

Note TDTE N°37



1

**Le viager :
un levier pour liquéfier
le patrimoine et
accroître la consommation**

Auteurs

Julien Navaux, *Université Paris Dauphine et Chercheur associé à la Chaire
Transitions démographiques Transitions économiques*

Alain Villemeur, *Université Paris Dauphine et Chercheur associé à la
Chaire Transitions démographiques Transitions économiques*

SOMMAIRE

1 Un marché du viager très peu développé

2 Le viager, un levier de complément de ressources pour les retraités

2 3 Quel impact potentiel sur la consommation des retraités ?

4 Une grande réforme à envisager ?

Le dispositif du viager est un levier pour liquéfier le patrimoine et accroître la consommation des retraités. Cette note vise à caractériser ce dispositif et à évaluer son potentiel de croissance.

1 Un marché du viager très peu développé

En France, plusieurs études se sont efforcées d'évaluer le nombre annuel de transactions en viager depuis le début des années 1990. Cet exercice a toujours été soumis à de fortes incertitudes, étant donné le très faible développement de ce marché.

En prenant un intervalle de confiance très large, on peut estimer que le nombre de viagers en France serait de 2500 à 7500, et tendrait vers le chiffre moyen de 5000 transactions annuelles. Citons les principales études :

- Une première étude, réalisée à partir de données notariales¹, montre que le nombre de transactions annuelles serait en moyenne de 2813 sur la période 1990 – 2001. Si on se restreint aux vendeurs de plus de 60 ans, cela représenterait 2169 viagers par an.
- Une seconde étude², estime que la moyenne des ventes en viager est d'environ 3000 entre 2000 et 2006, ce qui représente 0.3% des transactions de logements anciens (800 000 par an). Celle-ci identifie également une diminution tendancielle du nombre de ventes de viager entre 2000 et 2006^{3 4}.
- En 2010, la première étude est reconduite pour 2009⁵ : 4000 viagers ont été vendus rapportés aux 650 000 ventes de biens immobiliers dans l'ancien représente une part de 0,6%.
- L'estimation de l'étude AFP Conseil (2008) donne un nombre de transactions annuelles de 5000 transactions en 2008.

Nous retiendrons donc le chiffre annuel de 5000 viagers nouveaux⁶. Ainsi, le viager reste un dispositif marginal.

Les raisons en sont nombreuses : frein moral (pari sur le décès du vendeur), procédure pas assez sécurisée (cas du décès de l'acheteur), longévité accrue du vendeur, taux d'imposition pour le vendeur, crise de l'immobilier... De nouvelles formules sont récemment apparues, comme le viager hypothécaire ou le viager mutualisé, avec l'objectif de lever certains freins ; le retour d'expériences manque sur ces nouveaux produits.

¹ Life and Death and Real Estate in France: Testing for Asymmetric Information in the Viager Market (march 2004), Philippe Février, Laurent Linnemer, Michael Visser, Very preliminary version

² Friggit Jacques, Les ventes de logements anciens en viager, 2000-2006, février 2008 - version 4

³ Les viagers immobiliers en France (2008), Étude du Conseil économique et social présentée par Mme Corinne Griffond au nom de la section du cadre de vie

⁴ Friggit Jacques, Les ventes de logements anciens en viager, 2000-2006, février 2008 - version 4

⁵ Life and Death and Real Estate in France: Testing for Asymmetric Information in the Viager Market (April 2010), Philippe Février, Laurent Linnemer, Michael Visser

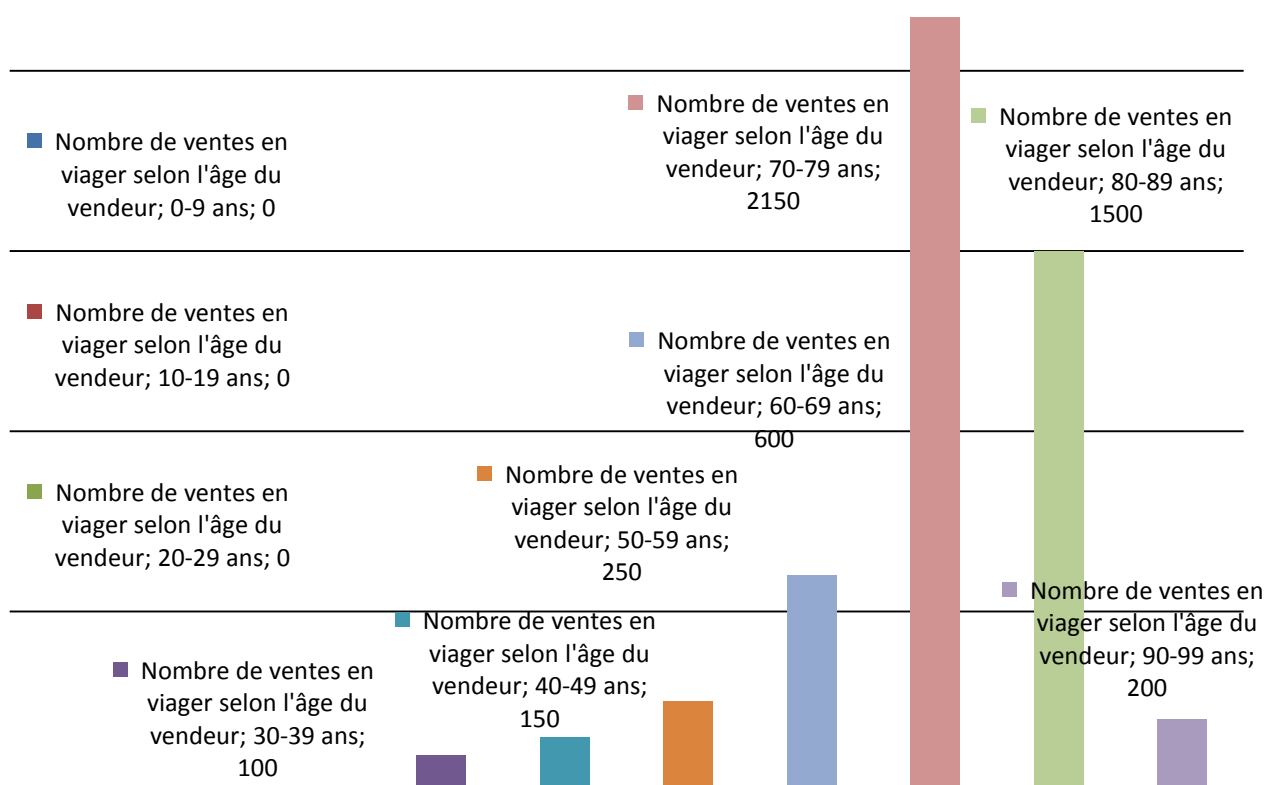
⁶ C'est aussi celui retenu par cette étude : D'Albis Hippolyte, Masson André, Rente viagère et viager, séminaire du 3 février 2012, réalisé en partenariat entre la Chaire transitions démographiques, transitions économiques et la Caisse des dépôts.

2 Le viager, un levier de complément de ressources pour les retraités

Les vendeurs en viager sont avant tout des personnes âgées (cf. Graphique : Nombre de ventes en viager selon l'âge du vendeur), qui utilisent le viager pour liquéfier leur patrimoine en vue d'améliorer leur propre consommation, voire faciliter leur bien-être en cas de dépendance.

L'âge moyen des vendeurs de nouveaux viagers est de 75,4 ans. L'espérance de vie est alors de 13 ans à cet âge ; la durée d'un viager est donc en moyenne d'environ 13 ans. On obtient ainsi une estimation du nombre total de viagers, environ 65 000.

Graphique : Nombre de ventes en viager selon l'âge du vendeur



Source : Friggit J., *Les ventes de logements anciens en viager*, 2000-2006 ; Février 2008 ; Version 4 et calculs de l'auteur

Quelle est la valeur des transactions en viager ? En utilisant le montant total des transactions dans l'ancien⁷ et la part des viagers dans les transactions de l'ancien⁸, on peut estimer le montant annuel des valeurs immobilières des transactions en viagers à environ 650 millions d'euros en

⁷ http://www.cgedd.developpement-durable.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=138

⁸ Life and Death and Real Estate in France: Testing for Asymmetric Information in the Viager Market (April 2010), Philippe Février, Laurent Linnemer, Michael Visser

2010. Cela représente une part très faible des transactions totales sur le marché de l'ancien évaluées à 106 milliards d'euros la même année.

La valeur immobilière d'un bien en viager est d'environ 130 000 euros. Le viager se caractérise par un bouquet, représentant en moyenne 20 à 30 % de la valeur du bien, et également d'une rente viagère dont la somme des flux annuels serait d'environ 20 % du bien. Ainsi, un viager moyen de 130 000 euros donne lieu à un bouquet de 26 000 à 39 000 euros et à une rente annuelle de 2000 euros.

On peut identifier deux objets de transfert lié au viager :

- Le « non recours » aux transferts ascendants issus des enfants pour le financement de la dépendance. Dans ce cas le viager ne crée pas de nouveau transfert mais permet d'éviter un transfert ascendant. Cependant, ces transferts financiers ascendants seraient au maximum de l'ordre de 4 milliards d'euros annuellement (0,2 % du PIB⁹) ; probablement, l'existence de viagers n'atténue que faiblement ce montant.
- L'utilisation du viager comme une donation déguisée, en vue d'éviter les droits de donations. Avec toutes les précautions à prendre sur ce chiffre, il est estimé que 70% des achats en viagers seraient familiaux, notamment envers les neveux, afin d'éviter les droits de successions.

Le viager, lorsqu'il n'est pas utilisé pour éviter les droits de succession, donne rarement lieu à un transfert envers les descendants. En conséquence, le viager est un dispositif permettant de doper la consommation des retraités pour leur propre bien-être, probablement sans impact majeur sur les transferts ascendants.

3 Quel impact potentiel sur la consommation des retraités ?

Actuellement le marché du viager reste très marginal dans l'ensemble des transactions immobilières. Même en si on intègre l'évolution possible des prix de l'immobilier et l'impact du vieillissement démographique (par exemple le doublement de la population des plus de 70 ans d'ici 2060), le marché du viager ne saurait se développer de manière significative par lui-même. En effet, même si ce marché était multiplié par 2, voire par 3, il représenterait toujours un montant total de transactions très faible.

Quel potentiel de développement présente le viager si les freins actuels étaient levés ? La cible devrait être celle des retraités de plus de 70 ans propriétaires de leur résidence principale, soit environ 6 millions de personnes¹⁰. Force est de constater qu'actuellement seulement 1% de la population cible est vendeur d'un viager.

Fixons nous un objectif ambitieux de long terme, 20 fois de viagers, ce qui équivaldrait à environ 20% de la cible des retraités propriétaires (de plus de 70 ans). Le nombre de transactions en

⁹ D'Albis Hippolyte, Masson André, Rente viagère et viager, séminaire de la Chaire transitions démographiques transitions économiques, 3 février 2012, Caisse des Dépôts

¹⁰ Le nombre de personnes de plus de 70 ans est de 9 millions et le taux de propriétaires est de 65%.

viager pourraient alors atteindre 100 000 transactions par an. On peut donc estimer que le potentiel de transfert financier pourrait représenter 6 milliards d'euros chaque année¹¹.

Le complément de ressources pour les retraités serait annuellement de 6 milliards d'euros, soit environ 0,3% du PIB.

4 Une grande réforme à envisager ?

Une part importante des retraités cherchent des revenus financiers complémentaires pour maintenir ou accroître leur niveau de vie, alors qu'ils sont à 65 % propriétaires de leur résidence principale. La perspective de la baisse du niveau de vie relatif des retraités à long terme est de nature à amplifier l'intérêt d'un dispositif de viager. Les femmes disposant de retraites inférieures et se retrouvant seules à un âge avancé devraient être tout particulièrement intéressées par un dispositif de viager.

Environ 6 millions de personnes ont plus de 70 ans et sont en même temps propriétaires de leur résidence principale, ce qui constitue la tranche cible la plus concernée potentiellement par un viager.

Un supplément annuel de consommation de l'ordre de 6 milliards d'euros (soit 0,3% du PIB) serait induit par un nombre de transactions annuelles en viager 20 fois supérieur, les transactions en viager touchant alors 20% de la population cible. C'est un montant conséquent, d'autant plus qu'il concernerait surtout des retraités aux plus faibles revenus.

6

Le viager pourrait devenir un dispositif d'avenir, à condition d'être profondément réformé. Les pouvoirs publics ont intérêt à entreprendre une réforme ambitieuse du viager pour favoriser la consommation des personnes âgées, notamment en vue de faire face au supplément de dépenses lié à la dépendance.

¹¹ En considérant que la valeur du bouquet et de la rente représente environ 50 % de la valeur immobilière des biens mis en viager.