

Chez Aznar & Cie, les clients sont choyés!

Spécialiste en hypothèque, mais aussi en prévoyance et planification, Valéry Chantepy a récemment rejoint Aznar & Cie pour développer l'antenne vaudoise, dans le canton où il réside. Après quinze ans passés au sein de grandes compagnies d'assurance, ce conseiller financier, diplômé fédéral IAF, souhaitait trouver une entreprise à taille humaine, où une véritable attention soit accordée à chaque client.

- Qu'est-ce qui vous a conduit chez Aznar & Cie?

- La première rencontre avec Jean-Marc a été décisive, car nous avons immédiatement été sur la même longueur d'onde et partagé une vision similaire de notre métier. Comme l'a dit mon collègue Frédéric Malgioglio dans un article précédent (Le Journal de l'Immobilier n° 32, du 18 mai 2022), c'est avant tout l'humain et la construction d'une histoire commune qui comptent. La manière de fonctionner de la structure familiale Aznar & Cie m'a séduit. Les clients ont toujours les mêmes interlocuteurs, disponibles en tout temps. Il m'arrive souvent de répondre à des messages tard dans la soirée ou durant le week-end, car je sais à quel point les quinze jours de l'acquisition sont intenses - et parfois angoissants - pour les futurs propriétaires. Une foule de questions surgissent et il est important que le conseiller en financement soit présent à leurs côtés. Ce sont dans ces conditions seulement que la confiance peut s'établir. Chez Aznar & Cie, le contact personnel va de pair avec les compétences, le professionnalisme et le suivi.



Valéry Chantepy.

- Vous insistez sur le fait que le taux hypothécaire ne devrait, dans bien des cas, pas être le critère décisif. Donation, succession, risque, etc. sont à prendre en compte. Qu'entendez-vous par là?

- L'acquisition d'une maison ou d'un appartement - tout comme le mariage ou la constitution d'une famille - devrait être le point de départ d'une analyse sur sa propre situation, présente et future. Nos conseillers sont là pour aider les clients à faire les bons choix en matière financière. Un courtier peu aguerris ou un algorithme, qui vous indique le taux le plus bas mais omet d'autres aspects, va droit dans le mur. Par exemple, si vous vivez en concubinage, il est important de savoir qu'en cas de décès de l'un des concubin(e)s, la situation peut s'avérer compliquée. Il n'est pas toujours évident de conserver son bien. En outre, très peu de gens savent ce qu'ils toucheraient en cas d'invalidité ou de décès du conjoint. Qu'en sera-t-il au moment de la retraite? Quel serait l'impact d'un retrait sur sa prévoyance en fonction de la caisse de pension? Souhaiter-on confier son argent épargné à une compagnie cotée ou non? Effectuer des placements? Quelle est la protection proposée contre les risques? Quels sont les impacts du montant de l'hypothèque et du taux sur la fiscalité? Que se passe-t-il s'il y a vente avant terme (divorce ou autres)? Tant de questions primordiales, qui méritent d'être examinées en détail par le conseiller en financement!

- Selon vous, le calcul de la tenue des charges à la retraite arrive de manière trop tardive en Suisse. Pourquoi?

- Les institutions financières ne l'établissent qu'après 50 ans et pour certains, seulement en cas de retrait LPP. Il faudrait le faire bien avant. Dans la majorité des pays, la totalité de l'emprunt est remboursé en 20 ou 25 ans, donc ce problème ne se pose pas. En Suisse, l'amortissement du deuxième rang est rarement suffisant pour pouvoir subvenir à ses frais au moment de la retraite. Il faut donc anticiper l'épargne et la préparer, si possible dès 40 ans. Surtout avec les taux qui montent. Une étude récente souligne que de nombreux Suisses auront du mal à conserver leur maison, faute d'avoir anticipé la hausse des taux. De plus, l'objectif de la loi - avec des rentes à 60% - n'est que rarement atteint. Les caisses de pension ont calculé que nous serions en réalité 10% en-dessous de cette valeur à la retraite. Dès lors, trois principales solutions s'offrent aux clients: l'épargne bancaire (placement régulier ou compte épargne simple), la constitution d'un troisième pilier A ou B et le rachat LPP. Les trois options présentent des avantages et des inconvénients, selon le profil de chaque personne/ménage, son âge, ses objectifs, sa fiscalité, etc. Il s'agit donc de les étudier et de choisir en connaissance de cause.

- Vous portez aussi l'attention sur le fait qu'une partie de l'épargne sert, ou servira, à la rénovation énergétique de son logement. Pouvez-vous nous en dire davantage?

- Le formulaire CECB (Certificat énergétique cantonal des bâtiments), obligatoire pour les ventes dans le canton de Vaud, va devenir la norme en Suisse. Selon l'étiquette-énergie (A, B et C), certains établissements bancaires octroient des rabais sur les taux. En outre, la plupart des cantons reconnaissent les travaux de rénovation qui sont, par conséquent, déductibles fiscalement. Dans les prochaines années, l'énergie et le développement durable vont devenir primordiaux au moment de choisir son bien immobilier et de le faire financer. Sans oublier que tout ce que vous ne dépensez pas en énergie, vous le consacrez à l'épargne personnelle. La boucle est ainsi bouclée. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN

Aznar & Cie

GE: Route de Thonon 61 - 1222 Vézenaz - Tél. +41(0)22 827 19 19
VD: Chemin de Pallin 6 - 1009 Pully - Tél. +41(0)21 925 72 95
VS: Tél. +41(0)27 485 42 09