



ARGENT & PLACEMENTS | DOSSIER

Comment puiser dans son immobilier

Trois moyens s'offrent aux propriétaires

L'amour des Français pour la pierre est très marqué chez les seniors. Pour preuve, «les trois quarts des plus de 60 ans sont propriétaires d'au moins un bien immobilier», souligne Sandrine Allonier, responsable des relations banques chez Vousfinancer.com. Si tel est votre cas, et que vous avez besoin d'un complément de ressources, il existe des moyens pour «liquidifier» votre immobilier.

Le premier consiste à vendre votre logement en viager. A l'acquisition votre débirentier (l'acheteur), vous règle une somme fixe, le «bouquet», puis vous verse une rente viagère jusqu'à votre décès. Les montants du bouquet et de la rente dépendent de la valeur de votre logement et de votre âge et votre sexe (les femmes vivant plus longtemps). Attention, si le viager vous permet de rester chez vous jusqu'à la fin de vos jours, après votre disparition vos héritiers perdent tout droit sur le logement puisque le débirentier en devient propriétaire.

Pour éviter cela, le prêt viager hypothécaire a été créé en 2006. Il n'est proposé que par le Crédit foncier et distribué par lui et des courtiers. Les propriétaires de plus de 65 ans qui le souscrivent obtiennent un prêt dont le montant dépend de la valeur du logement, déterminée par expertise, et de leur âge et de leur sexe. A la signature, la banque verse les

fonds et prend une hypothèque sur le logement. L'emprunteur ne rembourse rien jusqu'à la fin de sa vie. Et à sa disparition, les héritiers ont le choix. «Si le montant de la dette, qui correspond au capital prêté et aux intérêts cumulés, dépasse la valeur du logement, ils ne doivent rien à la banque qui assume seule les pertes», explique Philippe Tabet, directeur général du courtier Cafpi. Dans le cas contraire, ils peuvent récupérer le logement et solder le crédit. L'inconvénient du prêt viager est qu'il est lourdement chargé en frais d'expertise et d'hypothèque, à l'entière charge du vendeur, et proposé au taux d'intérêt très élevé de 6,45 %.

La vente avec usage

Dernière solution, qui a vu le jour en octobre : la vente avec usage. Destinée aux propriétaires de plus de 70 ans, elle permet de céder la nue-propriété de son logement pour dix à vingt-cinq ans en conservant l'usufruit. Au moment du démembrement, l'investisseur verse une somme qui dépend de la valeur du bien et de l'espérance de vie résiduelle du senior, qui continue d'habiter son logement sans percevoir de rente.

S'il décède avant la fin du démembrement, l'investisseur récupère la pleine propriété et verse aux héritiers un complément de prix correspondant aux années d'usufruit restantes. Si,

a contrario, il est toujours vivant au-delà, il peut continuer d'occuper les lieux jusqu'à son décès et l'investisseur perçoit une rente viagère. «Le vendeur peut aussi toucher la rente à la place de son acheteur s'il accepte de quitter le logement», précise Thomas Abinal, cofondateur de Monétivia. A la signature de l'acte, vendeur et acheteur règlent chacun 3,5 % de la valeur du bien à Monétivia, qui commercialise cette solution. Le vendeur versant en plus 3 % du prix à Allianz, que l'assureur utilise pour constituer la rente. ■

MARIE PELLEFIGUE