

MONETIVIA

Seniors : comment aider ses enfants à devenir propriétaires ?

Monetivia, société spécialisée en immobilier et en gestion de patrimoine s'est lancée un défi : permettre aux seniors de retirer des liquidités de leur résidence principale en toute sécurité. Alors que le salon Silver Economy Expo ouvre ses portes aujourd'hui, plaçant l'économie du vieillissement au cœur de l'actualité, zoom sur leur solution, qui va permettre aux enfants des seniors d'hériter avant l'heure et de devenir à leur tour propriétaires.

Le patrimoine immobilier des seniors : un moyen d'accéder à la propriété pour leurs enfants

En France, beaucoup aujourd'hui ont du mal à accéder à leur rêve, devenir propriétaires. Si **91% des Français estiment important l'accès à la propriété¹**, **30 % de ceux qui voudraient passer à l'acte ne le peuvent pas faute de moyens²**. Le fossé est grand entre le rêve et la réalité.

La raison est simple : certes les taux d'intérêt sont à un niveau historiquement bas - 1,33 % au mois d'octobre³ - mais encore faut-il avoir une situation professionnelle stable, des revenus réguliers et un **apport minimum pour décrocher un crédit**.

Les ménages qui reçoivent une donation ou un héritage voient leurs chances d'accéder à la propriété bondir. Cependant, l'âge moyen pour hériter est de nos jours de 57 ans⁴, un âge tardif et en décalage notable par rapport à l'envie d'acquérir un bien en propre, qui survient plus tôt dans le cycle de vie, typiquement lorsque l'on fonde une famille ou que l'on veut développer son patrimoine en vue de la retraite.

En France, le patrimoine des seniors est fortement teinté d'immobilier : ce ne sont pas moins de 6 millions des plus de 70 ans qui sont propriétaires d'un bien immobilier. Comment peuvent-ils aider leurs enfants à accéder à la propriété alors que l'essentiel de leur patrimoine est leur résidence principale, qu'ils souhaitent continuer à habiter ? Leurs enfants sont-ils condamnés à attendre un futur héritage pour devenir à leur tour propriétaires ?

Plus maintenant, grâce à la solution développée par Monetivia, qui va changer l'avenir des enfants des seniors en leur permettant d'hériter avant l'heure.

¹ Etude Ipsos Pour Boursesdescredits – juin 2016.

² Source Pap.fr

³ taux hors assurance toutes durées d'emprunt confondues, selon l'Observatoire Crédit Logement/CSA

⁴ <http://2012.congresdesnotaires.fr/fr>



En effet, leur solution innovante, baptisée Contrat Monetivia, permet aux plus de 70 ans de monétiser en toute sécurité le capital dormant que représente leur résidence principale.

Cette solution unique, qui combine un démembrement, un complément de prix et une assurance souscrite auprès de la compagnie Allianz, **offre la garantie aux vendeurs et à leurs héritiers, de percevoir, quoi qu'il arrive, quasiment 100% de la valeur de leur bien.**

Les seniors peuvent rester chez eux jusqu'à la fin de leur vie tout en percevant immédiatement un capital important, et cela sans devoir prendre un risque de perte en cas de décès prématuré.

Thomas Abinal, co-fondateur de Monetivia, a pu déjà le constater auprès de certains clients vendeurs : nombreux sont ceux qui veulent utiliser le capital obtenu pour donner un coup de pouce à leurs enfants. Il est persuadé que cette solution va permettre à beaucoup de seniors qui ont surfé sur une vague historique d'augmentation des prix de l'immobilier d'en faire bénéficier leurs descendants. *« Le Contrat Monetivia procède d'une approche intergénérationnelle : la génération bénie des baby-boomers est prête à aider ses enfants à rentrer à leur tour sur le marché immobilier ».*

Le cas concret de Mme J. et de ses 2 enfants

Mme J., 76 ans, est veuve et a deux enfants de 50 ans et 44 ans. Elle est propriétaire d'un appartement d'une valeur de 800 000 euros à Paris et aimerait transmettre un capital financier à ses enfants maintenant, au moment où ils en ont le plus besoin. *« Je me suis dit que ce dont allaient hériter mes enfants à ma succession n'allait pas vraiment les aider car cela arriverait bien tard ! »*

Elle contacte donc Monetivia pour étudier la mise en place de leur solution de monétisation appliquée à son appartement parisien. Les équipes de Monetivia lui ont conseillé de vendre la nue-propriété de son bien en conservant un usufruit d'une durée de 20 ans, suivi d'un droit d'usage et d'habitation. Mme J. perçoit alors immédiatement un capital de 393 500 euros. Cette somme est intégralement transmise aux 2 enfants dans le cadre d'une donation-partage. Ils reçoivent donc chacun 196 750 euros. Une fois les abattements sur les donations consommés, chaque enfant percevra au total 185 580 euros.

Un vrai coup de pouce pour les enfants, celui de 44 ans peut enfin devenir propriétaire. Avec cet apport, il peut emprunter en bénéficiant des taux bas actuels pour acheter un 80 m² à Paris d'une valeur de 850 000 euros.

Quant au second enfant, celui de 50 ans, il en profite pour s'acheter une résidence secondaire.

En cas de décès de Mme J. avant la fin de l'usufruit de 20 ans, un complément de prix sera versé par l'investisseur à ses deux enfants, prenant en compte la valeur de l'usufruit non consommée.

A propos de Monetivia

Fondée en Juillet 2015 par Thomas Abinal et Amaury de Calonne, Monetivia est une entreprise française spécialisée en immobilier et en gestion de patrimoine. Sa vocation est d'aider les seniors à améliorer leur quotidien, en leur permettant de mobiliser leur patrimoine immobilier en toute sécurité auprès d'investisseurs de long terme. Spécialiste du démembrement temporaire dans l'ancien entre particuliers, la société a lancé, en partenariat avec Allianz, le Contrat Monetivia : un nouveau type de transaction immobilière, avantageuse pour les vendeurs seniors comme pour les investisseurs.



Contacts presse

Karine Berthier

karine@escalconsulting.com

Tel : 01 44 94 95 63 / 06 60 95 70 77

Olivia Lebeau

olivia@escalconsulting.com

Tel: 01 44 94 95 72