

# MONETIVIA

**Communiqué de presse**

13 janvier 2025

VENTE EN NUE-PROPRIETE

## **Le Contrat Monetivia : une transaction équilibrée et éthique, qui concilie les attentes des vendeurs (seniors) et des investisseurs**

*Dans un marché immobilier sous pression, qui reste marqué par les tensions économiques et politiques actuelles, le point d'équilibre entre vendeurs et acheteurs est parfois difficile à trouver. D'un côté les vendeurs sont réticents à accepter des baisses de prix, de l'autre les investisseurs doivent composer avec des perspectives de rentabilité réduite du fait d'une fiscalité croissante et d'un pouvoir d'achat immobilier en baisse. Dans cette recherche du point d'équilibre, une solution se démarque, le Contrat Monetivia, qui propose un modèle d'investissement en nue-propriété sur mesure. Conçu pour concilier les attentes des vendeurs seniors et des investisseurs dans une logique de sécurité et d'équité, ce contrat permet de garantir une transaction équilibrée.*

### **Redéfinir l'équilibre transactionnel dans un marché sous tension**

Dans un contexte de hausse des taux de crédit immobilier depuis trois ans (même si depuis quelques mois ils ont baissé) et de baisse du pouvoir d'achat immobilier, le Contrat Monetivia se positionne comme une solution équilibrée et durable de vente en nue-propriété. Pour rappel, l'investissement en nue-propriété repose sur le démembrement de propriété, où l'acquéreur (nu-proprétaire) achète uniquement les murs d'un bien immobilier à un prix décoté (30 à 50 % de sa valeur en pleine propriété), sans en percevoir les loyers ni en avoir l'usage pendant une période déterminée (10 à 20 ans). En contrepartie, le vendeur (usufruitier) conserve le droit d'usage et de location du bien durant cette période, lui permettant d'en tirer des revenus locatifs ou de l'occuper. À l'issue du démembrement, l'investisseur récupère automatiquement la pleine propriété.

Le Contrat Monetivia entend, à travers cette transaction en démembrement temporaire, répondre simultanément aux besoins de deux parties :

- Pour les vendeurs seniors, il s'agit de monétiser leur logement au meilleur prix pour en retirer un capital, sans renoncer à y vivre aussi longtemps que possible et sans prendre le risque de le brader.
- Pour les investisseurs, ce contrat permet d'investir dans un bien occupé avec à la clé une meilleure rentabilité que l'investissement locatif classique grâce à une décote sur le prix d'achat et à une fiscalité avantageuse. Le tout avec un risque quasi-nul et sans aucune spéculation sur la longévité des vendeurs.

La valeur ajoutée de ce montage est de garantir dans tous les cas une transaction équilibrée grâce à un ajustement des conditions financières selon la durée réelle d'occupation du bien, que l'on ne connaît pas au départ.

### **Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés**

Carol Galivel / Tiphany Rouaud – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

## Un double mécanisme de protection pour un modèle « gagnant-gagnant »

Le Contrat Monetivia basé sur le principe du démembrement temporaire, introduit une approche unique en prenant en compte les deux scénarios possibles d'occupation du bien, et en incluant des mécanismes de protection sécurisant les deux parties quelle que soit la longévité du vendeur.

- **Cas d'une occupation prolongée pour le vendeur senior :** si le senior est encore en vie et souhaite rester dans son logement au-delà de la durée du démembrement temporaire fixée au départ, une assurance indemnise l'investisseur sous forme de rente tant que le bien reste occupé. En effet, le vendeur souscrit lors de la transaction une assurance de type rente différée auprès d'Allianz Vie, partenaire de Monetivia, dont l'investisseur est bénéficiaire. La rente versée par l'assureur protège le rendement de l'investissement en lui assurant un revenu régulier et est nettement moins imposable qu'un loyer (régime fiscal de la rente viagères à titre onéreux).
- **Cas d'une occupation du bien plus courte que prévu :** si le vendeur décède avant la fin de la durée du démembrement temporaire fixée au départ, l'investisseur devient alors plein propriétaire de façon anticipée. Dans ce cas, pour préserver l'équilibre financier de la transaction, le Contrat Monetivia prévoit le partage entre les parties du gain réalisé correspondant à l'usufruit non consommé par le vendeur. L'investisseur doit alors verser une soulte aux héritiers du vendeur, néanmoins celle-ci est inférieure à la valeur de l'usufruit « gagné » par l'investisseur. Les intérêts des deux parties sont ainsi préservés : les héritiers bénéficient de la révision à la hausse du prix grâce à la soulte versée ; tandis que l'investisseur voit la rentabilité de son investissement améliorée toutes choses égales par ailleurs.

## Une alternative éthique aux enjeux du vieillissement et de l'investissement

Avec ses mécanismes de protection financier et assurantiel, le Contrat Monetivia se présente comme une réponse moderne et équilibrée aux enjeux du vieillissement de notre pays et du marché de l'immobilier. En intégrant contractuellement une logique gagnant-gagnant, il encourage une convergence des attentes entre vendeurs seniors et investisseurs, dans un esprit de solidarité et de transparence. Pour le senior, c'est la garantie de pouvoir vieillir chez soi dans de bonnes conditions, en monétisant son immobilier de façon sécurisée. Pour l'investisseur, c'est l'opportunité d'un placement performant, sécurisé et éthique, pour préparer sa retraite ou se constituer du patrimoine.

*« Dans un marché immobilier en quête de repères, explique Thomas Abinal de Monetivia, cette solution s'impose comme un modèle à suivre pour réconcilier les aspirations patrimoniales et les réalités économiques, tout en laissant de côté toute forme de spéculation sur la durée de vie du vendeur ».*

### **A propos de Monetivia :**

Fondée en juillet 2015 par Thomas Abinal et Amaury de Calonne, Monetivia est une entreprise française spécialisée en ingénierie immobilière. Grâce à son expertise en démembrement de propriété dans l'ancien, Monetivia propose trois solutions pour monétiser son patrimoine immobilier : le démembrement temporaire, la nue-propriété simple et le Contrat Monetivia (nue-propriété à prix ajusté), créé en partenariat avec Allianz - un nouveau type de transaction immobilière gagnant-gagnant entre un vendeur senior et un investisseur de long terme.

Présente sur les régions de Lyon, Cannes, Nice, Marseille, Aix-en-Provence, Biarritz, Bordeaux, Nantes, Rennes et Paris, Monetivia compte 18 collaborateurs et a réalisé un volume d'affaires de plus de 250 millions d'actifs immobiliers vendus. <https://www.monetivia.com>

## Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Carol Galivel / Tiphany Rouaud – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>