

MONÉTISATION ET DÉMEMBREMENT

Lettre à destination des Notaires



UN MARCHÉ À DEUX VITESSES

Après dix années de croissance ininterrompue du nombre de transactions, le marché de l'immobilier ancien a connu un ralentissement au 3^e trimestre 2022, confirmé au 4^e trimestre. L'année 2023 persiste dans cette tendance.

Cette correction s'explique tant par la dégradation du contexte économique que par la remontée rapide des taux d'intérêt, engendrant un durcissement des conditions d'accès au crédit. Pourtant, la demande et le souhait de devenir propriétaire sont toujours présents mais les perspectives globales présagent d'un environnement moins porteur.

Sur le marché du viager et de la nue-propriété, la tendance est inversement proportionnelle à celle du marché traditionnel, avec une progression de près de 10% en 2022 et une croissance encore positive au premier semestre 2023.

La monétisation du patrimoine immobilier des seniors est un enjeu sociétal, patrimonial et financier autant pour les clients vendeurs et acquéreurs que pour les notaires ou l'Etat.

Dans cette période d'attentisme contraint, les ventes en viager et en nue-propriété représentent une source quasi inépuisable d'opportunités, permettant de rationaliser l'organisation patrimoniale de vos clients et de redynamiser votre activité.



Stanley NAHON et Igal NATAN
Directeurs associés
Renée Costes

LORSQUE LE DROIT DE LA FAMILLE REPREND SES DROITS



En 2020, le Congrès des notaires de Paris avait vu son thème, « Protéger » être douloureusement accompagné par la crise sanitaire qui a sclérosé l'ensemble de la planète. Le dernier Congrès de Marseille a également su être prémonitoire dans la démonstration faite que le socle fondamental de l'activité du notaire, le droit de la famille, et notamment sa mission d'Ingénieur Notarial, reprenait toute son utilité alors que nous sommes entrés dans un contexte de marché immobilier délicat. Comme lors de la crise des subprimes, le notaire doit revenir à son métier de base, vertueux, qu'est l'organisation du patrimoine de ses clients.

Il ne fait aucun doute que cette année 2023 consacrant une baisse d'activité du marché immobilier sera propice à une véritable réflexion, voire dans certains cas une introspection, quant à la diversification des activités du notaire et son appétence jamais démentie pour sa mission séculaire que représente le conseil aux familles.

Après toutes ces années de croissance, nous aurions presque eu tendance à l'oublier, mais l'immobilier reste bien une activité soumise à des cycles, qu'ils soient économiques, financiers ou sociaux et cette période que nous vivons actuellement nous le rappelle avec véhémence...

Ce marché reste plus que jamais sensible à de nombreux facteurs qui peuvent avoir un impact significatif sur l'activité du notaire.

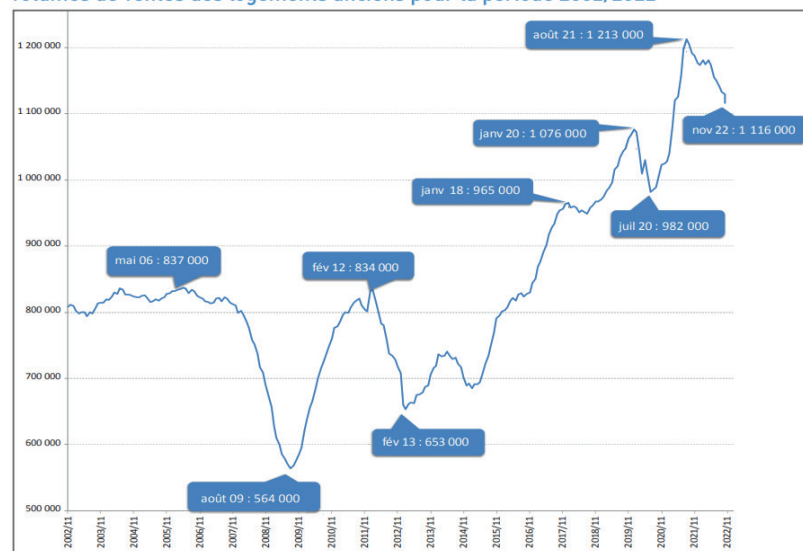
Après le point bas d'août 2009 et ses 564 000 transactions sur un an glissant, le « marché de l'ancien » a connu une hausse constante et quasi ininterrompue depuis plusieurs années, portée notamment par des taux d'intérêt bas,

une demande soutenue, un accroissement régulier de la population mais également, et c'est une tendance qui continue de s'amplifier, des familles monoparentales de plus en plus nombreuses.

En effet, la part de ces familles structurées en opposition à la famille « traditionnelle » ou « nucléaire » selon la définition de l'Insee est passée de 9,4 à 24 % de l'ensemble des familles entre 1975 et 2017*. Au total, on compte plus de deux millions de familles de ce type, qui rassemblent environ 3,5 millions de personnes, parents et enfants compris. Dans 82 % des cas, ces structures familiales sont formées d'une mère avec ses enfants.

ENTRE IMMOBILIER FLAMBOYANT ET NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS

Volumes de ventes des logements anciens pour la période 2002/2022



Nombre de logements anciens vendus en cumul sur 12 mois - France (hors Mayotte). Source: IGEDD d'après DGFiP (MEDOC) et bases notariales

Au mois d'août 2021, le nombre de transactions a atteint un sommet avec 1 213 000 ventes, sur un an glissant, soit plus du double que le point bas de l'année 2009.

En 14 années, le notariat a beaucoup évolué et il a dû s'adapter à de nombreux défis. Tout d'abord celui d'une volumétrie jusqu'alors inconnue en termes de transactions, conjuguée, dans le même temps au souhait d'une réglementation toujours plus exigeante imposée par le législateur, au service de la transparence et de la protection de l'acquéreur et du locataire, ce qui n'a pas été sans incidence sur l'organisation à mettre en place chez tous les intervenants du secteur, face à cet afflux de normes nouvelles.

Même si cela s'est réalisé pour le bienfait des acquéreurs, depuis leur entrée en vigueur en mars 2014, les principes érigés, essentiellement par la Loi Alur, ont complexifié la vie des professionnels de l'immobilier, notamment des notaires. Toutes les pièces nouvellement requises ont généré un poids administratif considérable, impactant négativement le temps de préparation des dossiers de ventes immobilières, en alourdissant le coût, tout en ayant un impact bénéfique pour les clients (meilleure connaissance de la situation personnelle du vendeur, dossier de diagnostic technique, détail des travaux réalisés et leur conformité, mesurage des lots vendus, justificatifs de la situation financière de la copropriété, carnet d'entretien et diagnostic de l'immeuble...).

Pour faire face à ce temps de traitement allongé, gourmand en ressources humaines, la profession s'est organisée. Depuis 2009, le nombre de notaires en France a doublé permettant ainsi de le rendre plus proche et plus réactif, tentant ainsi de raccourcir le délai de rédaction de certains dossiers tout en essayant de contenter des clients qui ont également évolués.

Ceux-ci sont devenus plus exigeants, plus impatients, cédant régulièrement aux affres de l'immédiateté, globalement incompatible avec le temps de préparation incompressible, nécessaire à une instruction sécuritaire de tout acte notarié.

Cet accroissement du nombre de notaires a eu pour conséquence de créer une forme de concurrence au sein même de la profession, concurrence quasi invisible et indolore lorsque le marché est porteur, mais, qu'en sera-t-il en cas de persistance d'un marché moins dynamique ?

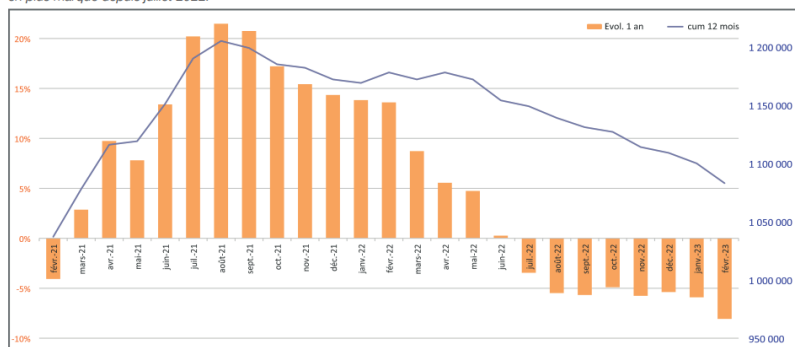
LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE, UNE SOURCE D'OPPORTUNITÉS POUR LE NOTARIAT

Face à la baisse prévisible de la volumétrie des transactions

prévue en 2023 et peut-être en 2024, il peut apparaître judicieux pour les notaires de diversifier leurs sources de revenus en explorant d'autres segments du marché immobilier.

Volumes de transactions en France (hors Mayotte) à fin février 2023 et évolution annuelle

* Focus sur les 24 derniers mois - Si en cumul sur un an, les volumes restent au-dessus du million, le mouvement à la baisse est de plus en plus marqué depuis juillet 2022. *

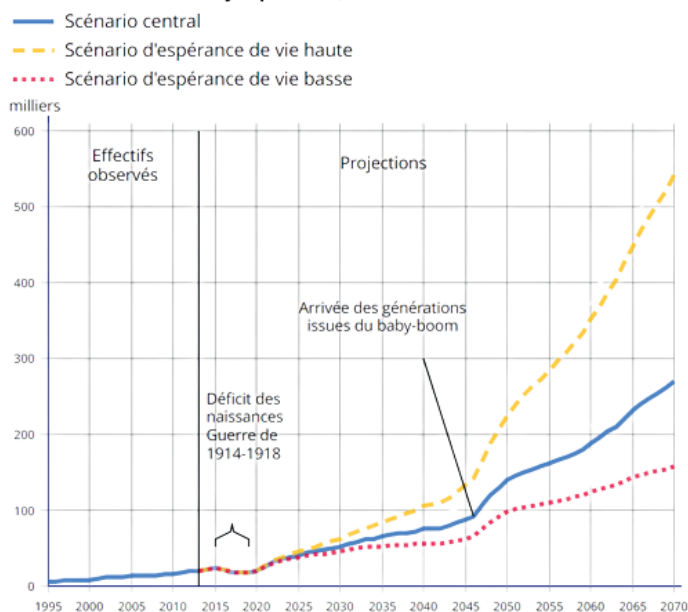


Source : CGEDD d'après bases notariales et DGFIP (MEDOC)

Parmi ceux-ci, le viager et la nue-propriété se présentent comme des opportunités incontournables afin de compenser partiellement une morosité du marché traditionnel. En effet, le vieillissement de la population et l'évolution des modes de vie sont des facteurs clés de la croissance du marché de la monétisation immobilière. Les seniors sont de plus en plus nombreux à rechercher des solutions pour compléter leur retraite, financer leurs dépenses liées au maintien à domicile (équipement de l'habitat, coût de la santé, personnel à domicile...), protéger leur conjoint ou à vouloir bâtir des stratégies d'organisation ou d'optimisation de leur patrimoine, leur permettant d'anticiper la transmission ou de la sécuriser.

Une utilisation rationnelle et décomplexée de leur immobilier leur offre des ressources jusqu'alors inaccessibles, voire inenvisageables, le verrou psychologique lié à une logique de transmission intra-familiale étant en train de céder.

Nombre de centenaires jusqu'à 2070, selon trois scénarios



Comment pourrait-il d'ailleurs en être autrement alors que l'on constate que le vieillissement de la population, inéluctable, nous oblige à repenser notre organisation.

Selon les prévisions de l'Insee, la France pourrait compter 270 000 centenaires en 2070, c'est-à-dire 13 fois plus qu'aujourd'hui.

Le notaire a un rôle clé à jouer, non seulement dans l'identification des contraintes et des opportunités que cela va engendrer en termes d'ingénierie et de conseils à délivrer. Il a un rôle quant à la démocratisation de cette matière qu'il doit prendre en compte lorsqu'il dispense des prestations de réflexion sur l'organisation globale du patrimoine de ses clients. Il doit principalement apporter rassurance et sécurisation au regard de ces transactions en viager et en nue-propriété, qui restent atypiques, donc moins connues par le grand public, voire parfois regardées avec défiance.

En effet, au-delà de sa capacité à construire une stratégie tenant compte de l'organisation civile et fiscale de la famille, le notaire est avant tout perçu comme un conseil impartial et compétent.

Son rôle consistera à apporter un éclairage sur l'opportunité de faire ou de ne pas faire ainsi qu'une transparence sur les objectifs recherchés et la façon de les atteindre.

Ce marché globalement méconnu du public est à fort potentiel car il correspond autant à des options pertinentes de sécurisation de son vieillissement pour le vendeur que de diversification de ses investissements pour l'acquéreur. Le notaire pourra ainsi répondre à une demande croissante de conseils et d'accompagnement sur des sujets qui restent complexes et globalement mal connus donc mal perçus par des clients maîtrisant de façon imparfaite les atouts de ces solutions.

Afin de se démarquer sur ce marché porteur et assurément d'avenir, le notaire pourra mettre en avant son expertise juridique et fiscale ainsi que sa connaissance approfondie du marché immobilier local.

UNE FORMATION ET UNE COMMUNICATION ADAPTÉES À CES SOLUTIONS NOUVELLEMENT PLÉBISCITÉES.

Dans un monde de plus en plus concurrentiel, y compris au sein du notariat, proposer des services sur-mesure, adaptés aux besoins et aux attentes des clients seniors de l'étude est un moyen efficace, non seulement pour les conserver, mais également pour en conquérir de nouveaux. Une collaboration efficace avec d'autres professionnels du secteur est également cruciale pour offrir une vision globale cohérente des projets de monétisation immobilière des retraités.

Bien au-delà du simple fait « d'apprivoiser » une matière qui peut, sous divers aspects, apparaître comme contrariante pour certains, le rôle du notaire consistera à présenter les solutions de monétisation immobilière comme un choix patrimonial alternatif à la conservation systématique de l'immobilier familial. Ce patrimoine étant généralement voué à être démantelé au moment du second décès, voire du premier en l'absence de conjoint et d'enfant. La logique de transmission intra-familiale reste très pavlovienne, quand bien même elle tend à s'éloigner de nouvelles réflexions en phase avec les aspirations contemporaines des propriétaires. Depuis des décennies Renée Costes accompagne le notariat, notamment par la délivrance de formations spécifiques sur le viager, la nue-propriété ainsi que sur les autres solutions de monétisation immobilière qui devront être de mieux en mieux acceptées et maîtrisées par le notaire afin de le rendre aussi pertinent qu'il est incontournable dans ces domaines encore insuffisamment exploités. De même, la communication au sein des études sur ces nouveaux services auprès des seniors, voire de leurs enfants, est un enjeu majeur pour la profession. Ces nouveaux schémas devront être mis en avant par des messages ciblés et adaptés à la population visée afin de les informer des possibilités offertes par ces solutions de monétisation immobilière que leur notaire peut leur proposer.

Le notaire demeure le conseil de référence et l'organisateur du patrimoine de ses clients. Lors du dernier Congrès, consacré à « l'Ingénierie notariale » il a été rappelé avec justesse à quel point il est incontournable dans la construction de stratégies patrimoniales réfléchies et élaborées en totale adéquation avec les objectifs révélés de ses clients.

Une fois encore ce dernier Congrès aura été prémonitoire de l'actualité immobilière de 2023 et probablement de celle de 2024, en remettant légitimement le notaire au centre de l'organisation patrimoniale des familles. Ce Congrès aura su nous offrir la confirmation que l'utilisation d'un sous-jacent immobilier est un choix pertinent lorsqu'il s'agit d'élaborer des stratégies efficaces au service du droit de la famille.

Alors même que le ralentissement du marché immobilier traditionnel est nettement acté, les marchés du viager et de la nue-propriété ne se sont jamais aussi bien portés.

Voici une preuve irréfutable que même en période de houle, des opportunités sont à saisir. Elles le sont d'ailleurs autant pour contrecarrer les effets de marché que pour accompagner avec bienveillance et efficacité les clients retraités des études en quête de sérénité, de solutions modernes, en phase avec les nouvelles préoccupations de la société.

LA MONÉTISATION EN PRATIQUE



JEAN-PIERRE
80 ANS

CHRISTIANE
79 ANS

Marseille (13)

En décembre 2022, Christiane et Jean-Pierre sollicitent Renée Costes afin de réorganiser leur patrimoine pour percevoir des capitaux et protéger Christiane en cas de prédécès de Jean-Pierre, les revenus du couple étant déséquilibrés. Ils souhaitent également permettre à leurs enfants de recevoir le produit de la vente de la nue-propiété d'un bien qu'ils leur ont donné en 2003 dont ils ont conservé l'usufruit.

LEUR SITUATION EST LA SUIVANTE :

 Jean-Pierre était cadre dans la fonction publique, il a 80 ans. Son épouse Christiane est ancienne libraire à son compte, elle a 79 ans. Ils ont deux fils, qui sont jumeaux, et 4 petits-enfants.

 Ils sont propriétaires de leur résidence principale dans le 13^e arrondissement de Marseille, d'une valeur de 380 000 € et sont usufruitiers d'une maison non loin de l'Anse de Malmousque, qui a fait l'objet d'une donation aux enfants en 2003. La valeur en pleine propriété de ce bien qui était loué mais ne l'est plus, est estimée à 750 000 €. Ils possèdent environ 20 000 € sur divers livrets et sont inquiets quant à la situation de Christiane si Jean-Pierre venait à partir le premier. Ils ont impérativement besoin de liquidités pour réaliser quelques travaux dans le bien démembré afin de pouvoir le louer de nouveau.

 Jean-Pierre perçoit une retraite de 2 400 € chaque mois et Hélène 600 €. Leurs revenus locatifs s'élevaient auparavant à 1 400 € bruts mensuellement mais le bien, au regard de sa vétusté et de sa classification énergétique, n'est plus loué.

LEURS PROJETS SONT :

- Vendre en viager leur résidence principale afin de sécuriser des revenus futurs pour Christiane ;
- Réaliser quelques travaux dans la maison de Malmousque qu'ils ne peuvent à ce jour assumer financièrement, afin de la remettre en location, ces revenus locatifs étant indispensables à l'équilibre financier du couple ;
- Permettre la vente de la nue-propiété de ce bien locatif et faire en sorte que les enfants perçoivent enfin des liquidités.

Solution proposée et choisie par les vendeurs

Vente en viager occupé de la résidence principale et vente en nue-propiété du bien locatif

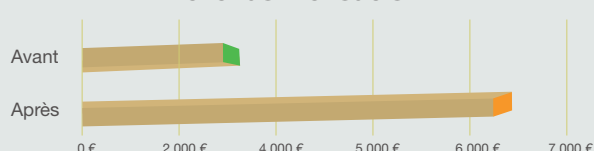
L'opération se réalise en deux étapes au regard des objectifs poursuivis. Tout d'abord la vente de la nue-propiété du bien locatif et dans le même temps la vente en viager occupé de la résidence principale du couple. La valeur économique de la nue-propiété du bien locatif est estimée à 442 500 € (valeur vénale diminuée de l'usufruit conservé par les parents).

Par notre intermédiaire, les deux enfants ont mis en vente leur nue-propiété et ont perçu le prix de vente, déduction faite d'une somme de 62 500 € que les parents ont conservé, dans le cadre d'une convention de quasi-usufruit établie par le notaire, afin de pouvoir assumer les travaux qui étaient nécessaire pour redonner de l'attractivité locative au bien.

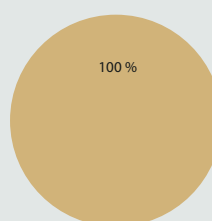
Les enfants de Jean-Pierre et Christiane ont utilisé une partie du capital reçu pour acquitter les plus-values relatives à la vente de cette nue-propiété et ont réemployé le solde pour acquérir une résidence secondaire en indivision. Jean-Pierre et Christiane ont perçu un bouquet de 45 000 € à la suite de la vente de leur résidence principale et reçoivent dorénavant une rente mensuelle de 960 €.

Après réalisation des travaux, ils vont remettre en location la maison de Malmousque, qui leur rapportera 1 800 € chaque mois.

Revenus mensuels

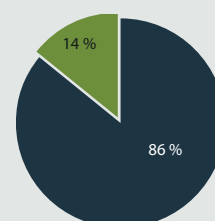


Patrimoine des enfants avant



■ Nue-propiété

Patrimoine des enfants après



■ Pleine propriété
■ Créance de restitution



Henri LEYRAT

*Docteur en droit privé
Habilité à diriger des recherches
Diplômé notaire*

LE RECOURS AU COMMODAT EN PRÉSENCE D'UNE VENTE EN VIAGER POUR PROTÉGER LE CONCUBIN

Il arrive parfois qu'un concubin, propriétaire de la résidence du couple, décide de vendre le bien en s'en réservant l'usage ou l'usufruit, moyennant la conversion de tout ou partie du prix en rente viagère.

Or, afin d'assurer la protection du survivant, l'acte de vente peut stipuler un droit d'usufruit ou un droit d'usage et d'habitation successif à son profit. Cette clause, parfois qualifiée de réversion, est de nature à soulever quelques questions. En droit civil, elle constitue une donation à terme de biens présents (Cass. ch. mixte, 8 juin 2007, n° 05-10.727), par nature irrévocable entre concubins, mais également susceptible de réduction pour atteinte à la réserve héréditaire d'éventuels enfants. En outre, elle emporte des conséquences fiscales lourdes, les libéralités entre concubins étant taxées à 60 %.

Pour éviter cet écueil, le propriétaire de l'immeuble peut consentir un prêt à usage (C. civ., art. 1875 et s.), autrefois dénommé commodat, à son concubin, et ce avant de vendre le bien en viager.

Ce contrat réel et gratuit permet ainsi à l'emprunteur d'user et d'occuper le bien gracieusement, sans avoir à s'acquitter d'un loyer, dans le cas où il viendrait à survivre au concubin vendeur. Le commodat se distingue nettement du droit d'usage et d'habitation, en ce qu'il ne constitue qu'un simple droit personnel contre le prêteur et non un droit réel sur la chose.

Bien que non obligatoire, la forme écrite est préférable pour établir le commodat. Le recours à l'acte authentique est à privilégier. Si sa publicité au fichier immobilier n'est pas impérative, elle rend possible l'opposabilité aux tiers.

Surtout, le prêt à usage devra prévoir un certain nombre de stipulations claires et précises afin d'assurer au concubin survivant l'occupation du bien vendu jusqu'à son décès.

Ainsi, le contrat doit prendre effet au décès du concubin propriétaire, par la remise de la chose entre les mains du survivant. En toute logique, le terme du commodat sera donc fixé à la date du décès de l'emprunteur.

Même si l'article 1879 du Code civil prévoit que les engagements des parties au prêt à usage sont transmis à leurs héritiers, l'article 1889 du même code permet au prêteur d'obtenir en justice la restitution du bien à la condition qu'il ait « un besoin pressant et imprévu de sa chose ». Ce dernier texte n'étant pas d'ordre public, la convention devra interdire au prêteur de l'invoquer jusqu'à son terme.

En dernier lieu, le prêt à usage devra imposer à l'emprunteur d'assurer les travaux d'entretien de la chose prêtée, la taxe foncière restant en principe à la charge du prêteur.

Le prêt à usage constitue ainsi une alternative intéressante au droit d'usage ou d'usufruit successif dans le cadre d'une opération de monétisation immobilière, en présence de concubins.

Faute de transfert de propriété, le prêt à usage ne saurait par principe constituer une donation indirecte (Cass. 1^{ère} civ., 11 oct. 2017, n° 16-21.419). Pour autant, lorsque les éléments constitutifs d'une libéralité sont réunis, le juge ne sera pas lié par la qualification retenue par les parties au commodat (C. proc. civ., art. 12).

De la théorie à la pratique... tel est l'objectif constant de la formation professionnelle notariale, par la voie universitaire (DSN) ou par la voie professionnelle (INFN). La collection « Droit notarial » a pour but spécifique de répondre à cet objectif. Le professeur Raymond LE GUIDEDEC a créé la filière Notariat à Nantes. Il a dispensé ses enseignements tant à l'Université qu'en dehors, notamment dans divers Centre de Formation Professionnelle Notariale (CFPN). Il dirige la collection Droit Notarial.

Retrouvez l'ensemble des ouvrages de cette collection sur : editions-ellipses.fr





Maître Alexandra CHABOD

*Notaire à PARIS (75),
Maître CHABOD nous livre sa vision
de la monétisation immobilière.*

QU'EST-CE QUI VOUS A DONNÉ ENVIE DE DEVENIR NOTAIRE ?

Cela n'a jamais été une vocation. Issue, de parents fonctionnaires, ce choix m'est apparu évident lors de ma rencontre avec un notaire. J'ai eu la chance de pouvoir échanger avec lui sur ce métier et il m'a communiqué sa passion. Être un Représentant de l'Etat est pour moi la plus grande des fiertés professionnelles. Cela implique notamment d'agir en toute impartialité et de s'assurer de la sécurité juridique des contrats avec un rôle de conseil très important. L'image et les missions du notaire ont beaucoup évolué depuis ma nomination avec des points négatifs (perte de confiance de la part des clients) et des points positifs (rajeunissement et féminisation de la profession). Avec les années, j'ai pu constater que notre profession a su s'adapter et se moderniser pour répondre parfaitement aux attentes et exigences des clients. L'objectif n'est pas encore atteint mais cela me conforte dans l'idée qu'il faut rester imaginatifs.

QUEL A ÉTÉ VOTRE PARCOURS ?

J'ai effectué l'intégralité de mes études universitaires à la Faculté d'Aix-en-Provence dans laquelle j'ai obtenu mon diplôme, il y a maintenant 22 ans, après 7 années d'études dont deux années de stages. J'ai été pendant plus de 10 ans, notaire assistant dans le sud de la France et j'ai eu l'opportunité de trouver un poste dans une étude parisienne. J'ai prêté serment en 2015 en tant que notaire salariée et j'ai eu la chance d'être tirée au sort pour m'installer et créer mon étude à la fin de l'année 2020. Créer mon étude en partant de rien, la développer, et devenir chef d'entreprise est une expérience formidable qui m'a également permis de me dépasser.

VIAGER, NUE-PROPRIÉTÉ, CELA ÉVOQUE QUOI POUR VOUS ?

Un mot : L'aléa. Une histoire vraie : évidemment, le viager de Madame Jeanne Calment. D'autant que le débirentier était un notaire. Il faut bien s'assurer que le client appréhende les deux notions et le démembrement de propriété. Dans la vente en viager, le vendeur, appelé « crédientier », cède son bien à un acheteur, appelé « débirentier », tout en réservant le droit d'y habiter jusqu'à son décès. Le débirentier paie une partie du prix du bien sous la forme d'un bouquet, puis verse une rente régulière au crédientier jusqu'à la fin du contrat, c'est-à-dire jusqu'au décès du vendeur. Dans la

vente de la « nue-propiété », seule la nue-propiété du bien est vendue, le « vendeur- usufructier », restant détenteur du droit d'usage et de jouissance du bien, avec pour lui la possibilité de le louer ou de l'occuper. Longtemps, la vente en viager a été tabou... Miser sur la mort de quelqu'un n'était pas convenable.

Les mentalités ont évolué et ces opérations sont menées dans le cadre de stratégies financières et patrimoniales, offrant des avantages spécifiques selon les besoins et les situations des parties impliquées.

LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE, C'EST PLUTÔT POUR OBTENIR DES REVENUS COMPLÉMENTAIRES OU POUR ORGANISER SON PATRIMOINE ?

Cela dépend des objectifs et des besoins de chaque individu. D'un côté, la monétisation immobilière peut être utilisée comme une source de revenus supplémentaires. Par exemple, en louant un bien immobilier, une personne peut générer des loyers réguliers qui viennent compléter ses autres sources de revenus. Cela peut être particulièrement utile pour les personnes souhaitant augmenter leur capacité financière, assurer leur retraite ou financer des projets spécifiques. D'un autre côté, la monétisation immobilière peut également être utilisée pour organiser son patrimoine de manière efficace. En vendant un bien en viager, le vendeur peut sécuriser un flux de revenus réguliers tout en conservant le droit d'y habiter jusqu'à son décès. Cela peut permettre de prévoir sa succession et de transférer une partie du patrimoine de manière progressive, tout en bénéficiant d'une certaine sécurité financière.

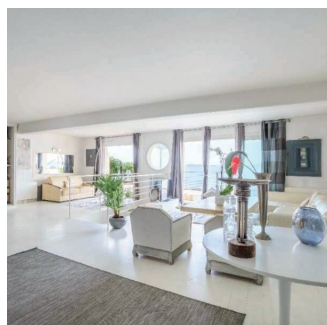
Il est important de noter que la monétisation immobilière peut comporter des avantages et des inconvénients, et qu'elle nécessite une analyse approfondie en fonction de la situation personnelle de chaque individu. La décision éclairée fait suite généralement à une étude patrimoniale effectuée par un professionnel prenant en compte notamment les besoins des vendeurs, et leur âge. Dans la période actuelle, pour les acquéreurs, la monétisation immobilière peut être un moyen de contourner l'obtention d'un prêt, pour un investissement immobilier.

J'ai d'ailleurs pu constater que le marché de la monétisation immobilière est grandissant depuis quelques années.

AVEZ-VOUS UNE BELLE HISTOIRE OU UNE ANECDOTE AU SUJET D'UN DOSSIER DE MONÉTISATION ?

Mon premier viager. Des clients qui souhaitent acheter en viager, un vendeur qui avait besoin d'être rassuré sur l'opération. Le dossier a duré un peu plus de 6 mois avec des échanges sur le projet, une rédaction qui pouvait être comparée à de la haute couture, de l'orfèvrerie. Les relations entre les clients auraient pu se compliquer durant les échanges mais l'effet a été inverse. Crédientier et débirentiers sont devenus amis, à tel point qu'ils passent dorénavant leurs vacances ensemble.

Mon premier viager et mon plus beau souvenir.



Ref. 422213244

Vente en nue-propriété

Appartement
110 m²
4 pièces
Marseille (13008)

 Femme 73 ans

Modalités d'acquisition :

 valeur du bien **1 495 000 €**

 --> prix d'achat **1 128 725 €**

--> capital **874 074 €**

Soit une décote de **25 %** ou **366 275 €**

Horizon d'Investissement : **entre 15 et 19 ans**

Ref. 422264090

Viager libre

Maison
85 m²
3 pièces
Mayot (02800)

 Femme 68 ans

 Homme 73 ans

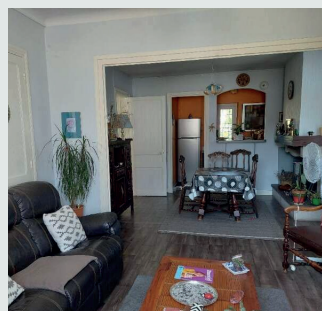
Modalités d'acquisition :

 valeur du bien **282 100 €**

bouquet (FAI) **237 100 €**

--> rente **190 €/mois**

Horizon d'Investissement : **entre 18 et 24 ans**



Ref. 422234332

Viager occupé

Maison
145 m²
6 pièces
Saint-Aunès (34130)

 Homme 74 ans

Modalités d'acquisition :

 valeur du bien **550 000 €**

 --> prix d'achat **350 350 €**

bouquet (FAI) **173 281 €**

--> rente **1 500 €/mois**

Soit une décote de **36 %** ou **199 650 €**

Horizon d'Investissement : **entre 11 et 15 ans**

200
12 000
80 000
400 M €

Experts en France

Études viagères chaque année

Acquéreurs-investisseurs enregistrés

Volume d'affaires

Département Notaires : **01 44 67 33 06**
gdemouron@costes-viager.com

Responsable de la publication : Gilles DEMOURON
Chargées d'édition : Emilie FAYE et Maëlys COMELLEC

Vous avez une remarque ou une suggestion, vous souhaitez apporter votre témoignage ?
Ecrivez-nous à relation-notaires@costes-viager.com