> > > LA VENTE EN NUE-PROPRIETE À PRIX AJUSTÉ

Aider les personnes âgées à monétiser
leur patrimoine immobilier en toute sécurité

Dossier d'information à l'usage des notaires élaboré par
MONETIVIA

1 NOTRE MISSION : AIDER LES PERSONNES ÂGÉES À MONÉTISER LEUR PATRIMOINE IMMOBILIER EN TOUTE SÉCURITÉ

Jusqu'à présent, la vente en viager était le principal outil permettant à un senior de mobiliser son patrimoine immobilier pour en faire une source de financement. Un outil qui présente deux inconvénients majeurs :

> > > C'est « un contrat aléatoire aux contours incertains »[1],

> > > C'est « un régime juridique sur lequel pèsent de nombreuses contraintes »[2].

Le notaire, garant impartial et objectif de la sécurité juridique des français, hésite bien souvent à considérer le viager comme une solution équilibrée pour ses clients, en particulier ceux qui ont des enfants. Lors des 107ème et 112ème Congrès des Notaires, la profession appelait ainsi le législateur et les assureurs à réfléchir aux réformes à mener dans ce domaine.

La société Monetivia a relevé le défi. En s'appuyant sur les travaux de la profession et en collaborant avec plusieurs offices et juristes de renom, Monetivia a élaboré, en partenariat avec Allianz, 1er assureur européen, une solution sécurisée alternative au viager : **la vente à prix ajusté.**

La vente à prix ajusté permet d'une part au senior propriétaire de plus de 70 ans de vendre son bien immobilier, tout en conservant le droit d'y habiter à vie.

Elle lui offre d'autre part, ainsi qu'à ses héritiers, des garanties sur la valeur minimale perçue à l'issue de la transaction, le prix étant ajusté à la hausse en cas de décès prématuré.

[1] Source : Rapport du Congrès des Notaires 2016 p. 1122

[2] Source : Rapport du Congrès des Notaires 2016 p. 1126

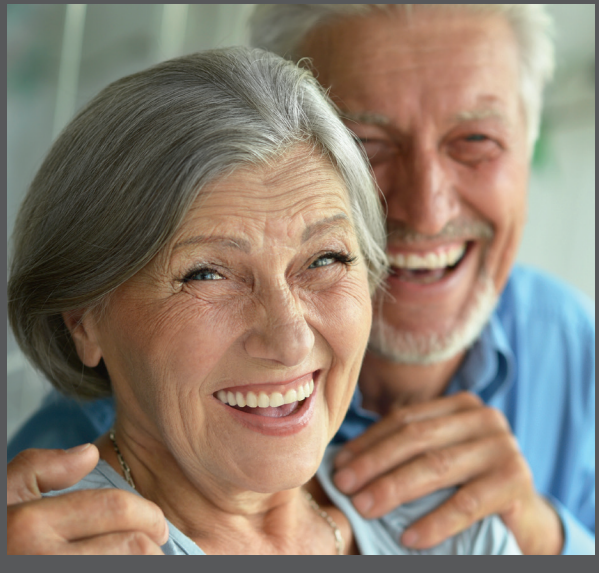
MOBILISER LE PATRIMOINE IMMOBILIER DES SENIORS POUR FINANCER LE « BIEN VIEILLIR » : UN ENJEU SOCIÉTAL

« La France est engagée, comme ses voisins européens, dans un processus de transition démographique marqué par une croissance importante et continue des classes d'âge les plus élevées, ainsi que par une augmentation de la longévité des Français. [...] Cette « révolution de l'âge », qui repose sur l'augmentation de l'espérance de vie, plus de quatre-vingts ans aujourd'hui en moyenne contre quarante-sept ans en 1900, constitue une chance. **C'est également un défi majeur pour la société qui doit s'adapter dès à présent pour permettre à tous de profiter dans les meilleures conditions sociales, économiques et de santé, et le plus longtemps possible, de ce formidable progrès. »**

Extrait du texte préalable à l'adoption de la Loi n° 2015-1776 du 28 décembre 2015 relative à l'adaptation de la société au vieillissement, présenté par Mme Laurence ROSSIGNOL, Secrétaire d'État, auprès de la ministre des affaires sociales et de la santé, chargée de la famille, des personnes âgées et de l'autonomie.

Le préambule de la récente loi sur l'adaptation de la société au vieillissement nous le rappelait à juste titre : la France vieillit, elle vit plus longtemps. Elle compte 8 millions de personnes de 70 ans ou plus et près d'1,5 millions de personnes de plus de 85 ans, dont 25% ont perdu leur autonomie. (Source INSEE)

Ces seniors ont entamé depuis leur retraite une deuxième vie. Pour beaucoup, ils sont confrontés à une baisse de leur revenu et à une incertitude sur leur pouvoir d'achat futur. Nombre d'entre eux souhaitent créer les conditions leur permettant de prévenir la perte de leur autonomie, par exemple en adaptant leur logement ; certains sont déjà confrontés à une problématique de prise en charge de leur dépendance.



D'autres, en bonne santé, ont de multiples projets personnels qui leur tiennent à cœur sans pouvoir les financer (voyage, acquisition, travaux...). Enfin certains aimeraient transmettre sans attendre un capital à leurs enfants, au moment où ceux-ci en ont le plus besoin.

Tous ont un objectif commun : pouvoir financer leur « Bien Vieillir » et envisager l'avenir avec sérénité et dignité.

Les pouvoirs publics ne sont pas en reste. Ils ont déjà identifié le fait que la prévention de la dépendance et sa prise en charge passent notamment par le maintien des seniors à domicile dans des logements adaptés. Mais compte tenu de l'état des finances publiques et de la baisse programmée des retraites, il est clair aujourd'hui pour de nombreux experts que le financement de cette politique passe nécessairement par la capacité des seniors à assumer eux-mêmes en partie ces dépenses.

Comment aider les personnes âgées à financer leur « Bien Vieillir » et plus largement comment accompagner la société française dans sa transition démographique ? **L'une des réponses se trouve incontestablement dans la mobilisation d'un patrimoine aujourd'hui dormant, le patrimoine immobilier des seniors.**

2

LA VENTE À PRIX AJUSTÉ
UNE SOLUTION INNOVANTE ET ÉQUITABLE

La vente à prix ajusté est une transaction immobilière incluant :

> > > **Un mécanisme de complément de prix.**

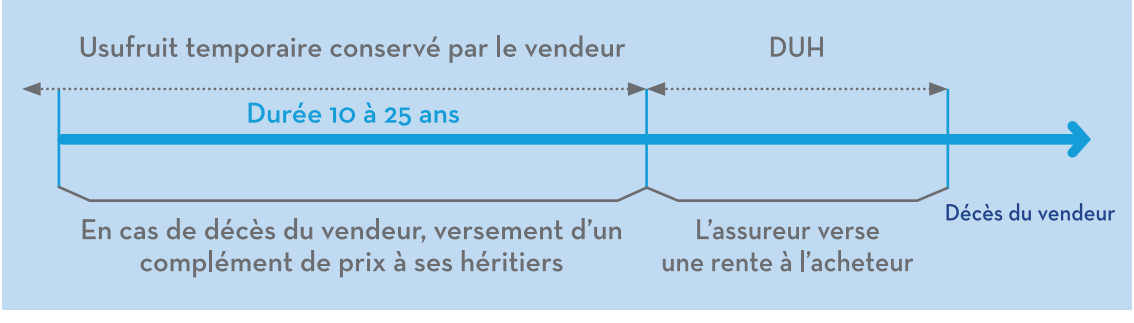
> > > **Un contrat d'assurance.**

Ces deux innovations permettent de supprimer l'aléa lié à la durée de vie du vendeur. La première protège le patrimoine familial du vendeur en cas de décès prématuré ; la seconde couvre l'acheteur du risque de sur-longévité du vendeur.

Cette vente repose sur :

> > > Un usufruit temporaire : le senior vend la nue-propriété de son bien et se réserve un usufruit d'une durée contractuelle fixe de 10 à 25 ans.

> > > Un droit d'usage et d'habitation : en cas de vie du vendeur à l'extinction de l'usufruit temporaire, ce dernier bénéficie alors d'un droit d'usage et d'habitation.



TEMPS 1 : USUFRUIT TEMPORAIRE

> > > Le senior vend la nue-propriété de sa résidence principale en se réservant un usufruit temporaire.

> > > Il reçoit, en fonction de la durée de ce dernier, entre 35 et 70% de la valeur en pleine propriété de son bien.

> > > Simultanément, il souscrit un contrat d'assurance, au bénéfice de l'acheteur, pour le cas où il serait encore en vie à la fin du temps 1.

> > > Il est prévu dans l'acte le versement d'un complément de prix à ses héritiers en cas de décès prématuré. Il correspond à la valeur de l'usufruit temporaire non consommé, diminuée d'un abattement.

TEMPS 2 : DROIT D'USAGE ET D'HABITATION

> > > À l'extinction de la période contractuelle d'usufruit réservé s'ouvre un droit d'usage et d'habitation au profit du vendeur, s'il est encore en vie.

> > > L'acheteur bénéficie d'une rente versée par l'assureur tant que le vendeur occupe encore le bien.

> > > À tout moment le vendeur peut décider de ne plus occuper le bien et de renoncer à son droit d'usage et d'habitation (DUH). L'acheteur récupère alors le logement et en informe l'assureur. La rente est alors versée au vendeur jusqu'à son décès.

L'AJUSTEMENT DU PRIX

Le mécanisme de complément de prix garantit au vendeur et à sa famille de percevoir a minima 85% de la valeur du bien vendu en cas de décès prématuré[1].

[1] Ce pourcentage augmente chaque année.

3

UNE SOLUTION AVANTAGEUSE POUR CHACUNE DES PARTIES

LES AVANTAGES POUR LE VENDEUR ET SES HÉRITIERS

Cette solution permet aux vendeurs :

> > > De pouvoir se maintenir dans leur logement jusqu'à la fin de leur vie.

> > > De dégager immédiatement des liquidités importantes.

> > > De tirer profit de leur bien immobilier sans être exposés à un risque élevé de perte en cas de décès prématuré. Ils ont en effet la garantie qu'au minimum 85% de la valeur du bien sera perçue par la famille à l'issue de l'opération[1].

LA VALEUR PERÇUE PAR LE VENDEUR

Elle résulte de 3 composantes :

1 - Le produit de la vente de la nue-propriété
2 - La durée d'utilisation du bien
3 - Le versement éventuel d'un complément de prix aux héritiers

LES AVANTAGES POUR L'INVESTISSEUR

Cette solution permet aux investisseurs :

> > > D' acquérir de l'immobilier ancien avec une décote. Cette décote correspond à la valeur de l'usufruit consommé par le vendeur.

> > > De profiter de la fiscalité avantageuse sur les plus-values en cas de revente du bien post-remembrement. En effet, l'administration fiscale prend dans ce cas comme prix de revient, pour le calcul des plus-values, la valeur vénale du bien lors de l'acquisition de la nue-propriété.

> > > De profiter d'une formule d'investissement immobilier sans risques locatifs (vacance locative, risques d'impayés).

> > > De faire des économies sur les impôts et les prélèvements sociaux par rapport à un investissement locatif traditionnel - puisqu'il n'y a pas de loyers perçus - ainsi que sur les droits de mutation.

> > > De bénéficier de charges réduites : seuls les gros travaux (article 605 et 606 du Code civil) leur incombent. En outre, la taxe foncière demeure à la charge du vendeur.

« Un nouveau type de convention qui concilie des intérêts divergents et pallie l'aléa du temps. Un juste équilibre. »

Maître Frédéric Béhin, notaire, Paris 7ème

[1] Ce pourcentage augmente chaque année

4 CAS PRATIQUE : LE VENDEUR ET L'ACHETEUR

LE VENDEUR : FRANÇOISE, 80 ANS, PARIS 7ÈME

Françoise est propriétaire d'un appartement de 90 m² dans le 7ème arrondissement de Paris. Elle a choisi de vendre la nue-propriété de son bien dans le cadre d'un Contrat Monetivia, en conservant un usufruit de 15 ans.

Son appartement est estimé à 1 045 000€. La somme se décompose ainsi : 676 000€ pour la nue propriété et 369 000€ pour les 15 ans d'usufruit.

Françoise touche donc immédiatement 676 000€ (hors frais et assurance), soit 65% de la valeur de son bien, et souscrit une assurance de type rente différée pour laquelle elle verse une prime unique.

Cas 1. Si elle décède au cours des 15 prochaines années, ses héritiers perçoivent de l'acheteur un complément de prix. Il sera, par exemple, de 220 000€ si son décès intervient au cours de la 5ème année et de 91 000€ la 10ème année.

Cas 2. Si Françoise est encore en vie au bout de 15 ans, elle a alors perçu 100% de la valeur de son bien. Elle peut néanmoins continuer à habiter chez elle : l'assurance se déclenche et verse une rente à son acheteur qui touchera au minimum 20 000 euros/an (hors participation aux bénéfices). Si elle souhaite quitter son appartement, c'est elle qui percevra la rente.

L'ACHETEUR : ALAIN, 50 ANS, BORDEAUX

Alain achète en vue de sa retraite la nue-propriété de l'appartement de Françoise pour un montant de 676 000 euros (hors frais) qu'il finance en mobilisant 200 000 euros d'épargne et en empruntant le complément auprès de sa banque.

Cas 1. Françoise décède au cours de la 10ème année qui suit la vente. Alain a alors 60 ans et devient immédiatement plein propriétaire. Il a 6 mois pour verser un complément de prix de 91 000 euros aux héritiers de Françoise. Il décide de financer cette somme en revendant le bien. Le prix de revient pour le calcul de sa plus-value est la valeur vénale de l'appartement de Françoise au moment de la transaction initiale.

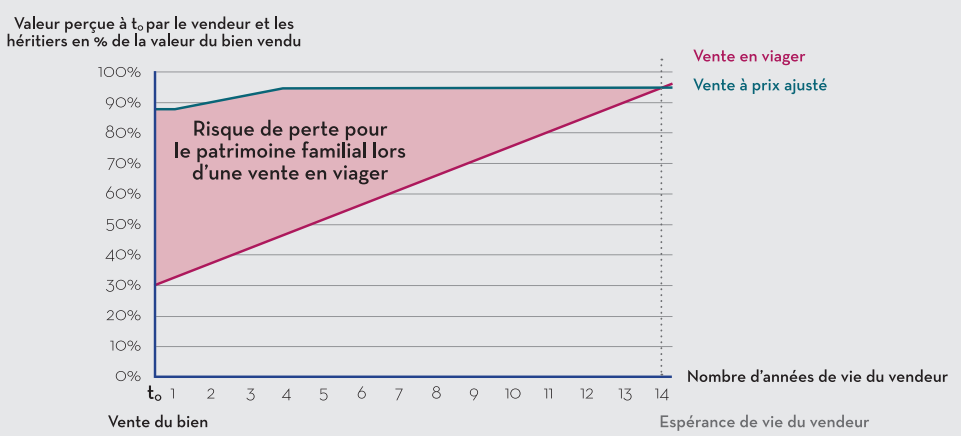
Cas 2. Françoise est encore en vie à la fin de la durée de l'usufruit temporaire. Elle a alors 95 ans et souhaite rester dans l'appartement. L'assureur verse à Alain une rente annuelle de 24 000 euros - rente revalorisée en prenant l'hypothèse[2] d'une participation aux bénéfices de 1,5% tous les ans.

A 97 ans, Françoise est contrainte de partir vivre en EHPAD. Elle renonce à son droit d'usage et d'habitation. Alain demande alors à la compagnie de lui verser la rente et récupère en échange le logement. Françoise perçoit ainsi la rente à la place d'Alain jusqu'à la fin de sa vie.

[2] Allianz Vie ne s'engage pas sur le niveau de cette participation aux bénéfices

5 DES DIFFÉRENCES MAJEURES
AVEC LA VENTE EN VIAGER

Le schéma ci-dessous illustre le risque encouru lors d'une vente en viager - une perte importante pour le patrimoine familial en cas de décès rapide du vendeur - et a contrario la sécurité qu'apporte la vente à prix ajusté.



> 8

LES PLUS DU CONTRAT MONETIVIA :

- Une transaction gagnant/gagnant
- Un pari sur la vie
- Un risque de longévité supprimé
- Un complément de prix pour les héritiers en cas de décès prématuré
- Pas de risque d'insolvabilité de l'acheteur

À LA DIFFÉRENCE DU VIAGER :

> > > La vente à prix ajusté est une solution équilibrée. Elle élimine l'aléa de longévité, qui aboutit dans le viager inéluctablement à un gagnant et un perdant.

> > > C'est une solution éthique. En plus de faciliter la fin de vie des personnes âgées, elle supprime le pari sur la mort. Au contraire, l'acheteur parie même sur la vie du vendeur car plus ce dernier vit longtemps, moins il aura au final à débourser.

> > > Les héritiers bénéficient d'un complément de prix en cas de décès prématuré du vendeur.

> > > L'insolvabilité de l'investisseur ne constitue plus un risque. Il n'y a pas de rente à verser. Si l'acheteur doit verser un complément de prix, il est devenu entre-temps plein propriétaire. Il peut toujours revendre le bien en cas de besoin.

> > > Le capital perçu n'est pas soumis à l'impôt sur le revenu contrairement à la rente viagère (après abattement).

6 UN CORRESPONDANT MONETIVIA POUR VOUS ACCOMPAGNER

La société Monetivia propose à ses clients la vente à prix ajusté sous le nom « Contrat Monetivia ».

Pour assister les notaires dans la bonne mise en œuvre des mécanismes financiers, juridiques et fiscaux du Contrat Monetivia, Monetivia met à disposition des offices les ressources humaines et techniques nécessaires.

Dotée d'expertises pluridisciplinaires, la société a organisé son activité autour de trois Départements qui interagissent avec des exigences communes de qualité, de sécurité et d'éthique.

LE DÉPARTEMENT IMMOBILIER

Une équipe de consultants experts accompagne le client vendeur dans la mise en oeuvre de son projet : évaluation du bien, valorisation de la nue-propriété, commercialisation auprès des investisseurs.

LE DÉPARTEMENT INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Les ingénieurs et conseillers patrimoniaux rédigent les consultations patrimoniales. A la demande du client vendeur, en collaboration avec son notaire, ils l'accompagnent dans sa réflexion de transmission ou de réinvestissement des capitaux obtenus à l'issue de la vente de la nue-propriété. Ils sont à même de recommander des solutions d'investissement adaptées à ses objectifs.

LE DÉPARTEMENT NOTAIRES

Chez Monetivia, une équipe dédiée aux notaires peut être consultée à tout moment. Elle a pour mission de les accompagner dans la rédaction des actes de vente à prix ajusté. Elle tient à leur disposition toute la documentation technique - juridique, fiscale ou jurisprudentielle - nécessaire à la mise en place de cette solution. GenApi a intégré dans sa base les clauses spécifiques du Contrat Monetivia. Ainsi les notaires sont accompagnés pour assurer la sécurité juridique de leurs clients dans le cadre de cette nouvelle solution.

7

UN PARTENAIRE DE RÉFÉRENCE

ALLIANZ, 1ER ASSUREUR EUROPÉEN

Ensemble, Monetivia et Allianz France ont développé une assurance pour couvrir le risque de longévité des personnes âgées.

Un contrat d'assurance de type rente différée est souscrit par le vendeur, au bénéfice de l'acheteur, au moment de la vente de la nue-propriété. Ce contrat assure le versement automatique d'une rente mensuelle à l'expiration de l'usufruit, si le vendeur occupe encore le bien. S'il décide de le quitter, il devient alors le bénéficiaire de la rente et l'acheteur récupère alors le logement.

Allianz s'engage lors de la signature du contrat sur un montant minimum de rente. Celle-ci sera revalorisée en fonction des résultats techniques et financiers distribués par Allianz Vie.

Le coût de l'assurance dépend du nombre de vendeurs, de leur âge à la fin de l'usufruit temporaire et de la valeur du bien. À titre d'exemple, il représente environ 3% de la valeur du bien vendu pour un seul souscripteur et pour une rente versée à partir de 95 ans.

Assureur généraliste, spécialiste du patrimoine, de la protection sociale, Allianz France s'appuie sur la richesse de son expertise et le dynamisme de ses 10 500 collaborateurs. Près de 7000 intermédiaires commerciaux, Agents, Conseillers, Courtiers, Partenaires sont présents pour apporter un conseil de qualité aux 5 millions de clients qui font confiance à Allianz France.

Allianz

> > > Contactez notre Département Notaires :

Tél : 01 8695 89 74

departement_notaires@monetivia.com

MONETIVIA

Monetivia, 6 avenue Marceau, 75 008 PARIS - SAS au capital de 108 394 € - RCS Paris 812 572 170
Carte de transactions sur immeubles et fonds de commerce n° CPI 7501 2016 000 011 039
Société immatriculée à l'ORIAS (www.orias.fr) en qualité de Courtier d'assurance et de Conseiller en Investissement financier n° 16001731
Adhérent de l'Anancofi immobilier et Anacofi Assurance

Allianz Vie - Entreprise régie par le Code des assurances - Société anonyme au capital de 643.054.425 €
1 cours Michelet - CS 30051 - 92076 Paris La Défense Cedex - 340 234 962 RCS Nanterre - www.allianz.fr