



ARGENT

Monétiser son bien immobilier sans vendre

L'opération peut être intéressante pour ceux qui ont besoin de ressources

La seule richesse de beaucoup de seniors se résume à la valeur de leur résidence principale achetée avant l'envolée de la pierre depuis près de vingt ans. Dotés d'une petite retraite et bien qu'assis « sur un tas d'or », certains ont, tous les mois, du mal à joindre les deux bouts.

Or ce manque de liquidités ne peut plus être résolu par un prêt. Car, à partir de 65 ans, il n'est souvent plus possible de souscrire un emprunt auprès d'une banque. De ce fait, les propriétaires qui souhaiteraient monétiser leur bien immobilier ne disposent que de deux solutions : la vente en viager classique ou la cession du bien en nue-propiété. Opter pour l'un ou l'autre de ces scénarios permettra d'améliorer son pouvoir d'achat, de gagner en confort de vie et en tranquillité d'esprit. Bien sûr, l'argent que l'on pourra en tirer dépendra de l'évolution du marché immobilier actuellement figé et qui pourrait, à terme, accuser une baisse des valeurs.

Le viager et ses variantes

La vente en viager s'avère la solution la plus simple et la plus ancienne, pour obtenir du cash à partir de son patrimoine immobilier. En contrepartie d'un bouquet, soit une somme importante réglée comptant par l'acheteur le jour de la transaction chez le nota-

taire, puis d'une rente viagère mensuelle versée à vie, le senior envisage son avenir avec sérénité et en prime à l'assurance de rester

chez lui jusqu'au bout.

Avec cette formule, pas besoin de solliciter financièrement ses enfants. Cette aisance de trésorerie à vie permet de se faire plaisir, d'engager des travaux pour adapter son logement au vieillissement, de s'offrir les services d'une aide à domicile ou même d'autofinancer un futur et coûteux séjour dans un établissement pour personnes âgées.

Une variante du viager consiste à vendre, non pas à un particulier, soit de gré à gré, mais à un investisseur institutionnel. Ainsi, le fonds SCI Via Générations, de Turgot Asset Management, achète les biens de seniors avec une décote de 40 % à 60 % de leur valeur et avec la particularité de payer immédiatement la somme sous la forme d'un bouquet. Autrement dit, il n'y a plus de rente viagère. Reste que l'écueil lié à la vente en viager est de taille : une fois vendu, le bien sort définitivement de la succession. C'est un frein pour bon nombre de seniors qui ont des enfants.

C'est d'ailleurs ce que n'a pas souhaité Marie B., une retraitée de 80 ans, propriétaire d'un 106 m² à Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine), valorisé à 700 000 euros. « Je ne voulais pas utiliser la formule du viager classique. D'abord, la formule bouquet-rentière viagère qu'on m'avait proposée ne me satisfaisait pas financièrement. Ensuite, ce bien échappait à mes enfants », raconte-t-elle.

Après avoir obtenu le feu vert de son notaire, elle a récemment signé un contrat avec la so-

ciété Monetivia qui travaille en partenariat avec la compagnie d'assurances Allianz. Elle a opté pour la formule de la vente en nue-propiété. « A la signature de l'acte, j'ai reçu une grosse somme en guise de bouquet. Si je venais à mourir dans les quinze ans après cette transaction, mes enfants encaisseraient un capital complémentaire qui, additionné à ce que j'ai déjà touché, serait égal à la valeur de mon appartement à la date de signature du contrat », se réjouit-elle.

Les limites du prêt hypothécaire

Par ailleurs, si jamais elle est en vie au-delà de quinze ans et n'occupe plus son appartement, elle percevra une rente minimale garantie qui lui sera versée chaque année. Et inversement, cette rente sera versée à l'acheteur tant qu'elle restera chez elle. « Cette assurance m'a coûté 20 000 euros, mais je sais que je suis tranquille », indique-t-elle.

Une troisième option se présente théoriquement aux seniors, le prêt viager hypothécaire (PVH). Créé en 2007 et distribué par feu le Crédit foncier, ce mode de financement, qui consiste à emprunter une somme d'argent en contrepartie de l'hypothèque d'un bien immobilier, n'est pratiquement plus proposé par les banques françaises depuis la fermeture de cette enseigne. « Le PVH est actuellement proposé, à titre de test, dans une seule banque régionale », indique le groupe Banque populaire Caisse d'épargne (BPCE), reprenneur des activi-



tés de son ex-filiale immobilière. Une exception.

« *Pourtant, si une banque venait à le commercialiser, ce prêt se mettrait facilement en place, moyennant un coût, pour l'acte notarié, de l'ordre de 1,5 % du montant du bien* », précise Nathalie Couzigou-Suhas, notaire à Paris. « *Qualifié de prêt de "la dernière chance", le PVH comportait un risque notable. Les héritiers pouvaient récupérer la dette au décès du senior* », commente François Devos, directeur des affaires juridiques au Conseil supérieur du notariat (CSN). « *Ce prêt a finalement connu un succès limité. Et il était devenu trop cher, avec un taux compris entre 7,5 % et 8 %, pas du tout en phase avec les taux actuels* », ajoute ce dernier.

Interrogé par Isabelle Raimond-Pavero, sénatrice (LR) d'Indre-et-Loire, sur l'extinction du PVH qui, selon elle, « *laisse des propriétaires âgés en quête de liquidités dans le plus grand désarroi* », le ministère de l'économie a, en octobre 2019, apporté la réponse suivante : « *Dans le cadre des travaux sur le grand âge et la dépendance, des réflexions sont en cours pour analyser les causes et les freins au développement du PVH pour identifier, le cas échéant, des mesures permettant de relancer son développement* », précisant par ailleurs « *qu'il n'est pas envisagé que la Caisse des dépôts et consignations prenne seule à son compte le développement de ce type de prêt* » destiné à des particuliers. ■

LAURENCE BOCCARA

30 % À 70 %

C'est le taux d'imposition à géométrie variable de la rente viagère perçue lors d'une vente immobilière en viager. La fixation de ce taux dépend de l'âge du vendeur le jour de la signature de l'acte. Si ce dernier est âgé de moins de 50 ans, la rente perçue sera imposable à 70 % ; entre 50 et 59 ans, la rente sera imposée à 50 % ; entre 60 et 69 ans, le taux sera de 40 % et, au-delà de 70 ans, il passera à 30 %. A noter que les ventes en viager de gré à gré représentent à peine 1 % des ventes totales.

**EN MANQUE DE
LIQUIDITÉS, À PARTIR
DE 65 ANS, IL N'EST
SOUVENT PLUS POSSIBLE
DE SOUSCRIRE
UN EMPRUNT AUPRÈS
D'UNE BANQUE**