

# Un viager moderne et démocratique, un contrat solidaire d'utilité sociale

*Telle est la vision humaniste et positive du viager que porte Viager Consulting Group.*

Face aux enjeux du vieillissement de la population de notre pays, et plus particulièrement du « bien vieillir » à domicile, Reynald Delsol, expert en Immobilier et Henri-Pierre Ouhibi, expert en assurances à la personne et en viager, fondent en 2016 [Viager Consulting Group](#) avec une ambition : faire du patrimoine des seniors un actif stratégique pour leur permettre de faire face aux difficultés de la vie nécessitant des revenus complémentaires.

Loin de l'image terne du viager, voir morbide lorsqu'il est considéré dans l'imagerie collective comme un pari sur la mort, l'entreprise française bouscule les codes du contrat viager et lance CAPIFINE®.

Soumis à l'approbation du CRIDON (Centre de recherches, d'informations et de documentations notariales), le contrat CAPIFINE® offre une solution innovante de viager pour accélérer les transferts intergénérationnels et renforcer la cohésion sociale, tout en assurant aux seniors la transmission d'un capital à leurs héritiers.



## **CAPIFINE®, le viager sans déshériter : une innovation Viager Consulting Group**

Selon l'INSEE, le nombre de personnes âgées de plus de 60 ans devrait progresser de plus de 8 millions d'ici à 2040, pour constituer plus de 30 % de la population française. Face au vieillissement de sa population, notre pays doit donc relever de nombreux enjeux, tant sociétaux que financiers, pour le « bien vieillir » des seniors.

Reynald Delsol, co-fondateur et président de Viager Consulting Group, souligne :

*Le bien-vieillir à domicile est au croisement d'un double enjeu : le bien-être des seniors d'une part, et la capacité des individus et des pouvoirs*

*publics à financer le coût de la dépendance d'autre part. La rationalisation des dépenses sanitaires et sociales, tant publiques que privées, devient un impératif dans le contexte de l'endettement de la France. En parallèle, la baisse du pouvoir d'achat (retraite gelée), la faible rémunération de l'épargne et l'augmentation des besoins en santé réduisent les capacités des seniors à organiser leur maintien à domicile.*

Pour autant, les Français sont également très attachés à leur capacité à transmettre un héritage : 73 % d'entre eux recherchent les meilleures solutions pour protéger et transmettre leur patrimoine (sondage Ifop de 2015).

Reynald Delsol poursuit,

*Non seulement 72 % des personnes âgées de plus de 70 ans sont propriétaires de leur résidence principale, mais une immense partie du patrimoine immobilier des retraités dort économiquement. C'est là que le viager offre des ressources nouvelles : la possibilité de financer ou prolonger le bien-vieillir à domicile, et grâce à nos innovations, de garantir un capital à transmettre aux héritiers.*

## **Un nouveau regard sur le viager**

Méconnu, parfois dénigré, le viager est teinté, à l'heure actuelle, d'une image terne voir morbide. En effet, le plus souvent, la vente en viager est interprétée comme l'intention de priver les enfants d'héritage alors que l'achat en viager est considéré comme un pari sur la mort.

Une image que Viager Consulting Group entend faire évoluer, comme le confie Reynald Delsol :

*L'essence même du viager est fondamentalement opposée à son image actuelle, c'est un contrat de solidarité intergénérationnelle entre un vendeur qui a besoin de revenu complémentaire et un investisseur qui choisit d'investir à moyen terme pour se constituer un patrimoine immobilier. Pour autant, la notion de déshéritage, inhérente au viager immobilier traditionnel, freine considérablement le développement de cette solution auprès de la population des seniors. C'est pourquoi il nous est apparu nécessaire de reformer ce contrat dans l'objectif de le moderniser et le démocratiser.*

Ainsi, Viager Consulting Group lance CAPIFINE®, une solution innovante de viager, approuvée par le CRIDON.



## **Un viager intergénérationnel, solidaire et socialement responsable**

Le contrat viager résulte de la rencontre de deux intérêts :

- celui du vendeur d'un bien immobilier, une personne âgée qui souhaite améliorer sa condition de vie au quotidien,
- celui de l'acheteur de ce bien, une personne souhaitant investir soit en placement financier pur, soit pour préparer son futur immobilier personnel (résidence secondaire, logement au soleil pour la retraite, etc.).

Pour lever les freins du contrat viager traditionnel, Viager Consulting Group a élaboré CAPIFINE®, un contrat exclusif qui a pour but de permettre aux seniors de vendre leur bien en viager tout en transmettant un capital à leurs héritiers. Le concept reposant sur la transformation du "bouquet initial" en succession, en "bouquet final".

Cette innovation représente pour chacune des parties, un atout majeur.

**Pour le vendeur, l'assurance de pouvoir transmettre un capital à ses héritiers :** au décès du vendeur, les héritiers, privés du bien immobilier, percevront un capital appelé CAPIFINE®. Ce capital est une partie de la valeur du bien vendu, majoré des intérêts engendrés pendant toute la durée du viager.

**Pour l'acheteur, la possibilité d'investir sans capital personnel initial** (hors frais de notaire et honoraires d'agence) : alors que le bouquet initial ne peut pas être financé par les banques, le capital CAPIFINE® pourra faire l'objet d'un crédit bancaire, puisque l'acheteur aura versé des rentes mensuelles pendant x années et

que les organismes bancaires auront la possibilité de prendre une garantie sur le bien immobilier.

Reynald Delsol explique :

*Concrètement, l'acte authentique de vente rédigé par un notaire intègre un contrat spécifique concernant le CAPIFINE® et ses modalités de versement à terme. Ce montant est indexé chaque année sur l'indice INSEE du coût à la construction. Le viager devient ainsi, une solution éthique car le senior peut vendre son bien immobilier pour améliorer son quotidien sans léser ses héritiers et un investissement démocratique, accessible au plus grand nombre des actifs souhaitant investir dans la pierre.*

## Exemple d'intervention du viager pour le bien-vieillir à domicile

Madame et Monsieur Jacques habitent une maison de ville, ont 2 enfants et sont âgés de 80 ans. Monsieur Jacques est dépendant et son épouse ne peut plus assumer sa prise en charge.

### Situation financière

- Maison estimée à : 250 000 €
- Retraite mensuelle du couple : 1 900 €
- Livret A : 7 690 €
- Aide au maintien à domicile : 483,92 € (source Previslima)
  
- Crédit consommation : 0 €
- Charges de la maison : 230 €/mois
- Taxes foncières : 1 198 €
- Impôts divers : 1 200 €
- Coût du maintien à domicile : 1 300 €/mois
  
- Reste à vivre : 654 €

En vendant en viager, Madame et Monsieur Jacques vont :



- Percevoir une rente de 724 €.
- Économiser 100 €/mois correspondant à l'impôt foncier.
- Pouvoir augmenter les services d'aide à domicile.
- Transmettre 50 000 € à leurs enfants via le contrat CAPIFINE®

## À propos de Viager Consulting Group

À l'origine de Viager Consulting Group, 2 amis : Reynald Delsol, 40 ans, expert en Immobilier et Henri-Pierre Ouhibi, 38 ans, expert en assurances à la personne et en viager.

En tant que citoyens, les deux hommes s'inquiètent d'une part du déséquilibre des dépenses de santé et de dépendance, qui augmentent continûment, et d'autre part du déséquilibre des finances publiques, la baisse constante du nombre d'actifs par retraité induisant une pression forte sur notre système de retraite par répartition qui peine à se réformer. En tant que professionnels, chacun fort de 15 années d'expérience dans son métier respectif, Reynald Delsol et Henri-Pierre Ouhibi regrette que la solution solidaire et socialement responsable que représente le viager immobilier soit méconnue du grand public, actifs et retraités.

Déterminés à faire « re-connaître » l'essence et les valeurs fondamentales du viager, ils créent en 2016 Viager Consulting Group. Humaniste et positive, l'entreprise française s'impose très rapidement comme l'acteur majeur du viager « d'utilité sociale et responsable ».

En 2017, l'entreprise va encore plus loin et lance CAPIFINE® avec une ambition renforcée : faire du patrimoine des séniors un actif stratégique pour accélérer les transferts intergénérationnels et renforcer la cohésion sociale, en bref, transformer l'opération viagère en contrat solidaire.

### Pour en savoir plus

Site web : <http://www.viagercg.com>

#### Contact presse

Céline Delalande

Mail. [cdelalande@viagercg.com](mailto:cdelalande@viagercg.com)

Tél. 05 49 31 80 00