

Situation courante que celle de l'aidé qui doit quitter sa demeure habituelle pour intégrer une maison de retraite, pour améliorer sa vie quotidienne ou la prolonger dans de meilleures conditions. À ce carrefour de sa vie, se pose la question du sort de sa propriété qu'il n'habitera plus lui-même. Contrairement aux idées reçues, des solutions variées peuvent être envisagées.

La **vente de la propriété de la maison** est souvent abordée comme simple et expéditive. Reste à prévoir des **placements judicieux**, diversifiés et sécurisés des fonds provenant de cette mutation, à défaut de quoi le coût mensuel de la maison de retraite ne sera pas couvert. Cela suppose, en amont, de vendre le bien immobilier au **meilleur moment du cycle** du marché immobilier et, par définition, pas dans l'urgence. De plus, cette solution comporte un risque à long terme : celui d'entamer le capital si les revenus de ce capital ne sont pas équivalents aux dépenses nécessaires. Pour autant, vendre son bien n'empêche pas nécessairement d'en conserver le droit de l'habiter, par une clause adéquate dénommée « réserve du droit d'usage et d'habitation », notamment s'il souhaite y revenir un jour.

## Les façons de gérer son bien

De même, la **donation du bien** à ses héritiers ou à son entourage peut être une volonté en pareilles circonstances puisqu'il ne sera plus habité par l'aidé. Cela dit, gardons-nous de nous séparer trop vite d'un patrimoine pouvant être utile au financement des dépenses futures indispensables à un âge avancé, et *a fortiori* en situation de dépendance. Conserver l'usufruit de sa propriété, c'est-à-dire son droit d'usage et la faculté d'en percevoir les revenus (notamment les loyers) sera une précaution minimale.

La **location directe de la maison** peut s'avérer plus réfléchie dans la mesure où elle permet de **générer des revenus sans toucher au capital** lui-même que l'aidé conservera par la propriété immobilière qu'il ne vendra pas. Certaines propriétés peuvent justifier, selon les circonstances, une **location distincte de ses pièces** afin d'en optimiser les revenus. Dans le meilleur des cas, la configuration peut permettre la création d'une copropriété et sa division en lots autonomes, ou la création d'un lotissement à partir d'une propriété divisible. Reste à sélectionner un locataire solvable et respectueux du bien loué, ainsi qu'un gérant d'immeuble consciencieux, afin de garantir une régularité voire une certitude dans la rentrée des loyers. Cela suppose également de contrôler l'entretien du bien, voire d'engager des travaux au fil du temps afin d'en maintenir le rendement locatif comme la valeur patrimoniale.

La **vente en viager** est une formule familière, mais dont les modalités et les contours sont

trop souvent méconnus. Elle consiste à vendre sa maison moyennant le versement d'un capital très inférieur à son prix (dénommé « bouquet ») ainsi que de versements mensuels (dénommés « rente viagère ») jusqu'à son décès, dont les montants sont fixés selon son âge et la rentabilité du bien. Dans le cas présent, il s'agira par hypothèse d'un viager non occupé. Reste que les charges et travaux d'entretien, ainsi que les taxes foncières et d'habitation, demeurent à la charge du vendeur (dénommé « crédit rentier »). De plus, le contrat étant fondé sur l'aléa de la vie, nul ne connaît l'avantage que le vendeur pourra en tirer sur la durée. Ce montage est **réservé à des aidés relativement âgés** dans la mesure où le capital versé à la signature du contrat sera d'autant plus élevé. Enfin, le montant de la rente devra être strictement calculé pour couvrir le montant des dépenses de la vie courante après cette vente.

Mais le dessaisissement du bien n'est pas toujours inéluctable. Si l'aidé s'organise suffisamment tôt, il peut en effet mobiliser, dans certains cas, une somme d'argent importante sans jamais vendre son bien. Cela suppose alors de consentir en contrepartie à un établissement financier spécialisé une garantie sur sa maison dénommée « hypothèque », laquelle permettrait au créancier d'en devenir propriétaire en cas d'impayés. Moyennant cette garantie immobilière, tout ou partie de la valeur de la maison est convertie en prêt bancaire au profit de son propriétaire. La seule réserve à signaler réside dans le fait que le prêteur maîtrise seul l'évaluation de la propriété en faisant intervenir ses propres experts.

Aux solutions patrimoniales s'ajoutent ainsi des **solutions parfois financières**, sachant que la conservation de la propriété d'un bien n'est pas nécessairement un obstacle à la couverture des besoins de l'aidé. Au contraire, il constitue bien souvent la meilleure garantie en la matière.

Quelle que soit l'option retenue, et même si elle est parfaitement adaptée à la situation de l'aidé, la **qualité rédactionnelle du contrat** sera déterminante. Ses termes et conditions peuvent en effet, dans certains cas, ruiner totalement les avantages de cette option si on n'y prend pas garde. Une clause défavorable peut à elle seule aboutir au résultat inverse de celui qui était espéré.