



PLACEMENTS

4 INVESTISSEMENT La nue-propriété, idéale pour éviter les aléas du marché

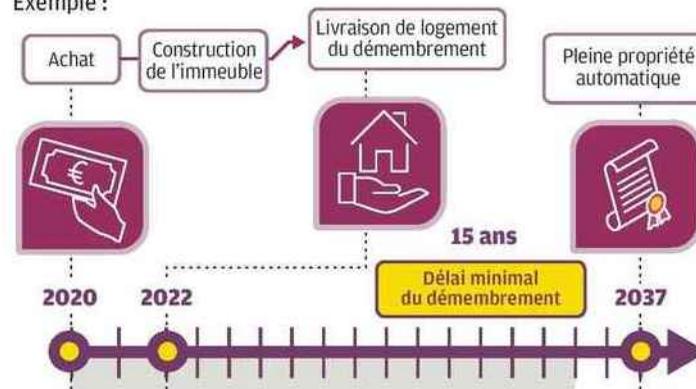
« **D**epuis la réforme des retraites en 2019 [pour l'instant suspendue], nous voyons arriver des investisseurs plus jeunes, entre 35 et 45 ans, alors que, auparavant, la nue-propriété intéressait surtout ceux qui payaient l'ISF, le plus souvent des cinquantenaires et plus, remarque Jean-Baptiste de Pascal, directeur du développement et de la fiscalité chez **Inter Invest**. Depuis le déconfinement, nous avons beaucoup de sollicitations de particuliers souhaitant comprendre ce mécanisme. La volatilité des actions, ces derniers mois, a ramené d'autant plus les investisseurs vers l'immobilier. »

ANTI-KRACH

Acheter en nue-propriété est, en effet, un moyen de se prémunir contre la baisse des prix de l'immobilier, grâce à la décote importante dont on bénéficie à l'achat (en général de 40 % du prix du bien en pleine propriété). Il protège aussi l'investisseur des aléas de loyers impayés... puisqu'il n'en touche aucun durant toute la durée de l'opération (d'où la forte décote). Selon un récent sondage mené par **Perl**, précurseur dans le domaine, 95 % des experts du patrimoine estiment que l'investis-

Schéma de vie d'un achat en nue-propriété

Exemple :



tissement en nue-propriété est « un produit adapté à la situation actuelle ».

En bref, le particulier achète la nue-propriété d'un bien via un programme dédié, tandis que l'usufruit est confié à un bailleur institutionnel, qui se charge des locataires, paie les charges et les impôts fonciers. Ce dernier perçoit aussi les loyers, ce qui suppose une bonne assise financière pour l'acheteur, puisqu'il ne peut compenser son éventuel crédit. Le plus souvent, ce type d'opération dure au moins quinze ans, voire vingt ans à Paris. A son terme, l'acheteur récupère automatiquement la pleine propriété du bien (qu'il revend le plus sou-

vent), l'usufruitier ayant pris soin en amont de reloger ses locataires et de remettre le logement en état (des obligations consignées dans la convention de démembrement, le contrat signé entre les deux parties).

C'est donc un placement de long terme, même si le marché secondaire est clairement en faveur des vendeurs. « Le marché est très étroit, avec beaucoup de demandeurs mais peu de biens de "seconde main" à vendre », confie Jean-Baptiste de Pascal.

Le ticket d'entrée, lui, est très variable selon le bien et l'emplacement : par exemple, pour un deux-pièces, dès 64.000 € à Dijon, ou 122.000 € à Toulouse.