

Un fonds dédié au viager

Viage propose une solution pour favoriser la vente par viager. Les vendeurs doivent avoir plus de 70 ans. Comment cela marche? Explications.

Laurent Buschini

Le viager n'est pas très pratiqué en Suisse, contrairement à d'autres pays, dont la France. Son principe est simple: une personne vend sa propriété à un particulier tout en continuant à vivre dans sa maison jusqu'à la fin de ses jours. À sa mort, le bien revient à l'acquéreur.

Si le viager reste confidentiel en Suisse, cela tient sans doute aux craintes liées à ce type de vente. Pour le vendeur, la peur d'avoir des démêlés avec le nouveau propriétaire de la maison; pour l'acheteur, celle de devoir attendre des années le décès de l'occupant des lieux avant de prendre possession du bien.

Dilution des risques

Créateur et directeur général de Viage SA, François Normand propose une solution qui gomme ces appréhensions. Il a participé à la création du premier fonds dédié au viager en Suisse. En clair, la personne qui vend son bien en viager le cède à un fonds et non à un individu.

Actif dans le financement hypothécaire et la prévoyance, François Normand a rencontré des per-



La vente par viager permet aux retraités de rester chez eux tout en réglant leur succession de leur vivant. GETTY IMAGES

«Le viager permet aux propriétaires de trouver une source de revenu supplémentaire tout en restant dans leur maison.»



François Normand, créateur et fondateur de Viage SA

sonnes à la retraite qui ont dû vendre leur propriété en raison de leur situation financière péjorée. «Pour elles, le renouvellement hypothécaire peut être difficile, regrette-t-il. Vendre à ce moment-là est une situation tragique pour ces propriétaires dont la maison représente le projet d'une vie.»

Lors d'une rencontre avec un responsable de Gefiswiss, il y a quatre ans, il expose son projet et constate que la société spécialisée dans l'investissement immobilier bûche sur la même idée. Ils font alliance pour créer un fonds destiné aux investisseurs institutionnels.

«Notre projet offre une solution aux propriétaires âgés et une diversification de placement pour les investisseurs», relève François Normand.

Âge minimal de 70 ans

Comment se déroule la vente? Viage rencontre le vendeur intéressé par la solution du viager. «Ce dernier doit être âgé de 70 ans au moins, précise François Normand. Si c'est un couple, les deux personnes doivent avoir au moins cet âge. Les demandes qui nous parviennent sont de personnes âgées entre 75 et 85 ans, sans doute parce

qu'à cet âge elles réfléchissent davantage à leur succession.» La société monte un dossier complet pour la transaction avec une estimation du bien. Une fois les principaux éléments de la transaction acceptés, un estimateur immobilier indépendant visite la maison et détermine son prix. S'il diffère du premier montant défini par Viage, c'est l'estimation indépendante qui prime.

Reste à calculer le droit d'habitation, c'est-à-dire la somme que le vendeur va payer pour avoir le droit de vivre dans la maison qui ne lui appartient plus. «Ce montant dépend notamment de l'âge du vendeur, souligne François Normand. Plus il est âgé, plus le droit d'habitation est bas puisque son espérance de vie est plus courte.»

La somme que touchera le vendeur, nommée le bouquet, sera donc égale au prix de vente de la maison moins le droit d'habitation. Le vendeur doit aussi rembourser d'éventuels crédits hypothécaires. Il peut ensuite recevoir le solde sous forme de capital ou de rente ou un mélange des deux. Un réassureur garantit le versement au vendeur, indépendamment de la solidité financière de Viage.

Lorsque la vente est signée devant notaire, le fonds devient propriétaire de l'objet. «C'est à nous qu'incombe alors la prise en charge des grands travaux alors que le résident doit prendre soin du bien et s'occuper de son entretien courant», indique le CEO de Viage.

Villa et PPE

Le viager peut s'appliquer sur n'importe quel type de bien, maison ou logement en PPE, bien principal ou secondaire. «Nous n'acceptons par contre pas de rési-

dences locatives», précise François Normand.

François Normand s'attend à ce que les premières transactions débute dans les prochaines semaines. «Une transaction complète dure quelques mois, indique le CEO. Mais nous recevons plusieurs demandes par jour et des procédures sont déjà lancées. La conjoncture est favorable pour notre solution. Les taux hypothécaires augmentent, tout comme l'inflation et le coût de l'énergie, alors que les rentes du 2^e pilier tendent à baisser. Le viager permet aux propriétaires de trouver une source de revenu supplémentaire tout en restant dans leur maison. Une autre raison qui conduit les propriétaires à choisir le viager est la résolution de la succession de leur vivant. Ils peuvent notamment faire des donations à leurs enfants.»

Que deviennent les propriétés au décès des occupants? «Nous pouvons les revendre, les rénover ou réaliser un nouveau développement immobilier si les droits du terrain le permettent, indique François Normand. Les bénéficiaires sont reversés aux investisseurs en fonction de leur participation dans le fonds.»

Viage escompte conclure plus d'une centaine de contrats de viager dans les deux prochaines années. La société a notamment conclu un partenariat avec MoneyPark, spécialiste du financement hypothécaire, dont nombre de clients pourraient être intéressés par la solution du viager. «Si le fonds rencontre le succès, les investisseurs qui nous ont fait confiance et d'autres qui s'intéressent à notre solution pourront investir de nouveaux montants pour poursuivre notre expansion.»