

DES PRIX RAISONNABLES



HÉLÈNE CHALAMOVA
Directrice

Savinter SA
3 Boulevard Georges-Favon
1204 Genève

Tél.: +41 (0)22 319 06 25 20
info@savinter.ch
www.savinter.ch

SAVINTER
SA
Depuis 1973

VENTE EN VIAGER UNE AVENTURE OU UN ACTE MÛREMENT RÉFLÉCHI?

Avant de se lancer, il est important de comprendre le fonctionnement ainsi que les avantages et les inconvénients d'une vente en viager. Le viager est promis à un bel avenir.

Être conseillé par un spécialiste en la matière reste la meilleure solution pour éviter les mauvaises surprises. Le viager n'est pas une aventure, une étude approfondie doit être réalisée. Il est indispensable de s'adresser à un professionnel actif depuis de nombreuses années dans ce secteur très spécifique. Le concept du viager existe depuis de nombreuses décennies et il est bien connu par les institutionnels et les investisseurs avertis.

Pouvez-vous revenir sur la définition de base du viager occupé?

Un bien immobilier vendu sous cette forme reste occupé par le cédant (crédientier) tout le long de sa vie. A la signature de l'acte de vente en viager chez le notaire, il perçoit une somme initiale (le bouquet) et une rente à vie. Le prix de vente correspond au prix du marché, comme pour tout autre objet immobilier. La valeur occupée, le bouquet et les rentes dépendent de l'âge des vendeurs et des conditions particulières de la vente.

Pourquoi voyez-vous le viager comme une nouvelle forme de solidarité familiale?

Le contexte actuel remet la formule du viager au goût du jour. 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 peut préserver l'intérêt de chacun. Le paiement initial (le bouquet) peut être transmis aux héritiers. La rente et le droit d'habitation protègent le conjoint. Le viager permet aux vendeurs de débloquer le capital investi dans le bien immobilier. Simple dans son principe, le viager exige des calculs complexes. Chaque contrat est rédigé sur mesure, les variantes et les conditions particulières sont nombreuses. Il s'agit de faire coïncider l'intérêt du vendeur et celui de l'acheteur.

Pouvez-vous citer un exemple de facteurs influencent le développement du viager en Suisse?

Prenons l'exemple de l'AVS, elle a été introduite en 1949, quand l'espérance de vie était moins de 70 ans, aujourd'hui l'espérance de vie est plus de 83 ans. Les cotisations versées ne suffiront pas au paiement des rentes. Il faudra trouver de nouvelles sources de financement pour conserver les prestations. La rente de vieillesse de l'AVS pour une carrière complète est comprise entre CHF 14'040.- et CHF 28'080.-. Les frais annuels du séjour en maison de retraite ou en établissement médico-social peuvent rapidement attendre entre CHF 50'000.- et CHF 100'000.-. Une assistance s'impose donc de plus en plus souvent aux familles pour assurer le financement des soins et charges d'hébergement de leurs parents.

Vous pratiquez la vente en viager depuis plus de 10 ans, pouvez-vous nous rappeler ses avantages pour un investisseur?

Le viager permet de se constituer un patrimoine immobilier dans des conditions financières et fiscales très attractives:

1. une opportunité d'entrer dans le marché de l'immobilier avec un investissement de départ faible;
2. un cadre fiscal très favorable;
3. une rentabilité moyenne élevée;
4. choix du mécanisme permettant de maîtriser le risque de longévité;
5. peu ou pas de levier/endettement, etc....

Nous proposons une large palette de solutions pour protéger les vendeurs et les acheteurs. L'acte notarié est fait sur mesure.

Comment se comportent les banques face au viager?

Les banques prêtent, pour autant que les conditions financières de l'acheteurs soient en adéquation avec son acquisition. Pour conclure, on ne se lance pas à l'assaut du marché du Viager comme une aventure. Notre approche est avant tout patrimoniale et socialement responsable. Nous considérons tous les aspects juridiques, fiscaux et familiaux. Notre étude prend en considération la situation réelle des vendeurs et nous ne sommes rémunérés qu'en cas de succès. Nous sommes entourés d'avocats, de fiscalistes, d'experts immobiliers