



## MON ARGENT

# Un montage financier pour pallier les failles du viager

Monetivia propose de parier sur la vie à travers un investissement inversant la logique du viager.

Les seniors n'ont jamais possédé autant de patrimoine ! Sauf à s'en défaire, il n'est toutefois pas évident d'en tirer des capitaux pour aider ses enfants ou compléter sa retraite. C'est dans ce cadre que Monetivia, une toute jeune entreprise de gestion de patrimoine créée en juillet 2015, propose un montage financier inédit à même de séduire des propriétaires en mal de liquidités et des investisseurs patients. Thomas Abinal, le cofondateur, nous explique comment ça marche.

► **En quoi consiste ce montage financier ?** Le propriétaire procède à un démembrement de propriété en vendant la nue-propriété de son logement à un investisseur pour un prix atteignant entre 50 et 70 % de la valeur du bien. Pour une maison estimée à 1 million d'euros, cela équivaut donc à toucher au moins 500 000 €. Une somme qui peut être, par exemple, utilisée pour effectuer une donation-partage au profit de ses

enfants afin d'anticiper sa succession...

Dans le même temps, le vendeur conserve l'usufruit de son logement, c'est-à-dire qu'il en assume toutes les charges et taxes, hormis les travaux très importants, et peut y habiter ou bien le louer.

► **Quelles sécurités sont intégrées ?** Dans l'hypothèse où le vendeur décède avant le terme de l'usufruit, cela représente un manque à gagner pour la famille.

Pour y pallier, l'acte de vente prévoit que l'acheteur s'engage à verser un complément de prix aux héritiers. Une fois ajoutée au montant obtenu pour la nue-propriété et en tenant compte de l'évaluation économique de l'occupation du logement, cette enveloppe permet d'atteindre 95 % de la valeur du bien.

Au contraire, si le senior est toujours vivant à la fin de l'usufruit, il conserve un droit d'usage et d'habita-

tion qui lui donne, grosso modo, le statut de locataire en termes de charges. Sauf qu'il ne paie pas de loyer et n'est pas expulsable. C'est ici une assurance, en l'occurrence proposée par Allianz, qui verse une rente à l'acquéreur devenu plein propriétaire. Néanmoins, si le senior préfère quitter son logement pour rejoindre, par exemple, une maison de retraite, c'est lui qui percevra cette rente à vie.

► Plus d'infos : [www.monetivia.com](http://www.monetivia.com)

## La rente

C'est une assurance de risque sur la mortalité que souscrit le senior au moment de la vente de la nue-propriété. Son montant correspond à 3 % de la valeur du bien. Dans l'exemple donné, le vendeur va donc toucher 500 000 € de nue-propriété auxquels il va déduire les honoraires et 15 000 € versés à Allianz. Ce n'est cependant qu'un minimum garanti. Si le senior meurt avant le terme de l'usufruit, cette somme sera perdue.