

LE VIAGER, FACE À LA RETRAITE

LE BOUCLAGE DE LA PÉRIODE INITIALE DE SOUSCRIPTION DU FONDS VIAGER SWISS SCMPC MARQUE UNE NOUVELLE ÉTAPE DANS LA STRUCTURATION DU VIAGER COMME SEGMENT D'INVESTISSEMENT IMMOBILIER EN SUISSE.



François Normand, fondateur et CEO de Viage.

Fin septembre 2025, le fonds comptait 24 biens, représentant une valeur d'acquisition de 42,2 millions de francs pour une valeur estimée de 43,8 millions de francs. Ces objets, principalement situés dans les cantons de Vaud, Genève et du Valais, sont essentiellement des maisons individuelles et des appartements en PPE, segments qui représentent 60 % de la valeur totale du parc résidentiel suisse. « Ce premier fonds immobilier que nous avons créé répond à une forte demande des seniors souhaitant mobiliser la valeur de leur patrimoine sans déménager », constate François Normand, fondateur et CEO de Viage, partenaire avec Gefiswiss de Viager Swiss SCmPC. Une tendance que confirment les résultats obtenus par le fonds qui affichait une performance en hausse de 4,86% sur les neuf premiers mois de 2025 pour une performance cumulée en progression de 7,23% depuis son lancement en juin 2024.

L'intérêt pour le viager mutualisé repose sur la démographie avec l'arrivée à la retraite de la génération des baby boomers, mais également dans la structure même du financement immobilier en Suisse. « À la retraite, les personnes ont un revenu entre 50 à 60% inférieur à celui qu'elles avaient quand elles étaient actives. » Un appartement, par exemple, valorisé à 1,8 million de francs avec une dette hypothécaire résiduelle de 400'000 francs, implique, selon les critères standard de charge-revenu - taux théorique de 5% et 1% de frais d'entretien -, un revenu annuel d'environ 114'000 francs. Un niveau rarement compatible avec les revenus disponibles à l'âge de la retraite. Mais, parallèlement, les critères bancaires demeurent inchangés. Pour François Normand, l'entrée en vigueur de Bâle III renforce même cette pression. « On voit une évolution. Le calcul charge-revenu est toujours fait à 5% sur le taux d'intérêt, ce qui peut poser un problème à certains seniors lors du renouvellement de la dette. Le contrat ne sera pas for-

cément arrêté, mais il peut être modifié. L'établissement financier peut demander un amortissement exceptionnel. Si les propriétaires ne peuvent l'assumer, le contrat risque de ne pas être reconduit, ce qui peut aboutir à la vente du bien. » Une situation dont les seniors ont pris conscience et à laquelle ils cherchent à remédier. Au-delà de la seule dimension financière, la question devient sociétale. Le maintien à domicile, la capacité des seniors à financer leur logement sur le long terme et la rareté d'alternatives abordables sur le marché locatif révèlent les limites du modèle actuel. Le viager permet aussi de répondre à des problématiques patrimoniales complexes : familles recomposées, indivisions difficiles à gérer ou encore volonté de transmission anticipée. « En moyenne, analyse François Normand, les enfants vont avoir 60 ans ou plus lorsqu'ils héritent. Mais le viager leur permet de bénéficier de liquide plus jeune, vers 45 ans, soit précisément l'âge moyen d'accès à la propriété. Les héritiers peuvent ainsi construire leur propre patrimoine. »

Pour les investisseurs, la clé du modèle reste la capacité à revendre les biens dans de bonnes conditions. Les régions ciblées correspondent ainsi à des marchés particulièrement dynamiques comme Genève, la Riviera vaudoise et le Valais. D'autres régions, comme Bulle avec l'installation de Rolex, devraient prendre de l'importance. A terme, nous ambitionnons un volume global de portefeuille d'un milliard de francs, ce qui représente environ 650 millions d'investissement une fois le droit d'usufruit déduit. Le prix des acquisitions se situe majoritairement dans une fourchette comprise entre 800'000 francs et quatre à cinq millions, selon les régions. Les biens de luxe ne sont pas acceptés afin de préserver l'équilibre économique du fonds.

Odile Habel