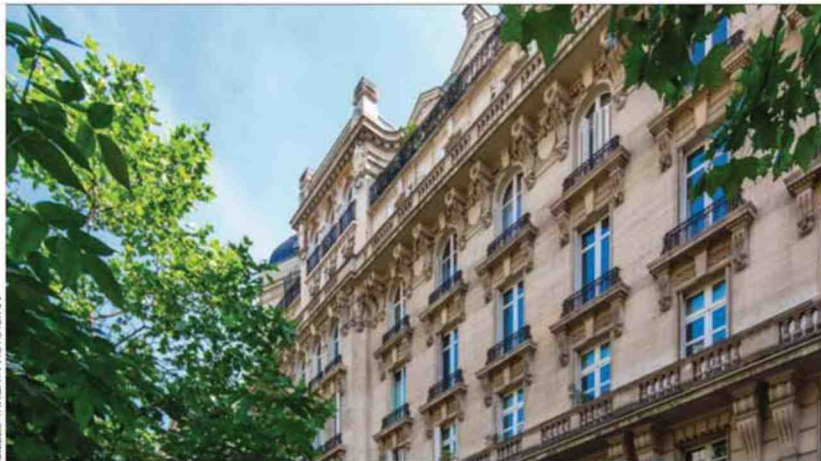


ÉCONOMIE & ENTREPRISES / SPÉCIAL PLACEMENTS

Appartement parisien. Des montages reposant sur le démembrement.



GILLES TARDAT/PHOTO:12/AFIP

Patrimoine, comment ne pas brader

Face à la diminution de sa retraite et la hausse de ses charges, le retraité n'a souvent pas d'autre choix que de liquider une partie de son immobilier. Des solutions existent pourtant pour éviter de le vendre à bas prix.

Pensions en baisse et augmentation des charges. C'est ce que les retraités — propriétaires à 73 % de leur résidence principale — constatent quotidiennement, et ils redoutent que cet effet ciseau s'amplifie.

Jusqu'à présent, pour retirer des liquidités de leur patrimoine afin de maintenir leur train de vie et faire face aux imprévus, les seniors avaient en fait peu de solutions. La plus simple, mais sans doute aussi la plus traumatisante d'un point de vue émotionnel, était la vente du logement pour en acheter un plus petit et, ainsi, reconstituer un patrimoine liquide. Le principal inconvénient étant lié aux coûts de transaction (agence et notaire).

Autre solution, la souscription à un prêt viager hypothécaire. Mais pour

que le logement puisse rester dans le patrimoine familial, les héritiers doivent (logiquement) rembourser la dette. Dernière option, le viager qui comprend la cession de nue-propiété (on parle de bouquet) par le crédit rentier qui reçoit ensuite une rente mensuelle. Si le vendeur meurt prématurément, le bien aura été vendu à un prix bien en dessous de sa valeur de marché, ce qui lésera alors les enfants. On le voit bien, si des solutions existent, chacune présente des inconvénients qui frappent directement les vendeurs ou leurs héritiers.

Depuis quelques mois, une nouvelle solution de démembrement est apparue: la vente avec valeur et usages garantis, une solution proposée par **Monetivia**, société spécialisée en immobilier et ingénierie patrimoniale. « Il

n'y a pas de risque de brader son patrimoine », assure Thomas Abinal, cofondateur et directeur général de cette entreprise.

Le principe du contrat **Monetivia** est simple: dans un premier temps, le senior vend la nue-propiété tout en conservant l'usufruit pour une durée longue, définie dans le contrat; il perçoit alors en une fois un capital calculé en fonction de son âge et de la valeur du bien immobilier (généralement entre 40 et 70 % du prix du bien). Durant la durée de l'usufruit, le senior peut louer son bien s'il le désire.

La garantie de rester chez soi

Deux cas peuvent ensuite se présenter. Si le retraité décède prématurément, l'usufruit s'éteint, mais les héritiers percevront de l'acheteur un complément de capital fixé à l'avance puisque la valeur initiale de la nue-propiété sera bien inférieure à la valeur du marché ou, dit autrement, l'usufruit conservé n'a pas été entièrement consommé. Si le vendeur vit au-delà de la durée précisée dans le contrat, il percevra une rente minimum garantie s'il ne réside plus chez lui. Dans le cas contraire, une prestation prévue dans un contrat et souscrite lors de la vente de la nue-propiété se déclenchera, et l'assureur, en l'occurrence Allianz, devra verser une rente à l'acquéreur.

« *Le senior a la garantie, d'un côté, de rester chez lui à vie et, d'autre part, que la valeur perçue à l'issue de l'opération sera proche de la valeur du bien immobilier vendu* », précise Thomas Abinal pour qui cette opération présente d'autres avantages et non des moindres. Les gros travaux sont à la charge de l'acquéreur de la nue-propiété (les charges restant en revanche au vendeur). Concernant l'IFI, chacune des parties devra rentrer dans son assiette la valeur de son droit (et non la totalité comme le définit la règle générale). ●

Frédéric Paya

