

Nicolas TARNAUD

### Les freins à l'implication des investisseurs privés et institutionnels dans le viager immobilier

**Résumé de l'auteur/e.** Il y a eu 723 000 transactions dans l'immobilier ancien en 2013. Les ventes en viager ont représenté entre 0,5% et 1% de ce montant. Le taux de propriétaires de plus de 60 ans dépasse les 70%. Les seniors possèdent 700 milliards d'euros dans l'immobilier. Deux acteurs composent le viager : un acheteur et un vendeur. Du côté de l'offre, les retraités sont de plus en plus nombreux à vendre en viager puisqu'ils ont besoin de liquidités : « house rich, cash poor ». Avec l'allongement de la durée de vie, les seniors doivent financer les frais de santé et le coût de la dépendance. Du côté de la demande, les particuliers comme les institutionnels sont à la recherche de diversifications patrimoniales. On trouve deux fois moins d'acheteurs que de vendeurs en viager. Les institutionnels ont investi dans l'immobilier commercial et les particuliers dans le résidentiel depuis les années 90. Qu'en est-il pour le viager ? Pourquoi ce mode d'acquisition n'a-t-il pas encore séduit les investisseurs ? Nous avons identifié deux freins majeurs : l'un financier, l'autre juridique. Nous avons simulé un portefeuille de 300 viagers réels en utilisant 3 tables de mortalité. La modélisation de notre base de données a permis de trouver un faible taux de rendement interne sur l'espérance de vie du vendeur. Nous avons trouvé des TRI allant de 1,80% à 5,13% selon la table de mortalité retenue. Pour obtenir un taux de rendement interne de 5% sur l'espérance de vie du vendeur, en prenant la moyenne des trois tables de mortalité, les investisseurs doivent faire baisser le montant de la rente viagère de 17,55%. Nous avons recommandé différentes mesures en direction des pouvoirs publics afin d'améliorer la liquidité du viager immobilier :

- Déduire le paiement de la rente des autres revenus fonciers.
- Déduire les intérêts d'emprunts ayant servi à financer le bouquet des autres revenus fonciers.
- Reculer la durée de la clause résolutoire d'un à trois mois.
- Ramener à 15 ans l'exonération des plus-values immobilières.

Mots-clés	Viager, immobilier, investisseur, retraite, dépendance, épargne
Université	Bordeaux
Discipline	Sciences économiques
Date soutenance	12-12-2014
Directeur/trice de thèse	Eric Pichet

**Thèmes :** Viager, investissement foncier et immobilier