

PATRIMONIA 2005

12^{ème} Convention Annuelle des Professionnels du Patrimoine

Portée et impact de l'introduction du crédit hypothécaire sur le marché immobilier et sur les techniques d'ingénierie patrimoniale

Intervenants :

Maître Jean-Yves CAMOZ, notaire à Chambéry, président du Centre de formation notariale de Lyon

Ferial DROSSO, professeur à l'Institut d'Urbanisme de Paris XII Val-de-Marne

Jean-Claude VANNIER, Conseiller du Président du Crédit Foncier de France

La conférence était animée par Sophie LIOTIER, Journaliste à Investir Magazine.

Michel GIRARDET

La conférence de clôture de cette 12^{ème} convention annuelle portera sur l'introduction du crédit hypothécaire comme mode de financement et comme mode de résolution d'un certain nombre de problèmes liés à l'allongement de la vie et à la précarité de celle-ci lorsque l'on se retrouve totalement dépendant. Cette technique, largement utilisée dans d'autres pays, notamment anglo-saxons, peut constituer une réponse aux problèmes du financement de l'immobilier, mais aussi de la dépense (de consommation, de survie, d'invalidité, etc.).

Sophie LIOTIER

En préparant cette conférence, nous nous sommes penchés sur la réforme de l'hypothèque. Avant toute chose, il nous a paru essentiel de traiter des enjeux de cette question et d'évoquer le patrimoine des personnes âgées, tel qu'il fonctionne actuellement.

Ferial DROSSO

Je vous parlerai de la vente en viager des biens immobiliers, telle qu'elle se pratique actuellement en France. Il s'agit d'une transaction quasiment confidentielle, tout à fait poussiéreuse et qui, en l'état, paraît assez suspecte. Pourquoi en parler ? La vente en viager, malgré ses caractéristiques, nous a paru riche d'enseignements, par les questions qu'elle permet de poser et par les comportements qu'elle met à jour.

I. Trois rappels sur les enjeux de la vente en viager

1. Le vieillissement de la population

Ce que l'on appelle, de manière assez fâcheuse à mon sens, le vieillissement de la population ne devrait pas empêcher la croissance du revenu moyen mais impliquera forcément des arbitrages sur le partage des revenus entre les générations, notamment. Au cœur de ces arbitrages se pose naturellement la question des retraites. Ce dossier difficile comporte des enjeux économiques et techniques considérables et touche à des aspects individuels et collectifs sensibles, parmi lesquels on compte la guerre des générations, une notion importée des Etats-Unis, les questions de transmission, d'iniquité et de contrat social entre les citoyens d'un pays.

2. La question de l'épargne

La retraite, qui repose sur trois piliers (les cotisations, la durée de travail, le taux de remplacement) pose en parallèle la question de l'épargne. Les personnes âgées sont très majoritairement propriétaires de biens immobiliers. 73 % de la population ayant entre 60 et 74 ans sont propriétaires de leur résidence principale. Ce taux descend à 65 % pour les plus de 75 ans, et reste supérieur à la moyenne de l'ensemble des ménages français (57 %). Les résidences secondaires et les logements de rapport viennent s'ajouter parfois à la résidence principale. Près de 700 milliards d'euros sont ainsi détenus par les personnes âgées en patrimoine immobilier. On a donc là un véritable gisement, qui n'est guère mobilisable à l'heure actuelle.

Lorsque l'on interroge les personnes résidant en France sur les motifs justifiant leur désir d'accéder à la propriété, celles-ci répondaient il y a quinze ans qu'elles souhaitaient « transmettre quelque chose à nos enfants ». La réponse donnée aujourd'hui est « ce sera une sécurité pour nos vieux jours ». Pourtant, on voit mal comment cette sécurité peut jouer pour ces personnes, hormis en leur assurant un toit. Les mouvements de désépargne de la fin du cycle de vie portent ainsi davantage sur les logements de rapport et sur les résidences secondaires.

3. L'allongement de la durée de vie

Nous gagnons dans nos pays un trimestre d'espérance de vie par an. Cette donnée se traduit sur le plan personnel par toute une vie qui reste à vivre et à financer. Sur le plan collectif, cet allongement se traduit par les problèmes des retraites, de financement de la Sécurité sociale et de la dépendance des personnes très âgées. En France, un tiers des ménages ont à leur tête un ou une retraité(e). Nous nous trouvons confrontés là à des questions qui lient les plans individuels et collectifs.

L'autonomie des personnes âgées est atténuée ou aggravée par les dépenses que celles-ci peuvent réaliser en matière d'aides ménagères et en soins, mais aussi par la façon dont elles gèrent la relation avec leurs enfants. Certains ont la volonté farouche de ne pas peser, ni psychologiquement, ni financièrement, sur leurs enfants et de ne pas cohabiter avec eux.

II. La vente en viager

La vente en viager offre un double avantage : d'une part, elle assure un complément de revenus, d'autre part, elle peut être assortie d'un droit d'usage et d'habitation pour le vendeur qui règle la question du maintien dans le logement de la personne âgée.

1. Modalités de la vente en viager

Lorsque l'on vend sa résidence principale en viager, on perçoit en général un « bouquet », une somme d'argent versée au moment de l'acte de vente. Le reste du prix est perçu sous la forme d'une rente viagère, jusqu'au décès du vendeur.

Le contrat de la vente en viager est ainsi dit « aléatoire » : la personne qui achète ne sait pas combien lui coûtera cet achat. Chacun a en mémoire les acheteurs successifs de la propriété de Jeanne Calment. Le contrat est également dit « successif », puisque le prix est payé sous forme de rente.

La vente en viager est ainsi dite « aliénation à fonds perdus ». Dès que le vendeur décède, la succession se trouve vide, sauf si le vendeur possédait d'autres biens. C'est une des raisons pour laquelle la vente en viager a si mauvaise réputation. Elle apparaît comme une façon de déshériter ses héritiers naturels, que sont les enfants en France.

Dans 90 % des cas, la personne âgée fait usage de son droit d'usage et d'habitation : elle reste dans les murs jusqu'à son décès ou jusqu'à son départ en maison de retraite. Le contrat, s'il a été bien rédigé, prévoit une augmentation de la rente lors de l'entrée de la personne en maison de retraite.

2. Pourquoi cette transaction est-elle si peu répandue ?

Il existe peu de données statistiques sur cette question. Le centre européen du viager évalue les ventes en viager à 4 000 transactions par an. D'autres spécialistes donnent le chiffre de 2 000.

Premièrement, ce type de contrat semble peu développé car il repose sur un pari sur la mort. Les acheteurs seraient ainsi réticents à spéculer sur le décès de leur vendeur qui, de son côté, n'apprécierait pas l'idée de recevoir des « vœux de mort » mensuels.

Deuxièmement, la vente en viager, introduite dans le *Code civil* comme « le dernier rempart contre la misère » contient des dispositions draconiennes protégeant le vendeur, mais pas l'acheteur. Les tables de mortalité sur lesquelles est établi le calcul de la rente n'ont pas été révisées depuis assez longtemps, en dépit de l'accroissement de la durée de vie. Il y a quinze ou vingt ans, sur le marché de la vente en viager, les acheteurs étaient beaucoup plus nombreux que les vendeurs. Il semble que le déséquilibre se soit aujourd'hui inversé.

Troisièmement, lors d'une vente en viager, le vendeur déroge au statut de propriétaire, qui est tellement prisé en France. Lors que j'ai visité des agences immobilières spécialisées, j'ai été frappée de voir qu'une étiquette « Discretion assurée » était

partout présente. L'agent m'a confié que, dans certains cas, les personnes qui vendent en viager ressentent cette solution comme la faillite du projet patrimonial et ne veulent pas que la transaction soit connue de leurs voisins. Dans d'autres cas, en tant que la vente en viager vide la succession, les vendeurs se méfient des réactions de leurs héritiers, qui peuvent se sentir lésés. Pour cette même raison, ce mode de transaction qui passe pour une pratique anti-familiale est parfois considérée, à tort, comme étant interdite.

3. La vente en viager, une pratique anti-familiale ?

Je ne crois pas que la vente en viager soit une pratique anti-familiale pour au moins trois raisons. D'abord, la pratique montre que le bouquet est souvent consacré par le vendeur à faire un don aux enfants ou petits-enfants. Ensuite, l'acheteur est souvent un membre de la famille, qui aide la personne âgée tout en acquérant un bien. Enfin, la question de la transmission a beaucoup changé en France, du fait de l'allongement de la durée de la vie : souvent, ce sont les enfants eux-mêmes qui encouragent leurs parents à être autonomes financièrement, de manière à concentrer leurs propres efforts à établir les petits-enfants.

Je pense que ces solutions viagères sont extrêmement intéressantes. Mon propos n'est pas une remise en cause des retraites par répartition auxquelles je suis très attachée. La vente en viager n'offre pas une solution-miracle au problème des retraites des personnes âgées, mais un moyen parmi d'autres d'œuvrer à l'amélioration du niveau de vie de celles-ci et à l'articulation de solutions publiques et privées.

Sophie LIOTIER

Quand on parle de l'hypothèque, on a l'impression de revenir aux romans balzacien. C'est un terme qui fait un peu peur...

Jean-Yves CAMOZ

Nous sommes entrés dans le vif du sujet avec cet exposé. Certains vendeurs ont peur de n'avoir pas une bonne garantie pour assurer le paiement de la rente. L'acquéreur peut devenir insolvable.

On donnera un petit éclairage juridique sur le fonctionnement du crédit hypothécaire et sur son avenir. Auprès des étudiants en droit, l'hypothèque du *Code civil* passe pour la « reine des sûretés ». En effet, celle-ci est une garantie réelle et se veut assurer une parfaite sécurité au créancier, titulaire de la sûreté hypothécaire. Depuis quelques années, pourtant, on assiste à la baisse de la technique hypothécaire

Le législateur a prévu un certain nombre de réformes qui vont, sinon révolutionner, du moins ouvrir une nouvelle ère pour le crédit hypothécaire.

I. Les vertus du contrat d'hypothèque

Le contrat d'hypothèque permet un intérêt réciproque du créancier et du débiteur.

1. Pour le créancier

Le créancier sera bien souvent un prêteur, qui recherchera une valeur sécurisante, assise par exemple sur la pierre. Grâce à l'hypothèque, il sera un créancier privilégié, titulaire de la sûreté, constatée par un acte authentique (un contrat notarié).

Surtout, l'hypothèque lui donne un droit de préférence et un droit de suite sur le débiteur. En tant que créancier de premier rang hypothécaire, le créancier est sûr d'être payé de manière préférentielle si le bien est vendu. Par ailleurs, la garantie donnée au créancier suit l'immeuble « en quelques mains qu'il passe » (selon le *Code civil*). Le créancier d'origine peut donc saisir le bien des mains d'acquéreurs successifs.

2. Pour le débiteur

Le débiteur est également protégé par le principe de spécialité de l'hypothèque, qui figure au cœur du contrat et des réformes envisagées. Dans l'acte constitutif, l'hypothèque doit avoir une cause unique, déterminée à la fois en temps, en objet, en capital et en intérêt. Le principe de spécialité fige donc le contrat sur un capital d'origine et concentre l'hypothèque sur un bien déterminé.

Il n'existe pas de possibilité de faire évoluer le contrat, ce qui empêche une « hypothèque rechargeable », c'est-à-dire l'obtention d'un nouveau crédit adossé à l'hypothèque d'origine.

II. Les raisons du déclin que connaît le contrat d'hypothèque

L'hypothèque apparaît comme un contrat complexe à mettre en œuvre et assez cher. Le parcours est particulièrement lourd pour le créancier, lorsqu'il doit aller vers la saisie immobilière. Ces dernières années, la pratique hypothécaire était supplantée par le recours à la caution, apparemment plus sécurisante pour le prêteur. Entre 2000 et 2004, la part de l'hypothèque dans des différents crédits octroyés est passée de 37 % à 29 %, quand celle de la caution augmentait de 28 % à 41 %.

Le contrat d'hypothèque est assorti de certains lourdeurs, notamment la présence d'une taxe hypothécaire, de l'ordre de 0,6 % de la valeur de l'immeuble, à laquelle s'ajoutent les frais de notaire. La réforme prévoit d'ailleurs l'exonération de la taxe de publicité foncière.

D'un point de vue juridique, la mise en œuvre de l'hypothèque se heurte au cas des débiteurs surendettés. De 1995 à 2003, date de l'apparition de la procédure de « rétablissement personnel » (ou « faillite civile »), la législation s'est efforcée de protéger l'emprunteur. Le créancier peut donc se retrouver démuné et perdre sa sûreté si le surendettement aboutit à l'effacement des dettes.

III. Vers un sursaut de l'hypothèque ?

Un rapport de l'Inspection générale des Finances d'une part et d'un groupe de travail de juristes (que l'on a appelé la commission Grimaldi) d'autre part ont émis des propositions pour réformer le contrat d'hypothèque. Dans une loi récente du 26 juillet 2005, intitulée « Confiance et modernisation de l'économie », le Parlement va autoriser le gouvernement à prendre les mesures nécessaires pour développer le crédit hypothécaire, en en réduisant notamment les frais. Des réformes devraient voir le jour avant la fin d'avril 2006.

Les exonérations fiscales, qui constitueraient pour le Trésor public un manque à gagner de 140 millions d'euros, allégeraient le coût du contrat d'hypothèque. Une simplification du formalisme du contrat permettrait de baisser les frais notariés. En France, on estime que la constitution d'une hypothèque est d'environ 1,5 à 2 % du coût du capital emprunté. Il varie entre 0,4 et 0,6 % en Allemagne et en Angleterre, respectivement.

Dans notre droit, une taxe est également payée au moment de la radiation de l'hypothèque (acte dit « de main levée »). La réforme prévoit que ces actes soient remplacés par de simples attestations que les notaires délivreront au bureau des hypothèques au moment du remboursement du crédit, témoignant de la caducité de l'hypothèque.

La fin du principe de spécialité est en discussion. Selon les réformes envisagées, l'hypothèque prise à l'origine pourra être réaffectée en garantie de créances futures, sans nouveau contrat. Si elles sont prises en compte, elles feront entrer le « crédit hypothécaire mobilier » dans le droit français.

La réforme des saisies est également à l'ordre du jour. Les tribunaux inviteraient le débiteur se trouvant en difficulté financière à accepter une vente amiable de son bien. Une autre possibilité a été considérée : en cas d'insolvabilité de l'emprunteur, le créancier pourrait se voir attribuer directement la propriété du bien. Ce type de contrat (ou « pacte comissoire ») était jusqu'à présent interdit en France, même avec l'accord du débiteur.

Telles sont les réformes majeures du contrat hypothécaire, destinées à permettre une meilleure sécurité des deux parties au contrat : le créancier aura une meilleure réalisation de l'hypothèque qui lui est donnée, le débiteur sera en mesure de mieux utiliser son contrat d'hypothèque pour obtenir de nouveaux crédits, y compris à la consommation. On ne peut qu'approuver ces nouvelles dispositions, si les textes sont définitivement votés. Cette amplification du crédit hypothécaire risque pourtant de créer des risques économiques : l'endettement des ménages a déjà atteint 61 % du revenu disponible brut et 40 % du produit intérieur brut en 2004. Nous risquons une forte progression de ménages surendettés. Faisons confiance aux différents professionnels du droit qui sont à l'écoute des clients et sauront chercher des crédits adaptés.

Sophie LIOTIER

Les banquiers sauront consulter leurs clients, de même que les CGP indépendants. C'est l'objet des formations qu'ils suivent. Avec Jean-Claude Vannier nous allons examiner maintenant les conséquences probables des solutions imaginées pour la réforme de l'hypothèque.

Jean-Claude VANNIER

IV. Les objectifs de la réforme de l'hypothèque

1. Les enjeux

Le paradoxe du contrat hypothécaire est qu'il suscite des passions tout en restant relativement technique.

Le premier enjeu de cette réforme est donc de donner un nouveau souffle à l'hypothèque, de lui restituer une liquidité financière. Dans un certain nombre de cas, en matière financière, la survie à long terme passe par la survie à court terme. Cela est vrai pour des clients que les Américains qualifient de « *house rich / cash poor* », qui possèdent des biens immobiliers et ont besoin de liquidités.

Le second objectif, à l'inverse, est d'obtenir un crédit à partir d'un bien immobilier. Il s'adresse aux personnes « *house poor / cash rich* », notamment aux seniors. Du point de vue du client, notamment de la personne âgée, l'hypothèque pourra constituer un outil d'autonomie et de liberté, contribuant à l'amélioration de la vie.

2. Les contraintes de l'hypothèque

La France a la réputation, contrairement à d'autres pays, de ne pas faire de vrais crédits hypothécaires, mais des crédits personnels, en ne considérant que les ressources de l'emprunteur. Il est vrai que les réflexes bancaires y sont très prudents. La jurisprudence française cherche par ailleurs à protéger l'emprunteur : le banquier ne doit pas prêter s'il n'a pas vérifié au préalable que l'intéressé est capable de rembourser la somme, soit par ses propres revenus, soit, en cas d'accident de la vie, par l'assurance décès qu'il a souscrite. En contrepartie, si les revenus n'ont pas la stabilité parfaite qu'assure un contrat à durée indéterminée, la personne ne peut emprunter de l'argent. On prête ainsi sur les capacités financières de la personne, non sur la valeur de son bien.

La solution réside dans des contrats nommés, le prêtage hypothécaire, l'hypothèque rechargeable et plus tard, le crédit-accession seniors.

3. Les cibles de la réforme

Les cibles sont d'abord les ménages actifs, puis les seniors. Les premiers pourront bénéficier de l'hypothèque rechargeable c'est-à-dire de la possibilité d'obtenir de nouveaux financements à partir de la mise en garantie de sa maison, quand les seconds trouveront des liquidités grâce au prêtage hypothécaire. A l'heure actuelle, les plus de 60 ans, notamment ceux qui ont été très mobiles au cours de leur vie professionnelle, ont aussi des projets immobiliers.

V. Les produits spécifiques introduits par la réforme

1. L'hypothèque rechargeable

Un particulier possédant une résidence principale dont il a remboursé une part du crédit, a des besoins de liquidité. Il peut demander à sa banque le rechargement de son hypothèque, c'est-à-dire de reporter la fraction non utilisée de son hypothèque pour lui faire un nouveau financement. Le projet actuel prévoit qu'un nouveau contrat devra être signé avec la banque initiale ou une autre banque. L'opération se fera avec un acte notarié.

Cette possibilité rejoint les pratiques anglo-saxonnes où la maison, le capital premier du ménage sert de garantie pour les besoins de consommation des personnes. Les craintes à ce sujet sont nombreuses. Faut-il dès lors réglementer l'hypothèque rechargeable, en posant par exemple des limites à l'objet de rechargement? La tendance est plutôt à une restriction aux financements à caractère immobilier. Le Crédit Foncier de France pense qu'il appartient au marché de réguler ces pratiques.

2. Le prêt viager hypothécaire

a. Un produit aux nombreux avantages

Les clients concernés par ce prêt sont les personnes âgées, les 75 – 80 ans plus particulièrement. Il s'agit de financer le maintien à domicile et, le cas échéant, les travaux liés à la dépendance. Le mécanisme semble très séduisant pour la personne âgée. Un prêt lié à la valeur du bien immobilier et à l'âge de la personne est consenti, en une fois ou sous forme de rente. Les

intérêts sont capitalisés : la personne âgée n'a rien à rembourser car le remboursement se fera par la vente de sa maison principale après son départ en maison de retraite ou son décès.

Le recours auprès des héritiers est exclus. Si l'encours de crédit dépasse la valeur du bien, lorsque la personne vit très longtemps, la banque supporte ce dépassement. Les héritiers ne sont donc pas appelés au remboursement du crédit.

Le prêt viager hypothécaire apparaît comme un besoin qui peut se développer et un produit d'utilité sociale dans la mesure où les personnes âgées ont réellement besoin de liquidités sans quitter pour autant la maison qu'elles ont achetée.

b. Un produit qui rencontre un fort intérêt potentiel

Le Crédit Foncier a réalisé quelques études sur ce sujet. Des annonces dans deux journaux régionaux ont obtenu des retours significatifs, notamment dans la région PACA, de personnes possédant un patrimoine immobilier : 65 % des sondés étaient davantage concernées par une gestion autonome de leurs besoins propres que par la transmission de leur bien.

Quant aux professionnels de la gestion du patrimoine, deux tiers des personnes interrogées se sont montrés intéressés par le produit et estiment que 80 % de leurs clients pourraient y répondre favorablement.

Une enquête réalisée auprès de 500 personnes de plus de 50 ans a révélé un intérêt (pour 30 % d'entre eux) contrebalancé par une réelle inquiétude. Si 20 % des plus de 75 ans était intéressé, ils étaient 35 % à répondre favorablement à l'offre dans la population âgée de 50 à 64 ans. Il existe par ailleurs un écart important entre les régions et Paris (où 44 % des personnes souhaitent profiter de la valeur de l'appartement, avant de le transmettre pour partie).

c. Les contraintes

Le prêt viager hypothécaire est un produit compliqué. La manière dont les pouvoirs publics organiseront le cadre juridique et fiscal sera absolument décisive. Les banques courront des risques démographique et immobilier réels. Des coûts de lancement sont également à prévoir pour un produit qui reste réservé à une population limitée. Ainsi, en Angleterre, seuls 25 000 contrats ont été signés en 2004.

d. Comparaison avec le viager classique

A l'évidence, les deux produits sont très favorables aux emprunteurs si ceux-ci ont une grande longévité.

Le prêt viager hypothécaire résout un inconvénient majeur du viager classique, dans le cas d'un décès prématuré du contractant : de faibles intérêts ayant été capitalisés, les héritiers peuvent récupérer une grande partie de la valeur du bien.

Il présente des risques pour les banques, risques qui seront pris en compte dans le taux et dans la quotité.

e. Quels choix pour les pouvoirs publics ?

Dans la définition des modalités du prêt viager hypothécaire, les pouvoirs publics ont le choix entre deux modèles :

- **le modèle anglais**

Le prêt viager hypothécaire, qui existe depuis les années 60, mais n'a rencontré le succès que récemment, est un pur produit de marché. Les taux sont élevés et les quotités sont faibles. Seuls deux établissements interviennent dans ce pays et ne proposent que 30 % de la valeur du bien aux emprunteurs de 75 ans.

- **le modèle américain**

Aux Etats-Unis, une institution assure un système de caution mutuelle. Les quotités sont plus favorables (environ 60 % de la valeur du bien pour une personne de 75 ans).

Le Crédit Foncier de France, qui travaille avec le Trésor pour la mise en œuvre du produit, a insisté sur la nécessité d'offrir des conditions attrayantes pour le particulier. Nous avons justifié l'intérêt d'un soutien public pour ce produit, qui est d'utilité sociale, mais les finances publiques n'offrent qu'une marge de manœuvre réduite. Pour l'heure, il semble donc que l'on s'oriente plutôt vers un produit proche du modèle anglais.

f. Les conditions de succès du produit

Il convient d'abord de faire en sorte de rassurer les clients potentiels : les produits doivent être clairs. Par ailleurs, une tierce personne est sûrement nécessaire pour conseiller le client.

Un code de bonne conduite entre les professionnels existe en Angleterre pour veiller sur des personnes qui peuvent être fragiles. Aux Etats-Unis, un membre d'association de retraités ou d'aide au logement guide les emprunteurs.

3. Le prêt-accession senior

Dominique de Villepin a évoqué le sujet de l'accession des plus de 60 ans à la propriété. Il n'est aujourd'hui possible d'emprunter qu'à la condition d'avoir souscrit une assurance décès. Les personnes qui, ayant été mobiles durant leur vie professionnelle, souhaitent investir tardivement dans un bien immobilier, pourront obtenir un crédit, qui pourrait être transmissible aux ayant droits si ceux-ci le souhaitent.

Un cadre juridique spécifique est nécessaire, qui suppose une garantie revente et une aide au relogement du conjoint survivant. C'est certainement sur ce dernier point qu'une réforme pourra buter.

L'enjeu de toutes ces techniques est de donner une nouvelle vie à l'hypothèque et de conférer à nos clients l'autonomie qu'ils recherchent.

VI. Questions de la salle

De la salle

J'utilise l'outil du viager depuis 22 ans. Un vrai besoin se fait sentir pour les personnes âgées, mais les escroqueries du passé témoignent qu'il existe un réel risque pour ces dernières. Les banques ne vont-elles pas être tentées de vendre le bien à un prix sacrifié ? Les héritiers pourront-ils racheter le bien, ou avoir une priorité sur l'acquisition ?

Jean-Claude VANNIER

Le prêt viager hypothécaire présente un certain nombre de risques, assez différents des risques du viager. Le premier d'entre eux est de faire entrer la personne âgée dans un contrat qu'elle ne maîtrise pas. Il est souhaitable d'avoir un référent extérieur qui valide l'opération ou un code de bonne conduite. Le second risque est l'emploi des fonds par les personnes, emploi qui peut provoquer des regrets de la part des héritiers. Chacun a néanmoins le droit d'utiliser son patrimoine comme il l'entend. A la différence du temps de Balzac, où les personnes disposaient d'un capital accumulé par les générations précédentes, la plupart de nos contemporains ont conquis eux-mêmes leur patrimoine. Leur droit à en bénéficier est donc d'autant plus fondé.

La vente est le gros intérêt du prêt viager : dans le cas de cet outil, le bien n'est pas vendu. Je pense qu'il est souhaitable que les ayant droits aient la possibilité de reprendre le bien, s'ils y ont intérêt. Cette disposition est souhaitable pour toutes les parties, étant entendu que c'est la banque qui supportera la différence si la valeur du crédit est supérieure à la valeur du bien. En ce qui concerne les mécanismes de vente, il faudra faire en sorte que des mécanismes de vente aux enchères, totalement transparents, soient mis en place. Des techniques éprouvées le permettent.

L'éclatement géographique des familles et l'allongement de la durée de vie rendent moins fréquentes les utilisations des biens des personnes âgées par leurs enfants, âgés d'une soixantaine d'années au moment de la succession. Il me semble important que l'héritier conserve le choix de reprendre ou non le bien hypothéqué.

Ferial DROSSO

Aux Etats-Unis, en effet, les héritiers ont également leur droit de racheter.

Sophie LIOTIER

Nous aurons l'occasion d'en reparler avec vous à Patrimonia l'année prochaine, lorsque les parlementaires auront travaillé sur les projets de réformes.

De la salle

En tant que spécialiste en matière de viager, je voudrais souligner la complémentarité existant entre le viager immobilier et le futur prêt hypothécaire. Les pouvoirs publics devraient se pencher sur ce premier placement, qui souffre d'une fiscalité excessive sur les rentes viagères. Celles-ci ne sont pas calculées de manière très rigoureuse, ce qui est préjudiciable à l'acheteur, loin des idées reçues sur le sujet.

Le prêt viager hypothécaire est un intéressant outil de gestion du patrimoine mais doit être assorti d'une forte mortalité. S'il est habilement utilisé, il peut permettre aux parents de donner de l'argent à leurs enfants.

Le prêt et l'intérêt apparaissent au passif de la succession. Des dérives ont été constatées aux Etats-Unis où les conseillers en gestion de patrimoine encourageaient les personnes âgées à emprunter et réalisaient des placements hasardeux, en vidant l'actif.

Sophie LIOTIER

J'espère que nous n'aurons pas ce problème. Les personnes qui choisiront le prêt viager hypothécaire poursuivront avant tout l'objectif de finir leur vie dans leur appartement. Au-delà du coût de la dépendance, beaucoup de personnes sont obligées de quitter leur domicile car elles n'ont pas eu les moyens d'adapter celui-ci.

De la salle

Si la somme des intérêts ne dépasse pas la valeur du bien, les héritiers auront-ils la possibilité de rembourser l'hypothèque pour retrouver le bien. L'acte de levée d'hypothèque est-il obligatoire dans tous les cas ? Une réponse négative à cette question permettrait d'éviter de nombreux coûts en passant à un contrat d'hypothèque rechargeable.

Jean-Yves CAMOZ

En droit français, la levée d'hypothèque est obligatoire dans tous les cas, notamment lorsque l'on vend le bien. Si vous avez terminé votre prêt et demeurez propriétaire pendant de nombreuses années après l'échéance du prêt de votre logement, vous n'êtes pas obligés de faire une levée d'hypothèque car celle-ci va être radiée d'office. L'acte est néanmoins obligatoire si vous vendez avant la péremption de l'hypothèque d'origine. Comme nous l'avons évoqué, cette levée pourra s'effectuer dorénavant par une simple attestation du notaire.

Sophie LIOTIER

Un notaire m'avait confié une anecdote il y a bien longtemps. Un vieux monsieur riche, boudé par des enfants citadins, avait converti tout son patrimoine en rentes viagères et fait figurer dans sa succession : « je laisse à mes enfants ce qui leur manque le plus : le sens de l'humour ». Sans aller jusqu'à ces extrémités, il faut que chacun demeure maître du patrimoine qu'il a constitué.

Je vous remercie de votre participation attentive. A l'année prochaine.