le décès du crédirentier survient peu de temps après la vente.

II. Nature, particularités

Sur le plan juridique, la vente à terme viager demeure avant tout une vente immobilière soumise au droit commun de la vente. Le paiement du prix présente toutefois une architecture particulière, puisqu'il combine des obligations certaines et des obligations aléatoires.

A. Une convention comportant un aléa

La présence d'une rente viagère implique nécessairement l'existence d'un aléa, élément essentiel du contrat viager (sujet développé dans la Partie II de l'ouvrage). Cet aléa subsiste même si une partie du prix est garantie sur une durée fixe. En effet, la rente viagère versée à l'issue de cette première période demeure dépendante de la durée de vie du crédirentier.

Le contrat ne saurait donc être requalifié en simple vente à terme dès lors qu'une part substantielle du prix conserve un caractère viager. Comme pour tout viager, il conviendra de veiller à l'existence réelle de l'aléa, à l'absence de connaissance d'un décès imminent et au respect des dispositions de l'article 1975 du Code civil.

B. Distinction avec les contrats voisins

Le viager hybride doit être distingué :

- du viager traditionnel, dans lequel la rente cesse immédiatement au décès du crédirentier ;
- de la vente à terme classique, dans laquelle les paiements sont intégralement déterminés à l'avance ;

Elle se rapproche davantage d'un mécanisme de « viager sécurisé », conciliant logique viagère et garantie minimale de paiement.

C. La constitution d'une rente au jour de la vente assortie d'un terme suspensif

La rente viagère est constituée lors de la vente tout en étant assortie d'un terme suspensif¹, c'est-à-dire que son versement débutera à compter du paiement de la dernière échéance du crédit-vendeur.

Le montant des échéances à régler au titre du crédit-vendeur et celui des arrérages au titre de la rente ont idéalement la même valeur nominale, ce qui permet à l'acquéreur de supporter un effort de financement constant.

D. Indexation des paiements

Comme en matière de viager classique, les échéances du crédit-vendeur ainsi que les arrérages de la rente viagère différée doivent être assortis d'une clause d'indexation destinée à préserver le pouvoir d'achat du crédirentier et à limiter les effets de l'érosion monétaire.

1. Ph. Malaurie, L. Aynès et Ph. Stoffel-Munck, *Droit des obligations*, 13^e éd. Lextenso, 2024, n° 738.

En pratique, l'indexation d'un viager repose le plus souvent sur l'indice des prix à la consommation hors tabac publié par l'INSEE, toutefois, dans le cadre spécifique d'un contrat de viager hybride portant sur un immeuble à usage d'habitation, il apparaît particulièrement opportun de retenir l'indice de référence des loyers (IRL). En effet, cet indice présente un lien direct avec l'objet économique de l'opération immobilière, conformément aux exigences de l'article L. 112-2 du Code monétaire et financier relatif aux clauses d'indexation et présente plusieurs avantages pratiques :

- il assure une évolution progressive et relativement stable des échéances (mensualités et arrérages);
- il demeure cohérent avec la logique patrimoniale et immobilière du contrat;
- il permet d'éviter les fluctuations parfois plus marquées de l'indice général des prix à la consommation (il est construit sur un indice d'inflation lissé sur douze mois)¹.

Sur le plan juridique, il convient de rappeler qu'une clause d'indexation irrégulière est réputée non écrite. Le choix de l'indice doit donc impérativement présenter un lien direct avec l'objet du contrat ou l'activité de l'une des parties.

Enfin, l'indexation présente également un intérêt fiscal et économique majeur dans le cadre de la vente à terme viager. Contrairement à une stipulation d'intérêts, susceptible d'entraîner une imposition dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers, la simple revalorisation indexée des échéances n'a pas vocation, en principe, à constituer un revenu imposable autonome pour le vendeur. Cette solution apparaît dès lors particulièrement adaptée à la logique patrimoniale et sécuritaire de ce contrat hybride.

E. Une fiscalité optimisée

Les échéances correspondant au paiement à terme du prix de vente (crédit-vendeur) constituent des fractions du prix de cession. Elles relèvent donc du régime applicable aux paiements échelonnés du prix de vente immobilière. Ces sommes ne présentent pas le caractère de revenus imposables entre les mains du vendeur et sont donc non imposables en totalité.

1. LOI n° 2008-111 du 8 février 2008 pour le pouvoir d'achat, Article 9

Par ailleurs, avec la mise en place d'un contrat de viager hybride, le crédirentier bénéficiera souvent d'un abattement maximal sur les arrérages (voir section sur la fiscalité des rentes viagères en Partie II). En effet, lorsque la rente est assortie d'un terme suspensif, il convient de tenir compte de l'âge du crédirentier à la date du versement du premier arrérage et non à celle de la conclusion de l'acte de vente :

« Le montant des arrérages imposables est déterminé d'après l'âge du crédirentier lors de l'entrée en jouissance de la rente viagère et non d'après l'âge atteint par le crédirentier l'année de l'imposition. En d'autres termes, la fraction imposable est fixée l'année où la rente entre en service ; elle demeure ensuite invariable¹ ».

III. Les intérêts patrimoniaux du viager hybride

A. Une sécurisation renforcée du vendeur

Le premier avantage du dispositif réside dans la sécurisation financière du crédirentier. Le vendeur bénéficie d'un capital immédiat, d'un revenu garanti pendant une durée minimale, puis d'un revenu viager à vie.

B. Une meilleure acceptabilité familiale

La vente en viager demeure parfois mal perçue par les héritiers, qui peuvent considérer que le décès prématuré du vendeur entraînerait une perte patrimoniale excessive.

Le viager hybride apporte une réponse à cette difficulté psychologique et familiale. En cas de décès pendant la période de remboursement du crédit-vendeur, le capital restant dû sera versé aux héritiers du crédirentier.

Le contrat présente ainsi une dimension protectrice permettant d'améliorer l'acceptabilité de l'opération, de réduire les tensions familiales et de favoriser une démarche patrimoniale concertée.

1. BOI-RSA-PENS-30-20, 11 juillet 2017, § 40.

C. Un outil de protection du conjoint

Le mécanisme peut également être aménagé afin de protéger efficacement le conjoint survivant.

Plusieurs techniques peuvent être envisagées : réversion de la rente, droit d'usage et d'habitation ou d'usufruit successif et, clause de poursuite des versements au profit du survivant.

La souplesse rédactionnelle du contrat permet ainsi d'adapter l'opération à des situations familiales variées, notamment dans les familles recomposées.

Conclusion

Le viager hybride illustre l'évolution contemporaine des techniques de monétisation immobilière. Sans remettre en cause les principes fondamentaux du viager, elle cherche à en corriger certaines limites psychologiques, économiques et familiales.

Par sa structure hybride, ce contrat répond aux attentes d'une clientèle senior souhaitant :

- sécuriser des revenus complémentaires ;
- demeurer dans son logement ;
- protéger son éventuel conjoint ;
- et préserver les intérêts patrimoniaux de ses héritiers.

Cette formule témoigne plus largement d'une transformation du rôle économique du patrimoine immobilier dans une société marquée par le vieillissement démographique et la recherche croissante de solutions de retraite complémentaires.

Le notaire, en raison de sa compétence transversale en matière civile, patrimoniale et fiscale, occupe naturellement une place centrale dans la sécurisation et l'accompagnement de ces opérations nouvelles.

**SECTION 4 – Source de crédit :
prêt viager hypothécaire**

1. Singularité

Il ne s'agit pas d'une constitution de rente viagère, mais d'une nouvelle forme de crédit pour couvrir des besoins non professionnels.

Le prêt viager hypothécaire¹ a été créé par l'Ordonnance du 23 mars 2006, réformant les sûretés, ratifiée par la loi n° 2007-212 du 20 février 2007 (art. 10-1). Il est réglementé par les articles L. 314-1 et suivants du Code de la consommation. Il consiste dans l'octroi à une ou plusieurs personnes physiques d'un capital ou de versements périodiques, garantis par une hypothèque constituée sur un bien à usage exclusif d'habitation, et dont le remboursement ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur, ou lors de l'aliénation ou du démembrement de la propriété de l'immeuble hypothéqué.

À l'heure actuelle, plusieurs établissements comme le Crédit Foncier de France, le CFCAL, le CMN ou Mirabelle Retraite sont habilités à proposer et pratiquer le prêt viager hypothécaire.

À l'opposé de la vente immobilière contre rente viagère, il n'y a pas d'aliénation du bien. Mais il faut apercevoir d'emblée que le remboursement sera plus ou moins lourd selon la durée de vie, et donc du crédit².

1. PIEDELIEVRE S., Prêt viager hypothécaire Rep civ Dalloz.

GRIMALDI C., D 2006-1294.

RANDOUX N., L'avenir du prêt viager hypothécaire – Defresnois 2009, 2263 et 2401.

2. Pour une présentation complète, voir notamment 107^e Congrès des Notaires de France, 2011 Rapport Général, p. 967 s « Constituer des ressources financières durables » par L. GALLIEZ, F. POUZENC.

2. Régime

L'opération de prêt viager hypothécaire suppose une offre préalable précisant l'identité des personnes, la désignation du bien hypothéqué, sa valeur, la nature du prêt, ses modalités, le coût global de crédit...

L'acceptation de l'offre ne peut se faire que 10 jours après sa réception par l'emprunteur. Elle doit faire l'objet d'un acte notarié (art. L 314-7 C. consom.).

La dette de l'emprunteur, ou de ses ayants droit, ne peut jamais excéder la valeur de l'immeuble lors de l'échéance du terme.

Il peut y avoir un remboursement anticipé par l'emprunteur, l'obligant à rembourser la totalité des sommes déjà versées en capital et intérêts. Cet emprunteur doit apporter à l'immeuble hypothéqué tous les soins d'un bon père de famille.

C'est au décès de l'emprunteur qu'est fixé le terme de l'opération. Les héritiers peuvent payer la dette plafonnée à la valeur de l'immeuble estimée au jour de l'ouverture de la succession. À défaut, le créancier hypothécaire peut poursuivre la saisie et la vente de l'immeuble, ou se voir attribuer la propriété de l'immeuble par décision judiciaire.

ENVIRONNEMENT PERSONNEL, FAMILIAL, PATRIMONIAL

Gérard CHABOT

L'appréhension de l'environnement personnel, familial et patrimonial du viager oblige à considérer, au premier chef, le cadre conjugal dans lequel s'inscrira parfois la vente moyennant rente viagère (Section 1). Puis, ce sont la perspective successorale et son incidence sur le viager qui devront être envisagées (Section 2).

SECTION 1 – Viager et cadre conjugal

Le cadre conjugal dans lequel peut s'inscrire la vente moyennant rente viagère impose de distinguer selon que le couple est marié (Sous-section 1) ou non (Sous-section 2).

1. Viager et patrimoine du couple marié

La relation entre le viager et le patrimoine du couple marié doit être envisagée durant la vie du couple marié (§ 1), puis lors de la séparation volontaire de celui-ci (§ 2).

§ 1. Viager et vie du couple marié**A. La conclusion du viager**

Pour un couple marié, conclure une vente immobilière moyennant rente viagère est un acte de gestion important de la vie conjugale, que l'on considère le cas d'un couple d'acquéreurs (1) ou celui d'un couple de vendeurs (2).

1. L'acquisition en viager par un couple marié

Lorsqu'un couple marié fait l'acquisition d'un immeuble en viager, la vente ainsi conclue emportera des obligations que les époux acquéreurs devront assumer, quel que soit le régime matrimonial sous lequel ils sont mariés. La situation est cependant différente selon que les époux sont mariés sous un régime communautaire (a) ou sous un régime séparatiste (b).

a) Couple marié sous un régime communautaire

Lorsque deux époux se marient sans contrat de mariage préalable, le régime qui leur est applicable est celui, légal, de la communauté d'acquêts (C. civ., art. 1400 et s.). On rappellera que l'ancien régime matrimonial légal, applicable aux époux mariés sans contrat avant le 1^{er} février 1966 – date