

LE SPÉCIALISTE DE LA VENTE À SOI-MÊME

En 2018, SEVENDREÀSOIMÊME réunit au sein d'un groupe unique un réseau d'agences immobilières, d'intermédiaires en opérations de banque, de services de gestion de sociétés immobilières et de conseil en gestion de patrimoine. L'objectif ? Réinventer l'opération connue sous le nom de « vente à soi-même ». Rencontre Alexis Vincent-Castelli avec les observations de Maître Jean-Pierre Desideri, respectivement Président et avocat du groupe.



Alexis Vincent-Castelli



Informations Entreprise : Quel est le principe de la vente à soi-même ?

Maître Jean-Pierre Desideri :

La vente à soi-même a longtemps été très pratiquée notamment par les notaires, avant de tomber en désuétude progressivement. Aussi appelée OBO (Owner Buy Out), elle peut se définir comme l'opération consistant pour un propriétaire à créer une société qui va racheter son bien immobilier en finançant cette acquisition par un crédit. Le bien est alors loué à son ancien propriétaire ou à un tiers, avec les loyers en résultant pour rembourser le crédit immobilier souscrit par la société. Elle permet principalement aux propriétaires d'un bien immobilier d'obtenir des liquidités après que la société ainsi constituée lui ait payé le prix de la vente. Pour résumer, la vente à soi-même consiste pour un propriétaire à monétiser un bien immobilier.

Alexis Vincent-Castelli :

L'objectif principal de cette opération est de permettre à un propriétaire de se donner les liquidités nécessaires pour entreprendre, pour acquérir ou sauver une entreprise, pour se réorienter professionnellement, ou encore au service de tout autre besoin de financement tel que les études ou l'établissement professionnel de ses enfants.

Historiquement, la France est un pays de propriétaires, au contraire d'autres pays plutôt tournés vers le commerce. La conséquence ? Il existe au sein de l'hexagone un incroyable patrimoine immobilier, mais a contrario, peu de liquidités pour financer les entreprises. Cette observation est d'autant plus vraie avec la crise actuelle.

Sous cet éclairage, la vente à soi-même apporte bien des avantages, que ce soit du point de vue individuel des propriétaires ou du point de vue collectif de l'économie française. Aujourd'hui, le groupe sevendreaosimeme se donne la mission non pas seulement de donner à des propriétaires les moyens financiers de leurs projets, mais aussi de contribuer à redynamiser l'économie française.

Actuellement notre pays accuse 3000 milliards d'euros de dettes. En même temps, le patrimoine immobilier des Français est estimé à 4000 milliards d'euros. Fort heureusement, il s'avère donc que le patrimoine immobilier privé des français est encore largement supérieur à la dette publique.

De cette logique, notre objectif est de contribuer au regain économique de notre pays, et d'offrir aux français les moyens de rebondir.

Chiffres clés

- 3 millions d'euros de chiffre d'affaires prévisionnel pour 2022 (soit + 300 % par rapport à 2021)
- 6%, le taux de rémunération de la vente à soi-même « Premium » avec garantie de régularité fiscale
- 8 agences et bureaux en France
- 50 collaborateurs salariés et agents commerciaux indépendants
- 21 millions de propriétaires immobiliers en France constituant le marché de la vente à soi-même
- 90 milliards d'euros de volume annuel estimé en successions immobilières en France constituant pour partie le marché de la vente à soi-même
- 3 000 milliards d'euros de dette publique en France
- 4 000 milliards d'euros, la valeur estimée du patrimoine immobilier des français

I.E : Quelle est la valeur ajoutée de votre entreprise ?

Alexis Vincent-Castelli :

Comme nous l'avons expliqué, cette opération existe déjà depuis très longtemps. Nous l'avons totalement réinventée en innovant pour la personnaliser et surtout pour la sécuriser.

Nous proposons à nos clients un ensemble de services, qui à ce jour, s'avèrent parfaitement nouveaux et exclusifs sur le marché.

Cela commence initialement par la proposition de toutes les configurations envisageables compte de tenu de chaque situation particulière et une étude pluriannuelle de la faisabilité financière de chacune d'elle, desquelles il est possible de déduire l'architecture personnalisée qui sera finalement retenue. A la suite de quoi, le traitement du dossier inclut la recherche du meilleur crédit immobilier, la personnalisation des statuts de la société, et dès après la réception authentique de la vente par un notaire, les conseil requis pour la meilleure gestion des disponibilités financières en résultant. À cet ensemble initial de services, s'ajoute ensuite un suivi dans la durée de l'opération avec des frais de gestion collective optimisés la rendant beaucoup plus compétitive que dans le cadre

d'une gestion individuelle. Dans cet ensemble de services, le configurateur exclusif qui a été créé pour nos clients leur offre, grâce à un tableau de bord pluriannuel, une visibilité et une prévisibilité financière y incluant ses frais en tous leurs détails avec une transparence qui n'a jamais existé antérieurement.

Maître Jean-Pierre Desideri :

Les immeubles sont par nature immobiles avec les inconvénients mais aussi les avantages de l'immobilité. Il n'est donc jamais neutre de transformer un immeuble en argent. Le notaire chargé de recevoir la vente ne manquera jamais de les conseiller et si nécessaire de les mettre en garde. Cependant, d'un point de vue juridique et financier, il est absolument indispensable que les clients ne soient pas abandonnés à eux-mêmes aussitôt après la réception de la vente par le notaire, comme tel a toujours été le cas par le passé. Il importe notamment que la gestion de la société créée à cet effet soit assurée de manière parfaitement régulière, tout au moins pendant la longue durée du crédit immobilier dont il résulte un endettement. Concrètement, cela impose que le service rendu doit inclure une gestion professionnelle de la société. Sans quoi les risques financiers et également fiscaux sont considérables.



I.E : Sécurisation et personnalisation, leviers indispensables d'une vente à soi-même réussie ?

Alexis Vincent-Castelli :

Nous proposons un service totalement nouveau à nos clients car il n'inclut plus seulement la conclusion initiale de l'opération, mais aussi son suivi professionnel dans la durée, avec la possibilité en résultant pour nous de promettre par contrat à nos clients une garantie de parfaite régularité fiscale qu'aucun autre professionnel n'a jamais proposé.

Notre offre constitue de ce fait une véritable innovation patrimoniale. Cela sans même évoquer ses avantages considérables concernant la transmission successorale des biens immobiliers, avec la possibilité d'assurer la paix des familles y compris

sur plusieurs générations, parce que les statuts d'une société constituent un instrument juridique infiniment plus performant qu'un testament ou qu'une donation. Accessoirement à tous ses avantages, la vente à soi-même permet d'organiser par avance ou de partager la succession d'un immeuble avec un coût fiscal d'environ 7,5 % qui est celui des « frais de notaires » en lieu des droits de succession dépassant rapidement 20 % et pouvant atteindre 60 %. Ce avec la possibilité essentielle de surcroît de préfinancer ce coût fiscal pour ne pas en léguer la dette à ses héritiers ou ses ayants-droit souvent contraints de vendre dans la précipitation pour les payer. Comme indiqué, nous garantissons la régularité fiscale des ventes à soi-même que nous acceptons d'organiser.



I.E : Quels sont vos perspectives ?

Alexis Vincent-Castelli :

Notre société vit une véritable révolution culturelle par laquelle la propriété des biens a vocation à être remplacée par l'allocation de services en remplacement, incluant non pas seulement la jouissance des biens, mais également une multitude de services complémentaires dont certains n'attendent encore que d'être inventés. Aujourd'hui, c'est l'usage et

non plus la propriété qui fait sens. Notre société de propriétaires a vocation à être remplacée par une société de locataires avec quantité d'avantages individuels et collectifs en résultant.

La vente à soi-même s'inscrit dans ce mouvement de fond qui n'est pas une simple mode. Nous évoluons d'un modèle socio-économique à un autre, et notre entreprise s'inscrit dans le cadre de cette transformation.