

Une entreprise française mobilise le patrimoine immobilier des seniors pour financer le mieux vieillir

Le Contrat Monetivia, une solution inédite en réponse à un véritable enjeu sociétal

D'ici à 2030, les Français de plus de 75 ans seront plus de 8,5 millions. Comment permettre l'avancée en âge dans les meilleures conditions, pour les personnes concernées et leur entourage ? Comment pallier la baisse inéluctable des retraites, profiter du temps libre et financer le maintien à domicile ?

Face à ces constats et questions, la société Monetivia, spécialisée en immobilier et en gestion de patrimoine, s'est rapprochée d'Allianz France pour proposer une solution permettant aux plus de 70 ans de monétiser leur patrimoine immobilier en toute sécurité auprès d'investisseurs de long terme.

Redonner de la flexibilité financière aux plus âgés grâce à leur patrimoine immobilier

Si la vente en viager permet déjà aux personnes âgées de monétiser leur patrimoine immobilier, les chiffres montrent que cette solution ne les convainc pas, principalement à cause de l'aléa de longévité et du risque de perte de valeur qu'il fait porter tant aux acheteurs qu'aux seniors et à leurs héritiers. Si l'on veut vraiment permettre aux seniors de tirer profit de leur immobilier, il faut les sécuriser sur l'usage de leur bien ainsi que sur la valeur qu'ils vont effectivement percevoir, avec leurs héritiers, à l'issue de la vente de leur bien.

Thomas Abinal et Amaury de Calonne, co-fondateurs de Monetivia, ont relevé le défi et élaboré un nouveau type de transaction immobilière baptisé Contrat Monetivia. Leur solution combine un démembrement, une assurance et un complément de prix pour les héritiers.

Grâce à Monetivia, les seniors de plus de 70 ans ont la garantie de pouvoir 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.

Ainsi, les seniors se réapproprient leur destin et se donnent les moyens d'envisager l'avenir avec sérénité. Ils peuvent améliorer leur quotidien, se faire plaisir, faire des nouveaux projets ou bien transmettre immédiatement à leurs enfants ou petits-enfants. Bref, **Monetivia transforme ainsi un patrimoine immobilier dormant et coûteux en projets de vie et en un patrimoine financier dégageant des revenus !**

Au final, comme l'indique **Thomas Abinal**, cette solution innovante répond aussi à des enjeux sociétaux majeurs : « *Le Contrat Monetivia peut contribuer à relever le défi du vieillissement grâce à une démarche intergénérationnelle, qui peut venir en relais des politiques publiques visant le maintien à domicile. Ce nouveau type de transaction permet à une génération qui veut préparer sa retraite d'investir dans la résidence principale d'une personne de plus de 70 ans avec une approche gagnant-gagnant* ».

Le Contrat Monetivia c'est aussi un investissement intelligent dans l'ancien

Bien sûr, cette solution ne peut fonctionner que si les investisseurs en immobilier y trouvent aussi leur compte. Avec le Contrat Monetivia, ils disposent désormais d'une solution innovante dans l'ancien qui leur permet, à un prix d'entrée avantageux d'éviter bon nombre de soucis de l'investissement locatif traditionnel (recherche de locataires, plafonnement des loyers, fiscalité, charges, contraintes de gestion ...)

Comme **Amaury de Calonne** le souligne, la nue-propriété dans l'ancien possède de véritables atouts: « *Le Contrat Monetivia permet à un investisseur d'acquérir de la pierre à des conditions très favorables. La nue-propriété a séduit de plus en plus les investisseurs ces dernières années mais il manquait une offre dans l'immobilier ancien, entre particuliers, attractive et sécurisante.* »

Les avantages du Contrat Monetivia pour un investisseur :

- Il acquiert la nue-propriété du bien dans le cadre d'un démembrement temporaire avec un usufruit de longue durée (10 à 20 ans)
- Il bénéficie d'une décote importante sur le prix du bien (liée à l'usufruit)
- Il n'est confronté à aucun risque locatif, ni souci de gestion
- Il bénéficie d'une fiscalité attractive
- Il fait un investissement éthique en facilitant le mieux vieillir des seniors

Un partenariat avec Allianz France pour sécuriser la transaction et couvrir le risque de longévité

Ensemble, **Monetivia et Allianz France ont développé une assurance pour couvrir le risque de longévité des personnes âgées**. Un contrat d'assurance est souscrit par le vendeur senior au bénéfice de l'investisseur lors de la transaction. Ce contrat lui assure le versement automatique d'une rente mensuelle si le vendeur est encore en vie et occupe le bien à l'extinction de l'usufruit temporaire. S'il décide de le quitter, l'investisseur récupère alors le bien et en informe Allianz. C'est alors le vendeur qui perçoit la rente jusqu'à la fin de sa vie.

Une approche qui a séduit Allianz France. « *Nous sommes fiers de mettre notre expérience de l'assurance des start-up, notre expertise et notre solidité financière au service de Monetivia et de l'accompagner dans son développement avec une solution d'assurance innovante et intégrée. Cette solution s'inscrit dans l'engagement sociétal d'Allianz France. Nous participons ainsi au bien-être des seniors vendeurs qui pourront profiter de leur patrimoine en toute sérénité, préserver leur santé et leur confort, mais aussi des plus jeunes, souhaitant investir dans l'immobilier ancien en vue*

de leur retraite. Nous avons également la conviction que le passage de la propriété à l'usage, de l'« avoir » au « mieux vivre », est un facteur clé de l'économie de demain » explique **Alain Burtin**, directeur des Marchés et du développement produits d'Allianz France.

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

Séverine Oger
severine@escalconsulting.com
Tel : 01 44 94 95 71

Olivia Lebeau
olivia@escalconsulting.com
Tel: 01 44 94 95 72

À propos de Allianz France

Allianz, un des leaders mondiaux de l'assurance propose une offre complète qui couvre tous les besoins en assurance, assistance et services financiers des particuliers, professionnels, entreprises et collectivités. Avec 142 000 salariés dans le monde, Allianz est présent dans plus de 70 pays, au service de 85 millions de clients.

Assureur généraliste, spécialiste du patrimoine, de la protection sociale, Allianz France s'appuie sur la richesse de son expertise et le dynamisme de ses 10500 collaborateurs en France. 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.

Retrouvez toute l'actualité d'Allianz France sur www.allianz.fr