

Henri-Pierre Ouhibi

Viager

50 questions essentielles

2^e édition
12 questions bonus

Sous la direction de Marc Ezrati
Collection les essentiels
de l'immobilier



© Bréal, 2026

Toute reproduction même partielle interdite.

Imprimerie Sepec - 01960 Péronnas

ISBN : 978 2 7495 5843 1

Les Essentiels de l'immobilier

Destinés à un large public, les ouvrages de la collection « Les Essentiels de l'immobilier » sont conçus comme des guides pratiques, illustrés d'exemples et de cas concrets, de questions/réponses pour une lecture ludique, et de conseils utiles et pertinents. Dans cette collection, nous abordons tous les aspects de l'immobilier et de l'investissement : métiers de l'immobilier, pratiques professionnelles, marchés, défiscalisation, investissement locatif... Les auteurs de ces ouvrages sont des experts dans leur domaine, sélectionnés par Marc Ezrati qui coordonne la collection.

Sommaire

Préface de la 2 ^e édition	9
Introduction	13
I. L'ESSENTIEL SUR L'HISTOIRE DU VIAGER	15
1. Quelles sont les origines du viager ?	20
2. Comment fonctionne le viager immobilier ?	24
3. Le viager est-il juste une vente immobilière ?	27
4. Quelle est la place du viager dans le Code civil ?	29
5. Qu'est-ce que l'aléa viager ?	31
6. Quels sont les préjugés afférents au viager ?	33
7. Quel est le rôle du notaire ?	36
8. Pourquoi parle-t-on du « syndrome Jeanne Calment » ?	38
Question bonus 1 : Le viager est-il soumis aux aléas économiques et sociaux (inflation, crises, taux d'intérêt) ?	40
Question bonus 2 : Le marché du viager progresse-t-il vraiment et peut-il devenir une solution de masse ?	43
II. L'ESSENTIEL SUR LE CONTRAT DE VENTE EN VIAGER	47
1. Qu'est-ce que le droit d'usage et d'habitation ?	51
2. Qu'est-ce que l'usufruit ?	53
3. Qu'est-ce qu'une vente à terme ?	55
4. Comment s'organise la répartition des charges ?	57
5. Quelle est la fiscalité applicable au vendeur ?	59

6. Quelle est la fiscalité applicable à l'acheteur ?	62
7. Comment la rente viagère est-elle encadrée ?	64
8. Comment fonctionne l'indexation de la rente viagère ?	66
9. Quelles sont les garanties du paiement des rentes ?	68
10. Comment se dénoue un contrat viager ?	70
11. Comment se passe la libération anticipée d'un bien vendu en viager ?	72
12. Une vente en viager peut-elle être annulée ?	74
13. Quel est l'impact de la vente en viager occupé sur l'impôt sur la fortune immobilière ?	76
Question bonus 1: Comment le viager interagit-il avec la succession et la réserve héréditaire ?	79
Question bonus 2 : Le viager est-il compatible avec les aides sociales (APA, ASH, aides au logement...) ?	83
III. L'ESSENTIEL SUR LA VENTE EN VIAGER	87
1. À qui peut s'adresser la vente en viager occupé ?	90
2. À quel âge peut-on vendre en viager occupé ?	92
3. Où peut-on vendre en viager ?	94
4. Doit-on être marié pour vendre en viager ?	96
5. Pourquoi le viager est-il un accélérateur de transmission intergénérationnelle ?	98
6. Pourquoi le viager est-il un outil puissant pour le bien-vieillir à domicile ?	100
7. Quelles sont les grandes étapes d'une vente en viager ?	102
8. Comment un viager est-il calculé ?	105
9. Qu'est-ce que la valeur économique (ou fiscale) dans le contrat viager occupé ?	107

10. Qu'est-ce que le bouquet, comment le définir ?	109
11. Quels sont les grands principes de la rente viagère ?	111
12. Quelle est la différence entre viager occupé et viager libre ?	113
13. Que se passe-t-il si je quitte mon bien immobilier ?	115
14. Qui sont les acheteurs en viager ?	116
15. Y a-t-il des risques à vendre en viager ?	118
16. Quelles sont les charges restant à la charge d'un vendeur ?	120
Question bonus 1 : Le viager est-il le même partout en France ou existe-t-il des zones « favorisées » et des zones « délaissées » ?	122
Question bonus 2 : Comment préparer ma famille (enfants, proches) à un projet de vente en viager ?	124
Question bonus 3 : Puis-je vendre en viager seulement une partie de mon patrimoine (résidence principale, secondaire, locatif) ?	129
Question bonus 4 : Le viager peut-il m'aider à financer la dépendance et une éventuelle entrée en EHPAD ?	131
Question bonus 5 : Achat en viager ou prêt viager hypothécaire : quelles grandes différences ?	133
IV. L'ESSENTIEL SUR L'ACHAT EN VIAGER	139
1. Le viager est-il un achat immoral ?	143
2. Le viager occupé est-il un pari sur la mort ?	145
3. À quelle stratégie patrimoniale correspond l'achat en viager occupé ?	147
4. Pourquoi acheter en viager est-il utile à la société et considéré comme un investissement d'impact ?	149

5. Quels sont les avantages d'un achat en viager occupé ?	151
6. Puis-je financer à crédit mon achat en viager occupé ?	154
7. Puis-je revendre un bien acheté en viager ?	156
8. Comment se calcule la plus-value en cas de revente d'un bien acquis en viager au terme du contrat ?	158
Question bonus 1 : Achat en viager ou investissement locatif classique, comment choisir ?	160
Question bonus 2 : Le viager intéresse-t-il les investisseurs institutionnels (assureurs, fonds, bailleurs sociaux) ?	164

V. L'ESSENTIEL DES BONNES QUESTIONS À SE POSER

1. Vendre en viager occupé ou vendre et partir en location ?	170
2. Dois-je prévenir mes enfants avant de vendre en viager ?	172
3. Dois-je privilégier la rente ou le bouquet ?	175
4. Pourquoi ne pas vendre mes investissements locatifs en viager ?	179
5. Comment savoir si le viager est adapté à ma situation, ou si une autre solution est plus pertinente ?	181
Question bonus : Comment choisir un professionnel du viager (critères, signaux positifs, signaux d'alerte) ?	187
L'abécédaire du viager	191
Quelques jurisprudences essentielles à connaître	197

Préface de la 2^e édition

Le viager a longtemps traîné derrière lui quelques clichés, et même l'ombre d'un film devenu culte. Pourtant, il est en train de changer de statut. Il passe peu à peu d'une curiosité immobilière à un véritable outil patrimonial, parfois même à un levier social. Sur le terrain, je constate chaque jour le même décalage. Alors que les besoins augmentent, entre retraites sous tension, coût de la dépendance et envie de bien vieillir chez soi, le viager reste largement méconnu, parfois craint, souvent mal compris.

Depuis la première édition de « Viager – 50 questions essentielles », le contexte a fortement évolué. La génération des « baby boomers » arrive massivement à la retraite. L'espérance de vie progresse. Les finances publiques sont sous pression. Les marchés traversent des épisodes de volatilité marquée. L'inflation, les variations de taux d'intérêt et les cycles immobiliers rappellent que le patrimoine n'est jamais figé. Les décisions prises à 60, 70 ou 80 ans doivent intégrer ces aléas économiques et sociaux. Dans ce paysage, le viager apparaît plus que jamais comme une solution à la fois souple, puissante et exigeante.

Exigeante, parce qu'elle ne se résume ni à un calcul rapide, ni à un prétendu pari sur la durée de vie. Derrière chaque contrat, il y a un projet de vie, une histoire

familiale, un patrimoine construit parfois sur plusieurs décennies, des inquiétudes pour l'avenir, et des questions très concrètes. Vais-je pouvoir rester chez moi ? Comment aider mes enfants sans me mettre en danger ? Comment transformer ma maison en revenu sans la brader ? Côté acquéreur, les interrogations sont tout aussi légitimes : est-ce moral ? Est-ce risqué ? Est-ce compatible avec une stratégie patrimoniale prudente ? Que se passe-t-il en cas de crise ou de revente ?

Cette deuxième édition est née précisément de ces questions, posées par les vendeurs, leurs enfants, les investisseurs, les notaires, les conseillers patrimoniaux et les acteurs de la Silver économie. Vous y noterez la prise en compte explicite des aléas économiques et sociaux, comme l'inflation, les crises, les taux d'intérêt ou les cycles immobiliers, et de leur impact sur le viager. Ensuite, une meilleure mise en lumière de la géographie du viager, car un viager à Paris, en métropole dynamique ou en zone rurale isolée ne présente pas les mêmes enjeux ni les mêmes perspectives. Le fil conducteur reste le même : offrir une vision claire, pragmatique et honnête du viager.

Si vous êtes senior propriétaire, ce livre doit vous aider à transformer un patrimoine parfois lourd à entretenir en un revenu de vie cohérent avec vos projets et vos contraintes. Si vous êtes enfant, proche, conseiller, notaire, investisseur ou décideur public, il doit vous donner les repères nécessaires pour accompagner, sécuriser et, lorsque c'est pertinent, encourager un recours éclairé au viager.

Au fond, cette deuxième édition poursuit la même ambition que la première : faire passer le viager du registre du fantasme à celui de la décision réfléchie, en respectant ce qu'il touche de plus sensible, le logement, la famille, le temps qui passe, et la manière dont chacun souhaite vivre les années qui viennent.



Introduction

Le viager, un mot chargé d'histoire, d'irrationnel et d'émotivité qui ne laisse jamais indifférent, habillé à tort d'un costume mal taillé. Une vente en viager est bien loin de ressembler au film éponyme de Pierre Tchernia.

En 2070, le nombre de personnes âgées de 75 ans ou plus aura doublé pour atteindre 13,7 millions de personnes et aujourd'hui, face aux enjeux du vieillissement de la population de notre pays, du « bien vieillir » et de la problématique du financement des retraites, le viager apparaît comme une solution pertinente, mais une solution mal connue voire méconnue.

On entend çà et là que la vente en viager serait réservée aux retraités sans enfants ou qu'il faudrait l'accord de ces derniers pour pouvoir vendre. Pire encore, pour certains, le contrat viager ne serait qu'un moyen de déshériter ses proches, ce qui, comme nous le verrons, n'a pas de sens. Le viager a de nombreux avantages, dont celui d'être un accélérateur de transfert intergénérationnel.

Du côté des acheteurs, le viager est une opportunité de donner du sens à son épargne en permettant de réaliser les projets de vie des seniors, et ce sur un actif, « la pierre », qui est un des placements préférés des Français.

Dans cet ouvrage, nous n'avons pas pu aborder tous les aspects du viager car cette opération est complexe et

singulière, mais nous avons essayé de vous apporter une vision claire, pragmatique et rationnelle de ce formidable outil.

Dans une première partie, nous aborderons l'aspect historique et irrationnel du viager. Ensuite nous aborderons l'aspect juridique du contrat. Les deux sections suivantes sont respectivement adressées aux vendeurs et aux acheteurs. La dernière partie vous proposera quelques questions essentielles qui nous sont souvent posées.

Pour terminer, dans un souci de simplification, et n'en déplaise aux puristes, nous avons volontairement utilisé un vocabulaire adapté au plus grand nombre, donc même si dans le contrat viager, un vendeur se nomme « crédirentier » et un acheteur « débirentier », nous avons préféré garder les termes « vendeur » et « acheteur ». De même, cet ouvrage est principalement axé sur la vente ou l'achat en viager occupé car c'est ce type de viager qui représente 80 % des transactions viagères et qui apporte une réponse claire, éclairée et pragmatique au « bien vieillir chez soi ».



Partie I

L'essentiel sur l'histoire du viager

Dans cette première partie, nous vous proposons de poser calmement les bases du contrat viager et de faire un tour d'horizon de sa place dans notre société aujourd'hui. Vous y découvrirez que la vente en viager n'est pas une vente ordinaire, qu'elle repose sur un aléa indispensable, et que cet aléa ne justifie en rien les préjugés qui collent encore à ce contrat. Nous reviendrons aussi sur une histoire devenue presque légendaire, celle de Jeanne Calment, pour la replacer dans la réalité économique. Et nous verrons enfin pourquoi le viager « redevient à la mode » dans un contexte de vieillissement de la population, de pression sur les retraites et d'inflation.

Le viager, c'est d'abord un mot qui réveille des images. Un vieux film, quelques blagues de café du commerce, des anecdotes de famille plus ou moins fiables. On en parle souvent sur le ton de l'humour ou du scandale, rarement avec précision. Pourtant, derrière ce mot se cache un mécanisme ancien, très encadré, qui existe dans notre droit depuis le début du XIX^e siècle, et dont les racines remontent bien plus loin, aux systèmes de rentes pratiqués dans l'Europe d'avant. Autrement dit, le viager n'est pas une invention marginale réservée à quelques originaux : c'est une manière particulière d'organiser dans le temps la rencontre entre un capital et un revenu.

Aujourd'hui, cette question n'a jamais été aussi actuelle. La France vieillit. Les retraités sont plus nombreux, ils vivent plus longtemps, mais pas forcément avec des revenus confortables. Beaucoup de seniors sont riches en briques et pauvres en liquide. Une maison payée, un appartement bien situé, mais une pension qui ne suit pas, des charges qui augmentent, des travaux à financer,

parfois une aide à domicile ou une entrée en établissement à anticiper. Dans ce contexte, le viager apparaît comme une solution logique : transformer une partie de la valeur de son logement en revenu régulier, sans être obligé de quitter les lieux du jour au lendemain.

En même temps, le viager cristallise des peurs et des jugements moraux. On y projette la mort, la peur de vendre trop tôt, la crainte de léser ses enfants, la suspicion envers l'acheteur qui serait forcément gagnant si je meurs vite et perdant si je vis longtemps. On confond aléa et pari. On mélange contrat juridique et destin individuel. Notre objectif, dans cette première partie, est justement de remettre de l'ordre dans tout cela. Expliquer ce qu'est réellement l'aléa viager, pourquoi il est obligatoire, en quoi il protège autant le vendeur que l'acheteur, et pourquoi il n'autorise ni la triche, ni la spéculation sur l'état de santé du vendeur.

Enfin, si le viager revient autant dans les conversations, ce n'est pas un hasard. Après des décennies où il faisait figure d'exception, il s'inscrit désormais dans un paysage plus large : celui des solutions pour bien vieillir chez soi, de l'équilibre entre patrimoine et revenu, de la solidarité intergénérationnelle, et des nouveaux arbitrages patrimoniaux. Le viager n'est pas la réponse unique, mais il redevient une option crédible à mettre sur la table, au même titre que la vente classique, le prêt viager hypothécaire, la mise en location ou la donation.

Cette première partie vous donnera donc les clés de lecture indispensables pour comprendre la suite de l'ouvrage. Avant de parler de fiscalité, de calculs de

bouquet, de revente ou de stratégie patrimoniale, il faut savoir d'où vient ce contrat, ce qu'il est vraiment, ce qu'il n'est pas, et pourquoi notre société redécouvre aujourd'hui un outil qu'elle avait longtemps laissé de côté.

1. Quelles sont les origines du viager ?

Il semblerait que le contrat viager ait bien plus de 2 000 ans, car on trouve les prémices de ce contrat sous l'Empire babylonien, romain ou encore égyptien. En France, le contrat de rente viagère s'est développé à partir du Moyen Âge, notamment parce que l'Église catholique interdisait le versement d'intérêts et que les produits d'épargne étaient rares. Ainsi, sous l'Ancien Régime, « les rentes sur l'Hôtel de Ville » sont considérées comme les prémices des emprunts publics, la première rente viagère sous ce modèle fut émise en 1522.

Il faut bien appréhender qu'à l'époque, on ne pouvait pas créer de la monnaie à l'instar de la Banque centrale européenne aujourd'hui. Le financement des travaux publics ou des guerres devenait impossible lorsque les « caisses » se retrouvaient vides. C'est là que le contrat viager a pris son essor, permettant d'échanger de la monnaie disponible immédiatement en contrepartie d'une rente viagère voire perpétuelle dans certains cas.

Dans la première moitié du XVIII^e siècle, pour financer sa politique de guerre, le ministère de Richelieu s'appuya sur ce modèle et « les rentes sur l'Hôtel de Ville » prirent un essor remarquable.