



Propriétaires, héritiers et investisseurs trouvent leur avantage dans l'équation.



LE VIAGER

UNE SOLUTION FINANCIÈRE EN CONSTANTE PROGRESSION

Le viager consiste à vendre un logement à un acheteur qui s'engage, en contrepartie, à verser au vendeur une rente jusqu'à la fin de sa vie. Un type de transaction devrait fortement progresser dans les années à venir. C'est du moins la tendance qu'observe François Normand, à la tête de Viage, agence spécialisée en la matière.

Jusqu'ici, la solution du viager restait très confidentielle, un peu taboue même. «Aujourd'hui, elle devient incontournable», estime François Normand, directeur général de la société Viage. Le spécialiste reçoit «entre deux et trois demandes hebdomadaires sur la question», au point que Viage et Gefiswiss partenaires et fondateurs du fonds Viager Swiss SCmPC s'embarquent dans une deuxième levée de fonds.

Concrètement, cette solution permet de vendre son logement à un acheteur qui, en échange, s'engage à verser une rente, tout en continuant à y habiter. Le vendeur touche par ailleurs une somme au moment de la signature, appelée «bouquet». Le tout est calculé sur la base de la valeur vénale de la maison. «Tout le monde y gagne!», à commencer par les propriétaires, en général des seniors qui, arrivés à la retraite, se retrouvent en difficulté pour financer leur bien, mais ne veulent pas quitter leur chez-eux. Y compris pour ceux qui ont des enfants.

«ASSIS SUR DES MILLIONS»

Car le viager présente un avantage pour les héritiers également: «Rares sont ceux qui veulent vivre dans la maison de leurs parents», observe François Normand. En outre, vu l'augmentation de l'espérance de vie, la succession intervient de plus en plus tard dans l'existence, «souvent commencent eux-mêmes leur retraite». En optant pour le viager, le propriétaire peut par exemple décider de faire une donation du bouquet à ses héritiers, bien plus tôt dans leur vie, autour de la quarantaine, leur permettant de devenir à leur tour propriétaires.

Enfin, le viager offre un avantage pour les investisseurs, «notamment pour une caisse de pension, qui peut ainsi investir, via un fonds spécialisé bien implanté sur le marché helvétique, dans une solution financière sûre, avec un bon rendement >5% en moyenne par année - et à l'abri de la volatilité qui touche d'autres produits financiers plus risqués et peu lisibles».

Dans une société marquée par le vieillissement, le viager devrait «fortement progresser» au cours des années à venir, insiste le spécialiste, qui s'emploie aujourd'hui à moderniser l'image de ce type de transaction auprès des investisseurs, des gérances, des courtiers en immobilier et des propriétaires «assis sans le savoir sur des millions de francs». ♡



François Normand, CEO de Viage, souligne l'intérêt grandissant des Romandes et des Romands pour le viager.

Contact: info@viage.ch
Bureau tél. 022 314 53 33, profitez de prendre rendez-vous durant le SINE.