

LE TEMPS

CHF 4.50 / France € 4.50

MARDI 18 AVRIL 2023 / N° 7598

Portrait

La chanteuse Dida Guigan tisse des liens entre Lavaux et le Liban ●●● PAGE 20



Genève

L'UDC Lionel Dugerdil, un vigneron bio outsider au Conseil d'Etat ●●● PAGE 9

Immobilier

Le viager, un pari à long terme qui suscite de plus en plus d'intérêt ●●● PAGE 15

Scènes

Le chorégraphe Damien Jalet sublime le choc des attentats du Bataclan ●●● PAGE 19

L'idée du viager fait son chemin en Suisse

IMMOBILIER Ce modèle de transaction suscite de plus en plus d'intérêt. Un premier fonds dédié a récemment été lancé

ALEXANDRE BEUCHAT
@beuchat_a

Les clichés ont la vie dure. Le viager reste encore associé à l'histoire de Jeanne Calment. A 90 ans, faute d'héritier et de famille proche, la doyenne de l'humanité avait vendu sa maison à son notaire. Décédé vingt ans avant elle, l'acheteur aura déboursé au total le double de la valeur vénale du bien.

L'image négative d'un pari sur la mort reste encore accolée au viager. Sur le papier, le principe est simple: le propriétaire vend sa maison à un prix nettement inférieur au prix du marché. En échange, il pourra continuer d'y habiter jusqu'à son décès. «Les clients prennent sur le ton de la plaisanterie cette mauvaise image. Je compare le viager à une assurance vie. C'est un placement financier», relève Christophe Andrié, actif depuis sept ans dans ce secteur.

«C'est un micro-marché, mais qui se développe. Le viager n'est pas une simple transaction immobilière. Nous sommes confrontés à toute une série de contraintes. Il faut trouver des clients prêts à vendre et d'autres disposés à acheter. C'est un produit complexe, entre les différents modèles à disposition et les subtilités fiscales», estime le courtier auprès de l'agence Bien en viager, basée à Genève et à Yverdon-les-

Bains (VD). Le fait que la Suisse soit un pays de locataires réduit également le nombre de clients potentiels.

A ses yeux, le marché va cependant continuer à progresser. «Le contexte est favorable au viager entre l'allongement de la durée de vie, l'explosion des coûts et la remontée des taux hypothécaires», constate Christophe Andrié, qui réalise entre trois et quatre ventes par mois dans toute la Suisse romande.

Le lancement, en décembre dernier, du premier fonds immobilier dédié au viager, agréé par l'Autorité de surveillance des marchés financiers (Finma), a relancé l'intérêt pour cette forme de transaction. Le concept a été élaboré par la société Viage, créée à cet effet, en partenariat avec Gefiswiss, gérant d'actifs spécialisé dans les investissements en immobilier durable.

Solution peu courante

Déjà pratiqué entre particuliers, le viager reste une solution peu utilisée en raison des risques qui en découlent, soulignent les partenaires du projet. Le vendeur doit s'assurer de la garantie quant aux versements futurs de la rente, de l'évaluation correcte du bien et de la déontologie de l'acheteur. L'acquéreur doit, lui, prendre en compte la longévité de l'occupant des lieux.

«C'est une nouvelle façon de financer sa retraite. Le viager se fait déjà en Suisse, mais de façon plus confidentielle, à moins grande échelle. La dimension collective du fonds amène des garanties supérieures», estime François Normand, directeur et fon-

dateur de Viage. Cette solution est destinée aux personnes âgées de 70 ans au moins, qui n'arrivent plus à assumer les charges de leur dette hypothécaire, qui souhaitent simplement améliorer leur situation financière, mais également à celles qui veulent régler leur succession. «Aujourd'hui la conjoncture fait que tout augmente, sauf les retraites», fait-il remarquer.

«C'est une nouvelle façon de financer sa retraite»

FRANÇOIS NORMAND, FONDATEUR ET DIRECTEUR DE VIAGE

«Nous sommes à quelques semaines de la signature des premiers actes notariés avec quelque 50 à 60 dossiers dans les tuyaux», détaille François Normand. La clé du succès réside désormais dans la levée de fonds à venir. L'objectif est de collecter 100 millions de francs auprès d'investisseurs. Ce qui permettra de constituer un parc immobilier d'une valeur vénale d'environ 200 millions, grâce à un effet de levier, de maximum un tiers, et au fait que les biens sont acquis à un prix inférieur à celui du marché. En cas de succès, d'autres véhicules de placement semblables pourraient être lancés.

«Notre solution est très cadrée afin de protéger les vendeurs et les investisseurs, relève César Pidoux, asso-

cié chez Gefiswiss. Ce produit vise à accompagner sainement l'essor du viager. Il y a un très fort intérêt de la part des investisseurs institutionnels. Ce fonds permet aux caisses de pension de diversifier leur portefeuille et leur risque en s'exposant directement à l'immobilier résidentiel individuel domestique. Par ailleurs, il y a peu de produits immobiliers qui ont un vrai impact social, soit de permettre aux personnes âgées, en difficulté financière ou non, de continuer à rester chez elles.»

Pari à long terme

Le fonds «permet d'acquérir des biens qui sont généralement très bien situés, car ils ont souvent été acquis il y a plusieurs dizaines d'années, qui peuvent offrir un grand potentiel», précise-t-il. Concrètement, les maisons et PPE pourront être rénovées et revendues, à la libération du viager. Une optimisation de la parcelle, avec un nouveau projet immobilier, est également envisageable.

A quel risque s'expose l'investisseur? «Le calcul est simple. Il faut croire à l'immobilier individuel résidentiel», résume César Pidoux. Le risque principal est une baisse des prix. «Comme notre horizon est de dix à quinze ans, nous attendons plutôt une croissance des prix en raison de la raréfaction des biens et de la croissance démographique. Nous sommes optimistes sur le développement à long terme», conclut l'associé chez Gefiswiss. ■

Les prix des loyers résidentiels poursuivent leur croissance

LOGEMENT Les loyers dans les centres urbains devraient continuer à croître et l'immobilier de rendement devrait rester attrayant, selon un indice publié hier par un cabinet de conseil

AWP

Le marché de la propriété résidentielle se montre encore peu affecté par la hausse des coûts de financement ayant été entraînée par la progression des taux d'intérêt. En revanche l'évolution des prix de l'immobilier de rendement tend à stagner.

Les tarifs payés par les personnes désireuses d'acquérir une maison ou un appartement ont augmenté de 1% à la fin du premier trimestre 2023 par rapport au parti précédent, relève lundi l'indice SWX Private Real Estate du cabinet de conseil immobilier CIFI.

En comparaison annuelle, le taux de croissance reste toujours supérieur à la moyenne et se monte à 4,6%, précise le communiqué.

«Toutefois, dans les régions rurales et plus périphériques, le pic devrait désormais être atteint dans le segment des logements en propriété», anticipe le CIFI.

Au niveau de l'immobilier de rendement, les prix ont connu une évolution moins importante de 0,4% au cours des trois premiers mois de l'année. Les tarifs se sont cependant étoffés de 4,8% en glissement annuel.

En raison de la pénurie de logements dans les centres urbains, les loyers devraient cependant continuer à croître, et l'immobilier de rendement devrait rester attrayant.

«Cependant, contrairement aux dernières années, les investisseurs ne sont plus disposés à accepter des prix d'achat toujours plus élevés pour ces revenus», estime le cabinet de conseil. ■

LE TEMPS

Avenue du Bouchet 2
1209 Genève
Tél + 41 22 575 80 50

www.letempsarchives.ch
Collections historiques intégrales: Journal de Genève,
Gazette de Lausanne et Le Nouveau Quotidien.

INDEX

Avis de décès 10
Convois funéraires 10

Fonds 12
Bourses et changes 16
Toute la météo 16

SERVICE ABONNÉS:
www.letemps.ch/abos
Tél. 022 539 10 75



9 771423 398001

20016