

■ Savinter SA

Vendre ou acheter en viager, un acte mûrement réfléchi

La vente ou l'acquisition d'un bien en viager témoigne d'une approche différente du marché immobilier. Avec l'augmentation constante de l'espérance de vie, beaucoup de personnes choisissent ce moyen de vente, afin de bénéficier de revenus supplémentaires tout en conservant la jouissance de leur logement. L'acheteur, quant à lui, y trouve des avantages certains, souvent supérieurs à ceux d'un achat immobilier classique.

Pour se lancer dans ce type de vente, il faut absolument s'adresser à une agence immobilière qui maîtrise parfaitement tous les rouages complexes de ce procédé. Savinter SA présente la garantie de son statut spécialiste incontestable du viager. Active depuis 1973 dans le domaine immobilier, cette société s'est axée sur ce domaine depuis une décennie, tant au niveau national qu'international. Elle a commencé à opérer en Europe, et plus particulièrement en France (Paris, Côte d'Azur, Rhône-Alpes). Après une étude de marché en Suisse, il s'est avéré que cette variante immobilière était susceptible d'intéresser un très grand nombre de personnes. Voilà donc cinq ans que Savinter SA prodigue conseils et aide à une clientèle toujours croissante, dans toute la Suisse.

Le viager, qu'est-ce vraiment?

Le viager est une variante de la vente immobilière. Un investissement qui s'adapte autant aux uns qu'aux autres. Les vendeurs sont principalement des personnes d'un certain âge, qui veulent obtenir un complément de revenu tout en profitant d'habiter leur foyer et de pouvoir profiter de leur retraite après une vie bien remplie. C'est également un bon moyen pour que le bien familial reste dans la famille et que l'héritage soit réglé du vivant des propriétaires. Il arrive souvent que des grands-parents vendent en viager à leurs enfants ou petits-enfants. Différents termes sont liés à ce sujet et il peut paraître compliqué d'en comprendre le sens. On appelle le vendeur le «crédientier» et l'acquéreur le «débirentier». C'est ce dernier qui verse ce qu'on appelle le «bouquet», le versement d'un capital à l'acquisition du bien en viager. Dès la somme versée, celle-ci est déduite du prix d'achat. Ce montant se règle généralement à la signature du contrat. L'usufruit est le droit de disposer ou d'habiter un bien sans



▶ **Hélène Chalamova.**



▶ **Philippe Giorgis.**



▶ **Michel Jacques Petit.**

devoir s'en déposséder. Il s'arrête au décès de l'usufruitier ou s'il cède son bien au débirentier. Le «viager libre» est le fait que le débirentier occupe ou loue le bien tout en s'acquittant des travaux, frais d'entretien etc.. Cette variante est beaucoup moins utilisée que le «viager occupé» où le crédientier garde la jouissance de son bien et perçoit les rentes.

Proche des gens

Pour l'équipe expérimentée de Savinter SA, l'éthique, la transparence et la confiance sont primordiales pour traiter au mieux les attentes de ses clients et déterminer la meilleure formule dans chaque cas. Selon Michel Jacques Petit et Hélène Chalamova, conseiller et aider des personnes qui souhaitent vendre à terme leur habitation régler de leur vivant leur succession constitue une forme d'acte social. De leur côté, les conseillers font de belles rencontres, sont à l'écoute d'histoires de vie différentes, veillent à ne pas précipiter les choses afin de piloter au mieux leurs clients dans leur choix. Rien n'est laissé au hasard pour que la transaction se passe bien. Une vente s'effectue normalement en six mois. La vente ou l'achat en viager concerne principalement des habitations, mais cette méthode se développe aussi, de plus en plus, pour

les entreprises, les locaux commerciaux ou même les œuvres d'art.

Savinter SA est à même de traiter l'ensemble de ces transactions, en se fondant sur une expérience approfondie. En outre, le client n'a qu'un seul intermédiaire, maîtrisant également les aspects juridiques, fiscaux et patrimoniaux. Toute décision doit en effet être mûrement réfléchie, en toute connaissance de cause, et consignée par acte notarié. Les services de Savinter SA sont gratuits, de la création du dossier jusqu'à la finalité de la vente. Mais le rôle des conseillers ne s'arrête pas là; ils peuvent par la suite approfondir d'autres aspects, comme la gestion de fortune par exemple. Ils sont d'ailleurs souvent mandatés par des agences immobilières pour transmettre leur savoir-faire et leur connaissance du terrain et travaillent en partenariat avec des agences locales. Leur clientèle se compose essentiellement de privés, mais aussi d'investisseurs et de caisses de pension. ■

Nadège Liberek

SAVINTER
SA

Spécialiste du Viager en Suisse
3, boulevard Georges-Favon - 1204 Genève
Tél.: +41 22 319 06 25 - www.savinter.ch