



**Le Spécialiste du VIAGER
à votre service depuis 1976**

Tél 02 – 762 35 17

Fax 02 – 762 35 98

<http://www.viagerim.eu>

Rue Solleveld, 2 B – 1200 Bruxelles

Bureaux ouverts du lundi au vendredi de 9h30 à 12h30 et de 14h à 17h30 (vendr.17h)

**Site web www.viagerim.eu
e-mail info@viagerim-jacobs.com**

Qu'est-ce que le VIAGER

Chère Madame, Cher Monsieur,

Nous espérons que notre brochure vous apportera tout l'éclaircissement souhaité. Néanmoins, malgré tout le soin que nous y avons apporté, il se peut qu'une question reste sans réponse. Alors, n'hésitez pas à nous contacter car une question n'est jamais inutile.

Nous attirons votre attention sur le fait que la **demande d'achat en viager dépasse de loin l'offre**. Toutes nos offres de viager sont détaillées et à consulter sur notre site web www.viagerim.eu. Vous y trouverez toutes les informations nécessaires. Elles peuvent également être envoyées par courrier postal ou par courriel ou par fax sur simple demande de votre part.

Après avoir pris connaissance du descriptif complet mis en ligne, c'est avec plaisir que nous vous fixerons rendez-vous pour la visite du bien qui a retenu votre attention. Pour cela, la référence interne figurant dans notre descriptif (*en rouge*) sera indispensable.

Nous vous souhaitons bonne lecture et restons à votre disposition.

Au plaisir de vous compter parmi nos clients,

Nathalie SPILSTEYNS

INTRODUCTION

Pour la vente, les personnes n'ayant pas d'héritiers ou n'ayant pas de revenus suffisants pour survivre ont recouru à ce type de vente lorsqu'ils possèdent un bien immobilier. De cette façon, les gens âgés s'assurent un avenir plus confortable. Cette formule offre de nombreux avantages aux deux parties ; nous en lirons quelques détails plus loin. Cette brochure vous explique, en termes simples, ce qu'est l'achat en viager.

Qu'entend-on par « VIAGER » ?

Cette formule de vente est semblable à une vente ordinaire. Seules les modalités de paiement diffèrent, c'est à dire qu'au lieu de verser la somme en une seule fois, l'acheteur la paiera en **plusieurs mensualités**, jusqu'au jour du décès du vendeur ou selon le contrat, durant « x » années.

Le principe du viager

Le propriétaire d'une maison, d'un appartement ou d'un immeuble est appelé **crédit-rentier**. Il vend son bien à un acheteur appelé **débit-rentier**.

Différentes formules existent. Lesquelles ?

A. VIAGER LIBRE ou pleine propriété

dans ce cas, le vendeur quitte le bien vendu et l'acquéreur peut en avoir la jouissance. Le bien est donc dit **libre d'occupation**. L'acquéreur peut soit occuper le bien personnellement soit conserver le locataire existant soit le mettre en location tout en encaissant les loyers (*aucun rapport avec le montant de la rente*). Bien entendu, dans ce cas, l'acquéreur supportera toutes les charges et impositions. Un bouquet est souvent demandé et la rente est, dans ce cas, plus élevée étant donné que l'acquéreur a la jouissance complète du bien.

B. VIAGER LIBRE au DECES ou nue propriété avec réserve d'usufruit à vie

dans ce cas, le **vendeur occupe le bien sa vie durant**. S'il devait quitter le bien prématurément pour aller en maison de repos ou autre, il conserve la possibilité de louer le bien, les loyers lui reviennent, bien entendu. L'acquéreur, ne pourra l'occuper qu'**au décès du vendeur**, pas avant. Dans ce cas précis, les conditions de vente sont inférieures à celles précitées puisque l'acquéreur n'a pas la jouissance du bien. Le bouquet sera lui aussi réduit au maximum. **Aussi, l'impôt foncier (RC) et les frais d'entretien restent à charge du vendeur**

Ce type d'opération est très avantageux pour se faire un patrimoine, une économie certaine.

Cependant, il arrive parfois, qu'au départ prématuré, définitif et volontaire du vendeur (ex : départ en maison de repos), l'acheteur puisse avoir la jouissance du bien moyennant supplément de rente. Cette clause est *généralement* déterminée à la base.

C. VIAGER LIBRE avec droit d'habitation

Là, le vendeur vend la pleine-propiété du bien immobilier tout en conservant un droit d'habitation qui lui est personnel, de tout ou d'une partie du bien, pour une durée déterminée ou indéterminée. Ce cas de figure est **excessivement rare**. Dans ce cas, seulement, la rente de base est faible mais augmente à la libération des lieux.

Quelles sont les conditions financières en viager ?

Soit l'acquéreur paie un **bouquet** (*somme au comptant pour le vendeur*) + une **rente** mensuelle

soit uniquement une **rente** mensuelle

soit uniquement un **bouquet** et **pas** de rentes (*valable uniquement pour la nue-propiété*)

Ces conditions sont déterminées dès la mise en vente du bien avec l'accord du vendeur, bien entendu.

Les avantages du système

1. Le viager permet d'acquérir un bien immobilier sans trop de formalités.
2. Selon les statistiques, la **moyenne** de paiement est de 8 ans (*il est évident que certains clients paient la rente pendant un mois et d'autres pendant vingt ans*). En principe et dans le cas de la nue-propiété, l'acquéreur paiera moins cher que lors d'un achat traditionnel avec prêt hypothécaire.
3. En cas d'achat en nue-propiété (*libre au décès*), **la charge fiscale ne vous incombe pas**.

Les inconvénients

Comme pour tout achat, **il faut payer à temps** et surtout en cas de problème financier, **IL NE FAUT PAS ATTENDRE** ; l'acquéreur a la possibilité de céder son contrat à tout moment. A défaut de réaction, l'acquéreur perdra le bien et toutes sommes payées resteront acquises au vendeur. (voir point 12)

Comment calcule-t-on une rente viagère ?

Il faut tenir compte des paramètres suivants, notamment : l'âge du ou des vendeur(s), la valeur vénale du bien, le bouquet, la localisation du bien, l'état du bien...etc... etc... **C'est tout un métier !**

Quels en sont les frais de vente ?

Ils sont identiques à tout achat immobilier. Les frais de vente sont calculés sur la valeur du bien et se règlent au départ par l'acquéreur, comme pour un achat traditionnel d'ailleurs puisqu'ils sont inclus dans le prix de vente mais le résultat est le même... c'est l'acquéreur qui paie !

Le paiement d'une rente viagère est-il toujours limité dans le temps ?

Non. La limitation est le plus souvent utilisée dans le cas de la nue-propriété (*viager libre au décès*) qui s'adresse tout particulièrement à des investisseurs et dans le cas où le vendeur serait jugé « *jeune* ». La limitation dans le temps du paiement de la rente **n'est pas une obligation légale**, c'est une convention entre parties. Toutefois, dans le cas d'une nue-propriété, lorsque l'on parle d'un paiement limité à « X » années, **SEUL le paiement de la rente est limité dans le temps PAS l'occupation qui reste à vie pour le vendeur !!!**

« une rente viagère limitée dans le temps est parfois plus élevée qu'une rente à vie. En effet, la probabilité de survie peut être inférieure à la limitation »

Une rente viagère est-elle indexée ?

Oui, tout comme les loyers ; un bien immobilier augmente de valeur d'année en année, le pouvoir d'achat diminue.

Quelles sont les garanties demandées pour pouvoir acheter en viager ?

Contrairement au prêt hypothécaire, aucune formalité particulière ne devra être accomplie. Si les revenus justifiés de l'acquéreur sont suffisants pour couvrir la rente mensuelle pour laquelle il s'engage, rien ne s'opposera à son achat.

Cependant, il faut noter que l'acquéreur ne peut pas hypothéquer le bien acquis en viager, que pour l'acquérir et/ou payer les frais de vente et/ou le bouquet, *s'il n'est pas déjà propriétaire d'un bien libre d'hypothèque*, **l'obtention d'un prêt hypothécaire est IMPOSSIBLE** étant donné que le bien vendu en viager ne pourra pas servir de garantie.

L'acquéreur devra posséder tout l'argent nécessaire pour payer les frais de vente et le bouquet.
(ne s'applique pas pour une vente viagère en nue-propriété avec bouquet et pas de rentes)

VIAGER = CORDE AU COU ?...

Pas du tout. Si un jour, l'acquéreur éprouve des difficultés de paiement ou des problèmes de couple ou s'il va vivre à l'étranger ce qui l'oblige à vendre, il peut revendre le contrat à un tiers solvable en demandant un bouquet qui lui reviendra. Le contrat sera cédé aux conditions initiales ; rien ne changera pour le vendeur.

« En viager, le temps est un allié ; le créancier sera plus âgé et le bien immobilier aura très certainement augmenté de valeur »

Que faire si l'acquéreur décède avant le vendeur ?

Depuis plus de 30 ans d'activité, ce drame n'est arrivé que deux fois. Dans ce cas, les héritiers de l'acquéreur peuvent poursuivre ou revendre le contrat aux mêmes conditions que celles énoncées dans le paragraphe précédent.

VIAGERIM, quel est notre rôle ?

- Informer, conseiller
 - accompagner l'acquéreur lors des visites
 - conclure avec lui le contrat
 - l'aider après la vente (*courriers divers, indexation, rappels, réunion, médiation, etc...*)
 - selon le souhait de chacun, rester intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur
- « nous sommes avec vous pour vous aider jusqu'au terme du contrat » - J-F Jacobs

Qui rétribue l'agence ?

L'acquéreur rétribue l'agence. En viager, comme le vendeur n'encaisse pas son capital ou peu, les frais d'agence deviennent des frais de vente et sont ajoutés aux autres frais tels que de Notaire, droits d'enregistrement, inscription hypothécaire, etc... Une documentation complète reprenant ces détails est remise ou envoyée à l'acquéreur pour chaque bien à vendre et ce, **TOUJOURS**, avant la visite du bien. De cette manière, aucune surprise !

Comment devez-vous procéder maintenant que vous savez tout ou presque ?

Posez-vous les questions suivantes...

Que recherchez-vous ?

Un bien pour vous loger ou un investissement ?

Une maison ou un appartement ou ? A Bruxelles ou ailleurs ?

De combien de chambres ?

De quel capital disposez-vous pour couvrir les frais de vente et le bouquet ?

Quelle serait le montant de la rente que vous pourriez y consacrer ?

Qui est VIAGERIM ?

Jean-François JACOBS, issu d'une famille de notaires et son épouse ont fondé cette société en 1976 en se spécialisant UNIQUEMENT dans le VIAGER. Depuis, leurs enfants, Ingrid, Alain et Nathalie les ont rejoints et VIAGERIM est devenu une entreprise familiale dont chaque membre a une mission bien précise, ce qui est, très important car pour nous, chaque client est UNIQUE. De cette manière, nous assurons un service de qualité, très personnalisé et en toute connaissance.

De plus, nous sommes fidèles au contact humain avant tout ce qui est indispensable dans ce métier.

Nous nous présentons :

Jean-François JACOBS

GERANT – Agent immobilier

s'occupe principalement de nos clients **vendeurs**

- conseil et estimation de votre bien immobilier
- accompagne les vendeurs tout au long de leur vie

TEL.02/762.35.17 jf.jacobs@proximedia.be

Jacqueline JACOBS

ADMINISTRATIVE – Agent immobilier

son épouse, vous accompagne dans toutes transactions viagères et met à votre disposition ses connaissances juridiques, son expérience en la matière et se charge notamment:

- des négociations et contractualisations
- de vous recevoir pour répondre à toutes vos questions

TEL.02/762.35.17 viagerim.jacobs@gmail.com

Alain JACOBS

AGENT COMMERCIAL

fils aîné de la maison, soucieux de votre confiance, il vous assure un suivi complet et personnalisé dans l'accompagnement de votre projet viager avec tout le professionnalisme et le sérieux qu'il a acquis, et aussi:

- d'organiser l'agenda des visites avec les candidats-acquéreurs et les accompagner
- des relations clientèles **INVESTISSEURS** de conseiller et suivre la clientèle

TEL.0495/333.743 jacobsalainviagerim@hotmail.com

Ingrid

SECRETAIRE ADMINISTRATIVE

filie aînée de la maison, présente pour vous accueillir à l'agence et être à votre écoute

- gère les appels entrants
- traite les demandes des candidats-acquéreurs

TEL.02/762.78.12

viagerim@skynet.be

Nathalie

**RESPONSABLE COMMUNICATION
& SERVICE APRES-VENTE**

filie cadette, depuis 25 ans au sein de l'agence, accompagne vendeur et acquéreur après la vente mais aussi:

- gère et développe le portefeuille de l'agence
- organise et développe les actions publicitaires
- gère la base de données clients et prospects
- développe et fidélise la clientèle
- remplace ses parents en cas d'absence

TEL.02/762.35.17

info@viagerim-jacobs.com

Comment être informé de nos nouvelles offres ?

ALERTE e-mail = PRIORITE

Inscrivez-vous aux « **alerte e-mail** » sur notre site web
et recevrez **en priorité** dans votre boîte email toutes nos nouvelles offres de viagers.
... des nouveautés chaque semaine... nos annonces en « avant-première »...

Nous restons à votre entière disposition pour toute demande d'information.

**document informatif, non contractuel, rédigé par et réservé à VIAGERIM. Toute reproduction est interdite.*



Autorité de contrôle Institut professionnel des agents immobiliers
rue du Luxembourg 16b – 1000 Bruxelles
www.ipi.be