

IMMOBILIER

L'intéressante innovation de Monetivia

Cette start-up réinvente le viager grâce au démembrement temporaire. Une assurance négociée avec Allianz permet de sécuriser la valeur du bien pour les héritiers. Explications.

Jean-Denis Errard

Monetiviser le patrimoine immobilier des seniors pour subvenir à leur besoin au moment de la retraite, voire de la dépendance, c'est le grand défi auquel tentent de s'attaquer depuis des années différents acteurs. Alors que le viager classique fait fuir les investisseurs et ne convainc pas vraiment les propriétaires – surtout ceux qui ont des enfants – une nouvelle solution a vu le jour : Monetivia propose de réinventer le viager en surfant sur la vague du démembrement. Comment ce mécanisme fonctionne-t-il concrètement ?

Thomas Abinal, co-fondateur de Monetivia, propose deux exemples. Ces cas, qui diffèrent en termes de valeur vénale et de durée d'usufruit, illustrent tous les deux les avantages d'investissement en nue-propiété dans l'ancien :

1. Le rapport qualité-prix de l'ancien et son emplacement au cœur des villes ;
2. La sérénité, la sécurité et la performance d'un investissement immobilier dans lequel des loyers sont encaissés sous forme de réduction de prix, avec par ailleurs la fiscalité avantageuse du démembrement à la sortie (la réduction de prix ne rentre pas dans l'assiette des plus-values).

Cas pratique 1 : un appartement de 50 m² à Paris XIV*

Les données de l'opération :

- L'appartement est estimé en valeur de marché à 500 000 € en pleine propriété.
- La vendeuse, 69 ans, conserve un usufruit de 24 ans (suivi le cas échéant d'un droit d'usage).
- L'usufruit est valorisé 285 500 € (soit une nue-propiété de 214 500 €).

L'investisseur :

- Il achète la nue-propiété pour 232 000 € honoraires compris (3,5 %).
- Il bénéficie ainsi d'une décote de 54 %, qui correspond à 24 ans de loyers perçus



immédiatement sous forme de réduction de prix. Il réalise donc des économies sur les droits de mutation.

- S'il revend ultérieurement après être devenu plein propriétaire, la plus-value se calcule au-dessus de la valeur vénale (500 000 €)

La vendeuse :

- Le capital perçu immédiatement, net des honoraires vendeur (3,5 %) et du coût de l'assurance, s'élève à 177 000 € (214 500 – 20 000 d'assurance – 17 500 d'honoraires vendeur).
- Elle souscrit une assurance de type rente différée auprès d'Allianz (prime unique payée au moment de la transaction, dans cet exemple 20 000 €).

→ Scénario 1 = L'investisseur devient plein propriétaire au bout des 24 ans

La rentabilité nette de l'opération, à horizon 24 ans (durée de l'usufruit temporaire), par le jeu de la reconstitution automatique de la pleine propriété, est de 3,3 % (avec l'hypothèse d'un marché immobilier stable).

→ Scénario 2 = L'investisseur devient plein propriétaire plus tôt, par exemple au bout de 15 ans (décès prématuré du vendeur)

Dans ce cas l'investisseur verse un complément de prix aux héritiers du vendeur (un complément de prix qui décroît avec le temps). Ce complément correspond à une partie seulement de la valeur de l'usufruit non consommé par le vendeur (ici, les neuf ans qu'il n'a pas utilisés). On applique en effet un abattement sur la valeur de l'usufruit non consommé. Dans cet exemple, l'abattement est de 31 % et le complément de prix à verser en année 15 est alors de 99 000 €.

L'investisseur peut financer ce complément de prix soit à partir de ses liquidités, soit via un financement (il peut louer l'appartement et encaisser des loyers, ce qui sécurise le financement), soit à partir du produit de cession de l'appartement s'il préfère le revendre.

La rentabilité nette de cette opération, au bout de 15 ans, par le jeu de la reconstitution automatique de la pleine propriété, est de 3,7 % (hypothèse d'un marché immobilier stable).

→ Scénario 3 = Au bout de 24 ans, le vendeur est encore en vie et souhaite se maintenir dans les lieux (il a alors ici 93 ans)

Ce scénario est couvert dès le départ auprès d'Allianz grâce à la souscription

par le vendeur d'une assurance de type « rente différée ». L'investisseur est bénéficiaire de cette assurance, qui vise à protéger la rentabilité de son opération tant que le vendeur occupe les lieux. Dans cet exemple la rente annuelle minimum garantie par Allianz dans 24 ans est de 7 000 €, soit 3 % du montant investi au départ par l'investisseur.



Des loyers sont encaissés sous forme de réduction de prix

Cette rente est revalorisée chaque année pendant toute la durée de l'usufruit en fonction du taux de revalorisation attribué par Allianz Vie sur la base des résultats techniques et financiers de l'exercice.

Dans l'hypothèse d'une valorisation de 1,5 % par an sur la période, alors la rente annuelle servie à l'investisseur serait de 9 450 €. A noter que le traitement fiscal de cette rente n'a rien à voir avec celui d'un loyer. C'est une rente à titre onéreux, elle bénéficie donc d'abattements au titre de l'impôt sur le revenu. A noter enfin qu'à tout moment, si la vendeuse est encore en vie et n'est plus dans son logement après 24 ans, c'est elle qui récupère la rente versée par l'assureur.

Cas pratique 2 : un appartement de 117 m² à Paris

Les données de l'opération

- L'appartement a été valorisé 1 100 000 € en pleine propriété.



- La vendeuse, 84 ans, conserve un usufruit de 13 ans (suivi le cas échéant d'un droit d'usage)
- Cet usufruit est valorisé 376 500 € (soit une nue-propriété de 723 500 €)

L'investisseur :

- Il achète la nue-propriété pour 762 000 € honoraires compris (3,5 %).
- Il bénéficie ainsi d'une décote de 31 %, qui correspond à 13 ans de loyers perçus immédiatement sous forme de réduction de prix.
- S'il revend ultérieurement après être devenu plein propriétaire, la plus-value se calcule au-dessus de la valeur vénale du bien de 1 100 000 €.

La vendeuse :

- Le capital perçu immédiatement, net des honoraires vendeur (3,5 %) et du coût de l'assurance, s'élève à 656 600 € (= 723 500 – 28 400 d'assurance – 38 500 d'honoraires).
- Elle souscrit une assurance de type rente différée auprès d'Allianz (prime unique payée au moment de la transaction, dans cet exemple 28 400 €).

→ Scénario 1 = L'investisseur devient plein propriétaire au bout des 13 ans

La rentabilité nette de l'opération, à horizon

13 ans, par le jeu de la reconstitution de la pleine propriété, est de 2,9 % (à marché immobilier stable).

→ Scénario 2 = L'investisseur devient plein propriétaire plus tôt, par exemple au bout de huit ans.

L'investisseur règle alors un complément de prix aux héritiers du vendeur. Ce complément correspond à une partie seulement de la valeur de l'usufruit non consommé par le vendeur (ici les cinq ans qu'il n'a pas utilisés du fait d'un décès prématuré). Sur la valeur de l'usufruit non consommé, l'abattement est de 41 % en année 8 soit un complément de prix à verser de 100 000 €.

La rentabilité nette de cette opération, au bout de huit ans, par le jeu de la reconstitution de la pleine propriété, est alors de 3,4 % (à marché immobilier stable).

→ Scénario 3 = Au bout de 13 ans, le vendeur est encore en vie et souhaite se maintenir dans les lieux (ici 97 ans).

Ce scénario est couvert dès le départ auprès d'Allianz grâce à la souscription par le vendeur d'une assurance de type « rente différée ». L'investisseur est bénéficiaire de cette assurance, qui vise à protéger la rentabilité de son opération tant que le vendeur occupe les lieux. Dans cet exemple, la rente annuelle minimum garantie par Allianz dans 13 ans est de 22 860 € (3 % du montant investi au départ par l'investisseur).

Cette rente est revalorisée chaque année pendant toute la durée de l'usufruit en fonction du taux de revalorisation attribué par Allianz Vie sur la base des résultats techniques et financiers de l'exercice.

Dans l'hypothèse d'une valorisation de 1,5 % par an sur la période, alors la rente annuelle servie à l'investisseur serait de 26 975 €. ■

