



Placement : le bon plan de la nue-propriété

De plus en plus de particuliers se tournent vers cette autre forme d'investissement immobilier, où l'on n'achète que les murs. Moins contraignante et souvent moins risquée.

PAR VICTOR TASSEL

@victor_tassel

SI L'INVESTISSEMENT dans la pierre a toujours été un investissement refuge, la crise sanitaire vient mettre la lumière sur un nouveau type de transaction : la nue-propriété. Le fait de n'acheter que les murs, en laissant l'usufruit, soit la jouissance du bien. « Le marché augmente de plus de 15 % chaque année. Au vu de la crise, ça ne devrait que se développer encore », appuie Adrien Poillot, directeur général de Nue-Pro Select, société spécialisée dans la vente de nues-propriétés. Voici trois manières d'investir.

■ Le viager classique

C'est la méthode la plus connue et répandue. Des seniors vendent la nue-propriété pour vivre chez eux jusqu'à leur mort tout en gardant des revenus mensuels. L'investisseur achète les murs pour une bouchée de pain – aux alentours de 20 % de la valeur du bien – et verse une rente aux occupants. Lorsque ces derniers décèdent, l'acheteur récupère la jouissance de la maison ou de l'appartement.

« Le problème dans le viager, c'est qu'il y a toujours un gagnant, mais on ne sait jamais lequel ! », lance Eric Guillaume, fondateur de Le Viager Mutualisé. Si le ou les occupants meurent « rapidement », l'acheteur est gagnant, puisqu'il a acquis un bien largement en dessous de sa valeur. En revanche, s'ils vivent longtemps, l'investissement peut se révéler beaucoup plus lourd que prévu. « Avec la crise sanitaire, la demande des seniors explose, environ de 30 %. Ils veulent se rassurer, avoir du cash, souligne Eric Guillaume. En face, en revanche, les acheteurs particuliers boudent un peu, au vu du risque. »

■ La nue-propriété dans l'ancien, sans rente

C'est le « viager 2.0 ». Le principe est le même. Un senior vend les murs de sa maison, et obtient la garantie de pouvoir vivre chez lui jusqu'à sa mort. Sauf que, cette fois, il n'a pas de rente, mais une enveloppe à l'achat plus importante. L'investisseur, plutôt que d'acheter le bien à 20 % de la valeur, l'acquiert à hauteur de 50, voire 60 %. L'accord se réalise devant un notaire.

« Ensuite, cela permet à l'occupant de reverser l'argent à sa famille, d'avoir un matelas en cas de coup dur. Et, surtout, de ne pas voir son bien vendu pour une somme ridicule s'il décède du jour au lendemain », appuie Thomas Abinal, cofondateur de Monetivia, spécialiste de la vente en nue-propriété.

Dans cette formule, l'acheteur est lui aussi gagnant. Son risque, en achetant un bien ancien à 60 % de sa valeur sans autre frais à avancer, est quasiment nul. A cela s'ajoute la tranquillité de ne pas avoir un locataire ou à engager des frais de gestion. « Vous n'avez plus rien à faire. Et l'assurance, ou presque, de rentabiliser votre investissement dans les dix, quinze ou vingt ans à venir, assure Thomas Abinal. Pour les particuliers qui veulent un minimum de risque, c'est l'option parfaite. » En 2020, Monetivia a vu le nombre de transactions en nue-propriété augmenter de 50 %.

■ Dans le logement social neuf

C'est une méthode peu connue, mais qui prend de l'ampleur. Pour aider à financer et à réaliser de nouvelles constructions, les bailleurs sociaux

vendent dans certains programmes – surtout en zones tendues comme l'Île-de-France – certains lots en nue-propriété. L'acheteur achète le bien à environ 60 % de sa valeur. « Un contrat est passé, pour qu'il laisse l'usufruit pendant quinze ou vingt ans au bailleur. En attendant, il n'a aucun frais de gestion, ni de locataire à gérer », appuie Adrien Poillot.

L'investissement est quasiment sans risque. Il y a peu de chance qu'un immeuble neuf perde de sa valeur en une décennie, d'autant que l'achat comporte une décote importante. « Le fait que ce soit du logement social pouvait auparavant rebuter. Mais les programmes actuels sont jolis, mixés avec de l'intermédiaire et des primo-accédants », vante Adrien Poillot. Ces ventes en nue-propriété, en expansion de 15 % par an, pourraient à terme concerner 10 % des logements sociaux construits chaque année.





**Pour les particuliers
qui veulent un
minimum de risque,
c'est l'option parfaite**
THOMAS ABINAL, SPÉCIALISTE
DE LA VENTE EN NUE-PROPRIÉTÉ.



L'ÉQUIPE LÉONIE

Le viager classique est une forme d'achat en nue-propriété, c'est-à-dire qu'on achète les murs en laissant la jouissance du bien à l'occupant.

