



# IMMOGAGNANT

**Vers une révolution  
de la « ville du quart  
d'heure » ?**

---

**VIAGER : tout savoir  
pour réussir votre  
investissement**

---

**La recommandation  
du mois de Felix  
Baron : Saint-Gobain**

## Vers une révolution de la « ville du quart d'heure »



---

# Sommaire

**p.3-13**

## **PARTIE 1**

### **Vers une révolution de la « ville du quart d'heure » ?**

Les murs de commerce... à 15 minutes de la prospérité trouvée ?

Le second axe d'investissement dans l'immobilier commercial concerne les « parcs d'activité » situés en périphérie (concepts innovants de rigueur)

**p.14-28**

## **PARTIE 2**

### **VIAGER : tout savoir pour réussir votre investissement**

Avantages du viager pour l'acheteur

Un placement financier avant tout

Cadre légal

Les principaux types de viager

Abattement pour occupation en viager

Comment trouver le viager idéal ?

Le Jargon du Viager

**p.29-31**

## **PARTIE 3**

### **La recommandation du mois de Felix Baron : Saint-Gobain**

Quand les taux montent, l'immobilier trinque ?

# Vers une révolution de la «ville du quart d'heure» ?

Difficile de se voiler la face.



**Un «hiver immobilier» est en train de s'installer dans la plupart des pays de l'Organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE)**, en particulier dans les pays les plus riches où l'inflation atteint les taux les plus vertigineux observés depuis 40 ans, ce qui entraîne une réponse d'autant plus agressive des banques centrales qu'elle fut tardive et coïncida malencontreusement avec le déclenchement d'une guerre entre l'OTAN et la Russie.

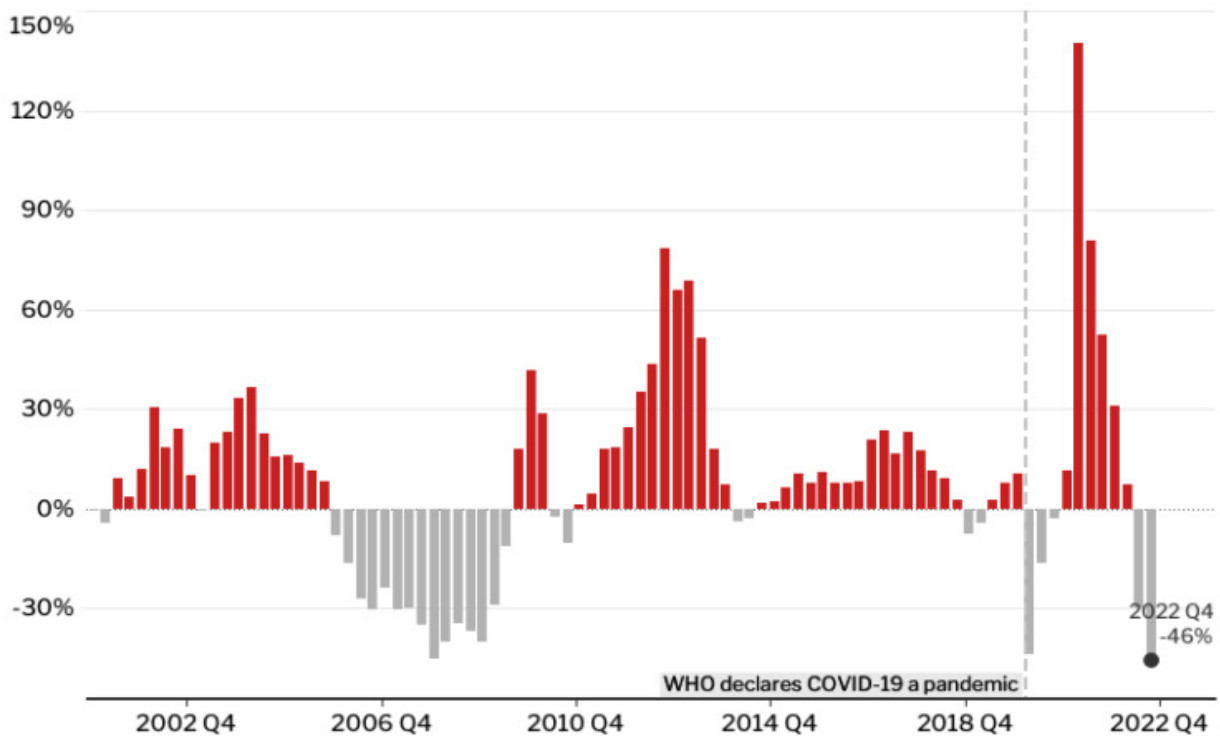
Ursula von der Leyen vient de se rendre à Washington pour assurer à Joe Biden que l'Europe suivrait toute initiative américaine visant à durcir le conflit et à remporter une victoire sur la Russie... **comme si les citoyens européens l'avaient autorisée à se prononcer en leur nom en faveur d'une seule issue** consistant en une victoire militaire, les termes « négociations » et « pourparlers de paix » étant totalement bannis de l'ordre du jour et des trimestres à venir.

Le Premier Ministre britannique -Rishi Sunak- va plus loin en officialisant un « engagement » de l'Angleterre aux côtés de l'Ukraine, se félicitant d'avoir été le premier chef d'état du vieux continent à valider la livraison de chars dernier cri « Challengers » à Kiev et à prôner un soutien aérien occidental qui serait synonyme de 3<sup>ème</sup> guerre mondiale si jamais Washington commettait la folie de donner son feu vert à son plus fidèle allié (bien que la Pologne lui dispute désormais ce statut en approuvant n'importe quel type d'intervention susceptible de provoquer la défaite de Poutine).

**Le rapport du géopolitique avec l'évolution de l'immobilier peut ne pas sembler le plus pertinent** (or il l'est pourtant) : tout le monde cite spontanément le facteur taux qui provoque mécaniquement le plus sévère ralentissement conjoncturel des 30 dernières années (l'impact sur l'activité de taux hypothécaires s'envolant au-delà de 7% apparaît encore plus radical qu'en 2007/2008 aux Etats Unis, avec une dégringolade historique des demandes de crédit et des prix en chute libre depuis 6 mois, nous l'avons déjà évoqué, et cela s'aggrave brusquement depuis 6 semaines).

## Investor Home Purchases Fell Most on Record in Fourth Quarter

Year-over-year change in number of U.S. homes bought by investors



Source: Redfin analysis of county records

REDFIN

*En gris : les périodes de crise où la baisse des achats immobiliers est la plus forte*

Mais, **le conflit en Ukraine obnubile de plus en plus les gouvernements européens et fait passer les autres sujets qui concernent le plus directement les citoyens au second plan**, dont l'immobilier au 5<sup>ème</sup> ou 6<sup>ème</sup> après l'inflation et les déficits budgétaires et commerciaux

Sur le terrain, c'est un peu la Bérézina, les ventes de maisons chutent de -31% en 12 mois, les ventes de d'appartement de -16%, 1 crédit sur 2 est refusé, 1 programme de construction sur 6 est annulé, sur les projets en plusieurs tranches, les dernières sont reportées *sine die* (sans date de fin).



En d'autres temps, une dégradation aussi brutale de la conjoncture immobilière aurait déjà allumé des signaux d'alarme dans plusieurs ministères (Bercy, travail, logement). Ils enchaîneraient des consultations avec les organismes professionnels du bâtiment, ainsi qu'avec les banques prêteuses, ce qui déboucherait sur un branle-bas de combat législatif, avec des mesures incitatives pour relancer la machine.

**Car l'enjeu n'est rien moins que d'éviter une récession de type 1991/1994 ou 2008/2011** avec à la clé la perte de dizaines de milliers d'emplois.

Et comme si la guerre ne suffisait pas - avec certains dirigeants européens qui rêvent depuis 1 an d'associer leur nom à une grande page (dramatique et meurtrière) de l'Histoire - le gouvernement français est mobilisé par une réforme des retraites (qui ne passe pas dans l'opinion) : **légiférer en faveur de l'immobilier passerait pour un nouveau cadeau fait aux riches**, à ceux qui engrangent loyers et plus-values en dormant.

Et ce sont au contraire ceux qui prônent la taxation de l'immobilier pour redresser les finances du pays qui se font de plus en plus présents sur BFM-Business, dans les colonnes des quotidiens économiques.

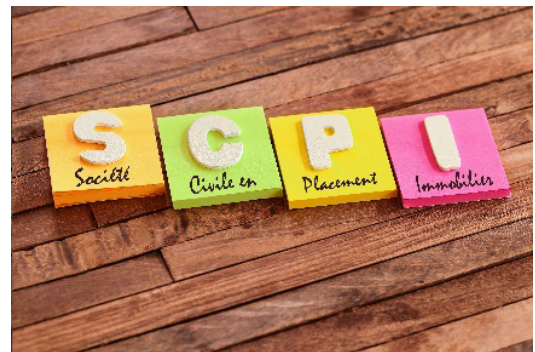
Même un ultra-libéral comme Philippe Manière, l'ex-Directeur de l'Institut Montaigne de 2004 à 2008, ex-rédacteur en chef du Point et de l'Expansion et Directeur de la rédaction de la Lettre de l'Expansion milite pour la taxation de la plus-value sur la résidence principale. Et il n'est pas le seul : **beaucoup d'économistes veulent la fin de l'exonération de « gains en capital sans prise de risque ni effort »**, c'est-à-dire un prélèvement sur l'effet d'aubaine aligné sur celui appliqué aux résidences secondaires (36,2 %) ou au minimum sur la « flat tax » à 30 % des valeurs mobilières.

Les représentants des professions du bâtiment -comme Olivier Salleron- ont beau tirer toutes les sonnettes d'alarme, faire jouer leurs relais dans les médias, ils se trouvent confrontés à une inertie du ministère du logement qui confine à l'autisme... D'ailleurs, l'intitulé du poste d'Olivier Klein Ministre dit tout : il est en fait (sous) ministre délégué auprès de Christophe Béchu, ministre de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires, chargé de la Ville et du Logement.

Oui, le logement qui est responsable des fins de mois difficiles de dizaines de millions de français - depuis bien avant la résurgence de l'inflation mi-2021 - n'apparaît qu'en dernière position des attributions du ministre... à tel point que lors de l'annonce de la constitution du gouvernement en mai 2022, cette fonction était carrément vacante.

Quel message envoyé aux français, et aux professions liées au secteur immobilier ! Et comme Christophe Béchu a d'autres chats à fouetter avec la transition écologique et la vaste entreprise planétaire de la décarbonation, c'est **Olivier Klein qui hérite du dossier, sans aucune directive, ni aucun budget, ni aucun pouvoir de décision**. Il vient en fait en 4<sup>ème</sup> position après son ministre de tutelle, le ministère des finances... et surtout l'Élysée, dont la détestation pour l'immobilier - synonyme de rente et d'argent qui dort - est une ligne directrice constante depuis 6 ans.

**L'immobilier neuf va droit dans le mur d'après Olivier Salleron** (patron de la fédération du bâtiment), donc nous n'allons pas nous appesantir sur un sujet qui fâche et nous allons évoquer d'autres « murs », plus porteurs (l'astuce était facile, c'est aussi pour détendre l'atmosphère), même si le tableau est contrasté, **puisque'il s'agit des « murs de commerce »**.



**Nous allons examiner en particulier 2 catégories qui sont facilement investissables via les SCPI par les abonnés qui nous lisent et qui sont bel et bien complémentaires :**

- **Les murs de boutique (en centre-ville)**
- **Les parcs d'activité commerciale (en périphérie).**



La conjoncture est compliquée depuis une demi-douzaine d'année dans les murs de boutique dont les prix reculaient bien avant la crise du Covid, les confinements à répétition, puis la résurgence de l'inflation (qui renforce l'attrait des distributeurs discount ou les achats en ligne à prix cassés). Mais il ne s'agit pas d'une décrue monolithique puisque des disparités importantes s'observent d'un quartier ou d'une ville à l'autre.

Et depuis fin 2019 (l'immédiat avant-crise sanitaire), **le prix des murs de commerce a chuté de -33 % à Paris**, la ville la plus sinistrée, hors bourgades de province dont

le principal employeur local aurait déposé le bilan ou délocalisé sa production, mettant le quart des habitants au chômage.

L'hypercentre de Paris est devenu inaccessible en voiture, la rue de Rivoli -autrefois une des plus fréquentées et commerçante de France- se désertifie parce qu'elle est devenue totalement dévolue à la « mobilité douce » (vélo et trottinettes).

C'est l'exemple le plus caricatural du dogme anti-voiture, poussé au paroxysme (dès que le temps est médiocre, il ne circule que quelques vélos par heure sur un axe à 3 ou 4 voies sur près de 3 kilomètres).

**La Mairie de Paris ne s'est pas arrêtée à la suppression du principal axe Est-Ouest de la capitale** : son nouveau « plan de mobilité » est en fait une machine infernale bloquant tout trafic dans 90 % des rues adjacentes ou parallèles, lesquelles sont soit interdites à la circulation, soit... ne mènent plus nulle part, sinon vers seul et un unique itinéraire de « contournement » à voie unique, embouteillé dès 6H du matin à minuit et souvent au-delà.

Ceci relèverait de l'anecdote - et d'un mauvais Parisianisme - si de nombreuses mairies « vertes » converties à « la mobilité douce » (pas moins de 6 métropoles de plus de 200.000 habitants) ne reproduisaient pas le même schéma anti-autos mis en place dans la capitale.

Cette stratégie d'éviction des véhicules thermiques des centres-villes pour réduire la pollution, provoque une hausse symétrique du trafic dans les zones périphériques, et devinez quoi, la pollution en banlieue revient vers les centres-villes, comme le démontre la complète absence de baisse des « pics de pollution » dans la capitale, à Lyon, Nantes, Grenoble, etc.

Les habitants des centres historiques - souvent couples sans enfants ou des personnes retraitées - se disent ravies du calme ambiant et de la facilité de se déplacer à pied pour faire leurs courses.

**C'est un avantage pour le commerce alimentaire de proximité** (chiffre d'affaires en hausse de +33 % en 3 ans, le Covid a rebattu les cartes... et sans voiture, plus personne ne va faire de courses en banlieue), mais cela réduit fortement la chalandise pour le commerce reposant sur les « achats plaisir » ou pour la restauration orientée « sorties loisirs » qui a besoin d'une clientèle provenant de l'ensemble de la zone métropolitaine.

**Il faut donc faire preuve d'une grande sélectivité** et rester bien conscient qu'en période d'inflation et de perte de pouvoir d'achat, les premiers postes de dépenses à passer à la trappe sont les « soirées resto », le coiffeur, le shopping, etc.

Puis viennent le prêt-à-porter et la bagagerie, les fleuristes, les « bijouteries de quartier » (par opposition à la haute joaillerie et les montres de luxe, en plein boom). Et n'oublions pas les boulangeries, torpillées par des notes d'électricité qui ferment à raison de 40 par semaine en France depuis fin janvier (soit 160 par mois, chiffre confirmé par les tribunaux de commerce), et aucune embellie en vue pour les prochaines semaines... mais **il existe une heureuse exception et il s'agit des grandes villes** car elles peuvent se rattraper sur les viennoiseries, la sandwicheries et les pâtisseries à forte marge, peu consommées dans les villes moyennes et petites, la clientèle normale se contentant de « l'essentiel ».

## **Les murs de commerce... à 15 minutes de la prospérité retrouvée ?**

Le tableau semble en moyenne assez sombre et pourtant, **les prémices d'un basculement majeur - favorable à l'ensemble des commerces de proximité sur le long terme - semblent se mettre en place :**

Il s'agit du concept de la ville de « l'accessibilité en 15 minutes » dont Los Angeles, Montréal et Londres se veulent les fers de lance... et que la Mairie de Paris reprend à son compte, à 18 mois des jeux olympiques. L'idée n'est pas nouvelle, elle remonte d'ailleurs à 2020, en plein confinement, lorsque les déplacements (motif et périmètre) étaient drastiquement limités.

**On se souvient qu'en France, il a été interdit d'aller faire ses courses à plus de 10 kilomètres** (par de géniaux stratèges de cabinets de conseil avec des salaires à 5 chiffres, habitant à moins de 500 mètres du traiteur Le Nôtre et à 200 mètres de la pharmacie la plus éloignée, ce qui est la norme dans les beaux quartiers) sachant que des dizaines de millions de français de la ruralité habitent à 15 ou 20 km de la supérette la plus proche et parfois à 40 kilomètres du premier cabinet médical le plus accessible, les médecins de campagne ayant quasiment disparu.

Ceux qui avaient conçu ces restrictions sont tout acquis au concept de « ville à 15 minutes », où chaque habitant est en mesure de satisfaire la plupart, sinon à la totalité, de ses besoins à quelques minutes à pied ou à vélo de son domicile, sans émettre un atome de carbone ou de « particules fines ».





**Dans une grande agglomération « à 15 minutes », chaque quartier sera conçu comme une entité autonome, autosuffisante, multimodale** (bus, métro, tram, pistes cyclables -beaucoup de pistes cyclables- et zones 100 % piétonnières).

Le but est de réduire les déplacements inutiles entre les villes (puisque chacune posséderait tous les types de commerce), de renforcer le sentiment d'appartenance à la communauté (comme dans les bourgades d'antan), de promouvoir la santé et le bien-être.

**C'est la remise en cause de paradigmes d'urbanisme profondément ancrés aux Etats Unis qui ont essaimé au cours du siècle dernier**, où les zones résidentielles sont séparées des centres d'affaires, mais également des zones industrielles, commerciales et de divertissement (ces 2 dernières tendent à fusionner, comme le démontre le succès grandissant des « malls » et des complexes proposant une « offre totale » et sur lesquelles nous allons avoir l'occasion de revenir dans ce numéro).

Les villes européennes qui bénéficient un modèle de développement urbain plus ancien semble déjà cocher de nombreuses cases de l'accessibilité en 15 minutes... un peu comme Mr. Jourdain faisant de la prose sans le savoir.

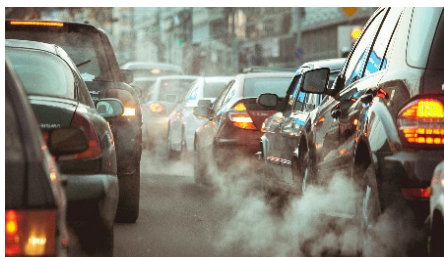
Les habitants de chaque quartier ont en principe un accès facile aux biens de consommation et services de santé, en particulier les produits d'épicerie et aliments frais, les salons de coiffure et de beauté, les pharmacies, les généralistes ou spécialistes, les cabinets dentaires, de kiné, etc.

**Chaque quartier offrirait dans l'idéal une variété de types de logements, de tailles et de niveaux d'accessibilité différents, pour accueillir de nombreux types de ménages et permettre à toutes les catégories de salariés de vivre au plus près de leur lieu de travail.**

Et cela se double de la création d'espaces de coworking, une thématique d'investissement prometteuse qui vient en complément de la montée en puissance du télé-travail.

Les élus acquis au concept de « ville à 15 minutes » doivent encourager la marche et le vélo pour les déplacements courts (impératif de « réaffectation de la chaussée » à la mobilité douce par l'éviction de la voiture), et les transports en commun décarbonés rapides, fréquents et fiables, pour permettre à davantage de personnes de se déplacer en toute sécurité et efficacement pour leurs trajets inter-quartiers.

**La capitale incarne pratiquement tous les échecs en ces domaines depuis que la « bagnole » a été bannie.**



Le taux de pollution n'a pas baissé : les bouchons inextricables dans les arrondissements centraux en sont largement la cause, ce à quoi il faut ajouter le report des émissions plus massives en banlieue et qui ne s'arrêtent évidemment pas aux portes de la ville.

Les transports en commun ne sont ni sécurisants (saturation et délinquance) ni fiables (incidents d'exploitation à répétition), la fréquence a chuté avec le Covid et ne s'est pas améliorée avec le retour à la normale post-pandémie, le mot d'ordre étant de « faire plus avec moins » (de matériel en état de rouler, et surtout, moins de conducteurs... et il s'agit d'une pénurie devenue structurelle).

Plus personne n'a envie de reprendre les transports en commun hors obligation professionnelle, beaucoup renoncent à affronter le cauchemar des bouchons parisiens le weekend : **ce sont des centaines de milliers de dîners en ville et d'après-midi shopping en moins chaque mois.**

Alors la mairie de Paris mise sur les touristes à fort pouvoir d'achat, sur les expatriés qui effectuent des missions de quelques mois avec des salaires ultra confortables, sur des investisseurs qui leur proposent justement des logements haut de gamme dans les beaux quartiers.

La fracture entre le Paris « populaire » et la « ville-musée » pour étrangers fortunés ne cesse de s'accroître... au profit de ces derniers.

**Les métropoles de province jouissant de quartiers historiques attrayants obéissent aux mêmes schémas** : et ce sont souvent d'ex-parisiens fuyant la capitale qui font flamber les prix, comme à Bordeaux, Nantes, Annecy, etc.

**Une clientèle aisée qui revivifie les commerces dans l'hypercentre.**

C'est donc dans ces quartiers qui « montent en gamme » qu'il faut privilégier l'investissement dans les « murs de boutiques » via des SCPI spécialisées sur ce segment, et délaissier les autres.

**Les temps s'annoncent difficiles dans les « quartier dortoirs »** sans attrait particulier, dont la majorité des habitants s'appauvrit depuis que le taux inflation dépasse les 2 chiffres pour l'alimentation (c'est même +15 % à +20 % pour les produits de base), puis l'électricité et le chauffage.

Et il faut y rajouter l'explosion de la fiscalité locale qui pèse sur les habitants : à Paris en particulier, les impôts locaux vont augmenter de 50 % en 2023, alors que la saleté, l'insécurité, les difficultés de déplacement atteignent des niveaux de dégradation dignes d'une ville du tiers-monde.

Alors qu'une proportion grandissante de la population « n'a plus les moyens », les distributeurs spécialisés dans le « hard discount » sont en train de se tailler la part du lion, au détriment notamment de Casino et Franprix.

Monoprix en revanche se régale avec la clientèle aisée des beaux quartiers... qui apprécie beaucoup le concept de « boutiques éphémères » (qui manquent encore d'un cadre juridique).

**Les particuliers pourraient être tentés de profiter en direct de la baisse des prix des murs de boutiques qui se profile mais attention, elle n'en est vraiment qu'à ses débuts.**

Si vous disposez des liquidités nécessaires, rien ne sert de se précipiter car les acheteurs potentiels vont se raréfier : selon les derniers chiffres de la Banque de France, la production de prêts immobiliers recule inexorablement depuis six mois. En décembre dernier, les banques françaises avaient accordé 30 % de crédits en moins comparé à décembre 2021... et depuis janvier, la production a encore chuté de 30 à 50 % en fonction des établissements (certains renoncent carrément à poursuivre cette activité).

La modification du calcul du taux d'usure - la révision étant devenue mensuelle - résout partiellement le problème du « plafond de verre » qui excluait nombre d'acheteurs solvables mais ces derniers sont maintenant rattrapés par la hausse des taux qui les contraints à revoir leurs budgets à la baisse vu la flambée du coût global du crédit.

**Une fois de plus, l'investissement en SCPI permet d'ignorer complètement cet obstacle.**

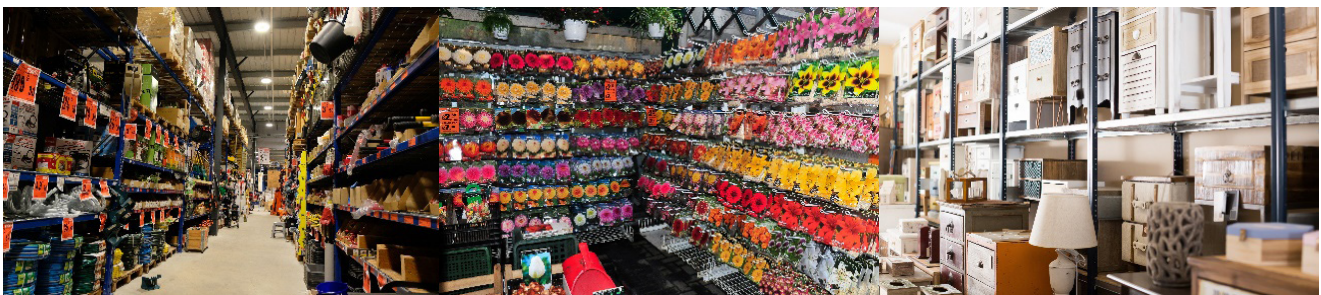
## Le second axe d'investissement dans l'immobilier commercial concerne les « parcs d'activité » situés en périphérie (concepts innovants de rigueur)

L'intensité capitalistique nécessaire exclut d'y investir en direct en tant que particulier, sauf à disposer de plusieurs millions et d'agir au travers d'un « family office ».

D'autre part, le territoire est considéré comme « saturé » et beaucoup de galeries commerciales vont souffrir de la disparition de nombreuses enseignes : c'est même une hécatombe sans précédent depuis le début de l'année (la situation est bien pire qu'au lendemain de la crise de 2008) puisque pas moins d'une dizaine de « grands noms » du prêt à porter, du sport, de la chaussure et même de la restauration rapide ont déposé le bilan et ne trouveront pas de repreneurs.

Le modèle des « parcs d'activité » qui date en France de la fin des années 70 a vieilli, et **les enseignes qui disparaissent depuis le début d'année sont justement celles qui en furent les pionnières** : un cycle s'achève manifestement pour elles, les confinements et la montée en puissance d'internet ont simplement un peu hâté leur fin. Selon la définition du CNCC (Conseil national des centres commerciaux), un Parc d'activité est « *un ensemble commercial à ciel ouvert, réalisé et géré comme une unité comprenant au moins 5 unités locatives sur une surface supérieure à 3.000 m<sup>2</sup> SHON (surface construite)* ».

Les parcs hébergent heureusement **de nombreuses enseignes dont il est certain que le retour dans les centres-villes n'est pas pour demain** : bricolage, jardineries, outlets (solderies de griffes de luxe), show rooms (mobiliers, cuisines, salles de bain).



En d'autres termes, tout ce qui nécessite des espaces d'exposition importants (impossible à rentabiliser au prix du M<sup>2</sup> en zone urbaine et dans les quartiers historiques). Les plus grands exploitants de « Retail Parks » sont cotés en bourse, notamment **Unibail** et **Altarea, Carmila** et **Frey** (pure players, mais plus petits).

En ce qui concerne Altarea, les résultats publiés le 1<sup>er</sup> mars ont déçu : la foncière a publié des revenus nets (FFO) en baisse de 1,9 % à 438 millions d'euros.

En 2023, le FFO devrait baisser en raison de l'absence de grandes opérations d'immobilier d'entreprise, d'un ralentissement marqué des ventes de logements et des charges liées au lancement des nouvelles activités.

L'exploitation de « Retail Parks » ne représente en fait que 7 % de son activité, même si ce nom revient le plus fréquemment dans le « top-15 » des parcs d'activité d'une surface de plus de 4 hectares.

**Altarea n'est pas un « pure player » donc pas un titre à recommander dans le cadre de notre thématique des « murs de commerce ».**

**Unibail et Frey nous semblent préférables**, avec une volonté affichée de se « réinventer », ce qui passera par la cession d'actifs (surfaces commerciales non innovantes, business mature, etc.).

Ci-dessous un aperçu des plus grands « retail parks » en France, appartenant à des foncières cotées en bourse.

Rang	Nom	Ville	Dép.	Surface en m <sup>2</sup>	Nombre de commerces	Propriétaire
1 <sup>er</sup>	<b>Polygone Riviera</b>	Cagnes-sur-Mer	6	74 900	121	<b>Unibail-Rodamco-Westfield</b>
3 <sup>e</sup>	<b>Les Terrasses du Port</b>	Marseille	13	62 700	190	<b>Hammerson</b>
4 <sup>e</sup>	<b>Carré de soie</b>	Vaulx-en-Velin	69	60 800	578	<b>Altarea</b>
8 <sup>e</sup>	<b>Carré Sénart</b>	Lieusaint	77	59 424		<b>Unibail-Rodamco-Westfield</b>
10 <sup>e</sup>	<b>Family Village</b>	Limoges	87	52 000	29	<b>Altarea Cogedim</b>
11 <sup>e</sup>	<b>L'Avenue 83</b>	La Valette-du-Var	83	51 000	70	<b>Altarea</b>
14 <sup>e</sup>	<b>Villebon 2</b>	Villebon-sur-Yvette	91	47 500	58	<b>Frey</b>
15 <sup>e</sup>	<b>Promenade de Flandre</b>	Neuville-en-Ferrain - Roncq	59	60 000		<b>Altarea</b>
19 <sup>e</sup>	<b>Woodshop Boissenart</b>	Cesson	77	42 700	50	<b>Frey</b>
21 <sup>e</sup>	<b>Mondevillage</b>	Mondeville	14	42 000	3515	<b>Carmila</b>

# VIAGER : tout savoir pour réussir votre investissement

Dans cette seconde partie, nous allons aborder le viager sous son angle « investissement ». Nous avons abordé son angle technique dans le dossier du mois précédent.

Le viager est un marché de niche, avec seulement 5'000 à 7'000 ventes effectuées chaque année, soit seulement 1% du volume des transactions totales.

Cela est dû au besoin grandissant des seniors de compléter leurs faibles pensions de retraite tout en restant dans leurs logements.

Les investisseurs dans le viager évitent le passage par l'emprunt pour acquérir un bien immobilier.

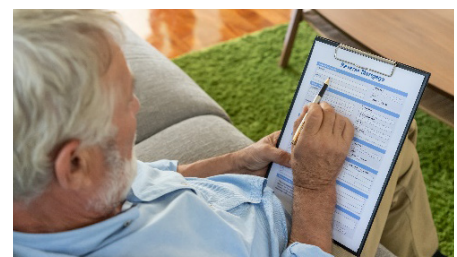
Rappelons que le viager immobilier se conçoit comme une solution pour les propriétaires âgés qui souhaitent rester dans leur logement tout en percevant une somme d'argent prédéfinie permettant de participer au maintien du train de vie (beaucoup de retraites étant insuffisantes pour faire face aux dépenses du quotidien, comme l'électricité et le chauffage).

Le viager permet à ces propriétaires de vendre leur bien immobilier à un investisseur en échange d'un paiement mensuel pendant le reste de leur vie. Ainsi, le vendeur peut décapitaliser la valeur de son bien tout en continuant à y habiter.

Pour l'investisseur, **le viager est une façon de devenir propriétaire d'un bien immobilier sans avoir à obtenir un prêt bancaire**, car il paie (sauf exception voir infra) le vendeur en plusieurs versements mensuels.

## Avantages du viager pour l'acheteur

Le viager est un investissement abordable, car l'acheteur ne paie qu'un tiers ou moins de la valeur du bien immobilier sous forme de bouquet, le reste étant lissé dans le temps. Cela permet d'acquérir un bien immobilier à partir de 15'000 euros, en fonction de la taille et de la localisation du bien.



Cependant, **il est important de faire une évaluation stricte de ses capacités financières avant d'investir dans le viager** pour s'assurer que l'on peut assumer la rente pendant toute la durée – par définition inconnue – du viager.

**Le viager est un investissement financier et immobilier**, car il combine les avantages d'un placement financier sur un support immobilier. Le viager permet de capitaliser sur un bien immobilier qui pourra, à terme, être vendu, loué, renté ou occupé.

**L'achat d'un viager permet également de valoriser le bien acquis**, car la tendance des prix de l'immobilier est à la hausse depuis 1950, bien qu'il puisse y avoir des crises et des soubresauts.

Toutefois, il est important de ne pas fonder son investissement uniquement sur une tendance haussière du marché immobilier, car les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs.

Le marché immobilier répond toujours à l'offre et à la demande, et seule la pénurie durable de logements et les taux d'emprunt bas actuels permettent de maintenir des prix en adéquation avec les attentes élevées des vendeurs et les capacités de financement des acheteurs.

**Investir dans un viager évite la gestion locative et les problèmes liés à la location d'un bien immobilier, tels que la recherche de locataires, les loyers impayés, les réparations et les vacances locatives.**

Dans le viager occupé, le vendeur reste dans le logement et en assure l'entretien, évitant ainsi les dégradations et les impayés de loyers.

Cela peut être considéré comme un investissement locatif avec un locataire qui paie son loyer à l'avance grâce à l'abattement pour occupation.

**En somme, le viager est une solution d'échange de capitaux qui bénéficie aux 2 parties.**

En vendant son bien immobilier en viager, le vendeur devient en quelque sorte le locataire de son propre logement... dont le coût d'acquisition est abaissé en conséquence. Cette réduction sur le prix de vente du bien immobilier est calculée en fonction de l'espérance de vie du vendeur, qui représente la durée théorique du viager, soit la durée probable de la « location ».

Cette décote est appliquée dès l'acquisition du bien, et peut atteindre jusqu'à 40 % de sa valeur en fonction de l'âge du vendeur (des exceptions rares sont susceptibles de modifier cette moyenne). Ainsi, l'acheteur perçoit immédiatement la totalité des loyers de la location viagère lors de l'achat, sans avoir à gérer les soucis liés à la gestion locative.

A la fin du viager, l'acquéreur possède un bien immobilier qu'il a amorti, sans avoir besoin de l'aval de sa banque.

Plusieurs options s'offrent à l'acheteur :

- Revendre le bien pour récupérer le capital investi
- Habiter le logement s'il lui convient
- Le louer pour percevoir un revenu régulier
- Le revendre en viager libre pour percevoir une rente à vie pendant la durée

Le viager permet donc d'acquérir un bien immobilier en capitalisant quelques centaines d'euros par mois.

D'autres personnes peuvent également trouver dans l'investissement en viager une solution adaptée à leurs besoins, notamment :

- Les artisans-commerçants et les professions libérales qui doivent se constituer leurs propres retraites ;
- Les parents qui veulent aider leurs enfants en leur offrant un premier actif à leur majorité ou en acquérant un studio pour leurs futures études ;
- Les propriétaires qui ont fini de rembourser le crédit de leur résidence principale et cherchent à épargner pour leur retraite sans passer par la gestion locative ;
- Ceux qui souhaitent investir dans une future résidence secondaire ou envisagent de changer de région à terme ;
- Les investisseurs qui cherchent à diversifier leurs modes d'acquisition et dépasser le plafond d'endettement de leur banque ;
- Les expatriés qui cherchent à acquérir tranquillement un bien pour leurs futurs retours en France.



## Un engagement partagé

Partager votre désir d'investir dans un viager avec votre conjoint est nécessaire s'il existe un contrat d'union juridique entre vous. En effet, les contrats de vente en viager incluent souvent une clause de solidarité entre les acheteurs, ce qui permet de poursuivre l'un ou l'autre des conjoints pour la totalité des sommes dues par le contrat viager.

## Un placement financier avant tout

Êtes-vous sûr que l'immobilier est vraiment votre objectif ?

**Si vous cherchez une rentabilité élevée, le viager n'est peut-être pas le choix le plus judicieux. Bien sûr, vous pourriez avoir de la chance et réaliser une bonne affaire. Cependant, le viager est un risque proportionnel à sa rentabilité potentielle.**

Ne choisissez jamais un viager en espérant un décès rapide du vendeur. Il est plus raisonnable de considérer le viager comme un placement financier sur un bien immobilier.

Tout comme une assurance-vie ou un plan d'épargne-retraite, vous versez chaque mois une mensualité qui aboutira, à son terme, à un capital ou à une rente viagère.

L'intérêt de l'immobilier comme support de placement peut être un accélérateur de performance lorsque le marché permet une valorisation du bien acquis. Toutefois, même lorsque la tendance du marché stagne ou baisse, il est courant d'espérer un rendement minimum de 3 % sur l'investissement viager. En deçà, il est préférable de choisir un autre placement.

**La rente viagère est revalorisée chaque année en fonction d'un indice choisi librement entre les parties et acté dans le contrat de vente en viager.** L'indexation la plus fréquemment choisie est l'un des indices des prix à la consommation publiés par l'Insee (indice des prix à la consommation - *ensemble des ménages - hors tabac* ou *ménages urbains dont le chef est ouvrier ou employé - hors tabac*). Le vendeur calcule la valorisation de la rente chaque année et informe l'acheteur du nouveau montant à lui verser pour l'année suivante.

Cependant, certains types de viagers peuvent avoir d'autres indices d'indexation, comme le salaire minimum interprofessionnel de croissance (SMIC), l'indice du coût de la construction des immeubles (ICC) ou l'indice de référence des loyers d'habitation (IRL).

Quel que soit l'indice choisi, la revalorisation de la rente suivra, à minima, la majoration légale des rentes viagères publiée au Journal Officiel en fin d'année civile. **Cette revalorisation de la rente sur la base de la majoration légale est à l'initiative du vendeur**, qui a un délai maximum de 2 ans à compter de la date de publication légale de la majoration qu'il souhaite appliquer.

*Finalement, le viager est semblable à un achat immobilier classique ; seuls les droits de jouissance et les modalités de paiement sont encadrés par le contrat viager.*

L'acheteur s'engage à le respecter durant toute la durée de vie du vendeur du bien. Pour se faire, il verse un bouquet le jour de la vente puis, chaque mois, une rente revalorisée annuellement. Au terme du contrat viager, la jouissance du bien lui revient de façon pleine et entière, sans aucune démarche particulière ni fiscalisation supplémentaire.

## Cadre légal

### Un contrat à titre onéreux

Le contrat de vente en viager immobilier ne peut être conclu à titre gratuit et doit impliquer un échange financier entre acheteur et vendeur.

Le viager immobilier est un contrat réciproque entre le vendeur et l'acheteur, avec des obligations pour les deux parties. **Le vendeur doit user du logement en « bon père de famille » tandis que l'acheteur s'engage à verser le capital** (bouquet + rente). Le contrat est équilibré et repose sur son fondement aléatoire, c'est-à-dire la survenue à une date inconnue du décès du vendeur.



**Des règles d'invalidité sont prévues par le Code Civil pour prévenir les abus, voici les principaux :**

- Si le vendeur décède d'une maladie déterminée, dont il est atteint, dans les 20 jours de la signature du contrat viager, le contrat est inexistant.
- Si l'acheteur a connaissance que l'état de santé du vendeur peut entraîner son décès imminent, le contrat viager pourrait être annulé par la justice au-delà de la période de 20 jours.
- Le prix dérisoire de la vente au regard de la valeur du bien peut engendrer l'annulation du contrat.

- La constitution d'une rente viagère sur une personne décédée au jour de contrat est impossible.

Les engagements des parties sont encadrés par des droits et des devoirs bien définis. Pour le vendeur, les viagers occupés sont vendus avec un droit d'usage et d'habitation (DUH) plutôt qu'avec un usufruit afin de ne pas donner trop de droits à l'occupant, ce qui pourrait pénaliser l'acheteur du viager.

Le DUH est personnel et ne peut être cédé à un tiers. Il est également important de noter les autres bénéficiaires du DUH dans le contrat de viager. Le vendeur doit garantir le bien sans vices cachés et libérer le bien dans le cadre d'un droit d'occupation limité dans le temps. **Pour l'acheteur, il doit payer la rente aux échéances prévues et s'acquitter des travaux qui lui incombent en tant que propriétaire.**

### Les garanties du contrat viager pour le vendeur

Privilège du vendeur : Clause résolutoire

Une clause résolutoire ajoutée au contrat viager permet l'annulation de la vente sous certaines conditions. Si l'acheteur ne paye plus la rente ou n'assume pas les charges qui lui incombent, **le vendeur peut utiliser cette clause pour annuler le contrat viager.** Cette clause résolutoire est légale mais il est recommandé de prévoir un délai pour son entrée en vigueur afin d'éviter une activation pour un léger retard de paiement. La clause peut également préciser la destinée du bouquet et des arrérages déjà versés. Cependant, les juges décident si elle s'applique au cas par cas.

**Bon à savoir : les loyers encaissés par l'usufruitier ne sont pas considérés comme des revenus locatifs par l'administration fiscale, cela leur assure une économie d'impôts moyenne de 47,2 %.**

Le viager présente également l'avantage de ne pas nécessiter d'emprunt bancaire pour acquérir le bien immobilier.

Le bouquet du viager peut être considéré comme un apport et la rente à verser comme la mensualité de remboursement de l'emprunt. Les intérêts bancaires d'un prêt immobilier peuvent représenter près de 50 % de la somme empruntée, il est donc important de considérer cet aspect.

**Dans le viager, le vendeur prête l'équivalent de la valeur de son bien, sans intérêts, et le remboursement se fait durant son espérance de vie théorique.**

Investissement sans avantages fiscaux = avantage de stabilité fiscale : le viager est encadré par le Code Civil et la Loi n° 49-420 du 25 mars 1949, ce qui signifie qu'**il n'y a aucun avantage fiscal pour l'investisseur en viager**.

**L'acheteur ne peut donc pas déduire les rentes payées au vendeur sur sa déclaration de revenus car elles ne sont pas considérées comme des mensualités d'emprunt.**

### Quels types de bien privilégié ?

Le viager permet également de se constituer un patrimoine en douceur : certaines investisseurs préfèrent acquérir en viager plusieurs appartements de petite taille plutôt qu'une grande maison.

Cette stratégie permet de répartir le risque de longévité d'un seul viager sur plusieurs en espérant que leurs nombres concourent à une moyenne proche de l'espérance de vie statistique.

Cependant, la stratégie des petits viagers est parfois compliquée à mettre en œuvre en raison de la typologie des biens sur le marché immobilier du viager, qui est composé principalement de grandes maisons ayant 4 pièces ou plus. **Les petites surfaces sont très prisées par les investisseurs, notamment dans les grandes villes.**

### Les principaux types de viager

Le viager occupé représente 95 % des annonces immobilières en viager. Le vendeur garde un droit d'usage et d'habitation sur le bien jusqu'à sa mort ou son départ en maison de retraite, et le bien ne peut pas être loué à une tierce personne. Pour compenser l'absence de jouissance de l'acheteur, une décote est appliquée sur la valeur du bien.



Le viager libre quant à lui, représente 5 % des annonces immobilières en viager.

**Il concerne des biens souvent loués ou des résidences secondaires que les propriétaires vendent pour éviter la gestion locative ou optimiser leur fiscalité patrimoniale.**

Le viager libre ne bénéficie pas d'une décote pour occupation et son prix d'acquisition est proche de la valeur du bien immobilier. Les primo-accédants et les

investisseurs recherchent souvent ce type de viager pour y habiter ou le louer à un tiers. Les locataires peuvent ainsi acquérir leur résidence principale sans recourir à un crédit bancaire en payant une rente à la place du loyer. Il est également possible de mettre en location un viager libre, mais il est important de vérifier que les locataires en place sont sérieux et honnêtes. Le contrat d'un viager libre peut également prévoir une indexation de la rente viagère sur les loyers.

La vente à terme est une variante du viager dans laquelle la durée de paiement de la rente est fixée au début du contrat, généralement de 10 à 20 ans. Cette méthode de viager est destinée aux vendeurs relativement jeunes, dont la rente serait trop faible en raison de leur espérance de vie. **Pour l'acheteur, cette méthode est plus sécurisée car il connaît le coût total de l'opération dès la signature, mais il doit payer la rente pendant toute la durée définie même si le vendeur meurt prématurément.** La vente à terme a l'avantage pour le vendeur de ne pas être considérée comme un revenu foncier par l'administration fiscale, contrairement à la rente viagère.

Le viager libre à terme est une vente en viager occupé pendant un nombre d'années convenu à l'avance, après quoi l'acheteur récupère la pleine propriété.

Le viager sans bouquet est une vente en viager dans laquelle l'acheteur ne paie qu'une rente mensuelle sans avoir à verser un apport initial important, **mais cette option est généralement peu utilisée car les vendeurs ont souvent besoin de liquidités immédiates** et demandent donc un apport pour s'assurer que l'acheteur est sérieux.

Le viager sans apport est aussi appelé « vrai viager », ce qui correspond à la pratique originelle.

**Aujourd'hui, la plupart des annonces de viager exigent un apport de l'acheteur.** Ce type de viager permet à un acheteur sans apport important d'investir dans l'immobilier en ne payant qu'une rente mensuelle. Cependant, les vendeurs en viager ont souvent besoin d'argent liquide et ne vendent pas pour le plaisir, ce qui peut rendre l'achat sans apport difficile. De plus, la demande d'un apport permet de sélectionner des acheteurs sérieux. Le niveau élevé des prix de l'immobilier actuels rend le viager sans apport plus rare, car la rente à payer serait trop élevée.

## Abattement pour occupation en viager

Pour calculer l'abattement pour occupation en viager, il faut estimer la durée de l'occupation du bien par le vendeur. Pour cela, on se base sur l'espérance de vie théorique du vendeur, qui dépend des tables prospectives TGH05 pour les hommes et TGF05 pour les femmes.

**Ces tables sont plus précises que celles fournies par l'Insee car elles sont spécifiques à la population assurée.** Il n'y a pas de formule officielle pour le calcul des rentes viagères, mais la majorité des professionnels du viager utilise le barème Daubry 2018, qui fournit directement l'abattement pour occupation en fonction de l'âge du/des crédientiers.

Exemple : pour un bien de **150'000 € occupé** par une venderesse de **78 ans** ayant une espérance de vie de 13,8 ans, l'abattement pour occupation sera de **44,4 %**, soit une valeur de **66'600 €**.

Ainsi, si le viager dure réellement 13,8 ans, l'acheteur n'aura payé que 83'400 € (dont 1'220 € de rente annuelle) pour un bien d'une valeur de 150'000 €.

La valeur économique peut également être calculée en estimant la valeur locative du bien. En multipliant un loyer potentiel avec le nombre d'années de l'espérance du vendeur, on obtient une décote réaliste correspondant aux loyers que le vendeur payerait à l'acheteur à la manière d'une location.

Exemple : pour le même bien de **150'000 €**, le loyer annuel estimé à **4'826 €** donnerait le même abattement pour occupation (**66'600 € = 4'826 € x 13,8**).

Le capital à renter correspond à la valeur résiduelle qui reste après l'abattement pour occupation et désigne la valeur occupée du bien. Il s'agit de la valeur fiscale utilisée pour le calcul des droits d'enregistrement des frais de notaire.

Exemple : pour le même bien de **150'000 €**, le capital à renter est de **83'400 €**.

Le capital à renter est ensuite partagé entre le bouquet et la rente viagère. Si un bouquet est souhaité par le vendeur, on le déduit du capital à renter. Le solde permet de calculer la rente à verser en utilisant un taux de rente qui correspond au coefficient nécessaire pour reconstituer un capital sur une période donnée.

Exemple : pour le même viager, on a une durée théorique de viager égale à 13,8 ans, soit un taux de rente théorique de 7,25 %. Le barème Daubry donne un coefficient de 7,90 %, ce qui permet de calculer la rente annuelle à verser de 4 219 € (53 400 € x 7,90 %), soit une rente de **351,60 €** par mois.

### **Calcul de la rente pour le viager libre**

Pour un viager libre, la décote pour occupation n'existe pas, ce qui signifie que le capital à renter correspond à la valeur du bien sur le marché. Le barème Daubry ne fournit pas de taux de rente pour le viager libre car il est recommandé de se référer

aux taux de remboursement des emprunts immobiliers bancaires pour calculer la rente. Les taux pratiqués par les banques pour la durée théorique du viager doivent être consultés.

*Par exemple, si le taux fixe annuel pour un emprunt immobilier d'une durée de **15 ans** est de **2,1%**, cela équivaut à un remboursement annuel de 14 € pour 100 € (14 %). Pour un viager libre de **150'000 €**, la rente annuelle devrait être proche de 21'000 € (150'000 € x 14 %), soit une rente mensuelle de **1'750 €**.*

### Le calcul de la valorisation de la rente viagère

La rente est indexée sur un indice afin de conserver le pouvoir d'achat de celui qui la reçoit. Chaque année, il est nécessaire de calculer la majoration de cette rente en fonction de l'évolution de l'indice choisie dans le contrat viager.

L'index de départ doit être bien défini dans le contrat viager et il est important de savoir quel index sera utilisé pour l'année en cours.



### Les frais de vente

En tant qu'acheteur d'un bien immobilier en viager, **vous devrez acquitter des frais de vente constitués des frais d'agence immobilière éventuels** (nous recommandons de faire appel à un professionnel compte tenu du cadre juridique et financier spécifique de la vente en viager) et des frais de notaire. Les frais d'agence correspondent à la rémunération de l'agent immobilier pour avoir trouvé un acquéreur. Cela dédommage le temps passé, le conseil (l'expertise) et la mise en relation avec des professionnels aguerris pour finaliser la vente.

### Comment sont calculés les frais de notaire ?

Le mode de calcul des frais de notaire est identique à une vente immobilière classique. <https://www.notaires.fr/fr/immobilier-fiscalite/achat-et-vente-cas-particuliers/vente-et-achat-en-viager>

En ce qui concerne le viager libre, les frais de notaire sont calculés sur la valeur vénale totale du bien, car il n'y a pas de réduction pour l'occupation du bien. De même, pour une vente à terme, la valeur fiscale est connue car elle correspond à l'intégralité du paiement sur la durée définie.

**Conseil : Il est possible de réduire les frais de notaire en incluant dans l'acte de vente la liste des meubles** (cuisine équipée, meubles) **susceptibles de rester dans le bien**. Les frais de notaire s'appliquent uniquement à la valeur immobilière du bien et non à la valeur des meubles.

### La répartition des charges

La répartition des charges en viager dépend du type de viager : **en viager libre, l'acheteur paie toutes les charges**, tandis qu'en viager occupé, les charges sont partagées entre l'acheteur et le vendeur.

Le vendeur paie les charges locatives durant le droit d'usage et d'habitation, tandis que l'acheteur paie toutes les autres charges, y compris les grosses réparations.

Dans le cadre d'un viager occupé, **la taxe d'habitation doit être payée par l'occupant du bien au 1<sup>er</sup> janvier de l'année** [<https://www.viagers.org/fiscalite-viager/>]

Ainsi, dans le cas d'un viager occupé, cela correspond au vendeur, également appelé crédientier. En revanche, dans le cas d'un viager libre, c'est l'acheteur, aussi appelé débirentier, qui doit payer la taxe d'habitation.

**Il est important de noter que ces règles ne sont pas régies par la loi, mais par le contrat de viager signé entre les parties.** De plus, dans le cas d'une vente en viager occupé accompagné d'un droit d'habitation et d'usage, deux autres taxes peuvent être à la charge de l'acheteur, à savoir les taxes d'enlèvement des ordures ménagères et les taxes foncières, selon les clauses du contrat

**La répartition des charges dans le cadre d'un viager occupé peut être discutée entre les parties.** En général, les répartitions forfaitaires choisies tournent autour de 75 % pour le vendeur et 25 % pour l'acheteur, mais elles peuvent varier en fonction de différents critères tels que le niveau de services, les gros travaux éventuels prévus, les tantièmes détenus dans la copropriété, etc.



Il est donc recommandé de définir des conditions spécifiques supplémentaires lors de la signature du contrat de viager [<https://www.neo-viager.fr/guide/qui-paie-charge-taxe-fonciere-viager-occupe>].

L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) remplace l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune) depuis le 1er janvier 2018 et s'applique lorsque le patrimoine immobilier net dépasse 1,3 million d'euros. Le montant dû au titre de l'IFI est calculé selon le barème de 0,50 % à 1,50 % du patrimoine net. Pour un patrimoine de 1 350 000 €, la taxation nette est de 2 225 €.



**En cas d'achat en viager occupé, l'acquéreur doit déclarer la valeur fiscale du bien, tandis qu'en cas d'achat en viager libre, il peut indiquer le capital des rentes déjà versées au crédientier.**

Le calcul de la plus-value immobilière correspond à la différence entre le prix d'acquisition et le prix de cession. Pour un achat en viager, le prix d'acquisition retenu est la valeur en capital de la rente, augmentée du bouquet éventuel. Toutefois, il est possible de substituer ce calcul par le capital constitutif des arrérages réellement versés, augmenté du bouquet éventuel, sur demande du contribuable.

En cas de revente du viager, le contribuable peut demander que le prix d'acquisition soit considéré comme le capital des arrérages réellement versés et le capital des rentes restant à verser au crédientier. Il devra justifier auprès de l'administration fiscale le calcul retenu de ce capital-rente au regard de l'âge du crédientier au moment de la cession du viager.

## Comment trouver le viager idéal ?

Bien que la quête d'un viager parfait soit utopique, il est utile d'établir le profil du bien immobilier que vous souhaitez acheter. Ce dernier doit répondre à votre objectif d'investissement prédéfini et vous aider à le choisir selon des critères tangibles. Ces critères serviront également de filtre pour la recherche quotidienne du meilleur viager pour vous.

### Les caractéristiques du bien recherché

Une fois l'objectif de votre investissement viager fixé, il faut déterminer avec précision les critères de sélection du bien immobilier :

Budget : **Ce critère définit la somme d'argent que vous investissez dans votre projet. Le budget alloué se divise en deux : l'enveloppe d'achat et l'enveloppe de gestion.**

Le budget d'achat est utilisé pour le jour J : il doit intégrer le montant du bouquet, les frais d'agence éventuels et les frais de notaire.

Le budget de gestion sera utile, a posteriori, pour le versement de la rente, la taxe foncière, la taxe d'habitation (viager libre uniquement), les charges éventuelles et les travaux prévisibles.

**Dans le cas d'un bien situé en copropriété** : il s'avère indispensable de demander une copie des derniers procès-verbaux d'assemblée de copropriétaires et du

carnet d'entretien de la copropriété d'immeuble lors de l'achat d'un appartement. Ce carnet est accessible à toute personne souhaitant acquérir un lot de la copropriété (article 45-1 de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965).

Le propriétaire vendeur doit en faire la demande à ses frais auprès du syndic de copropriété, ce carnet contient les échéanciers des travaux programmés ainsi que l'année de réalisation des gros travaux tels que le ravalement, la toiture, l'ascenseur, le remplacement de chaudière, etc. Toutes ces informations vous seront utiles pour évaluer la pertinence de l'achat d'un appartement au regard de la gestion de l'immeuble.

### Dimensions

Il est important de définir au préalable la surface habitable et le nombre de pièces minimum pour ne pas viser plus grand que nécessaire. Il faut également veiller à ce que la superficie du terrain autour d'une maison ne soit pas trop vaste. Une grande propriété pourrait effrayer de futurs acheteurs après l'achat en viager, car un grand terrain demande beaucoup plus d'entretien, à moins que ce dernier soit constructible, ce qui lui redonne alors plus de valeur potentielle.

En ce qui concerne le terrain, il est important de vérifier que les espaces verts du terrain, comme la pelouse et la taille des haies, sont déjà bien entretenus. Si une négligence est remarquée sur ce point, il est conseillé de rappeler au vendeur lors de la visite que l'on exige que le bien soit correctement entretenu afin de conserver durablement sa valeur.

La situation géographique permet de définir la région, puis la ou les villes intéressantes pour l'investissement en viager. **Il est possible de privilégier des grandes villes dynamiques pour préserver la valorisation future du bien, mais cela nécessite un effort financier plus important.** A l'inverse, les résidences à proximité ou dans une ville moyenne représentent des perspectives à ne pas négliger.



Il est toutefois préférable de connaître le marché immobilier local où l'on souhaite investir, ce qui permet d'apprécier la valeur d'un quartier d'une ville, d'anticiper les futurs projets d'aménagement urbains ou routiers et de reconnaître une opportunité lorsqu'elle se présente.

En 2022, selon le baromètre Renée Costes, les ventes de viagers se répartissent en France dans les régions suivantes : 30 % en Île-de-France, 15 % sur la Côte d'Azur, 10 % dans le Grand Sud-Ouest et 10 % sur la région Rhône-Alpes. Les 35 % restants se répartissent sur le reste du territoire français.

### Le Jargon du Viager

Afin de comprendre le fonctionnement de l'investissement viager, il est essentiel de maîtriser le vocabulaire spécifique associé. Le monde du viager a son propre langage, qui utilise souvent des termes juridiques. Il est important de connaître précisément leur signification afin de bien comprendre les différents intervenants (notaires, mandataires et vendeurs) :



**Arrérages** : Somme d'argent versée périodiquement à la personne bénéficiaire d'une rente. Synonyme : rentes.

**Bouquet** : Somme d'argent payée par l'acheteur au vendeur le jour de la vente.

**Clause résolutoire** : Garantie contractuelle qui permet au vendeur de faire annuler la vente en cas de non-paiement de la rente par l'acheteur.

**Crédirentier** : Désigne la personne qui reçoit la rente, c'est-à-dire le vendeur.

**Débirentier** : Désigne la personne qui paie la rente, c'est-à-dire l'acheteur.

**Droit d'usage et d'habitation (DUH)** : Le DUH est le droit d'habiter un logement pour ses besoins et ceux de sa famille, sans pouvoir le céder ou le louer à quelqu'un d'autre.

**Libération anticipée** : Départ irréversible du vendeur d'un viager occupé permettant à l'acheteur d'habiter ou de louer le bien libéré.

**Majoration de la rente** : Augmentation de la rente en cas de libération anticipée.

**Plus-value** : Différence entre la valorisation d'un bien sur le marché au moment de sa cession et le montant payé lors de son acquisition.

**Privilège de vendeur** : Droit permettant de garantir au vendeur d'être privilégié par rapport à d'autres créanciers. Depuis 2022, ce terme est remplacé par une hypothèque légale du vendeur.

**Rente réversible** : Rente qui continue d'être payée au conjoint survivant après le premier décès dans un couple de vendeurs, ou à plusieurs vendeurs (par exemple, des frères et sœurs). On parle également de « réversibilité ou de réversion de la rente ».

**Taux de rente** : Pourcentage issu des tables de mortalité pour calculer le montant de la rente. Synonymes : coefficient de rente ou coefficients diviseurs.

**Tête** : Personne sur laquelle est constituée la rente, c'est-à-dire le(s) vendeur(s).

**Valeur vénale** : Montant estimatif du bien s'il devait être vendu sur le marché immobilier classique. Synonymes : valeur libre, valeur d'estimation, valeur marchande, prix de marché.

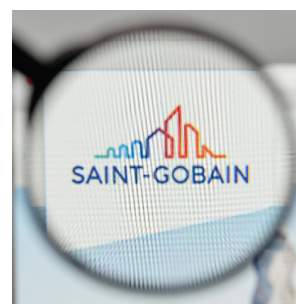
# La recommandation du mois de Felix Baron : Saint-Gobain

« Idéale pour un fond de portefeuille (jusqu'à 5 % du capital) avec un horizon de très long terme »

## Quand les taux montent, l'immobilier trinque ?

Le marché est plus difficile, certes. Mais lorsqu'on se tourne vers la construction et les matériaux de construction, il y a de bonnes perspectives avec Saint-Gobain.

D'une part, l'action est actuellement dans un creux lié aux inquiétudes européennes sur le système bancaire (rachat de Credit Suisse par UBS) – qui devrait pouvoir se retourner.



*Léger repli en pleine ascension : une opportunité pour vous*

Ce qui fait qu'au cours de 51/52 €, l'action est en train de reprendre son souffle.

**La suite va vous plaire**, si vous pensez à long terme ; comment faire autrement lorsqu'on parle d'immobilier et de construction ?

Saint-Gobain a récemment (le 23 février 2023) annoncé des résultats record :

- Chiffre d'affaires en hausse de +15 %
- Résultat d'exploitation en hausse (+18 %)
- Versement d'un dividende de 2 €

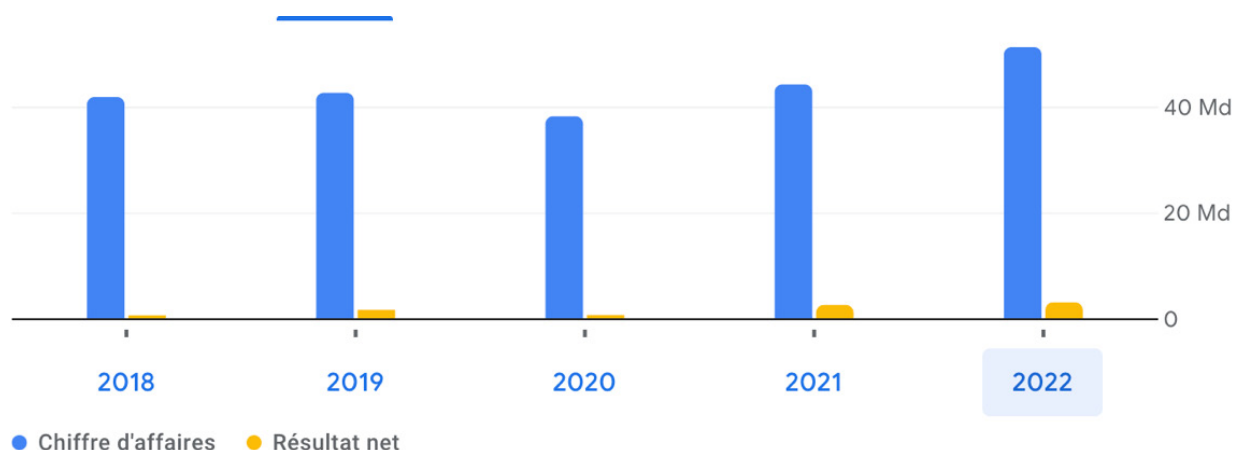
De plus, l'endettement net de Saint-Gobain recule de 13 %, à seulement un tiers des fonds propres – un ratio assez prudent. Sur la base actuelle, il suffirait de 1 an et 3 mois d'exploitation à Saint-Gobain pour rembourser la totalité de ses dettes.

Et malgré cette santé financière, **l'action reste assez décotée** :

- Un ratio PER de 8,8x
- Un ratio de valeur d'entreprise / EBITDA de 4,9x

Disons-le tout net : Saint-Gobain ne va probablement pas exploser à la hausse dans les semaines à venir (à moins d'une annonce exceptionnelle).

Mais ce qui est intéressant, c'est la constance avec laquelle la société poursuit sa croissance (sauf année du Covid).



Et c'est lié à la nature de son activité : vitrage, laine de verre, plaques de plâtre, fibre de verre, etc. Les produits Saint-Gobain sont présents sur n'importe quel chantier de construction dans le monde.

Saint-Gobain, c'est aussi le vitrage de tous les véhicules, de l'aéronautique et l'aérospatiale.

Enfin, c'est un acteur industriel de premier plan dans la céramique et la métallurgie.

Le groupe est présent de manière équilibrée sur tous les continents, **et cette répartition géographique permet aussi de réduire le risque et de répartir les revenus.**

En 2022, le groupe a aussi réussi la prouesse de produire des solutions de vitrage et d'isolation avec des procédés zéro carbone – un point positif pour les cahiers des charges de maîtres d'œuvre toujours plus contraignants.

Pour finir, ajoutons qu'une entreprise d'ingénieurs gérée par des ingénieurs, c'est toujours plus rassurant : la preuve avec TotalEnergies, ou AirLiquide, 2 fleurons français comparables dans leurs succès à Saint-Gobain.

**À mettre dans un portefeuille défensif au cours actuel, avec un premier horizon de 5 ans.**