

Pourtant, il est d'autres comportements qui peuvent s'avérer très précieux. Parmi ceux-ci, un consommation contrôlée du sel. Le sodium joue, en effet, un rôle néfaste sur notre pression sanguine.

du sel, le chlorure, est nécessaire. Ayant examiné 13.000 sujets au cours de 35 ans, les chercheurs de l'université de Glasgow ont constaté que les sujets avec les taux sanguins de chlorure les plus bas

rures bas sont considérés comme un facteur prédictif indépendant de la mortalité chez les sujets hypertendus.

Doit-on donc revoir notre consommation de sel? Non, rapporte

mettent de réguler les taux chez les personnes ayant une hygiène alimentaire saine. La consommation de sel doit donc rester modérée, en particulier chez les sujets hypertendus.

IMMO

VLAN 25/08/2013

Le viager s'inscrit dans l'air du temps

Après toute une vie passée à rembourser son crédit hypothécaire, à s'occuper des travaux de rénovation et d'entretien de sa maison, vient l'heure, à partir d'un certain âge, de décider du sort de ce bien. Vendre, laisser à ses héritiers? Et pourquoi pas le viager?

Le viager. Aujourd'hui, le terme n'est plus étranger pour le commun des mortels. Pourtant, qu'on se le dise, cette

forme particulière de vente immobilière ne date pas d'hier. Jean François van Maldeghem, directeur du département Viager du



Le viager rencontre de plus en plus de succès.

groupe Trevi: «On retrouvait déjà l'idée du viager dans le code Napoléon de 1810. C'est une pratique qui marche très fort en France et de manière générale dans les pays francophones. D'ailleurs, en Belgique, on remarque que ça fonctionne mieux en Wallonie qu'en Flandre. C'est une pratique inconnue en Italie ou en Allemagne par exemple». Selon le spécialiste, le viager comporte que des avantages. «Pour le vendeur, cela lui assure un complément de revenus et une sécurité de domicile. Quant à l'acquéreur, il peut posséder un bien avec un faible capital d'apport. Cela donne accès à la propriété à des jeunes ou des personnes seules».

D'après l'expert, la vente en viager va très vite se généraliser. «C'est une activité croissante. Nous allons connaître ces prochaines années une augmentation des transactions sous cette forme. Cela va s'inscrire dans l'air du temps», assure-t-il. Plusieurs raisons à cela. «Premièrement, il y a un facteur sociologique. On est dans l'air du papyboom. Le nombre de pensionnés a augmenté. Deuxièmement, le critère conjoncturel lié à la crise financière et à la crise de l'Euro. Le viager s'affiche comme une alternative à la banque classique pour laquelle les gens ont

une méfiance. Il y a également le facteur économique avec la hausse des dépenses quotidiennes, l'entretien d'un bien qui coûte de plus en plus cher. Les personnes recherchent un complément de revenus. Enfin, il y a aussi le facteur patrimonial qui permet au vendeur de s'occuper de son patrimoine de son vivant. Tous ces facteurs vont engendrer une hausse de transactions en viager dans les mois et années à venir».

Conscient de cet engouement, Trevi a développé son offre et propose désormais une assurance-crédit viager. «Cela permet de garantir au vendeur le paiement sécurisé de la rente au cas où l'acquéreur aurait des difficultés à payer. Créée il y a deux mois, nous avons déjà reçu des échos très favorables quant à cette exclusivité Trevi».

Grâce à son expertise et avec son réseau d'une trentaine d'agences qui couvrent toutes les grandes villes du royaume, Trevi se positionne comme un incontournable dans le domaine. «Nous sommes là pour dépoussiérer le viager, renseigner nos clients et leur donner les informations quant aux tendances du marché grâce notamment à l'indice Trevi. C'est ça la force Trevi, son professionnalisme!»