



## UN MILLION D'EUROS POUR SORTIR D'UN RÉMÉRÉ

**V**oici un cas intéressant de réméré. Rappelons en préambule que le nom officiel du réméré est « Vente avec faculté de rachat ». Un changement d'appellation qui ne change rien à la chose. Rappelons ce qu'il en est.

Un professionnel ou un particulier est dans une extrême détresse financière. Tout crédit lui est refusé. Mais ce professionnel ou ce particulier a la certitude qu'une rentrée d'argent va survenir à terme, qu'un contrat va être signé, que la réponse à un appel d'offres sera positive.

Il possède par ailleurs un bien immobilier. Il peut le vendre à un investisseur, à 60 % de sa valeur, et se refaire une santé avec la trésorerie dégagée. Il sera alors à même d'attendre l'instant où il pourra encaisser la rentrée d'argent prévue, tirer le meilleur

du contrat en perspective ou bien bénéficier de la réponse positive à l'appel d'offre présenté.

Situation rétablie, quelques années plus tard, le particulier ou le professionnel pourra faire jouer « la faculté

Le réméré date du XVIII<sup>e</sup> siècle. Talleyrand l'évoque dans ses mémoires.

Ce pourrait être ses lettres de noblesse. Pourtant le réméré a plutôt mauvaise presse. À tort. C'est le

du capital suffisant pour faire jouer l'option de rachat, le bien immobilier en question reste en la possession pleine et entière de l'investisseur. À 60 % de sa valeur nominale. Tel le veut le contrat de la vente à réméré. En principe. Soulignons : en principe.

Dans la réalité, en tout cas lorsqu'intervient le cabinet Ailleau-Bougardier, une transaction est toujours négociée qui apporte une contrepartie substantielle au professionnel ou au particulier qui se trouve pris en défaut de paiement.

En résumé une vente à réméré peut être « la solution » pour sortir d'une crise financière sans autre issue. Mais elle doit toujours être subordonnée à une étude approfondie de la situation de l'intéressé, en veillant à ce qu'il ait

**REVENONS  
SUR LE BON  
USAGE  
DU RÉMÉRÉ**  
LIRE CI-CONTRE

de rachat » et racheter ledit bien immobilier au même prix qu'il l'avait vendu.

Dans l'intervalle, un loyer (toujours élevé, il faut le savoir) est versé au nouveau (et en principe momentanément) propriétaire du bien immobilier.

mauvais usage qui en est fait par certains, qui est à déplorer

À tort, il lui est reproché d'être sans nuances dans la mesure où si vous ne payez pas vos loyers ou bien si, à l'échéance, vous ne disposez pas

## UN MILLION D'EUROS POUR SORTIR D'UN RÉMÉRÉ

*Suite de la page Une*

toutes les chances de remplir le contrat qu'il va signer. Dans le cas contraire, il est impératif qu'il s'abstienne.

Venons-en maintenant au cas qui nous intéresse. Estelle Bergot, 55 ans, est à la tête d'un cabinet d'avocats de la région lyonnaise. Sa fille, Hortense, élève seule ses deux enfants : Louis, huit ans, et Sylvianne, cinq ans.

Hortense a été mariée à un jeune homme, Richard Lomé, cultivé, charmant, mais de caractère des plus légers. Incapable de gagner sa vie et celle de sa famille.

### **Un mari dépensier**

Hortense tenait de sa propre famille une belle demeure, avec jardin, à Tassin-la-Demi-Lune, dans les environs chics de Lyon. Richard voulait la vendre pour aller vivre en centre-ville... et dégager du cash pour ses folles dépenses. Hortense s'y refusait.

Richard chercha une parade. Il réussit à la persuader de vendre la demeure selon la formule à réméré. Autrement dit avec la faculté de racheter un jour la propriété, au prix même où elle avait été vendue.



**La vente d'un ou deux vignobles en Bourgogne permettra à Estelle Bergot de rembourser un crédit hypothécaire d'un million d'euros. Crédit qu'elle a utilisé pour faire jouer « la faculté de rachat » d'un réméré et, de ce fait, conserver une demeure dans sa famille. Sur notre document : des vignes en Bourgogne avec, en fond, le château de Clos Vougeot. Photo d'archives © fotolia - Gilles Oster.**

La vente à réméré se fit à bon prix : 950 000 euros. Avec un loyer à verser à l'investisseur de 90 000 euros par an (7 500 euros par mois).

L'ennui est venu de ce que le mariage d'Hortense avec Richard n'a pas résisté aux fantaisies financières du mari. Après la séparation, c'est Estelle, la maman, qui a dû faire face au passif laissé par son gendre.

Estelle Bergot a alors conçu, avec le concours du cabinet Ailleau-Bougardier, le montage suivant. Elle a créé une Société Civile Immobilière, la SCI Bergot. Avec pour associée à 99 %, sa fille Hortense.

Estelle Bergot sollicite et obtient un cré-

dit hypothécaire d'un million d'euros qui sera porté sur le compte de la SCI. Ce crédit sera *in fine*, à cinq ans. Il va permettre de faire jouer la faculté de rachat de la demeure de Tassin-la-Demi-Lune.

### **Remboursement anticipé**

Seuls les intérêts seront acquittés pendant la durée du prêt. Soit un peu plus de 4 000 euros par mois (nettement moins que les loyers mensuels du réméré, 7 500 euros). Un remboursement qui ne posera pas de problèmes à Estelle eu égard aux revenus que lui procure son cabinet.

Estelle Bergot rem-

boursa par anticipation le capital (un million d'euros). Elle sait déjà comment : elle possède trois vignobles en Bourgogne qui produisent des vins de grande qualité, au goût rappelant les Montrachet ou les Clos Vougeot. Elle vendra un ou deux de ces vignobles dont le produit servira donc à rembourser le capital qui a permis de sortir du réméré.

En garantie, Estelle Bergot a proposé la demeure qui abrite tout à la fois ses bureaux et sa résidence principale. Valeur estimée : 2 200 000 euros.

Voilà une fin heureuse pour un réméré qui eut pu avoir des conséquences lamentables. ■

**Sa passion pour les vins l'amène à créer un site Internet où les œnologues amateurs pourront investir, avec pour rémunération des bouteilles de vin de qualité. Original, non ?**

*Photos d'archives. © fotolia - 5second.*

**E**ncore une vie pleine d'imprévus ! Encore une vie que le crédit hypothécaire va contribuer à transformer. Andrea Ruyter a débuté par de brillantes études : agrégée d'histoire et école supérieure de commerce. La culture et le concret. Difficile de faire mieux.

Avec de tels diplômes, personne ne s'étonnera qu'Andrea Ruyter se soit rapidement élevée dans le métier qui s'est offert à elle. « Offert » parce qu'il a fallu un joli concours de circonstances pour qu'elle y entre : la lointaine relation d'un ami de son père qui lui a tout juste entrouvert la porte d'une des sociétés de publicité les plus importantes de la planète. Bien faible opportunité !

### **En veille de chance**

Mais à 27 ans, Andrea était aux aguets. Elle était en veille de chance. Et elle n'a pas raté celle qui se présentait.

Paris, Boston et Londres. Andrea passe de la création au marketing. Elle déroule une carrière où elle sait s'imposer avec un sens certain des relations humaines. Elle dispose évidemment



# **AFIN DE SATISFAIRE UNE PASSION POUR LES VINS**

de revenus élevés qui autorisent un train de vie également élevé.

Pourtant quelque chose manque pour que son existence trouve sa plénitude. À savoir : satisfaire sa passion pour les vins, les grands crus comme les appellations les plus modestes. Étrange ! penseront beaucoup.

Pas tant que cela si l'on considère que ses racines familiales se situent à Saint-André-de-Cubzac, à vingt minutes au nord de Bordeaux, à deux pas de vignobles aussi célèbres que ceux de Saint-Emilion ou de Pomerol.

La demeure du XVIII<sup>e</sup>, au bord de la Dordogne, où elle a grandi,

comporte des caves immenses où se côtoient des milliers de bouteilles. Certaines ont des millésimes vieux de plusieurs décennies. Petite fille, elle aimait l'atmosphère de ces lieux chargés de senteurs ancestrales.

À la cinquantaine, elle est retournée à l'école, si l'on ose dire. Elle a suivi les cours d'un institut viticole. Elle y a appris la culture des vignes et l'élaboration des vins.

Maintenant, alors qu'elle se retire progressivement de son métier de publiciste, elle s'apprête à marier son amour des vins et son expérience professionnelle. Elle crée une société qui va exploiter deux sites Internet.

### **Rémunérés en bouteilles**

Le premier, original à souhait, permettra aux œnologues amateurs de souscrire des participations selon les moyens de chacun. Les sommes versées serviront à financer les investissements de vigneronns se consacrant à la culture biologique des raisins. Les souscripteurs recevront une rémunération sous forme de bouteilles de vins de Bordeaux.

Le deuxième proposera à la vente une gamme de vins allant de la qualité dite de table aux grands crus. Un choix remarquable, à des prix attractifs, de cinq euros à plusieurs

*Suite page 4*



Suite de la page 3

centaines. Pour tous les goûts, pour toutes les bourses.

Problème : Andrea Ruyter aura une retraite des plus confortables, mais elle ne dispose pas à proprement parler de capital. Le prévisionnel quelle a calculé nécessite un apport d'au moins 800 000 euros.

Ici, comme on peut s'en douter, intervient le cabinet Ailleau-Bougardier. Il suggère à Andrea un crédit hypothécaire de 800 000 euros dont la garantie sera l'appartement

qu'elle possède dans le seizième arrondissement de Paris (estimé 2,2 millions d'euros).

Le prêt sera *in fine*, à cinq ans. Pendant cette période, elle n'aura à payer que les intérêts, ce qui ne lui posera aucun problème eu égard à ses revenus.

Elle remboursera le capital (800 000 euros) à l'échéance du crédit. Elle a prévu à cette fin de vendre son appartement parisien pour aller s'établir définitivement à Saint-André-de-Cubzac.

Avec son rêve d'exaucé au-delà de ses espérances. ■

## LE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE CE QU'IL FAUT SAVOIR

Une fois de plus, revenons sur les bases du crédit hypothécaire. Chaque jour, des Françaises et des Français se posent la question : **comment répondre à des besoins financiers qui les dépassent ?** Beaucoup sont des seniors qui, par exemple, veulent aider des enfants ou des petits-enfants à terminer leurs études. Certains sont des **chefs d'entreprise qui ont à cœur d'investir** pour développer leur société. D'autres souhaitent réaliser un projet personnel, une année sabbatique, un voyage exceptionnel, l'achat d'un piano à queue, etc. D'autres encore ont des dettes à régler... Tous, dès lors qu'ils **possèdent un bien immobilier, peuvent obtenir ce financement** auquel ils ne croient plus. Comment ? En contractant un crédit hypothécaire. Revenons donc sur les grandes règles qui régissent cette démarche.

**Le crédit hypothécaire est un prêt personnel garanti par un bien immobilier** (un appartement, une maison, des bureaux, des locaux à usage industriel ou commercial) et **conditionné par la capacité de l'emprunteur à rembourser sa dette**. Le crédit hypothécaire peut atteindre **jusqu'à la moitié** de la valeur du bien gagé.

Le crédit hypothécaire est remboursé selon diverses formules. Exemple : **les intérêts seuls pendant cinq ans** (avec de faibles mensualités), puis le capital en une fois. Ou bien **amortissable sur des périodes allant jusqu'à douze années**. Avec un **différé possible**.

Le crédit hypothécaire est accordé **sans limite d'âge**, des jeunes ayant atteint leur majorité jusqu'aux nonagénaires, voire centenaires, même si le cas ne s'est jamais présenté.

Le crédit hypothécaire **peut être remboursé à tout moment**. Notamment par anticipation, avec une pénalité qui n'excédera pas 3% du montant à rembourser.

Le **délai classique** pour l'obtention des fonds dans le cadre d'un crédit hypothécaire est de **six à huit semaines**.

Les fonds sont rendus disponibles chez le notaire le jour de la signature de l'acte de prêt.

Tels sont les éléments de base qui commandent un crédit hypothécaire. A partir de ces règles il existe **autant de possibilités que de situations individuelles**. ■

### CABINET AILLEAU-BOUGARDIER

**Directrice**  
Véronique  
Bougardier



**Directeur adjoint**  
Éric  
Cazaux-Devy

22, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 01 42 60 84 63  
Fax : 01 42 60 84 50  
bougardier-finances@wanadoo.fr

**Agence Côte d'Azur**  
35, rue Pastorelli  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 71 83 65  
Fax : 04 93 72 58 96

### Lettre

**Rédaction**  
Jean-Louis Guillemard  
Conseil en communication  
Tél. : 01 46 41 00 78  
jlguillemard@gmail.com

**Maquette**  
Jean-Pierre Théreau  
Photographe  
Tél. : 01 47 82 60 80  
jeanpierre.thereau@sfr.fr

**Les témoignages publiés dans la Lettre sont inspirés de faits authentiques.**

**Toutefois, pour des raisons de discrétion que chacun comprendra, les noms et prénoms de personnes sont changés ainsi que les localisations géographiques.**

Pour plus d'informations, consultez le site :

**[www.bougardier.fr](http://www.bougardier.fr)**