



Lancement de CERTIVIA, fonds viager innovant porté par la Caisse des Dépôts et un groupe d'investisseurs institutionnels



Paris, le 9 septembre 2014 – La Caisse des Dépôts, CNP Assurances, Suravenir, AG2R LA MONDIALE, Groupama, Maif, le groupe Macif, le groupe Crédit Mutuel Nord Europe et Unéo annoncent le lancement de CERTIVIA, fonds dédié à l'achat et à la gestion de biens immobiliers en viager. Le projet poursuit deux objectifs : améliorer le pouvoir d'achat des retraités propriétaires d'un bien immobilier, stimuler et sécuriser le marché du viager en France en appliquant des standards de qualité élevés.

CERTIVIA achètera des biens immobiliers en viager occupé, ce qui permettra aux vendeurs seniors de rester dans leur logement tout en percevant un complément de revenus, grâce au versement d'un capital appelé bouquet, et de rentes leur vie durant. Doté initialement de 120 millions d'euros, le fonds pourrait par la suite atteindre jusqu'à 150 millions d'euros.

La gestion de CERTIVIA a été confiée à la société de gestion La Française REM aux côtés de la société Renée Costes Viager, leader du viager en France. Ces partenaires ont été sélectionnés à la suite d'une procédure de mise en concurrence.

Projet innovant porté par la Caisse des Dépôts et des investisseurs institutionnels de référence, CERTIVIA apporte une solution permettant de mobiliser le patrimoine immobilier des personnes âgées, afin de pallier la baisse anticipée de leurs revenus, tout en favorisant leur maintien à domicile. Il vise également à dynamiser le marché du viager, encore insuffisamment développé à ce jour, alors qu'il constitue une solution qui peut contribuer à répondre aux enjeux du vieillissement de la population.

Le viager : pourquoi ?

Le projet repose sur les constats suivants :

- Le vieillissement de la population française : 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 ;
- La tendance à la diminution relative des revenus observée chez les personnes âgées devant faire face à des dépenses supplémentaires ;
- 72 % des personnes âgées de plus de 70 ans sont propriétaires de leur résidence principale ;
- L'impossibilité pour la famille de loger les ascendants compte tenu des prix de l'immobilier.

En quoi la création de CERTIVIA est-elle une innovation ?

Dans un viager classique, l'acquéreur est un particulier. Dans le cas de CERTIVIA, c'est le fonds (« le débirentier ») qui achète les biens et qui verse à la personne âgée (« le crédirentier ») un bouquet et des rentes sa vie durant. Avec CERTIVIA, il n'existe donc plus de face à face entre deux personnes physiques, situation qui peut créer des blocages tant du côté des vendeurs que des acquéreurs. L'arrivée d'un acteur institutionnel tel que CERTIVIA sur le marché du viager permettra donc de stimuler et d'accompagner le développement du secteur.

Quels sont les atouts de CERTIVIA ?

Pour le crédirentier :

- **Solidité financière** : la personne âgée qui vendra son bien aura la garantie de percevoir ses rentes eu égard à la solidité financière des investisseurs de CERTIVIA.
- **Transparence** dans l'approche, la détermination du prix et le suivi du contrat viager.
- **Protection juridique** : le contrat de vente répondra à des standards de qualité élevés visant à sécuriser la personne âgée dans son projet de viager. Les modalités de protection seront contractualisées de manière précise et exhaustive dans l'acte de vente.
- **Accompagnement et suivi** de la personne âgée assurés par une équipe technique et des conseillers dédiés.

Pour le développement du marché du viager :

- **Amélioration et homogénéisation des pratiques de marché** grâce à la présence d'investisseurs institutionnels de référence et l'application de standards de qualité élevés.
- **Meilleure compréhension du viager et transparence accrue** grâce à la diffusion d'informations relayées par le réseau des notaires.
- **Stimulation du marché et développement du volume d'opérations viagères** liés à l'effet d'entraînement d'un projet à l'initiative de la Caisse des Dépôts et soutenu par des investisseurs institutionnels de référence.

Pour les investisseurs :

- **Constitution d'un portefeuille de plusieurs centaines de biens permettant une mutualisation des risques.**
- **Un placement éthique, socialement responsable** délivrant un couple rendement-risque attractif dans la durée.

Quelle différence avec les autres formes existantes de fonds viager ?

CERTIVIA est le premier fonds :

- rassemblant des investisseurs exclusivement institutionnels ;
- doté d'une enveloppe d'investissement sans équivalent sur ce marché.

Investisseurs	<p>Caisse des Dépôts (22 M€) CNP Assurances (20 M€) Suravenir (20 M€) AG2R LA MONDIALE (10 M€) Groupama (10 M€) Maif (10 M€) Groupe Macif (10 M€) Groupe Crédit Mutuel Nord Europe (10 M€) Unéo (8 M€)</p> <p>= 120 M€</p>
Type de structure	<ul style="list-style-type: none"> • Forme juridique : Société d'investissement professionnelle spécialisée, sous forme de SA à conseil d'administration • Gestion déléguée auprès d'une société de gestion de portefeuille agréée
Organisation envisagée des closing	<ul style="list-style-type: none"> • 1^{er} closing : 09/09/2014 • 2^e closing permettant d'accueillir de nouveaux investisseurs : 31/03/2015
Zone géographique des biens	<p>France métropolitaine :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ile-de-France et agglomérations de la région Provence Alpes Côte d'Azur (90 % du portefeuille) • Lyon (5 %) • Autres grandes agglomérations (5 %)
Type de viager	Viager occupé
Débirentier	CERTIVIA
Crédirentier	Particuliers âgés de plus de 70 ans et propriétaires de leur bien
Gestion de CERTIVIA	Déléguée à La Française REM (société de gestion de portefeuille agréée) associé à Renée Costes Viager (leader du viager en France) qui seront chargés de sélectionner, d'acquérir, de gérer et de revendre les biens
Type de biens	Appartements en copropriété (90 % du portefeuille) et maisons individuelles (10 % du portefeuille)
Nombre de biens	Environ 400
Type de versements	Bouquet + rentes
Période d'acquisition des biens	CERTIVIA investira sur une période d'acquisition de 5 ans pour constituer son portefeuille de biens
Durée de vie de CERTIVIA	25 ans, avec possibilité de prorogations successives

	pouvant aller jusqu'à 30 ans
Table de mortalité	Table d'expérience de Renée Costes Viager
Revente des viagers	Le bien est revendu au prix du marché à la libération des biens par les crédirentiers. Le fonds n'a pas vocation à conserver les biens à des fins locatives.
Modalités particulières de protection des crédirentiers	
Prix de vente du bien	Transparence, notamment sur les modalités de détermination de la valeur du bien, de répartition entre bouquet et rente et d'indexation de la rente.
Répartition des travaux et charges entre crédirentier et débirentier	Le crédirentier est tenu aux charges courantes, aux réparations d'entretien et au règlement de la taxe d'habitation. CERTIVIA prendra en charge les gros travaux et la taxe foncière.
Libération anticipée du logement	Seul le crédirentier peut renoncer à son droit d'usage et d'habitation. Les rentes perçues seront alors majorées conformément aux règles fixées dans l'acte de vente.
Disposition au profit des héritiers	Au profit d'un bénéficiaire éventuellement désigné par le crédirentier dans l'acte de vente qui pourra, s'il le souhaite, acquérir le bien au prix du marché.
Déontologie	Le Groupement La Française REM/Renée Costes Viager adhère à une charte éthique et déontologique visant à protéger le crédirentier.
Point de contact avec CERTIVIA	Numéro dédié à la disposition des vendeurs potentiels : 01.44.67.50.58 Site internet : www.certivia.fr

Contact presse Certivia

Agence Shan- Caroline Babouillard – caroline.babouillard@shan.fr - (+33) 1 44 50 58 72

Contacts presse Co-investisseurs

Groupe Caisse des Dépôts – Cheida Kechavarzi - cheida.kechavarzi@caissedesdepots.fr - (+33) 1 58 50 11 81
 [@CaissedesDepots](https://twitter.com/CaissedesDepots)

CNP Assurances – Tamara Bernard / Malek Prat – servicepresse@cnp.fr – (+33) 1 42 18 86 51

Suravenir – Mathieu Lanton - mathieu.lanton@suravenir.fr – (+33) 2 98 34 68 17

AG2R LA MONDIALE – Mélissa Bourguignon – Melissa.BOURGUIGNON@ag2rlamondiale.fr – (+33) 1 76 60 90 30

Groupama – Caroline Le Roux - Caroline.Le-Roux@groupama.com – (+33) 1 44 56 76 40

Maif – Sylvie Le Chevillier - sylvie.le chevillier@maif.fr – (+33) 5 49 73 75 60 / Garry Menardeau - garry.menardeau@maif.fr – (+33) 5 49 73 75 86

Groupe Macif – Julie Terzulli – jterzulli@macif.fr – (+33) 1 55 31 62 67

Groupe Crédit Mutuel Nord Europe - Pascaline Dickler - pascaline.dickler@cmne.fr / (+33) 3 28 03 68 96

Unéo – Hakim Ghachou - h.ghachou@groupe-uneo.fr / (+33) 1 45 69 37 23