

SAVINTER UNE RÉFÉRENCE SUR LE MARCHÉ DU VIAGER



Interview Michel Jacques Petit, Administrateur



Hélène Chalamova,
Directrice



Philippe Giorgis,
Directeur

Savinter est aujourd'hui considérée comme une référence. Est-ce dû à sa longévité ?

La société anonyme Savinter a en effet été créée le 26 avril 1973. Elle est donc active depuis 45 ans dans le domaine mobilier et immobilier, au niveau national et international. Et depuis plus de 15 ans, nous nous sommes spécialisés dans l'immobilier en viager. Savinter est une entreprise à taille humaine, dotée d'une structure souple et efficace qui lui permet de rester proche de ses clients. Nous nous imposons chaque jour transparence et éthique, que ce soit au niveau de la motivation de nos conseils, de leur indépendance ou de la présentation des comptes de nos clients.

Comment vous démarquez vous sur ce marché très particulier ?

Au fil des années, nous avons perfectionné notre approche et nos solutions sur mesure, et nous sommes en permanence à l'écoute des vendeurs et des acheteurs. Il est vrai que nous avons développé le marché du viager et que nous avons aujourd'hui toutes les capacités pour répondre aux questions, qu'elles soient fiscales, juridiques ou immobilières. Nous remarquons en revanche que, depuis peu,

de nouvelles entités se sont lancées dans le viager et surfent sur le travail que nous avons accompli jusqu'à présent. Le fait est qu'il ne suffit pas de paraître pour être efficace. Il ne faut pas agir comme un agent immobilier classique et il est fréquent que les dossiers nous reviennent, liés au manque de professionnalisme de ces nouveaux intervenants.

Êtes-vous présents sur toute la Suisse ?

Notre siège est à Genève, nous avons des bureaux à Lausanne et Crans-Montana, des représentations à Fribourg, Neuchâtel, Berne et Zurich. Et nous travaillons avec plusieurs agences immobilières sur l'ensemble de la Suisse, qui nous délèguent la gestion des viagers.

Le viager est-il systématiquement un bon investissement ?

Le viager est un placement à long terme pour préparer la transmission, par donation ou démembrement, d'un patrimoine immobilier à ses enfants, héritiers ou proches. Il permet une valorisation exceptionnelle du patrimoine immobilier acheté en viager occupé. L'investissement de base (le bouquet) et l'engagement mensuel (les rentes) sont en effet

faibles par rapport à la valeur vénale du bien acquis. C'est de plus un investissement sans partage avec d'autres propriétaires, porteurs des parts etc. Le viager permet la constitution d'un patrimoine immobilier sans recours à un prêt bancaire, éventuellement le financement du bouquet. Vous pouvez revendre un viager à tout moment en encaissant le capital constitué, augmenté d'une plus-value. Comme tout achat immobilier, votre acquisition est sécurisée par la signature d'un acte notarié, rédigé sur-mesure. Attention, le poids de l'impôt sur la plus-value immobilière dépend de la qualité de conseils et de la compétence de l'expert en viager.

En quoi cette formule d'achat immobilier très ancienne est-elle encore au goût du jour ?

Le viager permet de mettre en œuvre une nouvelle forme de solidarité familiale. Parents âgés et enfants adultes prennent la décision de vendre en viager ensemble. Les enfants veulent assurer une vie décente à leurs parents. Les parents ne veulent pas risquer d'imposer à leurs enfants le financement d'une future dépendance. Le viager préserve ainsi l'intérêt de chacun. D'autant que le bouquet peut être transmis aux héritiers.



SAVINTER

A reference in the life annuity market

Savinter is now seen as a reference. Is it due to its longevity?

Savinter SA was launched on April 26, 1973. It has been active for 45 years now on a national and international level in the furniture and property field. We have been specialising in life annuity property sales for over 15 years. Savinter is a human-sized company with a flexible and efficient structure that allows it to remain customer-focused. We impose daily transparency and ethics, whether in the incentive of our counsel, customer independence or the presentation of their accounts.

How do you stand out in this very particular market?

Over the years, we have refined our approach and tailored our solutions; we are constantly attentive to the sellers as well as the buyers. It is true that we have developed the life annuity market and we have all the capabilities today to answer questions, whether related to tax, legal issues or property. However, we have noted that recently new groups have arrived in the life

annuity market and are surfing on the work we have accomplished so far. The fact is, it is not enough to be seen to be effective. The work is not the same as a classic property agent and due to the lack of professionalism from these new players the accounts often come back to us.

Are you present all over Switzerland?

We are based in Geneva; we also have offices in Lausanne and Crans-Montana, representatives in Friborg, Neuchâtel, Bern and Zurich. And we work with several property agencies throughout Switzerland, who delegate the management of their life annuity properties.

Is life annuity always a good investment?

Life annuity is a long-term investment to prepare the transmission, by donation or breaking up of a property heritage for their children, heirs or relatives. It provides exceptional valuation of property assets purchased as occupied life annuity.

The basic investment (bouquet) and the monthly commitment (annuities) are certainly low compared to the market value of the acquired property. It is also an investment without sharing with other owners, shareholders etc. The life annuity enables the constitution of a property

heritage without recourse to a bank loan, possibly the financing of the bouquet. A life annuity can be sold at any time by cashing in the capital stock, plus a capital gain. Like any property, your purchase is secured by the signing of a deed drawn up to measure. It should be noted, the tax burden on the property gain depends on the quality of counsel and expertise of the life annuity expert.

How is this very old property purchase formula still up to date?

The life annuity system helps implement a new form of family solidarity. Elderly parents and adult children make the decision to sell life annuities together. The children want to ensure a decent life for their parents. The parents do not want to risk imposing the financing of a future dependency on their children. Consequently, life annuity preserves the interests of all. Especially as the bouquet can be passed onto the heirs.

SAVINTER SA

Boulevard Georges-Favon 3 - 1204 Genève
Tél. +41 (0)22 319 06 25
info@savinter.ch - www.savinter.ch