

■ LE CONSEIL D'AZNAR & CIE

Vendre sa villa pour en acheter une autre: une opération complexe

Comment financer la construction d'un nouveau bien immobilier avant même d'avoir vendu son logement actuel? Cela n'est pas si simple: une bonne partie des fonds propres est en effet immobilisée dans le premier bien et cet argent n'est disponible qu'une fois la vente conclue. Confronté à ce problème et pour trouver la solution adéquate, Claude Frei a sollicité Frédéric Malgioglio, directeur de vente chez Aznar & Cie.

- Claude Frei, quel était votre projet?

- Nous voulions vendre notre villa familiale - pour laquelle nous avons trouvé un acheteur - et en construire une nouvelle sur la même parcelle. Avec mon épouse, nous souhaitons vivre dans une maison Minergie-P. Du point de vue financier, nous ne savions pas par quel bout nous y prendre, si ce n'est d'envisager une vente à terme, mais qui posait certains problèmes. Sans l'expérience professionnelle et l'habileté de Frédéric Malgioglio à jongler avec les diverses situations et son suivi de A à Z du dossier, nous n'y serions tout simplement pas arrivés. Et pourtant, je connais bien le monde de l'immobilier: Je suis le porte-parole de Systeo, une PME suisse romande qui propose des logiciels ERP, entre autre, aux Régies immobilières. J'ai co-fondé la start-up Tayo, une plate-forme de gestion immobilière. Mais l'informatique, c'est une chose, la gestion financière des biens immobiliers, c'en est une autre...

- Frédéric Malgioglio, qu'avez-vous proposé à votre client?

- Les acheteurs se sont acquittés de la totalité du prix de la villa et le couple Frei a pu rester locataire pendant le temps de la construction. Des fonds propres ont donc été dégagés pour financer la nouvelle maison. Pour ce faire, j'ai sollicité le même organisme de financement pour l'acheteur et le vendeur, en lui démontrant qu'un groupe travaillait en toute cohérence sur le projet. Concrètement, il s'agissait de convaincre la banque de prendre le risque de financer l'acquéreur pour son bien, d'accepter le crédit de construction sur le futur logement et enfin de valider l'entier de la transaction. Les principales difficultés de l'opération ont été la coordination et le timing entre les deux familles, la banque et moi-même. Dans ce genre de démarches, nous sommes là pour absorber le stress des clients; saviez-vous que les deux principales causes de divorce sont les préparatifs du mariage et l'acquisition d'un bien immobilier?

- Claude Frei, comment s'est déroulée la transaction?

- De manière admirable, à tel point que je recommande régulièrement Aznar & Cie à mes connaissances! La présence de Frédéric Malgioglio, avec ses explications détaillées et ses compétences acquises depuis de nombreuses années, a été essentielle. Mais aussi la confiance entre nous tous,



Famille Frei et Famille Molnarfi avec M. Frédéric Malgioglio.

architecte (Mentha Rosset) y compris, car des montants importants étaient en jeu! Notre conseiller financier nous a persuadés de faire un emprunt plus important que le crédit de construction devisé, ce qui au final s'est avéré judicieux. Grâce aux consolidations partielles (à chaque échéance se crée un crédit hypothécaire), nous ne déboursions mensuellement pas plus qu'auparavant. Et comme ce sont les établissements financiers qui rémunèrent le travail d'Aznar & Cie, nous n'avons pas eu de frais supplémentaires. Il est déjà assez compliqué de faire construire une maison, donc pouvoir se reposer sur un conseiller compétent constitue un précieux privilège! ■

Véronique Stein

Aznar & Cie

GE: Route de Thonon 61 - 1222 Vésenaz - Tél.: +41 (0)22 827 19 19
VD: Rue de l'Industrie 58 - 1030 Bussigny - Tél.: +41 (0)21 925 72 95