

Le viager sort de l'ombre

Rester chez soi et avoir de quoi vivre

Férial Drosso

La vente en viager est aujourd'hui en France une pratique confidentielle, taxée d'archaïsme et entachée de suspicion. Les pouvoirs publics ont cependant pris la mesure de ce que l'important patrimoine immobilier des personnes âgées pouvait receler de potentiel pour accroître leurs revenus¹ : l'idée étant de fluidifier un patrimoine qui pour l'instant n'a qu'une valeur d'usage, du moins quand il s'agit de la résidence principale.

Une aliénation à fonds perdu

Réglémenté par les articles 1964 à 1983 du Code civil ainsi que par la loi du 29 mars 1949, le contrat de vente en viager est un contrat écrit de vente par lequel un individu, appelé crédientier, échange un bien immobilier ou mobilier ou un capital, contre une rente que lui devra jusqu'à sa mort un individu appelé débirentier². Nous ne traiterons ici que de la vente en viager de biens immobiliers

Le contrat de vente en viager en combine deux autres. En ce qu'il ressortit à la vente d'immeubles, il est onéreux et synallagmatique³ ; en ce qu'il ressortit au contrat de rente viagère, il est successif et aléatoire. Mais ce qui le fonde absolument est son caractère aléatoire : « Sans caractère aléatoire, il n'y a pas de rente viagère » (Cass. civ., 5 mai 1982). Le contrat aléatoire se définit comme « une convention réciproque dont les effets quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre

elles, dépendent d'un événement incertain » (art. 1974 du Code civil). En l'occurrence, c'est la durée de vie du vendeur qui constitue l'aléa. D'où le terme de « viager » : il vient du vieux français *viage* qui signifie temps de vie. Parce qu'il est « successif », ce contrat impose que le paiement du bien soit pour l'essentiel effectué sous forme de versements échelonnés, ou arrérages. Ces derniers sont supposés être dépensés au fur et à mesure qu'ils sont perçus, c'est ce qui fait de la vente en viager une « aliénation à fonds perdu » : à la mort du vendeur, il n'y a plus rien dans la succession, « ni chose, ni rente ». Aussi peut-elle passer pour une exhérédation. On voit donc que la double mauvaise réputation du viager, pari sur la mort d'un côté et pratique antifamiliale parce que dilapidatrice de l'autre, prend sa source dans ses fondements juridiques même.

Mais la vente en viager est surtout une transaction qui permet à une personne âgée d'augmenter ses ressources de façon significative tout en restant dans son logement. En effet, dans la très grande majorité des cas, le vendeur conserve sur son bien un droit d'usage et d'habitation. C'est l'une des originalités de ces contrats que d'être le plus souvent associés à un démembrement du droit de propriété lequel est très rare dans une vente « classique ». On peut aussi y voir un élément de modernité, la propriété pleine et entière étant aujourd'hui objet de remises en question, en tout cas pour certaines catégories de population.

Le montant de la rente est fixé en fonction de trois éléments : la valeur du bien, le taux de revenu hors inflation du capital et l'espérance de vie du ou des crédientiers (il est fréquent que le viager soit pris sur la tête des deux membres d'un couple)⁴. Dans le cas où le vendeur conserverait sur

1. Au demeurant avec la mise en place de l'hypothèque rechargeable, c'est le patrimoine immobilier de l'ensemble de la population qui deviendrait un outil d'accroissement des ressources.

2. La rente peut être constituée sur la tête d'un tiers désigné par le crédientier ; elle s'éteint avec le décès de celui sur la tête de qui elle était constituée. C'est un cas trop rare pour qu'on en traite ici.

3. Le contrat synallagmatique est un contrat qui crée des obligations réciproques à la charge des deux parties.

4. En droit, on peut vendre en viager à tout âge, mais dans la mesure où le montant de la rente dépend en partie de l'espérance de vie du vendeur, cette transaction est réservée en fait aux personnes âgées.

Les Annales de la recherche urbaine n°100, 0180-930-X, 2006, pp.115-120 © MTETM, PUCA

son bien un droit d'usufruit ou un droit d'usage et d'habitation, la rente est minorée. Inversement, elle peut être majorée dans le cas où le vendeur renoncerait à son droit d'usage et d'habitation pour entrer en maison de retraite par exemple et si le contrat en a prévu l'éventualité. On le voit, la vente en viager ménage les intérêts d'une personne âgée à court et long termes puisqu'elle peut être modulée en fonction des modifications de sa situation et de ses besoins. Outre la rente, le vendeur perçoit en général au moment de la vente une somme appelée « bouquet ». Le montant en est déterminé par les deux parties. Afin de préserver les caractères successif et aléatoire de la vente, le bouquet ne saurait représenter une part trop importante de la valeur du bien⁵.

Le dernier rempart contre la misère

La protection de la rente est l'une des spécificités de ce contrat. Des débats, très vifs, en ont précédé l'inscription dans le Code civil : on craignait alors qu'il encourage les mauvais penchants et des acheteurs et des vendeurs. Aussi pour lui faire sa place dans le Code civil a-t-il fallu le considérer comme un dernier recours, un dernier rempart contre la misère. « Mais aussi n'est-il pas quelque fois l'acte le plus touchant de la bienfaisance, le moyen ingénieux de multiplier l'or charitable et nourricier, la dernière et consolante ressource de l'infortune et de la vieillesse... Aussi remarquez-vous avec plaisir que toute la faveur de la loi est à celui des contractants qui stipule pour l'aisance et la prolongation de la vie, toute sa sévérité pour celui qui caresse l'espérance et calcule la proximité de la mort »⁶.

Autrement dit, la législation a pris en considération le caractère alimentaire du contrat de rente viagère et en a poussé la logique jusqu'au bout.

C'est ainsi qu'il faut comprendre l'article 1979 du Code civil : « Le constituant ne peut se libérer du paiement de la rente en offrant de rembourser le capital et en renonçant à la répétition des arrérages payés. Il est tenu de servir la rente pendant toute la vie de la personne ou des personnes sur la tête desquelles la rente a été constituée, quelle que soit la durée de la vie de ces personnes et quelque onéreux qu'ait pu devenir le service de cette rente ».

Mais cet article a son pendant : « Le seul défaut de paiement des arrérages de la rente n'autorise point celui en faveur de qui elle est constituée, à demander le remboursement du capital, ou à rentrer dans le fond par lui aliéné :

il n'a que le droit de saisir et faire vendre les biens de son débiteur et de faire ordonner ou consentir, sur le produit de la vente, l'emploi d'une somme suffisante pour le service des arrérages » (art. 1978 du Code civil). Le vendeur ne peut poursuivre d'autre objectif que celui de s'assurer une rente viagère.

Plus concrètement, cela se traduit par le fait qu'en cas de non-paiement de la rente, le vendeur dispose de recours importants (Artaz M., 2001). Cela signifie aussi que les rentes viagères constituées entre particuliers étant assimilées à des dettes d'aliments (loi n° 63-699 du 13 juillet 1963, art. 4), les dispositions concernant leur indexation (liberté d'indexation) ou leur majoration (possibilité de révision judiciaire) diffèrent de ce qui se passe dans les contrats classiques et sont très favorables au créancier. Et cela explique que pour l'application de l'impôt sur le revenu, seule une fraction de la rente est considérée comme un revenu. Inversement, du point de vue fiscal, le viager ne présente aucun intérêt pour l'acheteur.

Aussi ne s'étonnera-t-on pas que la littérature ait trouvé dans le viager matière à inspiration. Maupassant dans « Le petit fût » met aux prises une mère Magloire qui finit par se laisser convaincre de vendre sa ferme en viager à Maître Chicot, lequel lui offre force petits fûts de fine et qui, lorsqu'elle meurt « ...étant tombée, soule, dans la neige », lui fait cette oraison : « C'te manante, si alle s'était point boissonnée, alle en avait bien pour dix ans de plus ». Il faut dire qu'il l'avait attendu longtemps ce moment, murmurant à chacune de ses visites à sa coriace crédientière « Tu ne crèveras donc point, carcasse ! », (Maupassant G., 1986, pp. 80 et 82). Le vieux Marabito de Pirandello vend lui aussi en viager. Sans cesse, son acheteur « le fixait d'un regard perçant et semblait vouloir l'avalier tout vivant comme une vipère dévorant une grenouille ». Mais Marabito se disait en lui-même « 'Pour te faire rager, je veux tenir bon !' Et il avait envie de se retourner et de lui faire les cornes ». Il « tient » en effet, mais à la longue, cette vente qui aurait dû signifier pour lui une vieillesse heureuse se transforme en boulet : « Il me reproche le pain que je mange et les quelques jours qu'il me reste à vivre ! » disait-il de son acheteur en pleurant comme un enfant », (Pirandello L., 1996, p. 20). Cependant, il entere plusieurs acheteurs successifs, son statut de créancier semble lui accorder une éternité qui lui pèse et lui fait honte.

Un marché confidentiel

Le marché de la vente en viager est un marché confidentiel, 4000 transactions par an en France, d'après le Centre Européen de Viagers, moitié moins d'après d'autres experts. Et le nombre de transactions n'aurait cessé de baisser depuis vingt ans. C'est aussi un marché où l'offre et la demande s'ajustent difficilement : pendant longtemps, il y avait plus

5. On constate que, de plus en plus, dans la pratique des actes de vente, ce principe est battu en brèche : le bouquet représentant la presque totalité de la valeur du bien.

6. Extrait d'un discours prononcé par le tribun Duveyrier (*Recueil complet des travaux préparatoires du Code civil*, p. 562).

d'acheteurs potentiels que de personnes âgées désireuses de vendre. Aujourd'hui c'est l'inverse : la baisse du crédit rend le recours au viager moins intéressant pour l'acheteur et l'allongement de l'espérance de vie qui n'est pas toujours prise en compte dans l'évaluation de la rente lui fait prendre trop de risques.

Deux autres traits caractérisent ce marché : sa concentration géographique (l'essentiel des transactions concerne la région parisienne et la région Provence-Alpes-Côte d'Azur) et le fait qu'il ne concerne que des particuliers. Les vendeurs ne peuvent être que des personnes physiques puisqu'une personne morale n'est pas susceptible de décéder. Quant aux acquéreurs, on n'en rencontre guère parmi les marchands de biens rebutés par les difficultés de gestion d'un patrimoine acquis en viager, autrement dit un patrimoine constitué de biens éparpillés et pour lesquels le « service après-vente », pour reprendre l'expression des agences immobilières spécialisées dans cette transaction, peut durer des années.

Viager et contrat intergénérationnel

La vente en viager mérite plus qu'une lecture technique ou opérationnelle. Elle permet de poser des questions actuelles et complexes sur les relations intergénérationnelles et ce dans deux registres.

Registre socio-économique d'abord. Depuis une vingtaine d'années, les ressources des retraités augmentent tandis que les ressources des jeunes diminuent. Globalement, la pauvreté a changé de classe d'âge et de groupe social : plus rare chez les vieux et les retraités, plus fréquente chez les jeunes et les actifs. Il n'y a aucun lien de causalité entre l'amélioration de la situation des uns et la détérioration de la situation des autres : les premiers bénéficient de l'arrivée à maturité des régimes de retraites et de carrières professionnelles effectuées pour l'essentiel durant « les trente glorieuses », les seconds pâtissent de dérèglements économiques trop connus pour être développés ici. Pourtant, la tentation est forte d'associer les deux phénomènes et de poser la question des relations intergénérationnelles en termes de partage des richesses entre générations. En France comme dans les autres pays occidentaux, la question de « l'inéquité entre générations »⁷ est posée avec force : « Disons-le simplement, en termes économiques nous sommes en train de consommer nos enfants. Les vieux sont en train de s'enrichir aux dépens des jeunes », (Sgritta G., 1997, pp. 211-212). Plusieurs auteurs pensent pouvoir démontrer que les politiques publiques « pénalisent » les familles, provoquent une augmentation de la pauvreté des jeunes et une diminution graduelle de la pauvreté des

personnes âgées. La vente en viager ne peut que se ressentir de telles représentations. Si, collectivement, des pères prodigues mangent l'héritage de leurs enfants, comment admettre qu'en plus, individuellement, ils prennent la décision d'aggraver la situation de ces derniers en désaccumulant pour leur propre usage ?

Registre sociologique ensuite. La famille est le siège d'échanges importants entre générations. Ces flux circulent de façon asymétrique : dans le sens descendant on observe des aides financières, matérielles et affectives, dans le sens ascendant les aides sont essentiellement matérielles et affectives (dans ce sens, les aides financières ne représentent que le dixième des aides descendantes). Cette asymétrie reflète des besoins objectifs, mais elle révèle aussi les normes qui président aux échanges intra-familiaux. L'autonomie des différentes générations en présence est une norme forte.

Mais dans les faits, on constate qu'elle contraint davantage les parents que les enfants adultes. Ces derniers s'accommodent d'une certaine dépendance si elle est bien négociée, les premiers sont, eux, extrêmement soucieux de ne pas peser sur leurs enfants. Tout se passe comme si entre parents et enfants adultes, et bien après la décohabitation, la nature nourricière du lien se maintenait, rendant les aides financières difficiles à supporter et humiliantes dans un sens, quasi naturelles dans l'autre. Comme le relève le sociologue J. Godbout, « On a toujours besoin de donner à ses enfants, même quand on est vieux. On ne se contente pas de récolter ce qu'on a semé... selon un modèle simple de réciprocité généralisé », (Godbout J., 2000, p. 35). Concrètement, une personne âgée, propriétaire, qui désire accroître ses ressources, se posera les questions suivantes : « Vendrai-je en viager ce qui privera mes enfants d'un héritage (escompté ?) mais qui leur évitera aussi de m'avoir à charge et préservera mon autonomie ? Ou bien conserverai-je mon bien en faisant le pari que mes enfants subviendront à mes besoins ? ». Ce qui est à l'œuvre ici c'est, en dépit de notre imposant système de protection sociale, le rôle assurantiel de la famille.

Ainsi, la gestion du risque vieillesse est articulée au partage des richesses entre générations. Ce qui se traduit par les alternatives suivantes : désaccumulation ou transmission, mutualisation ou prise en charge individuelle des risques. De ces alternatives, les personnes âgées se sortent mal, accusées qu'elles sont d'être un fardeau public et taxées de dilapidation quand elles vendent leurs biens alors que le plus souvent il ne s'agit pour elles que de gagner leur autonomie et ainsi de ne pas peser sur leurs enfants. À cet égard, la question du choix entre désaccumulation et transmission est, au fond, une fausse alternative. L'alternative consisterait pour les personnes âgées à pouvoir disposer librement de leurs biens, à choisir réellement le type d'avantages qu'elles veulent en tirer : d'un côté les avantages du statut de transmetteur et ses contreparties, à savoir la dépendance (partielle) à l'égard des systèmes publics, privés et familiaux

7. Pour une critique économique de cette notion, cf. A. Masson, 1995.

de financement de la vieillesse ; de l'autre, les avantages de la désaccumulation, à savoir l'autonomie et l'auto-consommation. Certes les personnes âgées sont, en droit, comme tout propriétaire, libres de faire ce qu'elles veulent de leurs biens mais la pesanteur sociale en faveur de la transmission est telle que cette liberté reste assez théorique.

Plutôt que pleinement propriétaires, les personnes âgées se considèrent souvent (et sont souvent considérées) comme seulement dépositaires de leur patrimoine. À preuve, le nombre de personnes qui pensent, à tort, que la vente en viager est légalement interdite aux individus ayant des enfants. Ces derniers n'ont ni à être consultés, ni même à être avisés d'une telle vente. En ceci, les personnes âgées sont au cœur des ambiguïtés que recèle notre droit de propriété. La Révolution et le Code civil ont accouché du propriétaire, personnage archétypal central du XIX^e siècle, mais le droit de propriété dont ils ont accouché est ambigu ce que révèle bien une formule de Cambacérès : « Le Code civil autorise l'usage le plus illimité, même l'abus du droit de propriété ; il permet à chacun la disposition indéfinie de son bien ; ce principe n'est borné que par les exceptions que réclament les mœurs et l'intérêt public »⁸.

Une nouvelle donne

Les personnes âgées sont massivement propriétaires : 73 % des personnes âgées de 60 à 74 ans et 65 % de celles qui sont âgées de 75 ans ou plus sont propriétaires de leur résidence principale contre 55 % pour l'ensemble des ménages de France métropolitaine⁹. Les proportions de propriétaires parmi les personnes âgées sont encore plus élevées lorsqu'on prend en compte l'ensemble de leurs actifs immobiliers, résidences principales, résidences secondaires et logements de rapport.

Si les personnes âgées sont souvent propriétaires, elles ne sont pas riches pour autant. La population des personnes âgées constitue un groupe hétérogène sur le plan des ressources comme sur tous les autres plans. Cette population est en réalité constituée de générations différentes, ce qui est déterminant du point de vue des retraites, et constituée, au sein de chacune de ces générations, d'individus appartenant à des groupes sociaux différents, ayant eu des parcours professionnels différents. Les données les concernant sont le plus souvent des données globales masquant des contrastes importants, notamment entre les hommes et les femmes, entre les plus âgés et les moins âgés. Si les « jeunes retraités » ont, en effet, vu depuis une quinzaine d'années

leur situation s'améliorer dans des proportions importantes, la situation des plus de quatre-vingts ans reste fragile : 734 000 personnes, des femmes isolées et très âgées pour la plupart, n'ont pour ressources que le minimum vieillesse, (Bonnet M., 2002). Nombreuses sont celles qui entrent dans la catégorie bien décrite par la formule américaine *house rich, cash poor*. Certaines peinent même à faire face à leurs charges de propriétaires, notamment le paiement des travaux et des impôts. Cela renforce l'intérêt de dispositifs permettant à des personnes âgées de conserver la jouissance de leur logement, à défaut d'en conserver la pleine propriété, tout en les mettant à l'abri de difficultés financières. Au demeurant, si les personnes âgées possèdent plus de biens immobiliers que l'ensemble de la population, ces biens sont de moindre valeur.

Enfin, l'avenir des systèmes de retraites est mal assuré. Au plan collectif, le problème tient au rapport entre actifs et retraités, rapport lié au vieillissement de la population dont on sait qu'il ne pourra être corrigé ni par une hypothétique remontée de la fécondité, ni par un hypothétique recours à l'immigration¹⁰. Que l'on cherche à résoudre le problème en instillant une dose de capitalisation ou en jouant sur les trois piliers du système actuel de répartition (âge du départ à la retraite et/ou durée des cotisations, montant des cotisations, taux de remplacement), la question de l'épargne est posée. Au plan individuel, le problème se traduit dans les termes suivants : dans ce qui restera de répartition, la variable du taux de remplacement risque de jouer autant que les deux autres. La baisse du taux de remplacement comporte un risque de pauvreté pour les uns (les plus défavorisés), de baisse du niveau de vie pour les autres (les plus aisés). Et la question de l'épargne est encore posée. Or, les biens immobiliers constituent une forme d'épargne considérable.

L'espérance de vie croît, et avec elle l'espérance de vie sans incapacité, permettant aux personnes âgées de rester chez elles plus longtemps. L'âge d'entrée en institution s'élève également. Rester chez elles, dans leur logement, dans leur quartier, le plus longtemps possible, tel est le souhait des personnes âgées. Les politiques publiques, dites de maintien à domicile, mises en place dès 1962 suite au rapport Laroque et renforcées par l'allocation personnalisée d'autonomie le leur permettent. Au recensement de 1999, 97 % des personnes âgées de 75 à 79 ans et 84 % des personnes âgées de 80 ans et plus vivaient dans des « ménages ordinaires »¹¹, c'est-à-dire hors institution ou collectivité.

Un certain nombre de conditions sont réunies qui pourraient sortir la vente en viager de sa confidentialité et donner

8. Intervention du Consul Cambacérès lors de la discussion du Conseil d'État sur les Rentes foncières, Procès-verbal de la séance du 15 ventôse, an XII-6 mars 1804, dans P.-A. Fenet, 1836, tome 11, p. 62.

9. Recensement général de la population, 1999.

10. Cf. M. Aglietta, D. Blanchet et F. Héran, 2002, « Si problème démographique il y a, ce n'est que très partiellement qu'il peut être résolu par les voies démographiques », p. 189.

11. Ce sont les catégories qu'utilise l'Insee.

à la question économique et sociale de la propriété occupante des personnes âgées un poids important.

L'hypothèque inversée aux États-Unis

En 1987, le gouvernement américain a institué par un vote du Congrès le *Home Equity Conversion Mortgage*, programme mis en place par le Ministère du logement et du développement urbain. C'est donc un dispositif très récent. Depuis, l'hypothèque inversée est pratiquée par plus de 100 organismes de prêt à travers les États-Unis. Ce programme, non soumis à plafond de ressources, est ouvert à toute personne âgée de plus de 62 ans. Tout en restant propriétaire de son logement, la personne âgée contracte avec un établissement de crédit qui lui consent un prêt garanti par son logement. Le montant du prêt est déterminé en fonction de son âge (plus elle est âgée et plus elle pourra emprunter), de la valeur du logement et des taux d'intérêt.

Le prêt peut prendre plusieurs formes : versements mensuels, capital, capacité de crédit ou encore une combinaison de ces trois modalités. Les sommes prêtées par l'organisme ne sont pas imposables et ne sont pas prises en compte dans le calcul des ressources qui donnent droit à certaines prestations sociales. L'emprunteur n'aura rien à rembourser tant qu'il occupera son logement et la décision de le quitter ne dépend que de lui. Ce n'est qu'au moment de ce départ, à la vente du logement ou à la mort du vendeur, que les comptes sont soldés. La transaction est réversible et ses modalités peuvent être révisées. À la mort du bénéficiaire de l'hypothèque inversée, ses héritiers peuvent, pour conserver le bien, racheter la dette de leur parent ou contracter un nouvel emprunt. En outre, la personne âgée, peut ne pas aller jusqu'au bout de ses capacités d'emprunt afin d'avoir quelque chose à transmettre au moment de sa mort. Le caractère novateur du dispositif tient au postulat que les personnes âgées sont demandeuses et qu'il faut stimuler l'offre¹². Du coup, le système qui est mis en place, s'il offre des garanties importantes aux vendeurs, ne transfère pas les risques sur les organismes de prêt qui sont obligés de contracter une assurance fédérale. Cet équilibre entre les parties, spécificité du *Home Equity Conversion Mortgage*, est rendu possible par l'intervention du Ministère du logement et du développement urbain.

L'emprunteur, quant à lui, est protégé contre trois risques : celui de tomber sur un prêteur défaillant ; celui que, au moment de la vente, sa « dette » soit supérieure à la valeur de son bien ; enfin, le risque de devoir quitter son logement et/ou de devoir le vendre pour rembourser son

emprunt si ce dernier arrive à échéance ou si sa « dette » en vient à excéder la valeur estimée de son logement. Si le prêteur est défaillant, le Ministère se substituera à lui. Si, à la vente du logement, le prix qui en est tiré est inférieur à la « dette », c'est encore le Ministère qui comble la différence. En revanche si ce prix lui est supérieur, c'est la personne âgée ou ses héritiers qui en bénéficient.

La mise en place et l'encadrement par les pouvoirs publics d'une politique s'appuyant sur l'épargne personnelle des personnes âgées, en l'occurrence sur l'exploitation de leur patrimoine immobilier, se comprennent d'autant mieux que les taux élevés de propriété occupante résultent aussi de choix politiques. Démocrates et républicains voient dans la propriété un vecteur de stabilisation des familles et de meilleure intégration ainsi qu'un outil de prévoyance sociale¹³. Les promoteurs des dispositifs destinés aux personnes âgées y voient une utilité pour les individus (c'est un moyen de pallier la faiblesse des prestations de retraite) mais aussi un intérêt collectif (« en permettant à la personne âgée de transformer son bien en revenus, l'hypothèque inversée la rend moins dépendante des fonds publics », Hammond C., 1993). Et de fait, aux États-Unis, les taux de propriété occupante sont élevés¹⁴, notamment parmi les personnes âgées qui sont 80 % à être propriétaires de leur logement et même encore 25 % quand il s'agit de personnes âgées vivant en dessous du seuil de pauvreté. 70 % du patrimoine des personnes âgées est constitué par le logement. Cependant, comme en France, propriété n'est pas toujours synonyme d'aisance financière. Notamment, les charges qui incombent aux personnes âgées propriétaires (entretien, travaux, chauffage, impôts locaux) sont pour elles proportionnellement plus élevées que pour les personnes âgées locataires ou pour l'ensemble des propriétaires tous âges confondus.

Après un démarrage lent, dû au fait que le Ministère avait lui-même limité le nombre de prêts à octroyer, le dispositif semble, depuis, rencontrer un certain succès. Des institutions financières privées ont commencé à pénétrer ce marché, mais elles ne peuvent offrir à leurs contractants autant de garanties que le dispositif gouvernemental. Leur clientèle est plutôt celle des propriétaires riches¹⁵. En effet, si le *Home Equity Conversion Mortgage* n'est pas soumis à conditions de ressources, il vise pourtant bien une population modeste ou de niveau moyen, et plafonne donc la capacité d'emprunt des propriétaires. Les organismes hypo-

12. Au moment de la mise en place du programme, sa clientèle potentielle était estimée à 3,5 millions de personnes âgées ayant un revenu mensuel inférieur à 1250 dollars et des logements d'une valeur supérieure à 50 000 dollars.

13. L'encouragement par les pouvoirs publics démocrates ou républicains de l'accession à la propriété comme moyen de protection sociale concerne l'ensemble de la population et pas seulement la population âgée, elle a évidemment à voir avec les carences de la protection sociale dans ce pays.

14. Et même sensiblement plus élevés qu'en France : 65 % contre 54 %.

15. Ainsi, l'un d'entre eux, la Transamerica Home First, arrive à octroyer des prêts de 750 000 dollars.

thécaires privés font depuis quelque temps la une des journaux en raison de poursuites engagées par des personnes âgées se considérant lésées ou bien par l'estimation de leur propriété ou bien par les taux d'intérêt pratiqués.

Une réforme d'actualité

L'institutionnalisation du viager, c'est-à-dire la possibilité pour les personnes âgées d'emprunter en hypothéquant leur propriété, est en cours de mise en place en France avec le « prêt viager hypothécaire »¹⁶ inspiré de l'hypothèque inver-

sée. Ce dispositif, adossé à une mutualisation institutionnelle des risques, couvrant aussi bien le vendeur que l'acheteur, devrait permettre aux personnes âgées de disposer de liquidités dans un contexte où les enjeux du patrimoine et de la protection sociale changent. Rappelons que les Français invoquent aujourd'hui « la sécurité pour leurs vieux jours » comme raison principale pour accéder à la propriété. Le « prêt viager hypothécaire » correspond à cet objectif tout en préservant le statut, tant prisé, de propriétaire. Il laisse en outre à la personne âgée la possibilité de transmettre une partie de son patrimoine immobilier à ses héritiers, la sortant de l'alternative dirimante entre vendre et transmettre, entre peser sur ses enfants ou les spolier. Il pose néanmoins une question majeure : dans quelle mesure, la propriété privée doit-elle se substituer à la propriété sociale pour protéger les individus ?

16. Voir l'ordonnance N°2006-346 du 23 mars 2006 relative aux sûretés.

Références bibliographiques

Aglietta M., Blanchet D., Héran F., (2002), *Démographie et Économie*, Paris, Conseil d'Analyse Économique, La documentation française.

Artaz M., (2001), *Viagers. Régime juridique et fiscal*, Paris, Delmas, 10^e édition.

Bonnet M., (2002), « Les personnes âgées dans la société », Conseil Économique et Social, *Le Moniteur*, n° 5146.

Fenet P.-A., (1836), *Recueil complet des travaux préparatoires du Code civil*, tome onzième, Paris, Videcoq.

Godbout J., (2000), *Le don, la dette et l'identité. Homo donator vs homo oeconomicus*, Paris, La Découverte (Bibliothèque du MAUSS).

Hammond C., (1993), « Reverse Mortgages : a financial planning device for the elderly », *Elder Law Journal*, Illinois, 1 Elder L.J. 75.

Masson A., (1995), « L'héritage au sein des transferts entre générations », dans Attias-Donfut C. (dir.), *Les solidarités entre générations. Vieillesse, familles, État*, Paris, Nathan, coll. Essais et Recherches.

Maupassant G., (1986), « Le petit fût », *Contes et nouvelles*, tome II, Paris, Gallimard (La Pléiade).

Pirandello L., (1996), *Le viager*, Turin, Mille et une nuits.

Sgritta G., (1997), « Solidarité étatique versus solidarité familiale. La question des générations », dans Commaille J., Singly F. (dir.), *La question familiale en Europe*, Paris, L'Harmattan, coll. Logiques sociales.

Biographie

FÉRIAL DROSSO est professeur à l'Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris12-Val de Marne. Ses recherches menées dans le cadre du Laboratoire CRETEIL, dans la même Université portent sur les mutations démographiques (notamment, vieillissement de la population et divorces) et le logement ; patrimoine immobilier des personnes âgées et questions de retraite.

Elle a publié récemment : « Moderniser le viager », *Revue française des affaires sociales*, 2002, n° 2 et « Le viager ou les ambiguïtés du droit de propriété. Le viager dans les travaux préparatoires du Code civil », *Droit et Société*, LGDJ, 2001, n° 49.

drosso@univ-paris12.fr