



## Monetivia dépoussière le viager

Une opération gagnant-gagnant : l'acheteur bénéficie de la nue-propriété contre 52 à 64 % de la valeur du bien, et le vendeur conserve l'usufruit du bien pendant 10 à 20 ans selon son âge

Pour pallier le manque d'intérêt financier du viager tant pour le vendeur que pour l'acheteur, Monetivia a mis en place un contrat alliant démembrement de propriété et assurance. Une alternative au viager, qui offre des garanties afin que le bien ne soit pas bradé. "Nos clients vendeurs sont des seniors qui ont des héritiers et se soucient de leur patrimoine. Ils ne veulent pas que leur famille fasse une mauvaise affaire en cas de décès prématuré", déclare Thomas Abinal, co-fondateur de Monetivia. En cas de décès prématuré, l'investisseur s'engage à verser aux héritiers un complément de prix. Côté investisseur, la solution s'avère également plus intéressante, puisqu'ils achètent en nue-propriété et sont couverts par

une assurance leur garantissant le versement d'une rente au cas où le vendeur serait encore en vie lors du remembrement et souhaiterait continuer à occuper le bien. Une opération gagnant-gagnant : l'acheteur bénéficie de la nue-propriété contre 52 à 64% de la valeur du bien, et le vendeur conserve l'usufruit du bien pendant 10 à 20 ans selon son âge. Le coût de l'assurance est d'environ 3% de la valeur du bien. Il s'agit d'une prime unique calculée en fonction de l'âge du vendeur, de la durée du démembrement et de la composition du foyer. "L'objectif de cette rente est de protéger le TRI (taux de rentabilité interne) de l'investisseur", explique-t-il.

Monetivia a lancé la commercialisation de ce contrat en février 2017 et commence à opérer dans le sud de la France et sur la côte Atlantique. Sont privilégiés les centres-villes des grandes métropoles. "Une quinzaine d'opérations sont déjà actées, car la demande pour la nue-propriété dans l'ancien est forte", déclare Thomas Abinal, qui poursuit : "les clients intéressés par notre produit sont souvent des personnes qui habitent à proximité du bien vendu ou des expatriés". Monetivia a d'ailleurs signé récemment un partenariat avec l'Union des Français de l'Étranger (UFE). ■