

SPÉCIAL PLACEMENTS

Viager immobilier ou rente financière ?



Match. La balance penche en faveur de la pierre. Encore que...

PAR ÉRIC LEROUX

La rente viagère n'a pas bonne presse. Et pourtant, ce revenu à vie versé en échange d'un capital ou d'un bien immobilier a quelques atouts à faire valoir lors de la retraite. Notamment la tranquillité qu'il procure, puisqu'il débarrasse le rentier de tout souci de gestion et offre la certitude de recevoir cette « pension » jusqu'à son dernier souffle, voire jusqu'au décès du conjoint quand la rente est faite sur deux têtes. Evidemment, mieux vaut être en bonne santé pour s'y lancer afin de toucher la rente le plus longtemps

possible. Sinon, la partie est perdue pour les héritiers, qui ne reçoivent pas le bien ou le capital transformé.

Pour décrocher les revenus les plus élevés, il est préférable de jouer la carte du viager immobilier plutôt que celle de l'assurance-vie. En effet, le calcul de la rente viagère, qui dépend de l'espérance de vie du ou des rentiers, est en général effectué d'après la table de mortalité de l'Insee, bien moins optimiste que celle utilisée par les assureurs. Autrement dit, les assureurs anticipent une longévité bien plus importante que celle établie par l'Insee et cela se traduit mécaniquement par des rentes moins importantes dans une banque ou une compagnie d'assurances. Logique, selon Jean-Pierre Diaz, de BNP Paribas Assurance : « Les tables de mortalité utilisées par les

Le prêt viager hypothécaire, cher mais pratique

Obtenir un prêt basé sur la valeur de son logement sans avoir à le rembourser de son vivant : c'est le principe du prêt hypothécaire, vendu aujourd'hui uniquement par le Crédit foncier. Grâce à son hypothèque, la banque se rembourse après le décès, lors de la revente du bien. « Cela apporte un confort financier à des personnes ayant de petits revenus ou permet de financer des travaux importants, comme une réfection de toiture », indique Patrice Haubois, responsable de l'offre au Crédit foncier. Il y voit aussi une solution de repli pour ceux qui ne veulent pas vendre en viager ou... « qui ne trouvent pas d'acheteur ». Seul souci : le prix. Avec des frais et un taux d'intérêt proche de 8 % (les intérêts sont réglés en même temps que le capital), la facture est salée si le prêt dure longtemps. Les héritiers n'ont alors d'autre solution que d'abandonner le bien au Crédit foncier, qui le mettra en vente pour se rembourser ■ E.L.

ILLUSTRATION EUGÈNE RIOUSSEL POUR « LE POINT »

Une prise en compte différente de l'espérance de vie

Age	Compagnies d'assurances pour la rente viagère financière			Insee		
	Femmes	Hommes	Couples	Femmes	Hommes	Moyenne Hommes et femmes
70 ans	21,35 ans	18,12 ans	24,12 ans	17,36 ans	13,74 ans	15,67 ans
80 ans	12,29 ans	9,96 ans	14,27 ans	9,83 ans	7,82 ans	8,99 ans
90 ans	5,94 ans	4,61 ans	6,96 ans	4,64 ans	3,92 ans	4,40 ans

Une rente viagère est calculée en divisant le montant du capital ou la valeur du bien par le nombre d'années d'espérance de vie. Avec dix ans d'espérance de vie, par exemple, le taux de la rente est de 10 %. D'où l'intérêt du viager immobilier, souvent basé sur les chiffres de l'Insee.

sociétés d'assurances sont basées sur les observations de l'Insee, mais elles sont prospectives et anticipent l'allongement de l'espérance de vie, explique-t-il. De plus, elles sont recalculées pour tenir compte de la longévité supérieure des personnes qui choisissent la rente viagère. » Rien d'étonnant, puisque le viager est recommandé aux seules personnes en bonne santé.

Antisélection. Ce n'est pas le cas avec le viager immobilier : « Les personnes qui vendent leur logement en viager n'ont souvent pas d'autre choix que celui-ci pour obtenir des revenus, indique Michel Artaz, de l'Institut privé du viager. Il n'y a donc pas ce phénomène dit d'antisélection. » Pour ce spécialiste, il faut toutefois se méfier des barèmes « souvent vieillots » proposés par certains professionnels, car, si la rente est trop élevée, il sera bien difficile de trouver un acheteur.

Entre les viagers immobilier et financier, il existe une autre différence de taille : la revalorisation des rentes au fil du temps. C'est un point qui compte sur une période qui peut durer vingt, trente ou quarante ans. Là encore, avantage relatif à l'immobilier, puisque l'acheteur s'engage à payer des rentes indexées sur l'augmentation du coût de la vie. Le rentier n'a donc pas à craindre l'inflation, ennemi numéro un de la rente. Ce n'est pas le cas dans les rentes financières, où les revalorisations sont fonction des gains engrangés par l'assureur dans son fonds en euros. Gains qui sont en baisse régulière (3 % en moyenne l'an dernier) et pourraient passer sous l'inflation si celle-ci repartait. En revanche, quand l'inflation est à zéro, la rente financière progresse plus vite que la rente immobilière.

Côté protection, la balance penche en faveur de la rente financière, car elle prévoit plusieurs filets de sécurité pour les proches en cas de décès précoce. Outre la réversion au profit du conjoint, il est notamment possible d'opter pour des « annuités garanties » dans lesquelles l'assureur s'engage à payer la rente pendant au moins quinze ou vingt ans, par exemple. Si le rentier décède avant, c'est un bénéficiaire désigné qui la reçoit à sa place. Si le rentier vit plus longtemps, il continue de recevoir sa rente normale. Il est même possible, dans certaines sociétés, d'opter pour une garantie dépendance : si le rentier perd son autonomie, le montant de la rente est quasiment doublé. Ces garanties pèsent sur l'importance de la rente, mais elles la rendent un peu plus attractive.

Une inflation de centenaires

En 1900, la France comptait 100 centenaires, en 1950 200, en 1970 1 122, en 1990 3 760, en 2012 17 087. En 2030, autant que d'habitants à Saint-Germain-en-Laye et en 2050 autant qu'à Rennes, selon le Ceracle des épargnants.

En matière d'impôt, rentes financière et immobilière font jeu égal : elles sont imposables avec l'ensemble des revenus pour une fraction de leur montant. Si le viager démarre entre 60 et 70 ans, 40 % de la rente sont ajoutés aux autres revenus ; ce taux passe à 30 % pour les rentes perçues à partir de 70 ans. Les prélèvements sociaux (13,5 et 15,5 % à partir du 1^{er} octobre) sont calculés sur cette même fraction. Deux exceptions à cette règle : les rentes issues de la transformation d'un Plan d'épargne en actions (PEA) ou d'un ancien Plan d'épargne populaire (PEP) sont exonérées d'impôt, mais pas de prélèvements sociaux. Quant à celles issues d'un PERP (lire p. 86 et 88), elles sont entièrement imposables après l'abattement habituel de 10 %, et soumises aux cotisations sociales au taux de 7,1 % ■

« Variable annuités », l'autre réponse de l'assurance-vie

Entre la rente viagère et le capital, il existe une nouvelle solution pour avoir des revenus garantis à vie : souscrire un contrat d'assurance-vie baptisé « variable annuités ». Dans ce type de placement, l'assureur s'engage à vous verser à la retraite un montant de revenu minimal proportionnel aux versements (4 % par exemple à 65 ans chez Axa). Ce montant pourra même être supérieur si la valeur de l'épargne confiée a progressé. Comme cette dernière est investie notamment en actions, la probabilité n'est pas nulle. Et le capital reste toujours disponible.

Le beurre, l'argent du beurre et le sourire de la crémière ? Pas complètement... Tout d'abord, cette garantie se traduit par des frais importants (de 0,5 à plus de 2 % selon les sociétés et

l'âge à la souscription) qui absorbent une partie des gains financiers, s'ils sont au rendez-vous. Il ne faut donc pas escompter une progression fulgurante, d'autant que les assureurs, dans ce type de contrat, limitent la prise de risque. Ensuite, pour celui qui optera pour une sortie en capital, ce dernier sera grevé du poids des frais, élevés. Il sera donc moindre que dans le cadre d'une gestion sans cette garantie. Bref, c'est une solution attractive pour les personnes qui cherchent principalement à compléter leurs revenus futurs... et qui parient sur une reprise sensible des marchés.

Ces contrats sont encore peu diffusés. On les trouve dans les enseignes Allianz, Axa et La Mondiale, ainsi que dans la plupart des banques privées ■