

certivia

LE VIAGER EN TOUTE SÉCURITÉ



LES INSTITUTIONNELS AU SERVICE DU MIEUX VIVRE DES RETRAITÉS FRANÇAIS

Assurances
Crédit Mutuel

 AG2R LA MONDIALE

 **CARDIF**
BNP PARIBAS GROUP


Caisse des Dépôts
GROUPE


carac
Votre épargne le mérite

 CARCDSF


CNP
assurances

 **Crédit Mutuel**
Nord Europe

 **GARANCE**
Garants de votre
indépendance

 **Groupama**


ircantec


LA FRANÇAISE
investing together


MACIF


MAIF


Matmut


MII|EIS
BANQUE


Mutuelle
NATIONALE MILITAIRE
DEVELOPPEMENT


OCIRP


SURAVENIR
UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA


uneo

Sommaire

Le viager : une solution adaptée	4
Présentation de Certivia	6
Comprendre le viager	12
Catherine et Claude témoignent	18



Pour proposer votre bien à CERTIVIA :

Appelez le **01 44 67 50 58**
ou remplissez le formulaire sur certivia-viager.fr

LES INSTITUTIONNELS AU SERVICE DU MIEUX VIVRE DES RETRAITÉS FRANÇAIS

Afin de redonner du pouvoir d'achat aux personnes âgées propriétaires de leur logement, une vingtaine d'investisseurs institutionnels français de premier plan ont constitué les fonds viager Certivia dotés de 350 millions d'euros, pour acquérir des biens immobiliers en viager.

Cette initiative répond à 3 objectifs :

- Apporter une solution pour **pallier la baisse structurelle des revenus** des personnes âgées et améliorer leur vie quotidienne ;
- Favoriser le **maintien à domicile** des personnes âgées ;
- Stimuler et **sécuriser le marché** du viager en France par des **standards de qualité** élevés.

Certivia 1

- Lancement en 2014
- 150 Millions d'euros
- Environ 450 logements acquis entre 2015 et 2019

Certivia 2

- Lancement en 2020
- 200 Millions d'euros
- Objectif d'acquisition d'environ 600 logements

LE VIAGER : UNE SOLUTION ADAPTÉE

VENDEURS



« Grâce au viager, nous n'avons plus à nous soucier d'argent. Nous profitons pleinement de notre retraite tout en conservant notre logement et en l'adaptant à nos besoins. Nous pouvons de nouveau voyager et gâter encore plus nos enfants et petits-enfants »

« Les fonds Certivia permettent aux investisseurs institutionnels de se constituer un patrimoine immobilier résidentiel diversifié tout en s'impliquant dans la résolution d'enjeux sociétaux majeurs »

CERTIVIA



HÉRITIERS



« Grâce au bouquet, nos parents nous ont fait une donation, ce qui nous a permis de recevoir une partie de notre héritage au moment où nous en avons vraiment besoin. En parallèle, nos parents et grands-parents ont amélioré leur cadre de vie »

« Le viager a un impact positif pour notre pays et l'ensemble de la société. Il permet d'augmenter les revenus des retraités, de développer du lien social intergénérationnel et d'améliorer la qualité de vie des seniors »

LA FRANCE



Le viager, on a tous à y gagner !

LES PRINCIPES DE LA VENTE EN VIAGER

RESTER CHEZ SOI ET VIVRE PLUS CONFORTABLEMENT

La vente en viager permet au vendeur d'améliorer sa qualité de vie en transformant son capital immobilier en capital financier, tout en conservant un droit d'usage et d'habitation.

RECEVOIR UN CAPITAL IMMÉDIAT

Le jour de la signature de l'acte de vente chez le notaire, le vendeur reçoit une somme versée au comptant, appelée «bouquet». Ce montant, versé immédiatement, est net d'impôt.

PERCEVOIR UN COMPLÉMENT DE REVENU À VIE

Tous les mois, le vendeur reçoit un complément de revenu à vie, appelé «rente viagère». Véritable retraite complémentaire, cette rente est revalorisée chaque année et est, en grande partie, défiscalisée.

FAIRE DES ÉCONOMIES

De nombreuses taxes et charges de propriété ne sont plus à la charge du vendeur. Il n'a notamment plus à payer la taxe foncière et les gros travaux.

PROTÉGER SON CONJOINT

La rente viagère est réversible en totalité et sans condition au conjoint survivant.

AIDER SA FAMILLE

Grâce au capital reçu, le vendeur peut aider ses proches de son vivant en leur faisant une donation.

Un équilibre

SELON VOS BESOINS

*Plus le bouquet sera élevé,
moins le montant de
la rente sera important.
A l'inverse, si le bouquet est
modéré, le montant de la
rente sera plus élevé.*

PRÉSENTATION DE CERTIVIA

Les Fonds **Certivia** sont des fonds professionnels spécialisés créés par des investisseurs institutionnels de premier plan et déclarés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Ils ont pour objectif principal de redonner du pouvoir d'achat aux personnes âgées propriétaires de leur logement.

Certivia achète des biens immobiliers en viager occupé, ce qui permet aux vendeurs de rester dans leur logement tout en percevant un capital et un complément de revenu à vie.

Une vingtaine d'investisseurs institutionnels français

de premier plan ont investi dans les fonds viager Certivia : **les Assurances du Crédit Mutuel, AG2R LA MONDIALE, BNP Paribas Cardif, la Caisse des Dépôts, la Carac, la CARCDSF, CNP Assurances, le Crédit Mutuel Nord Europe, GARANCE, Groupama, l'Ircantec, La Française Multimmo, la Macif, la MAIF, la Matmut, Milleis Vie, la Mutuelle Nationale Militaire, l'ORCIP, Suravenir et Unéo.**

La gestion des fonds **Certivia** a été confiée à la société de gestion agréée auprès de l'AMF **La Française** aux côtés de **Renée Costes**, leader français du viager et de la nue-propriété.



ATOUTS DE CERTIVIA

Solidité financière : les investisseurs institutionnels de Certivia présentent une solidité financière très forte

Protection juridique : le contrat de vente conçu avec le Notariat répond à des standards de qualité élevés visant à sécuriser les retraités dans leurs projets viager

Accompagnement et suivi du vendeur assuré par une équipe technique et des conseillers-experts dédiés durant toute la durée du contrat viager

Transparence dans l'approche de la détermination du prix et du suivi du contrat viager

Liberté réciproque : Certivia a la liberté d'acheter ou de refuser les biens qui lui sont proposés, et le vendeur peut se tourner vers le marché pour rechercher une offre alternative

Document non contractuel

CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

Typologie de bien

Viager occupé en résidence principale uniquement

Zone géographique

Île-de-France, PACA, principales agglomérations régionales

Âge

à partir de 68 ans

OPÉRATEURS DE CERTIVIA

La gestion des fonds **Certivia** a été confiée à un groupement constitué de la société de gestion agréée auprès de l’Autorité des Marchés Financiers (AMF) **La Française** et de **Renée Costes**, leader du viager et de la nue-propriété en France. Ces partenaires ont été rigoureusement sélectionnés par les investisseurs compte tenu de leur expertise et expérience combinées uniques leur permettant de gérer et d’opérer avec efficacité des fonds viagers institutionnels.

La Française est le premier gérant de SCPI/OPCI immobilières. **Renée Costes** est le leader du viager et de la nue-propriété en France et le premier acteur à avoir mis en place des pratiques standardisées permettant de dynamiser et de nationaliser ce marché.

Deux opérateurs solides et engagés



LA FRANÇAISE
investing together

- **Expérience** : 45 ans d’investissement immobilier
- **Expertise** : 600 collaborateurs, gérant plus de 16 milliards d’euros d’actifs immobiliers, correspondant à 1 600 immeubles pour 4 millions de m² et près de 6 000 locataires, premier gérant français de SCPI/OPCI immobiliers
- **Engagement** : intégrer l’investissement durable et responsable au cœur de sa stratégie



- **Expérience** : plusieurs dizaines de milliers de viagers accompagnés
- **Expertise** : 150 conseillers-experts réalisant plus de 10 000 études viagères par an, un service juridique spécialisé unique en France, des procédures éprouvées et encadrées
- **Engagement** : permettre aux retraités français d'améliorer leur quotidien en obtenant des revenus complémentaires à vie tout en restant dans leur logement

Les garanties du N°1 du viager et de la nue-propriété en France

Le viager est une vente complexe qui nécessite l'intervention d'un expert maîtrisant les dimensions immobilière, juridique, fiscale et financière de la transaction.

Les équipes Renée Costes s'engagent à apporter le plus haut niveau de professionnalisme et de rigueur. Elles vous accompagnent et suivent votre dossier afin de trouver rapidement la solution viagère la plus adaptée à vos besoins.

Pour consulter la **charte éthique de Renée Costes**, rendez-vous sur : costes-viager.com

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE, ÉTHIQUE, INNOVATION

3 valeurs partagées par
les opérateurs de Certivia

LES ÉTAPES D'UNE VENTE À CERTIVIA

1 ÉTUDE VIAGÈRE PERSONNALISÉE

- Rendez-vous avec un conseiller Renée Costes
- Réalisation d'une étude viagère personnalisée
- Étude de l'adéquation du projet à l'offre proposée par Certivia



2 ÉTUDE DES DOSSIERS ET PRÉSENTATION AU COMITÉ D'INVESTISSEMENT CERTIVIA

- Étude approfondie des dossiers
- Critères immobiliers, financiers et sociétaux
- Sélection des dossiers



3 EXPERTISE IMMOBILIÈRE INDÉPENDANTE

- Visite du bien par un expert immobilier indépendant
- Expertise permettant de déterminer la valeur du bien



DÉLAI DE

ACCOMPAGNEMENT DES VENDEURS

4 FORMULATION D'UNE OFFRE ÉVENTUELLE AUX CRÉDIRENTIERS

- Transmission d'une offre/refus aux vendeurs
- Acceptation/refus de l'offre Certivia par les vendeurs



5 SIGNATURE DES ACTES CHEZ VOTRE NOTAIRE

- Promesse et acte de vente



6 SUIVI APRÈS-VENTE DURANT TOUTE LA DURÉE DU CONTRAT

- Paiement des rentes
- Quittancement des charges
- Service après-vente
- Suivi des vendeurs dans la durée
- Information sur le contrat viager



6 à 8 mois *



ET SUIVI DU DOSSIER

COMPRENDRE LE VIAGER

Le cadre réglementaire

- Comme toutes les ventes de biens immobiliers, une vente en viager nécessite un acte notarié. Elle exige donc l'intervention d'un notaire qui garantit le bon équilibre de la vente et se charge de l'ensemble des formalités obligatoires.
- Le contrat viager est régi par les articles 1968 à 1976 du Code civil.



Le contrat viager

- Le vendeur cède la propriété de son bien le jour de la signature de l'acte de vente.
- Le vendeur conserve un droit d'usage et d'habitation de son logement à vie.
- Le jour de la signature de l'acte chez le notaire, le vendeur reçoit un capital appelé «bouquet», sans aucune fiscalité.
- Chaque mois, le vendeur reçoit un complément de retraite à vie, la rente viagère, indexée sur l'inflation et en grande partie défiscalisée.
- Le contrat viager signé chez le notaire inclut des garanties très fortes au profit du vendeur.

Les garanties

Garantie de paiement

La vente est enregistrée par un acte authentique établi chez le notaire, qui comprend un privilège de vendeur.
Ce dispositif garantit le paiement des rentes au vendeur.

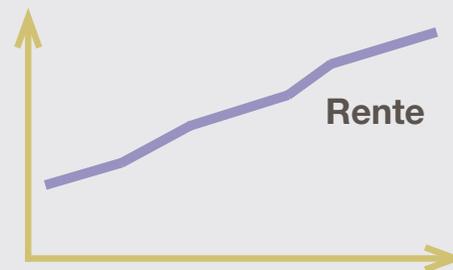
Privilège de vendeur

Clause résolutoire

Hypothèque de premier rang
(au profit du vendeur)

Garantie de maintien du pouvoir d'achat

Chaque année, à la date anniversaire du contrat, la rente est revalorisée selon l'indice des prix à la consommation, série France entière, hors tabac (INSEE). C'est la garantie de maintenir son pouvoir d'achat dans la durée.



Revalorisation de la rente en cas de libération anticipée

Le vendeur peut libérer son bien de son propre chef. Il bénéficie, en contrepartie, d'une majoration de sa rente. Le taux de cette majoration est convenu au moment de la vente et est inscrit dans l'acte notarié.
En moyenne, la rente viagère est majorée de 32% en cas de libération anticipée (source Certivia 1).



Des économies de travaux et de taxes

Le vendeur bénéficie d'économies significatives. En effet, il n'a plus que les charges courantes à payer (chauffage, électricité, eau), la taxe d'habitation, les éventuels travaux et mises aux normes des parties privatives.

À LA CHARGE DU VENDEUR

Menues réparations

Réparations d'entretien

ne relevant pas d'une décision d'Assemblée Générale (maison et/ou parties privatives)

Taxes d'habitation, d'ordures ménagères et s'il-y-a, taxe de balayage

Autres charges courantes de l'immeuble et autres charges appelées par le syndic

À LA CHARGE DE CERTIVA

Grosses réparations (Art.606 du Code civil)

Taxes foncières (hors ordures ménagères)

Réparations d'entretien, hors menues réparations

relevant d'une décision d'Assemblée Générale (parties communes) tenue après la vente

CALCULER LES ÉCONOMIES FUTURES

Votre conseiller-expert peut établir une estimation des économies que vous réaliseriez dans le cadre de la vente de votre logement en viager occupé à Certiva

Protection du conjoint

Dans le cas d'un couple vendant en viager, il est prévu la réversion à 100% de la rente viagère au profit du conjoint survivant. Cette réversion totale est gratuite et sans condition.

Les clauses du contrat CERTIVIA

Clause optionnelle de faculté d'achat

S'il le souhaite, le vendeur (crédientier) peut désigner une ou plusieurs personnes pouvant acquérir, par priorité, le bien lors de sa revente. Le bénéfice de cette clause est limité aux enfants du ou des vendeur(s).

Même dans le cas de pluralité d'enfants, la clause peut être stipulée au profit d'un seul enfant qui sera nommément désigné à l'acte et qui sera seul bénéficiaire du droit d'acquérir par priorité à tout autre acheteur. Le ou les bénéficiaires ne seront pas partie à l'acte.

Transfert de garantie hypothécaire

En cas de libération anticipée, l'acte prévoit la possibilité pour Certivia de céder le bien moyennant un transfert de garantie. Dans ce cas, une caution est souscrite auprès d'un établissement bancaire garantissant le paiement des rentes restantes. Dès la garantie obtenue, il est procédé à une mainlevée de l'inscription hypothécaire par le notaire du vendeur et Certivia pourra alors céder le bien. En pratique, pour le crédientier, rien ne change.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Le contrat de vente en viager utilisé par **Certivia** a été construit en partenariat avec le Notariat et répond aux exigences les plus strictes en termes de protection pour les vendeurs

Les avantages fiscaux

Capital reçu totalement défiscalisé

Lorsqu'il s'agit de leur résidence principale, les vendeurs ne payent aucune fiscalité sur le bouquet reçu.

Exonération de droits de succession

Les couples bénéficient d'une exonération des droits de succession entre époux sur la réversibilité de la rente. La loi TEPA (2007), exonère le conjoint (mariage) ou partenaire (PACS) survivant des droits de succession.

Rente très largement défiscalisée

La rente est imposable après un abattement défini en fonction de l'âge du/des vendeur(s).

Après 70 ans, les rentes bénéficient d'un abattement de 70%.

RÉVERSIBILITÉ DE LA RENTE VIAGÈRE

- Gratuite
- Réversion à 100%
- Réversion sans condition

RÉVERSIBILITÉ DE LA PENSION DE RETRAITE

- Onéreuse
- Entre 40 et 60 %
- Réversion sous conditions (caisse de retraite, régime...)

DE QUEL ABATTEMENT PUIS-JE BÉNÉFICIER ?

	Montant de l'abattement
Enfants 	100 000 € par enfant et par parent
Petits-enfants 	31 865 € par petit-enfant
Arrières petits-enfants 	5 310 € par arrière petit-enfant
Frères/Soeurs 	15 392 € par frère et/ou sœur
Neveux/Nièces 	7 967 € par neveu et/ou nièce

au 01/01/2020

Donation défiscalisée

Il est possible d'envisager une donation du bouquet perçu lors de la vente en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse.

L'abattement se reconstitue tous les 15 ans.

En cas de donation antérieure, ces abattements sont diminués de ceux dont le donataire a déjà bénéficié.

Récapitulatif des avantages de la vente en viager

- **Droit d'usage et d'habitation personnel à vie** : les vendeurs continuent à vivre «chez eux», sans changement dans leur quotidien, tout au long de leur vie.
- **Obtention d'un capital immédiat et d'un complément de revenu à vie.**
- **Économies significatives** : les vendeurs n'ont plus à s'acquitter de l'impôt foncier, des gros travaux et des travaux de copropriété.
- **Avantages fiscaux** : le bouquet est totalement exonéré d'impôts et la rente bénéficie d'un abattement de 70 % à partir de 70 ans.
- **Revalorisation de la rente dans le temps** : la rente est indexée chaque année à la date anniversaire du contrat selon l'indice INSEE des prix à la consommation permettant le maintien du pouvoir d'achat.
- **Garantie du paiement des rentes** : une hypothèque de premier rang est prise par le notaire le jour de la signature de la vente, ce privilège de vendeur est assorti d'une clause résolutoire, garantissant le paiement des rentes.
- **Protection du conjoint** : la rente est réversible en totalité au dernier survivant à titre gratuit et sans aucun droit de succession.
- **Majoration de la rente en cas de libération anticipée** : la rente est majorée selon un barème prévu lors de la signature de l'acte, au cas où le vendeur décide de libérer son bien de manière anticipée.

TÉMOIGNAGE

Catherine, 73 ans et Claude, 77 ans, vivent à Grasse dans les Alpes-Maritimes (06). Ils nous expliquent pourquoi ils ont choisi de vendre leur bien en viager à Certivia.



Pourquoi avez-vous opté pour la solution du viager ?

Nous ne voulions pas déménager, mais nous souhaitions faire quelques travaux d'aménagement dans notre appartement. De plus, même si nous disposons de revenus confortables au global, Catherine dispose d'une retraite relativement faible. Nous souhaitions donc qu'elle soit protégée au cas où il m'arrivait quelque chose. Le viager s'est alors imposé à nous : on pouvait rester chez nous, toucher un capital immédiat pour réaliser nos travaux et bénéficier d'un revenu complémentaire à vie pour améliorer notre quotidien et protéger Catherine dans la durée.

Comment s'est passée la vente de votre bien à Certivia ?

Au cours du premier rendez-vous, Arnaud, notre conseiller-expert, a étudié notre situation afin de nous orienter au mieux. Ses explications ont été très claires et nous avons pu poser toutes nos questions. Nous avons alors souhaité proposer notre bien à Certivia, un investisseur sérieux et rassurant. Un expert immobilier indépendant de la Chambre des Notaires est venu évaluer notre bien, garantissant ainsi une vente au prix juste. Certivia nous a ensuite fait une proposition qui correspondait à nos attentes. Notre conseiller-expert était présent à chaque étape et la vente s'est déroulée très simplement avec l'accompagnement de notre notaire.



98%

des vendeurs Certivia sont satisfaits de leur opération

(Enquête annuelle 2019 Certivia 1)

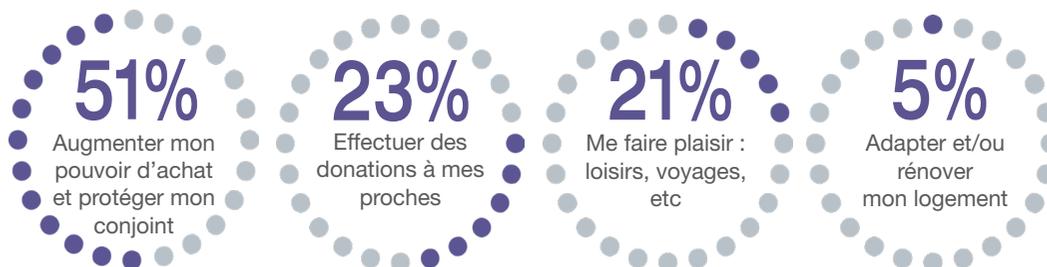
Êtes-vous aujourd'hui satisfaits d'avoir vendu votre bien à Certivia ?

Nous sommes très satisfaits. Nous avons obtenu un capital de 100.000 € qui nous a permis de faire des travaux, de nous reconstituer une épargne de sécurité et de gâter nos proches. Nous recevons un complément de revenu tous les mois de 508 € et, point non négligeable, nous économisons désormais la taxe foncière et les travaux de copropriété. Avec Certivia, l'accompagnement ne s'arrête pas à la vente, puisque Arnaud, notre conseiller-expert, est toujours à nos côtés et disponible si besoin.

RETOUR D'EXPÉRIENCE CERTIVIA 1

UN IMPACT SIGNIFICATIF

Pourquoi avez-vous vendu à Certivia ?



Contribution sociétale

- + de **550 retraités** de 70 à 92 ans ont trouvé une solution
- + de **150 communes** de France concernées
- + **57% de pouvoir d'achat** : rente moyenne de 1020 € / mois
- + **156% de sécurité financière** : bouquet moyen de 78 000 €
- + **32% de majoration** de la rente en cas de départ en maison de retraite
- **Maintien à domicile**
- **Sécurisation de l'habitat** grâce à la réalisation de travaux

JE SOUHAITE UNE ÉTUDE PERSONNALISÉE, GRATUITE ET SANS ENGAGEMENT

Nom : Prénom :
Adresse :
Code postal : Ville :
Téléphone : Portable :
Mail :
Date de naissance Madame : Monsieur :

Coupon à retourner à :
Certivia Viager, 84 rue de Lévis - 75017 Paris

Les informations de ce formulaire seront traitées par Certivia / Renée Costes. Conformément à la loi «informatique et liberté» du 6 janvier 1978 modifiée, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de suppression ou de rectification des informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit, contactez Certivia.

certivia

LE VIAGER EN TOUTE SÉCURITÉ

Demandez une étude personnalisée
GRATUITE et SANS ENGAGEMENT

01 44 67 50 58
contact@certivia-viager.fr

certivia-viager.fr

