

LES NOMBREUX ATOUTS DE LA VENTE EN NUE-PROPRIÉTÉ

Ce mode de vente permet, tout en restant chez soi, de conserver son niveau de vie au moment de la retraite, d'anticiper sa succession ou de prévenir les fâcheries entre héritiers.

Démembrement, réserve d'usufruit, complément de prix... les non initiés ont de quoi être rebutés par le jargon de la vente en nue-propriété. Au début, Gilles, 80 ans, n'y comprenait pas grand-chose. Lui et son épouse ont finalement sauté le pas en 2022. Sans regret. « *Nous avons aidé nos enfants et nos petits-enfants quand ils en avaient le plus besoin et nous avons plus d'argent pour nous. Tout en continuant à vivre dans notre appartement. C'est comme s'il était toujours le nôtre.* »

La vente en nue-propriété ne représente que 0,5 % des transactions immobilières. Elle a pourtant de nombreux atouts. Il s'agit de céder la propriété de son bien immobilier (résidence principale ou secondaire, bien locatif) et à en conserver l'usufruit, en contrepartie d'une décote sur la valeur vénale du bien. C'est ce que l'on appelle le démembrement. Bref, on empoche de l'argent tout en restant à son domicile le plus longtemps possible, comme le souhaite une majorité de retraités. « *Un bien immobilier stocke en valeur la majorité du patrimoine de beaucoup d'entre eux. Cela ne leur rapporte rien et, même, cela leur coûte* », souligne Amaury de Calonne, président de Monetivia. Contrairement au viager, il n'y a pas de rente mensuelle. Le capital est versé une bonne fois pour toutes. Au décès de l'usufruitier, le nu-propiétaire récupère la pleine propriété. Bien sûr, plus le vendeur est jeune, plus la décote sur la valeur vénale est importante et inversement. « *Cette opération est pertinente entre 70 et 85 ans* », estime Stanley Nahon, directeur général de Renée Costes, un poids lourd du secteur.

USUFRUIT TEMPORAIRE

L'appartement de Gilles et de son épouse – 90 m² situés à Sèvres dans les

Hauts-de-Seine – avait été évalué à 735 000 €. Ils ont touché 325 000 € nets sur la base non pas d'un usufruit à vie – synonyme d'une décote plus importante – mais limité à 18 ans. Et comme il n'était pas question pour eux de « *se retrouver à la rue à 95 ans* », ils ont souscrit l'assurance facultative proposée par Monetivia. Elle leur permettra de rester dans leur logement jusqu'à leur décès, le nu-propiétaire recevant une rente de l'assureur s'ils sont toujours de ce monde après les 18 ans d'usufruit. S'ils devaient disparaître avant la période



“NOUS VOULIONS AIDER NOS ENFANTS QUAND ILS EN AVAIENT LE PLUS BESOIN”

des 18 ans, un complément de prix serait versé à leurs héritiers. Le coût de cette assurance ? 5 % de la valeur vénale du bien réglé au moment de la vente, soit environ 35 000 €. Il convient d'y ajouter les frais d'agence, ainsi que les charges et impôts. Car, contrairement au viager, la taxe foncière et toutes les charges sont payées par l'usufruitier. Seuls les travaux touchant la structure du bâtiment sont dus par le nu-propiétaire. En dépit de la décote et de tous les frais annexes, la vente en nue-pro-

priété reste une solution adaptée à nombre de retraités. Elle permet de préparer sa succession en amont : protéger son conjoint après un remariage, limiter les droits de succession en dopant ses assurances-vie et/ou en effectuant des donations ou éviter les risques liés à une future indivision. « *Il est plus facile de prévenir les éventuels conflits familiaux avec du cash qu'avec une indivision* », pointe Eric Donnet, directeur général du groupe Daniel Féau, autre intervenant du secteur.

Avant de songer aux héritiers, il s'agit aussi de préserver son niveau de vie, une fois en retraite. Vincent Desmarie, directeur associé chez Barnes, en charge de ce type de transactions, se souvient du propriétaire d'une maison située en première ligne sur le lac à Annecy, dont la valeur avait été multipliée par dix mais qui disposait lui-même de peu de moyens. « *Avoir un bien à 8 millions d'euros, cela ne changeait rien à sa vie !* »

“JE VAIS TOUT CRAMER”

Philippe, Parisien de 60 ans, sans emploi, n'est pas à la tête d'une telle fortune. Mais il voulait vivre mieux. « *Je me disais que c'était idiot d'être propriétaire d'un appartement qui ne rapportait rien.* » Avec Renée Costes, il a obtenu 260 000 € nets pour son appartement de 48 m² évalué à 647 000 €. Roger, 78 ans, père de deux enfants, a fait de même avec son appartement du 16^e arrondissement de Paris, hérité de sa deuxième épouse. « *Beaucoup de mes amis sont obsédés par la transmission. Ils ne pensent qu'à ça. Pas moi. Je vais tout cramer.* » Contrairement au viager, Philippe et Roger auront la possibilité de louer le bien – vide ou meublé –, s'ils s'installent ailleurs ou partent en Ehpad. Cette promesse de revenus futurs est un avantage supplémentaire à ne pas négliger. ■ *Anne Rovan*