

Le viager concerne aussi l'immobilier de prestige !

Le viager n'est quasiment jamais utilisé pour des logements haut de gamme. La raison : des rentes viagères trop élevées à verser par les acquéreurs...

Barnes a trouvé la solution : en proposant aux acheteurs le seul versement d'un bouquet, il leur permet d'acquérir un bien de prestige à un prix décoté, fixé une fois pour toutes.

De leur côté, et malgré les idées reçues, les propriétaires de biens de grande valeur souffrent aussi, parfois, d'un manque de trésorerie. Une vente en viager leur permet de continuer de vivre dans leur logement luxueux, tout en bénéficiant d'un capital destiné, entre autres, à adoucir leurs vieux jours via un accompagnement de qualité.

C'est une filiale de la maison BARNES, « BARNES Viager », installée dans le XVI^e arrondissement de Paris, qui traite ces dossiers spécifiques.

Un viager sans rente

Pour tout le monde, le viager, c'est d'abord une rente versée mensuellement et à vie au vendeur. Le « bouquet », capital versé au moment de l'achat, n'est qu'un à-côté, pas toujours intégré d'ailleurs dans l'opération, certains ne souhaitant qu'une rente viagère qui, sans bouquet, est plus importante.

BARNES a donc décidé de prendre le contrepied de cette logique en ne versant que le bouquet. L'idée est d'annuler le manque d'appétence des acheteurs pour des viagers de biens de luxe dont la rente serait élevée et... à vie. En revanche, il existe un marché d'acquéreurs potentiels de biens de qualité à prix décoté. Un achat en viager permet de se constituer un patrimoine immobilier de qualité, à moindre coût.

« En réalité, la formule est un mix entre le viager et le démembrement de propriété, explique Vincent Desmarie, directeur associé de BARNES Viager, car elle consiste en la cession par le vendeur de la nue-propriété de son bien, dont il conserve l'usufruit ou le plus souvent un droit d'usage et d'habitation, toute sa vie durant. »

Un système gagnant-gagnant

Les acheteurs se constituent un patrimoine de biens immobiliers haut de gamme - actifs « sécuritaires » dans leur patrimoine global - à moindre coût.

La rente mensuelle versée à vie introduit un aléa dans le prix final du bien dans le viager classique. Dans la formule présente, le bouquet étant le seul capital à verser, le prix du bien est connu d'avance. Autres avantages : côté fiscalité, ce type d'achat est exonéré d'IFI et permet de recourir à un crédit immobilier.

Les vendeurs, eux, se retrouvent à la tête d'un capital dont ils vont pouvoir profiter et faire profiter leur famille, tout en continuant d'habiter le logement auquel ils tiennent. Compte tenu des frais médicaux et d'accompagnement de plus en plus élevés à l'heure du 3^{ème} âge, ils auront les moyens suffisants pour les affronter. Aujourd'hui, les cas de « vente forcée » de biens haut de gamme, pour pouvoir faire face aux dépenses de la fin de vie existent ! Certaines personnes sont, certes, propriétaires d'un logement de grande valeur, mais n'ont pas forcément des revenus importants.

« Ces personnes ont aussi l'opportunité de concrétiser la plus-value de leur bien immobilier dans une période où l'immobilier est encore à la hausse tout en continuant à payer leurs charges (charges de copropriété, taxes foncières...) qui ont augmenté depuis qu'ils sont propriétaires », commente Vincent Desmarie. Ces vendeurs bénéficient également d'un allègement considérable de l'IFI puisque la base de calcul de cet impôt sera de 30 % de la valeur vénale à partir de 70 ans, puis de 20 % à partir de 80 ans.

Quel est le profil type d'un propriétaire souhaitant vendre en viager ?...

« Le dossier peut se monter avec une personne seule ou un couple, précise Vincent Desmarie : idéalement des propriétaires âgés de plus de 75 ans, pour éviter une décote trop importante de la valeur de leur bien, souhaitant continuer à vivre chez eux et/ou organiser leur succession de leur vivant ».

La somme que perçoivent les vendeurs leur permet de mener à bien des projets qu'ils n'auraient pas eu les moyens de financer autrement : « Nous avons des dizaines d'histoires à raconter, ajoute Guillaume Beau, expert de BARNES Viager. Un couple est parti faire le tour du monde pendant 6 mois, un autre a enfin pu acheter une résidence secondaire pour recevoir sa famille en vacances. D'autres ont choisi d'aider leurs enfants ou petits-enfants, notamment pour l'achat d'un premier appartement. Il y a autant de cas de figure qu'il y a de profils de propriétaires. ».

... et le profil type d'un acheteur ?

« La caricature d'un acquéreur attendant impatiemment le décès des occupants est bien éloignée de la réalité », poursuit Vincent Desmarie. BARNES Viager travaille avec des investisseurs particuliers ou institutionnels appréciant la pierre, la considérant à raison comme une valeur refuge, d'autant plus dans le climat actuel. Des acheteurs réactifs, connaissant parfaitement les prix du marché. Parmi les particuliers, certains s'imaginent habiter un jour dans ce bien, le louer ou le céder à leurs enfants, quand d'autres envisagent de le revendre, à terme, pour profiter de la hausse des prix.

Quels sont les biens concernés ?

L'offre de BARNES Viager comporte des appartements, des maisons de ville, des hôtels particuliers et des propriétés et châteaux dont la valeur est généralement comprise entre 1 et 10 millions d'euros, mais peut s'élever à des montants supérieurs pour les biens d'exception. Majoritairement située à Paris, en région parisienne et sur la Côte d'Azur, elle s'étend désormais dans les autres régions françaises. L'intérêt pour la formule s'est accéléré depuis la crise sanitaire, certains propriétaires/vendeurs ayant décidé de sécuriser leur avenir financier par ce biais.

BARNES Viager Paris XVIe
81 avenue Kleber – 75 116 Paris
Tél. 01 55 61 40 27 / viager@barnes-international.com

Exemples de biens vendus récemment :

NUE PROPRIETE - DAME SEULE DE 85 ANS AVENUE VICTOR HUGO – PARIS 16^e

Au dernier étage d'un bel immeuble en pierre de taille avec ascenseur, cet appartement d'une superficie de 130 m² comprend : une entrée, un double séjour/salle à manger, une cuisine indépendante, deux chambres, un coin bureau, une salle de bains, 2 WC. Il se caractérise par son charme, son calme ainsi que par son emplacement rare et recherché. Une cave et une chambre de service complètent ce bien.

Valeur vénale : 1 500 000 € Valeur occupée : 1 100 000 €



NUE PROPRIÉTÉ - HOMME SEUL DE 82 ANS MONTAIGNE – PARIS 8^e

Au 5^e étage avec ascenseur d'un sublime immeuble 1920' aux parties communes prestigieuses, situé avenue Montaigne, ce bien de 88,47 m² Carrez comprend : une galerie d'entrée, un double séjour/salle à manger jouissant d'un agréable balcon et d'une vue dégagée, une cuisine ouverte, une chambre, une salle d'eau, de nombreux rangements. Une chambre de service de 14 m² Carrez à l'entresol et une cave complètent ce bien d'exception. Il se caractérise par son emplacement de prestige, sa luminosité et son calme.

Valeur vénale : 2 950 000 € Valeur occupée : 2 250 000 €



NUE PROPRIETE – HOMME DE 80 ANS et FEMME DE 85 ANS RAMATUELLE – ESCALET

En position dominante du domaine privé de l'Escalet, villa bénéficiant d'une vue panoramique sur la mer. Sur une parcelle pentue de 4 530 m², la maison développe 225m² sur 3 niveaux. Une triple réception ouvrant directement sur la mer, 4 chambres en suite climatisées, une belle cuisine dînatoire et un jardin d'hiver donnant sur la terrasse et sa piscine. Un abri de jardin et 4 places de stationnement complètent ce bien d'exception au cœur d'un domaine sécurisé avec son club de voile et ses tennis.

Valeur vénale : 5 250 000 € Valeur occupée : 3 250 000 €



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

BARNES en bref...

BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée qui propose à ses clients français et internationaux une offre de service globale et personnalisée au travers de ses différents métiers : vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles (en bloc, à la découpe et au fil de l'eau), de propriétés et de châteaux, de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et la gestion locative. Ardent défenseur de l'Art de Vivre à la française, BARNES propose également une palette de services sur-mesure, et offre, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi son expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villa, de yachts ou de chalets.

Présent dans les villes internationales de référence (Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, Budapest, Athènes ou encore Miami), les grandes villes françaises (Bordeaux, Lyon, Lille, Nantes, Marseille, Annecy, Aix..) ainsi que dans les plus beaux lieux de villégiatures (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Cannes, Théoule-sur-Mer, Saint-Tropez, Sanary la Corse, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Monaco, Marrakech, Porto Cervo, l'île Maurice, St Barth, Gstaad, Verbier, Lugano,...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Porto Cervo et Ko Samui en Thaïlande. En 2019, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 5,5 milliards d'euros.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>