



294

NUMÉRO

Vendredi 11 avril 2008

NOTES D'IÉNA

INFORMATIONS DU CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

LES VIAGERS IMMOBILIERS EN FRANCE

Chacun d'entre nous pense connaître le viager « classique », le cinéma et la littérature, mais aussi parfois les faits divers, ayant contribué à populariser une image caricaturale de cette catégorie de rentes dites viagères, classée depuis sa rédaction sous le Consulat dans les articles du code civil ayant trait aux contrats aléatoires.

Dans un contexte caractérisé par l'allongement de la durée de la vie et par l'importance croissante de l'immobilier dans le patrimoine des personnes âgées, il a semblé pertinent au Conseil économique et social d'étudier ce dispositif vieux d'au moins 200 ans, bien plus si l'on se réfère à l'ancien droit coutumier.

Il lui a semblé également utile d'examiner en parallèle un produit récemment mis sur le marché bancaire, le « prêt viager hypothécaire », né à l'initiative du gouvernement de réflexions lancées en 2004 et traduites en 2006 dans une loi qui a introduit cette forme de prêt dans le code de la consommation.

En effet ces deux outils juridiques et financiers, au-delà d'une lointaine parenté, ont pour objectif de permettre aux personnes âgées de mobiliser leur actif immobilier pour en tirer un capital ou une rente, voire les deux à la fois. Ils obéissent cependant à des règles très différentes, même si la protection des parties apparaît comme une préoccupation commune aux deux dispositifs.

Cet examen s'appuie, s'agissant de l'innovation que constitue en France le prêt viager hypothécaire, sur la connaissance des sources internationales utilisées dans sa conception. Enfin, la présente étude s'attache à indiquer dans quelle direction devrait s'orienter la réflexion sur les moyens qui pourraient être mis en œuvre pour tirer meilleur parti de ce dernier et moderniser le viager traditionnel.

RAPPORTEURE :

CORINNE GRIFFOND

AU NOM DE LA SECTION
DU CADRE DE VIE PRÉSIDIÉE PAR
BERNARD QUINTREAU

**Étude adoptée par le
Bureau du 11 mars 2008**

UNE MEME ÉTYMOLOGIE, MAIS DEUX CONCEPTS

1 - Vieillesse, solidarité, héritage : une réflexion intemporelle face à l'allongement de la vie

Le bilan démographique 2007 de l'INSEE estime à 10,3 millions le nombre de personnes âgées de plus de 65 ans, et à 5,2 millions celles de plus de 75 ans. Alors que l'allongement de la durée de la vie est une réalité, le patrimoine des personnes âgées est en grande partie immobilier, puisque 73 % des personnes âgées de 60 à 74 ans et 65 % de celles âgées de 75 ans ou plus sont propriétaires de leur résidence principale. Le patrimoine immobilier des retraités, avec il est vrai de fortes disparités selon la catégorie socioprofessionnelle d'origine, représente 66 % de leur patrimoine total.

Pourtant, les personnes âgées ne sont pas riches pour autant et elles n'ont souvent pas les revenus qui accompagnent cette propriété. D'une nature particulière, en raison de leur impact sur un élément essentiel de leur patrimoine, le viager et le prêt viager hypothécaire constituent de ce point de vue des réponses fournies aux besoins de financement des seniors.

2 - Viager et prêt viager hypothécaire : une parenté limitée à la mobilisation d'un même actif aux mêmes âges

Le contrat de rente viagère est un contrat aléatoire par nature, regroupé depuis 1804 dans le code civil avec le jeu, le pari et certains contrats maritimes. Le prêt viager hypothécaire est pour sa part librement inspiré de produits financiers comme « l'hypothèque inversée » ou *reverse mortgage* pratiquée, sous des noms parfois différents, au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada.

Dans le cas du viager traditionnel, les versements de la rente appelés aussi arrérages ne cessent qu'au décès du bénéficiaire, le crédientier. En contrepartie de cette rente, le bien immobilier est vendu et donc aliéné de manière irréversible. La totalité du bien se trouve de ce fait valorisée.

Le prêt viager hypothécaire, quant à lui, est un prêt dont le remboursement, capital et intérêts, s'effectue au décès de l'emprunteur ou lors de la vente du bien si elle intervient avant ce décès. Il ne porte que sur une fraction de la valeur du bien.

Aussi différents qu'ils soient, ces deux instruments s'adressent à un même public de seniors, d'un âge minimum compris entre 65 et 70 ans selon le sexe. Les motivations des emprunteurs ou des vendeurs sont également assez proches, avec toutefois des nuances selon la formule retenue.

On se trouve dans l'un et l'autre cas de figure examinés au point de rencontre de trois phénomènes. Le nombre de personnes âgées va continuer d'augmenter. Le logement représente l'élément le plus important de leur patrimoine. Enfin, elles éprouveront le besoin de dégager de la trésorerie pour pallier les insuffisances des systèmes de solidarité collective, pour faire face aux dépenses liées à l'amélioration de leur logement, pour manifester de la solidarité intergénérationnelle ou encore pour maintenir leurs habitudes de consommation.

3 - Un environnement culturel peu favorable à l'utilisation par les personnes âgées de leur actif immobilier

Les réticences à l'égard du viager s'expriment tantôt à l'encontre de l'acheteur, soupçonné de souhaiter la mort d'autrui, tantôt à l'encontre du vendeur. En effet, dans une société où l'héritage demeure la norme et où les dispositions qui favorisent ce mode de transmission sont jugées par principe favorablement, une telle pratique ne peut que heurter quand elle ne correspond pas à une nécessité absolue pour assurer sa subsistance, comme au début du XIX^e siècle.

Le viager apparaît comme le plus sûr moyen de déshériter ses enfants et, pire, cette dépossession s'incarne dans la pierre, dont on connaît la valeur symbolique. L'idée de bien familial, inaliénable, demeure profondément ancrée dans les esprits. Rien ne reste dans la succession : ni le bien vendu, ni la rente, consommée.

Par ailleurs, les acheteurs potentiels demeurent peu nombreux. Ils doivent généralement verser au vendeur un capital baptisé bouquet lors de la signature du contrat, puis s'acquitter d'une rente, ce qui nécessite des revenus suffisants. L'espérance de vie des vendeurs est difficile à évaluer, en raison de l'imparfaite actualisation des tables de mortalité utilisées par les professionnels. Enfin, le vendeur étant réputé avoir vendu par nécessité absolue, c'est l'acheteur qui assume les risques, le versement de la rente ne bénéficiant d'aucune souplesse.

Pourtant, les retraités des années à venir seront peut-être plus enclins que leurs aînés à recourir à la vente en viager ou au prêt viager hypothécaire pour faire face à leurs besoins de trésorerie. Avec, par exemple, l'apparition de nouveaux besoins, comme ceux liés au financement de la dépendance, le viager pourrait prochainement apparaître comme foncièrement moral en ce qu'il déchargera en tout ou partie les enfants, petits-enfants ou collatéraux d'une lourde contrainte financière.

Le prêt viager hypothécaire, en raison de son coût élevé, de la relative modestie de la somme mise à disposition de l'emprunteur, sans oublier les conséquences que la souscription d'un tel prêt peut entraîner, suscite de ce fait des préventions. Il se heurte lui aussi à des obstacles culturels comme la réticence française à l'égard du crédit et le faible développement de l'hypothèque, compensé par l'existence de garanties alternatives comme la caution.

DU CODE CIVIL AU CODE DE LA CONSOMMATION : DEUX PRODUITS ET DEUX INSTRUMENTS JURIDIQUES BIEN DISTINCTS

1 - Viager ou prêt viager hypothécaire : un choix entre une vente et un prêt

Le principe de base du viager immobilier est de continuer à vivre dans son logement tout en percevant un complément de revenus sous la forme d'une rente, en contrepartie de la vente du bien. Le viager est alors dit occupé, mais il peut également s'agir d'un viager dit libre, le vendeur libérant les locaux au profit de l'acheteur. De fait, le viager est un contrat qui offre un très grand nombre de variantes pour la plupart inconnues du grand public. Comme elles peuvent se combiner dans un même contrat, il devient possible d'ajuster au mieux les intérêts des deux parties. Le viager est en quelque sorte taillé sur mesure pour chaque crédientier ou chaque débientier par le professionnel chargé d'établir le contrat. Il peut ainsi être adapté en fonction des besoins de chaque clientèle.

À l'instar du viager, le très récent prêt viager hypothécaire se propose d'extraire des liquidités d'un actif résidentiel dont le propriétaire conserve l'usage. La voie choisie est cette fois celle d'un prêt gagé sur un bien immeuble et non celle d'une vente. Ce prêt n'ambitionne pas de répondre à l'ensemble des besoins nouveaux de la société mais simplement d'apporter une nouvelle solution pour rendre la pierre « liquide ». Il a connu une mise sur le marché difficile et son attractivité suscite des interrogations.

Les textes qui le régissent -et protègent l'emprunteur- ont été introduits dans le code de la consommation. Le bien est grevé d'une hypothèque de premier rang. En contrepartie de cette hypothèque et du taux d'intérêt élevé appliqué au prêt, la dette est strictement plafonnée à la valeur du logement au dénouement de l'opération. Les héritiers se trouvent protégés d'une dette dont le montant excéderait la valeur du bien et récupèrent dans l'hypothèse inverse le différentiel entre cette valeur et la somme due à l'établissement prêteur.

2 - La protection des parties : une préoccupation importante et commune aux deux instruments

Le caractère aléatoire est le fondement du viager : si cet aléa fait défaut, alors le contrat ne produit aucun effet, ce qui est le cas lorsque le crédientier décède dans certains délais ou circonstances, ou lorsque le prix payé est jugé insuffisant par le juge. La protection du débirentier n'apparaissant pas aussi nécessaire, c'est à lui qu'il appartient d'y pourvoir par la voie conventionnelle.

Dans les deux cas analysés dans l'étude, un notaire intervient obligatoirement. Le viager est en effet une vente immobilière, et le législateur a introduit cette disposition dans le cas du prêt viager hypothécaire.

D'autres dispositions protègent spécifiquement le vendeur en viager, comme l'indexation, contractuelle ou légale, et la révision de la rente, contractuelle ou judiciaire. Le crédientier bénéficie en outre d'une créance privilégiée sur l'immeuble vendu. Le privilège du vendeur, inscrit aux hypothèques, lui permet en cas de non perception des arrérages de faire saisir et vendre le bien en justice. La meilleure garantie reste cependant l'inscription dans le contrat d'une clause résolutoire prévoyant la résolution de plein droit de la vente en cas de non paiement des échéances.

Les garanties légales offertes à l'établissement financier prêteur ou au débirentier sont quant à elles restreintes, comme l'obligation faite au souscripteur d'un prêt viager d'entretenir son bien en bon père de famille, et au crédientier de jouir du bien qu'il occupe de la même manière. Le débirentier peut prévoir à son profit, par dérogation au code civil, une faculté de rachat, mais elle est uniquement de nature contractuelle.

Enfin, on soulignera le rôle ambigu que jouent les tables de mortalité à l'égard des parties : elles peuvent être regardées comme le masque du cynisme ou au contraire, parce qu'elles inscrivent les viagers dans le système rationnel du calcul économique, comme la garantie d'un équilibre satisfaisant entre des intérêts a priori antagonistes. Elles sont cependant considérées par les professionnels comme des instruments très imparfaits de mesure du « risque de longévité ».

3 - Des conséquences différentes en termes d'impact patrimonial et de ressources pour le bénéficiaire

La principale de ces différences tient au fait que le vendeur en viager renonce à sa propriété, alors que le souscripteur d'un prêt viager reste propriétaire. Cette propriété supporte cependant de nombreuses contraintes : impossibilité de changer l'affectation de l'immeuble, de faire une donation, subordination de toute location postérieure au prêt à l'accord préalable de la banque... On ajoutera que les droits à héritage ne sont que très partiellement préservés.

En termes de mobilisation de l'actif, les effets de ces deux formules sont incomparables. Le viager immobilier permet au vendeur de bénéficier d'un « bouquet » puis d'une rente viagère. Le prêt viager hypothécaire, qui n'a pas été conçu il est vrai, pour mobiliser la totalité de l'actif immobilier, lève des fonds d'un montant plus modeste tout en faisant peser sur la totalité du capital un risque non négligeable.

UN ROLE LIMITÉ DANS LES POLITIQUES DU LOGEMENT MAIS QUI POURRAIT ÊTRE DEVELOPPÉ

1 - Les sources étrangères d'inspiration du prêt viager hypothécaire

De nombreuses catégories de prêts hypothécaires ont été mises en pratique dans les pays anglo-saxons. Les prêts sur capital immobilier aux États-Unis sont appelés des *Home equity loans*, au sein desquels la catégorie des *subprimes* s'adresse à des propriétaires à faibles revenus. Les « hypothèques inversées » ou *reverse mortgages* sont une forme particulière de ces prêts sur capital immobilier qui s'adressent à des personnes âgées. Le marché de ces prêts est dominé par un produit fédéral bénéficiant d'une garantie d'État.

Le cas de la Grande-Bretagne offre l'intérêt supplémentaire qu'y coexistent deux produits, l'un hypothécaire, qui correspond le mieux à « l'hypothèque inversée » américaine, l'autre proche du viager traditionnel français. Les premiers sont appelés *lifetime mortgages*, les seconds *home reversion plans*. Il s'agit de produits de marchés, purement privés.

2 - La modernisation envisageable du viager

Créer les conditions de développement des ventes en viager peut revêtir une réelle utilité pour contribuer au financement des besoins du troisième et du quatrième âge. Aucun outil ne doit être négligé. Des arguments militent en effet en faveur du maintien à domicile des personnes âgées qui n'ont pas perdu toute autonomie. Cet objectif est souhaitable autant en termes de santé publique que d'aménagement du territoire et de cadre de vie. Aménagement du domicile et aide à domicile pourraient trouver dans un viager rénové une source de financement.

Les personnes âgées propriétaires de leur logement peuvent en outre souhaiter l'aliéner par ce moyen pour ne pas grever les revenus de leurs descendants, autant que par souci d'autonomie financière.

Sur cette base, il conviendrait de faire progresser la réflexion dans plusieurs directions. La première d'entre elles consisterait à rechercher comment améliorer l'image du viager, en favorisant par exemple une information plus large des vendeurs potentiels, en lien avec les professionnels. La seconde tendrait à faciliter l'accès à ce produit complexe par une politique de réseau des agences spécialisées, dont le nombre pourrait utilement s'accroître, et de sensibilisation des notaires. La troisième pourrait porter sur l'ouverture du crédit aux acheteurs en viager, ainsi que sur l'adaptation de certains dispositifs juridiques et fiscaux, en matière de donation à charge de rentes ou encore de revente du bien par le débirentier. Enfin, une dernière voie à explorer consisterait à examiner dans quelles conditions des personnes morales pourraient accepter de s'engager sur ce marché, les achats en nombre permettant de réduire le risque unitaire.

3 - Fixer de meilleurs objectifs au prêt viager hypothécaire

Ce type de prêt pourrait quant à lui trouver son utilité et gagner en attractivité en aidant les personnes âgées à mobiliser leur actif immobilier, de manière ciblée, en vue de travaux d'aménagement et d'amélioration de l'habitat, en particulier ceux répondant aux objectifs d'un développement durable. Le besoin de financement dans l'ancien, pour économiser l'énergie et réduire le risque de « fracture thermique », est patent.

Le besoin de financements innovants se fait aussi sentir pour les gros travaux d'aménagement des logements en vue du maintien à domicile. L'orientation claire de ces prêts vers des objectifs socialement et moralement acceptables pourrait susciter entre organismes bancaires une émulation actuellement absente.

Parmi les réflexions tendant à faciliter de telles utilisations, peut-être serait-il possible d'examiner si un système de garantie pourrait être envisagé pour certains types d'usages. Un tel système avait d'ailleurs été étudié lors de la mise au point du prêt viager hypothécaire, mais il n'avait pas été retenu.

Des formules dérivées du prêt viager hypothécaire, permettant par exemple un remboursement du capital en fin de contrat seulement, mériteraient d'être mises à l'étude, compte tenu des besoins en financement des particuliers qui résulteront, en matière de logement, des décisions du Grenelle de l'environnement.

Enfin, sur ces sujets qui touchent à l'évolution des comportements et des mentalités, on relèvera que bien des inconnues demeurent, qui rendent nécessaires la réalisation d'études prospectives.

*
* *

Dans une société française où les rapports à l'héritage, au logement et à la consommation sont en constante évolution, et face aux défis démographiques, le Conseil économique et social restera attentif aux évolutions du marché de l'extraction hypothécaire comme du viager traditionnel, ainsi d'ailleurs qu'aux réponses apportées aux grandes questions auxquelles ces deux outils sont liés.

Corinne GRIFFOND

Née le 27 février 1959
à Neuilly-sur-Seine
(Hauts-de-Seine)



Fonctions nationales

- Membre de section du Conseil économique et social (2006-2007)
- Membre du Conseil national du tourisme depuis 2006
- Administratrice de l'UNAF depuis 1998 puis membre du bureau avec la fonction de présidente du département d'études « cohésion sociale et vie quotidienne des familles », depuis 2000
- Membre titulaire du Conseil national de la consommation, depuis 2000
- Administrateur de France Qualité Publique, depuis 2000
- Administrateur de l'Institut de la gestion déléguée, depuis 2000
- Administratrice de l'UNAF, depuis 1998

Activités ou dossiers au titre de l'UNAF

- Micro crédit social : développement de services dans les UDAF
- Surendettement : ministère de la ville, réflexion, contenu et publicité de la loi du 1/8/2003
- Personne qualifiée au comité de suivi national, chargé de l'évaluation de l'application de la loi Borloo (commission Canivet de mai 2004 à décembre 2005)
- Membre des groupes de travail préparatoires
- Membre de l'ODISSEE : dialogue et intelligence sociale dans l'entreprise et dans la société

Fonctions départementales - régionales

- Membre du CESR Aquitaine depuis 2007
- Présidente de l'UDAF du Lot-et-Garonne depuis 1997
- Présidente de la Fédération Aquitaine des CAF, depuis 2007
- Présidente de la CAF du Lot-et-Garonne de 1996 à 2006 puis 1^{ère} vice-présidente depuis 2006
- Vice-présidente déléguée de l'OPD HLM 47 puis de l'OPAC Habitatlys, depuis 1998

Activités au titre du département

- Création d'un service de médiation familiale en 2001, de procédure de rétablissement personnel en 2004, de micro-crédit social en 2007
- Création d'une crèche halte garderie associative à financements croisés, communauté d'agglomération d'Agen, 2006

Mandat électif

- Adjointe au maire d'Agen, chargée de l'action sociale et de la politique familiale (depuis mars 2008)

Distinctions honorifiques

- Chevalier de la Légion d'honneur