

Le viager qui rend tout le monde heureux

IMMOBILIER

Une formule où la mort du propriétaire n'est plus gage de bonne affaire.

Avec des pensions ne permettant généralement pas d'assurer un train de vie suffisant, de nombreux retraités se retrouvent souvent contraints de vendre leur bien immobilier. Le viager est parfois la solution idéale, permettant de jouir d'une somme considérable (le bouquet) et d'un apport mensuel permettant de faire face aux dépenses courantes (la rente). Mais le système ne plaît pas toujours car, si le vendeur conserve l'usufruit de son logement jusqu'à son décès, l'acquéreur, lui, espère payer le moins longtemps possible la rente, histoire de réaliser une bonne affaire. En d'autres termes, il mise sur le décès du ou des vendeurs pour réaliser la plus-value la plus importante. Un pari qui a parfois coûté cher à l'acquéreur, comme ce fut le cas avec l'ancienne doyenne de l'humanité Jeanne Calment, qui a enterré son notaire-acquéreur...

L'acquéreur misera désormais sur la longévité du vendeur en viager.

Century 21 Ever One lance une nouvelle formule, dans laquelle l'acquéreur a tout intérêt à voir le vendeur survivre

le plus longtemps possible.

"La formule Happy Viager propose une version bien moins contraignante du viager classique. Le propriétaire vend son bien et devient dès lors locataire... de son ancienne demeure! L'acheteur est alors le propriétaire comblé par des locataires qui connaissent les qualités et les défauts du bien, gage d'une tranquillité d'esprit pour les deux

parties. Le propriétaire vendeur effectue une opération financière en récupérant la valeur de son bien, rehaussée d'une plus-value. Grâce à cette formule, on évite les histoires de baux qui se terminent en drame avec des locataires qui ne paient plus, dégradations importantes de l'appartement, non-respect du bail et de ses conditions, etc."

■ Une forme d'investissement

La formule s'adresse avant tout aux investisseurs puisqu'il ne s'agit pas d'espérer le

décès rapidement, ni d'occuper le viager personnellement. *"Le vendeur continue donc à vivre dans son bien sans chambouler son quotidien, sans déménagement, nouveau quartier ou autres adaptations. De plus, le Happy Viager engendre une relation saine dans laquelle tout le bénéficiaire se fait du vivant des deux parties: même si le bien n'est à la disposition de l'acquéreur qu'au décès du vendeur, c'est de la longue vie de ce dernier que l'acquéreur tire son plus grand profit. Tant pour le vendeur que pour l'acheteur, la for-*

mule Happy Viager comporte des avantages non négligeables. Le vendeur touche un grand capital de son vivant, ce qui permet d'aborder les années de retraite plus confortablement. En contrepartie, l'acheteur est rétribué par l'intermédiaire du loyer. Il évite également toutes les contraintes liées au vide locatif. Happy Viager rend ainsi service aux deux parties, permettant la rencontre des investisseurs et des vendeurs ayant besoin de capitaux, mais désireux de rester dans leur bien."

V.S.



■ Une solution win-win, destinée avant tout aux investisseurs. © SHUTTERSTOCK

Un Belge sur trois frustré de ne pas pouvoir épargner plus

PORTEFEUILLE

Un phénomène étonnamment plus marqué en Flandre qu'en Wallonie.

Les Belges et l'épargne, c'est une longue histoire. Que se soit en temps de croissance ou de récession, nos comptes épargne ont tendance à rester à un niveau stable, voire croissant. D'ailleurs, les sommes épargnées dans notre pays ont atteint un record en août dernier: un total de 291,6 milliards d'euros. Une vérité qui ne reflète évidemment pas le

quotidien de toute la population, surtout quand on connaît les problèmes actuels rencontrés par des milliers de travailleurs, employés ou indépendants.

D'ailleurs, une nouvelle étude menée par la banque d'épargne en ligne Santander Consumer Bank auprès de plus de 600 Belges révèle qu'un tiers de la population est frustrée de ne pas pouvoir mettre plus d'argent de côté tous les mois. *"Plus d'un Belge sur trois (39%) souhaiterait pouvoir épargner encore plus. Et 34% affirment même être frustrés de ne pas y arriver, affirme la banque. Dès lors, il n'est pas étonnant*

que le 'manque de moyens financiers' soit la principale raison pour laquelle nous n'épargnons pas plus. Par ailleurs, le livret d'épargne ne rapporte plus que très peu en raison du faible taux d'intérêt, ce qui en préoccupe certains (24%) et est même démotivant."

Une donnée plus étonnante à relever est que le phénomène semble plus marqué au nord qu'au sud du pays. *"Ce sont surtout les Flamands qui veulent augmenter le montant de leur épargne (49%). Les francophones, eux, s'en préoccupent moins (26%)",* relève l'étude.

D'autre part, les jeunes semblent plutôt contents de leur épargne. *"Nos*

jeunes sont un peu plus positifs que le reste de la population belge. Deux personnes interrogées sur dix de moins de 34 ans (17% entre 18 et 24; 20% entre 25 et 34 ans) peuvent épargner plus aujourd'hui que ce qu'ils auraient osé espérer. Au niveau de la population en général, ce chiffre atteint à peine un sur dix (11%)."

Enfin, plus de la moitié des jeunes interrogés épargnent essentiellement pour acheter un logement. Ils semblent en outre accorder plus d'importance à la possibilité d'épargner de manière sûre qu'au rendement à plus long terme.

T.VH