



Investir en nue-propriété : une stratégie gagnante

Outil de transmission ou solution d'épargne, le démembrement répond à plusieurs objectifs à moyen et long terme. Son potentiel de capitalisation et son absence de fiscalité en font un mécanisme puissant, répondant aux enjeux de logement, de préparation à la retraite et de maintien à domicile. Trop peu connu des investisseurs, le marché tend cependant à s'ouvrir, à travers des formules plus souples et innovantes destinées à séduire les particuliers.

De plus en plus prisé par les investisseurs, le marché du démembrement de propriété prend son envol. Emanant du Code civil, par conséquent non tributaire des politiques fiscales, ce mécanisme qui permet de séparer la nue-propriété (le droit de devenir à terme plein propriétaire) et l'usufruit (le droit d'user d'un bien ou d'en percevoir les revenus), séduit

par l'absence de contrainte de gestion (pas de risque locatif, de vacance ou de dépenses) pendant la durée du démembrement, et surtout, par la décote du prix d'acquisition d'un patrimoine immobilier qui se valorisera dans le temps. « *Il y a quatre ans, les opérations en démembrement représentaient moins de 10 % de notre collecte. Aujourd'hui, elles ont dépassé les 25 %, signe de l'intérêt des particuliers pour cet outil d'investisse-*

ment sécurisé », constate Franck Inghels, directeur de la distribution d'Inter Gestion REIM, dont les SCPI Cristal Life, lancée en 2021, et Cristal Rente affichent des capitalisations respectives de 60 et 500 millions d'euros, pour des taux de rendement interne (TRI) de 7,26 % et 5,4 % sur cinq ans. Convaincu de l'efficacité de cette solution d'épargne, il prévoit que la nue-propriété représentera, à terme, 30 à 50 % de la collecte.

Dans un environnement marqué par l'imprévisibilité, entre crise Covid et conflits internationaux, le démembrement de propriété se révèle être un produit en phase avec les enjeux du moment. « Nous sommes entrés dans des cycles très courts, où la donne change en permanence sur les marchés. Ce manque de visibilité sur l'avenir pose question sur les moyens de protéger son patrimoine et fait, une nouvelle fois, ressortir l'immobilier comme valeur-refuge contre l'inflation et les risques économiques, sanitaires ou géopolitiques, à venir », analyse Alban Gautier, directeur d'activités chez Fidexi, acteur historique du démembrement de propriété qui, avec Perl et iPlus, a créé, en 2010, l'association professionnelle Pulse dont la fonction est de construire des synergies entre les principaux intervenants du secteur.



Franck Inghels, directeur de la distribution d'Inter Gestion REIM.



Alban Gautier, directeur d'activités chez Fidexi.



Christian Cacciuttolo, président de l'Unep.

Dans un environnement marqué par l'imprévisibilité, entre crise Covid et conflits internationaux, le **démembrement** de propriété se révèle être un produit en phase avec les enjeux du moment.

Démembrement viager ou temporaire ?

S'inscrivant dans une logique patrimoniale avec un objectif de capitalisation à long terme, le démembrement répond à différents usages, selon qu'il soit envisagé sous sa forme « viager » ou « temporaire ». Le choix entre ces deux formules dépend de la stratégie d'investissement du particulier. Le démembrement viager répond à une volonté de transmission de patrimoine ou d'organisation de la succession et le démembrement temporaire, à un besoin de revenus complémentaires ou de préparation à la retraite. « Il est possible d'acheter une nue-propriété à crédit, en nantissant le contrat d'assurance-décès au profit de la banque et de constituer des revenus différés pour soi ou ses enfants, avec un allègement fiscal et successoral incomparable sur le marché de l'immobilier », indique Christian Cacciuttolo, président de l'Unep (Union nationale d'épargne et de prévoyance).

Démembrement viager

En tant qu'outil de transmission, le démembrement « viager » fait sens pour des propriétaires qui veulent transmettre la nue-propriété, par exemple à leurs descendants tout en conservant l'usage

de leur bien. Ils ne s'acquitteront des droits de donation que sur la partie transmise, sur la base taxable la plus faible. « Au moment de la donation s'applique le barème de l'article 669 du Code général des impôts qui valorise la nue-propriété transmise au regard de l'âge l'usufruitier, par tranches de dix ans », explique Marion Capèle, directrice du pôle solutions patrimoniales chez Natixis Wealth Management. Aussi, la valeur de l'usufruit viager, dont le contrat s'achève au décès de l'usufruitier, dépend de l'espérance de vie de ce dernier et de la valeur de la pleine propriété selon le mode calcul suivant :

- 10 % de la pleine propriété quand l'usufruitier est âgé de 91 ans ou plus ;
- 20 % quand l'usufruitier est âgé entre 81 à 90 ans ;
- 30 % quand il est âgé de 71 à 80 ans ;
- 40 % quand il est âgé de 61 à 70 ans ;
- 50 % quand il est âgé de 51 à 60 ans ;
- 60 % quand il est âgé de 41 à 50 ans ;
- 70 % quand il est âgé de 31 à 40 ans ;
- 80 % quand il est âgé de 21 à 30 ans ;
- 90 % en deçà.

La valeur fiscale de la nue-propriété est calculée par soustraction. Autrement dit, plus l'usufruitier est âgé, plus la valeur de la nue-propriété et le montant des droits à verser seront élevés. « A partir de 81 ans, la transmission sera fiscalisée sur 80 % de la valeur du bien, contre 50 %,

avant 60 ans », note Marion Capèle qui conseille de transmettre avant 70 ans. Au décès de l'usufruitier, les nus-propriétaires recouvrent la pleine propriété du bien, sans avoir à régler de nouveaux droits de mutation (frais de succession). Autres points d'attention, dans un environnement familial compliqué (famille recomposée, remariages), le démembrement peut s'avérer délicat si le nombre de nus-propriétaires est élevé, tenant compte du fait que pendant toute la période du viager, le produit reste illiquide. « Le démembrement viager s'adresse plutôt aux familles réduites, limitant les risques de désaccord entre nus-propriétaires », ajoute la directrice. Par ailleurs, effectuer un démembrement sur une résidence secondaire permet également plus facilement d'éviter les discordes familiales...

Démembrement temporaire

Si le manque de visibilité sur la durée du démembrement « viager » peut freiner les investisseurs, le démembrement temporaire, lui, offre un cadre fixe, défini dès le début de l'opération, en contrepartie de l'absence de liquidité sur la période prévue. « Il s'agit d'un outil très moderne pour préparer les projets à long terme, mais encore pas assez utilisé », souligne Franck Inghels. →

L'usufruit temporaire consiste à donner à un tiers (un enfant ou un parent) un bien locatif dont il percevra des revenus pendant la durée du démembrement. La valeur fiscale de l'usufruit est fixée à 23 % de la valeur en pleine propriété, par période de dix ans. « *Les nus-proprétaires y voient un moyen de valoriser leur patrimoine sans être imposables et les usufruitiers, d'optimiser leur trésorerie à moyen-long terme* », résume Franck Inghels.

En effet, pour les investisseurs imposés à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) ou assujettis à un taux marginal d'imposition (TMI) élevé (au-delà de 30 % + CSG), la valeur de la nue-propriété d'un bien immobilier ne rentre pas dans la base taxable de l'IFI (article 885 du CGI), et l'absence de loyer l'exempte de fiscalité. Les taxes et impôts sont à la charge de l'usufruitier qui perçoit les loyers et revenus fonciers jusqu'à la clôture du contrat.

Pour que l'opération se déroule aux mieux pour les deux parties, le soin porté à la rédaction de la convention de démembrement est primordial. « *Le contrat doit être juridiquement équilibré entre les intérêts de l'usufruitier et ceux du nu-proprétaire, de telle façon qu'il n'y ait pas de points de friction durant l'opération et à l'issue du démembrement* », rappelle Céline Breuvart-Nollet, directrice générale déléguée d'iPlus.

De la même façon, la déclaration fiscale sur la plus-value à la vente du bien mérite attention. « *Il faut veiller à bien déclarer la plus-value sur la valeur d'acquisition de la pleine-propriété et non de la nue-propriété. D'une manière générale, mieux vaut être accompagné par un conseiller en gestion de patrimoine* », précise Stéphane van Huffel, le cofondateur de la marketplace Netinvestissement (groupe Primonial).

L'effet de levier de la nue-propriété

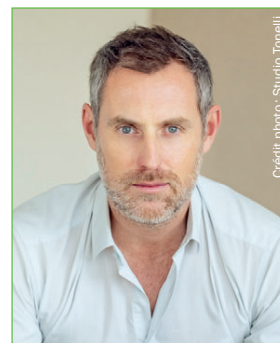
La performance de la nue-propriété repose sur une rentabilité à terme, à l'issue du démembrement, dans une logique de revalorisation. « *L'absence de fiscalité et la valeur économique du bien couplées*



Marion Capèle, directrice du pôle solutions patrimoniales chez Natixis Wealth Management.



Céline Breuvart-Nollet, directrice générale déléguée d'iPlus.



Stéphane van Huffel, cofondateur de Netinvestissement.

Le Grand Paris, les métropoles et grandes agglomérations, mais aussi les stations balnéaires et le littoral sont des zones particulièrement recherchées.

à l'évolution des prix du marché immobilier créent un effet de levier », précise Christian Cacciuttolo.

La forte décote à l'achat opère comme un démultiplicateur, d'autant plus dans un contexte inflationniste amené à durer. « *Le rendement mécanique des opérations de démembrement oscille entre 3,5 et 5,5 % par an, hors intégration du calcul de la revalorisation du marché* », indique Nicolas de Bucy, directeur général adjoint de Perl.

Ce phénomène de capitalisation, bien qu'apprécié par les investisseurs, demande de rester vigilant sur le niveau de la décote. « *Historiquement, la décote immédiate – équivalente aux loyers perçus – est fixée entre 30 et 46 % de la valeur du bien, en fonction de la durée du démembrement et du caractère patrimonial du logement. Cependant, les curseurs ont pu être poussés par certains opérateurs dans des proportions que nous ne validons pas. Or plus la décote est faible, plus le rendement mécanique sera faible* », prévient Alban Gautier.

Par ailleurs, afin d'assurer la revalorisation des biens immobiliers, les spécialistes du démembrement investissent sur des marchés affichant un déséquilibre pérenne entre l'offre et la demande de logements. « *Nous privilégions les mar-*

chés solides et porteurs sur lesquels les projections démographiques de l'Insee révèlent des besoins à long terme et offrent une forte visibilité. Nous sélectionnons également des biens de qualité, avec des espaces extérieurs, correspondant à la demande des particuliers », poursuit Alban Gautier. Le Grand Paris, les métropoles et grandes agglomérations sont des zones particulièrement recherchées, mais aussi, les stations balnéaires et le littoral, où les besoins en logement des administrés des collectivités locales se creusent face à l'explosion des prix au mètre carré.

L'usufruit : une rente très demandée

Hors démarche successorale, les candidats à l'achat d'usufruit sont des particuliers sans héritier ou qui expriment, de façon ponctuelle, le besoin d'un revenu important au regard de leur capital, pendant une durée relativement limitée. « *Les usufruitiers sont, généralement, des personnes morales, voire soumises à l'impôt sur les sociétés, qui trouve un avantage fiscal à l'amortissement de l'usufruit dans la durée et un moyen de découpler la trésorerie* », observe Christian Cacciuttolo qui constate une forte ➔

demande sur l'usufruit. Et pour cause, le mécanisme mobilise très peu de capitaux et qui plus est, les très bons profils d'acheteurs en matière d'endettement peuvent même en acheter à crédit. « Avec un investissement de zéro euro, l'usufruit peut produire quatre à cinq fois plus de revenus que le montant de remboursement de l'emprunt, pour un TRI à 14 % qui permet à l'investisseur de rembourser son capital au terme de l'opération », calcule-t-il. Les périodes courantes d'investissement s'élèvent entre cinq à huit ans pour se constituer de la trésorerie d'entreprise et entre huit et douze ans pour les particuliers.

De nombreuses petites entreprises bénéficiant d'un bilan positif achètent quelques dizaines de milliers d'euros d'usufruit dans le but de générer de la trésorerie positive. Il est, en revanche, à noter que depuis 2019, la pratique consistant à acheter de l'usufruit au nom d'une société et la nue-propriété à titre personnel est qualifiée, dans la plupart des cas, d'usufruit abusif et se trouve dans le collimateur de l'administration fiscale.

Autre problématique, l'appétit des investisseurs pour l'usufruit est d'autant plus grand que le produit se faire rare sur le marché. « La principale difficulté est de trouver, au même moment, des investisseurs avec des objectifs différents mais complémentaires, sur une période similaire. Il arrive souvent que plusieurs usufruitiers se disputent une seule nue-propriété », note le président de l'Unep. L'investissement en SCPI facilite cette recherche, les sociétés de gestion se chargeant de trouver des nus-propriétaires correspondant aux conditions de l'usufruitier, sur le marché secondaire. Mais cette opération peut prendre du temps.

Maintien à domicile des seniors

Enjeu sociétal des années à venir, le marché du maintien à domicile des seniors a fait naître de nouvelles initiatives. Partant du constat que les plus de soixante-cinq ans sont 80 % à être propriétaires de leur résidence principale, l'entreprise Monetivia a opéré, en mars dernier, une



Nicolas de Bucy, directeur général adjoint de Perl.



Thomas Abinal, cofondateur de Monetivia.



Stéphane Revault, président de Dillan.

L'appétit des investisseurs pour l'usufruit est d'autant plus grand que le produit se faire rare sur le marché.

levée de fonds de 2,5 millions d'euros pour accélérer sur le marché de la vente en nue-propriété et accompagner le financement du bien- vieillir des seniors. La société propose trois formules d'investissement en nue-propriété. Option numéro 1 : le démembrement temporaire classique, pour une durée d'usufruit de huit à vingt ans, destiné aux seniors qui veulent conserver l'usage d'un bien immobilier pour une durée déterminée, tout en tirant profit de sa valeur sur le marché. Option numéro 2, le contrat Monetivia : le démembrement à vie avec clause d'ajustement du prix en fonction de la durée réelle d'occupation du bien. Bâti sur un démembrement temporaire, il comprend un mécanisme d'ajustement du prix à la hausse au cas où le senior décéderait avant la fin de l'usufruit temporaire. En revanche, si le senior est toujours en vie et se maintient dans les lieux à la fin de l'usufruit temporaire, l'investisseur bénéficiera d'une compensation financière versée par l'assureur Allianz jusqu'à la restitution du bien. Option numéro 3 : le démembrement avec usufruit viager à l'adresse, notamment, des institutionnels, via les SCI référencées par les assureurs-vie. « Nous voulons développer le contrat Monetivia qui repose sur une logique gagnant-gagnant entre l'investisseur et le senior, plus sécurisée et plus éthique que la vente en viager », explique Thomas Abinal, cofondateur de Monetivia.

Fondée en 2021, la société Dillan veut également offrir une alternative au démembrement de propriété. « Plutôt que de concentrer un achat sur un bien, nous adoptons une vision mutualisée et géographiquement diversifiée de l'épargne investie », précise Stéphane Revault, son président. La fondatrice a récemment ouvert son capital aux investisseurs qui peuvent devenir actionnaires d'un portefeuille entier de biens, pour un rendement cible de 5 % et un ticket d'entrée minimal de 1 000 euros. Trois modèles d'investissement sont proposés aux seniors. L'offre Reverso propose un viager sans rente, comprenant une cession avec réserve de droit d'usage et décote appliquée à l'acquisition sur la valeur vénale du bien. « Reverso max » est un contrat de cession-location pour les particuliers qui ont un projet de mobilité à terme et prévoient de redevenir locataires pour la durée de leur choix. Cette offre permet de libérer 80 % de la valeur du bien pour anticiper une donation ou réserver, par exemple, une place dans une résidence services seniors. « Reverso flex » repose sur une cession partielle pouvant aller jusqu'à 30 % de la valeur du bien, le propriétaire senior ou ses héritiers pouvant racheter la quote-part détenue par Dillan à tout moment. « Ces conditions sont plus souples que le démembrement traditionnel qui prive l'usufruitier de la propriété de son bien et de sa valo-



Alexandre Teitgen, directeur général de LB2S.



Gautier Delabrousse-Mayoux, président d'Iroko.



Estelle Billi, ingénieure patrimoniale chez Advenis Gestion Privée.

L'investissement en nue-propriété adossé à l'usufruit local social apporte une **sécurité** supplémentaire sur la garantie des locataires et bénéficie d'un retour d'expérience qui confirme son intérêt.

risation à long terme et libèrent les investisseurs des problématiques de l'usufruit », ajoute Stéphane Revault qui revendique plutôt le « droit d'usage et d'habitation » des seniors.

L'usufruit local social : un engagement sociétal

L'investissement en nue-propriété adossé à l'usufruit local social (ULS) apporte une sécurité supplémentaire sur la garantie des locataires et bénéficie d'un retour d'expérience qui confirme son intérêt. Ces opérations de démembrement permettent aux investisseurs particuliers d'acquérir des droits immobiliers sur des marchés attractifs, dans un parc de logements sociaux où la demande est forte, avec une décote de 30 à 40 % lors de l'acquisition d'un bien neuf ou ancien, en contrepartie de la non-perception des loyers pendant la durée de la convention de démembrement. Historiquement programmés sur des durées de quinze à vingt ans, ces contrats prévoient désormais des modalités de sortie au bout de cinq années. L'investisseur en nue-propriété a donc la possibilité de revendre son bien à tout moment, sans perdre les avantages fiscaux et patrimoniaux acquis. « Si le logement social a pu

soulever des inquiétudes, le sujet s'est, au fil du temps, démystifié et démontré qu'une grande partie de la population – fonctionnaires de police, infirmières, agents d'Etat et des collectivités locales – pouvait en bénéficier », explique Nicolas de Bucy. Il constate, par ailleurs, que de nombreux investisseurs apprécient de participer au financement du logement à loyer abordable grâce à leur épargne privée. « Il y a un regain d'intérêt sensible pour ce marché, lié au redémarrage des permis de construire et à l'effet de la loi SRU qui impose aux promoteurs de construire en Vefa des logements sociaux dans les zones à forte tension foncière », poursuit-il, convaincu que l'activité de la nue-propriété présente un fort potentiel de développement, sur un périmètre d'intervention élargi qui répond aux enjeux de création de logements en France. « Ce marché a la capacité de doubler, voire tripler de volume », affirme le directeur.

Pionnier du marché, Perl a opéré dix mille logements depuis vingt-deux ans et prépare mille cinq cents lots en débouclage, d'ici les cinq prochaines années. La société vient de lancer un programme dans le centre de Paris, aux Invalides (VII^e arrondissement), de soixante-six studios en démembrement, sur le site de l'ancien siège de la Région Ile-de-

France. En outre, devenue depuis un an société à mission, Perl s'ouvre aux institutionnels en quête de « placements à dimension sociétale ».

L'autre pilier du marché, iPlus, a fait du démembrement adossé à l'ULS son cœur de métier depuis 2006, étendu à l'usufruit locatif intermédiaire (ULI) depuis 2021. Il opère deux-cent-cinquante à trois cents logements en démembrement par an. Consciente que les acteurs du secteur doivent encore faire preuve de pédagogie auprès des CGP, Céline Breuvart-Nollet rappelle que les principaux risques du démembrement restent les conditions d'entrée sur le marché – un bien en nue-propriété vendu plus cher que le prix du marché du neuf – et la qualité du bailleur. « La démocratisation du marché de la nue-propriété a entraîné une multiplication des intervenants, plus ou moins experts en la matière. Plutôt que de céder aux miroirs aux alouettes, il faut privilégier les opérateurs historiques qui disposent d'une vraie stratégie de développement, de gestion et de maintenance du patrimoine afin de sécuriser la sortie du démembrement », conseille la directrice. Pour accompagner les investisseurs dans leurs démarches, iPlus a mis en place un guichet unique, ainsi qu'une garantie de protection à la revente en cas d'accident de la vie.

De plus, constatant que les investisseurs désireux de revendre avant le terme vendaient leur nue-propriété, en moyenne, au bout de sept ou huit ans, la filiale LB2S du groupe Consultim, spécialisée dans le meublé, a lancé son marché secondaire de la nue-propriété en 2021. « L'intérêt de ce marché de la seconde main est que l'acheteur bénéficie des mêmes avantages que les primo-investisseurs sur la décote, comme sur la constitution de capital à terme. De plus, il n'y a pas de temps de carence de construction, comme en Vefa : le bien est disponible tout de suite pour commencer l'investissement », assure Alexandre Teitgen, directeur général de LB2S.

En développement, ce micro-marché permet d'accélérer la revente des biens et de réduire la durée de détention de la nue-propriété pour les nouveaux arrivants. Un argument qui fait mouche auprès des investisseurs. ➔

Démembrement en SCPI

Les adeptes de la mutualisation des risques se tourneront vers les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) au capital variable, faciles d'accès, notamment grâce à la souscription directe électronique et à un ticket d'entrée abordable.

« La SCPI permet de paramétrer le montant de son investissement et de souscrire directement en démembrement sans passer par l'intermédiaire du notaire ; et sur certaines SCPI comme les nôtres, même sans avoir d'usufruitier, elle offre un pilotage plus simple de l'allocation », indique Franck Inghels. Dès 2019, Inter Gestion REIM a été la première société de gestion à mettre en place le versement programmé en démembrement.

De son côté, la SCPI Iroko Zen, avec 100 millions d'euros d'actifs sous gestion localisés en Europe de l'Ouest, ne prélève aucuns frais d'entrée, en contrepartie de frais de gestion de 12 %. En 2021, le véhicule a délivré un taux de distribution net des frais de 7,1 %, le meilleur du marché. Particularité d'Iroko Zen, la SCPI compte deux fois plus de souscriptions en nue-propiété que les SCPI classiques. « Iroko Zen propose des clés de répartition parmi les plus compétitives. Couplé à l'absence de frais d'entrée, cela rend cette SCPI particulièrement attractive pour cet investissement qui séduit, notamment ceux qui veulent préparer leur retraite », déclare Gautier Delabrousse-Mayoux, président d'Iroko.

Pour un montant de 60 000 euros investis sur sept ans – la clé de répartition la plus populaire –, la part s'achète 145 euros au lieu de 200 euros, soit 72,5 % de sa valeur en pleine propriété, en échange de l'abandon des loyers potentiels pendant cette période. En cas de revente à l'issue de la période de démembrement et à prix de part constant, le capital constitué sera de 82 750 euros ou, si le nu-propiétaire souhaite garder ses parts, son investisse-



Mathilde Krieger, directrice générale de Novaxia Investissement.



Romain Lourtioux, directeur commercial et marketing d'Agarim.

Les adeptes de la mutualisation des risques se tourneront vers les **SCPI** faciles d'accès et au ticket d'entrée abordable.

ment générera 379 euros de dividendes potentiels mensuels si le fonds atteint ses objectifs. En 2022, 35 % de ces dividendes provenaient de pays étrangers, ouvrant la porte à une optimisation fiscale intéressante.

Un profil international aussi présent dans les SCPI Eurovalys (exposée 100 % en Allemagne, 789 millions d'euros de capitalisation au 31 décembre 2021 et TRI de 4,36 % net) et Elialys (exposée en Europe du Sud, 33 millions d'euros de capitalisation et TRI de 4,40 %), commercialisées par Advenis Gestion Privée. « Les SCPI donnent accès à des classes d'actifs immobiliers réservés aux institutionnels. La diversification des typologies d'actifs et des secteurs géographiques s'ancre dans une logique patrimoniale pure et de maîtrise des risques, grâce à la désynchronisation des différents marchés européens », rappelle Estelle Billi, ingénieur patrimonial chez Advenis Gestion Privée.

Le succès du démembrement en SCPI provient également de la modernisation du marché. La SCPI Novaxia Neo de Novaxia Investissement, elle aussi sans commission de souscription, permet d'optimiser le montage en démembrement temporaire, notamment le TRI,

d'autant plus si la durée est courte (cinq ans). « Depuis la mise en place des mandats de démembrement, le marché s'est organisé, d'abord grâce à l'arrivée des fonds institutionnels, premiers acheteurs d'usufruit, qui ont contribué à fluidifier le marché. Aujourd'hui, les nouvelles SCPI apportent plus de souplesse au terme du démembrement et de diversité dans les stratégies patrimoniales », observe Mathilde Krieger, directrice générale de Novaxia Investissement.

Cette dernière indique signer régulièrement des mandats de démembrement sur des durées variables à cinq, sept et dix ans visant à répartir l'épargne sur plusieurs objectifs. « De nouveaux profils d'épargnants émergent, de cadres dynamiques n'ayant pas besoin de revenus complémentaires et cherchant à placer des liquidités sur des durées moyen terme. On observe des investissements moyens entre 25 000 et 30 000 euros pour des clients à l'âge moyen de quarante ans », ajoute-t-elle.

Lancée en 2020, la SCPI Novaxia Neo a servi, en 2021, un taux de distribution sur valeur de marché (TDVM) autour de 6,49 %, et vise cet objectif pour 2022 et plus de 200 millions d'euros de capitalisation.

Vers un élargissement du marché

Créée en 2018, avec un développement historiquement fort en Ile-de-France, la société Agarim s'est fixée pour objectif de pousser son offre de démembrement temporaire en région, avec le même paradigme : opérer aussi bien et, selon les opportunités de marché, sur le neuf (Vefa) que sur l'ancien.

« Nous prévoyons un budget de réhabilitation et de rénovation propre à chaque opération, comme cela est le cas pour un immeuble datant du XVII^e siècle à Lyon, pour lequel nous menons des travaux →

de restructuration lourde pendant deux ans avec le promoteur GCC pour en faire un produit assimilé au neuf et bénéficiant de frais de notaires réduits », explique Romain Lourtoux, directeur commercial et marketing.

Pose d'ascenseur, réfection des parties communes, ravalement, étanchéité de la toiture : les chantiers sont réalisés au cas par cas par la société qui a aussi la particularité de gérer les locataires en place. Afin de rentabiliser ces investissements qu'elle réalise sur ses fonds propres, Agarim mise sur l'emplacement et la qualité des biens (prestations, choix des matériaux) et porte un soin à choisir ses bailleurs. « En tant que premier investisseur de la chaîne, nous sommes pleinement engagés avec les parties prenantes, et c'est ce qui fait notre différenciation. Nous achetons la pleine propriété et sommes, par conséquent, encore plus vigilants sur le choix de nos partenaires », ajoute le directeur.

Aspirant à renforcer ses relations avec les conseillers en gestion de patrimoine indépendants et les grands réseaux de distribution, Agarim affiche une ambition forte à travers la commercialisation de plus de sept cents lots en 2022. Depuis le début de l'année, plus de cent-cinquante appartements en nue-propiété ont été lancés en commercialisation par la société à Lyon, dans le quartier Croix-Rousse, à proximité immédiate du centre-ville de Rennes ou encore dans le cœur de ville de Nice, et proposés aux investisseurs via des partenaires professionnels du patrimoine.

Enfin, le marché tend à se diversifier. iPlus a innové en réalisant, en 2020, une opération de démembrement adossé à l'ULS dans la station de Contamines-Monjoie, en Haute-Savoie, qui a rencontré un grand succès.

Puisant dans l'expérience de Consul-tim, commercialisateur de résidences services et de tourisme en montagne, combinée à l'expertise d'iPlus, cette démarche a vocation à élargir la cible des investisseurs. « Nous visons les clients qui souhaitent échapper à l'impôt sur la fortune immobilière, tout en devenant propriétaires d'un bien immobilier à des conditions bonifiées, et dont ils anticipent la jouissance à moyen-long

Quelques programmes en nue-propiété

Carré Invalides,

6 rue de Babylone, Paris VII*

(opérateur : Perl)

- 66 studios en nue-propiété, dans un immeuble de 112 logements au total.
- Certains appartements possèdent une terrasse et/ou une vue sur le dôme des Invalides et la tour Eiffel.
- Durée du démembrement : 20 ans.
- Valeur économique de la nue-propiété : 64 % ; valeur économique de l'usufruit : 36 %.
- A partir de 327 000 € (pleine propriété), 209 000 € (nue-propiété), studios de 14 à 58 m².
- Livraison et début de l'usufruit temporaire : 3^e trimestre 2024.



Résidence Confidence,

square Benoît-Bernard, Lyon VIII*

(opérateur : Fidexi)

- 47 appartements, du T1 au T3, vendus en nue-propiété.
- Prix moyen au m² habitable en pleine propriété : 7 582 € ; prix moyen au m² habitable en nue-propiété : 4 549 €.
- Durée du démembrement : 18 ans.
- Valeur économique de la nue-propiété : 60 % ; valeur économique de l'usufruit : 40 %.
- A partir de 87 660 € TTC en nue-propiété (T1).
- Livraison et début de l'usufruit temporaire : 2^e trimestre 2024.



Résidence Moon,

boulevard Pompidou, Rennes

(opérateur : Agarim)

- 27 appartements, du studio au T4, vendus en nue-propiété.
- Prix moyen au m² habitable en pleine propriété : 6 295 € TTC ; prix moyen au m² habitable en nue-propiété : 4 154 € TTC.
- Durée de l'usufruit temporaire : 16 ans.
- Valeur économique de la nue-propiété : 66 % ; Valeur économique de l'usufruit : 34 %.
- A partir de 124 000 € (studio) jusqu'à 428 200 € (T4, parking et cave inclus) en nue-propiété.
- Livraison et début de l'usufruit temporaire : 3^e trimestre 2024.



terme », explique Céline Breuvart-Nollet, qualifiant ce programme « d'investissement plaisir ». Non seulement, l'immobilier se valorisera mais, à l'issue du démembrement, il sera possible de basculer en loueur en meublé non professionnel (LMNP) et de générer des revenus gommés par les amortissements comptables. « Nul doute que, le temps faisant et le vent de nouveauté passé, plutôt que de revendre pour toucher un capital, les propriétaires transformeront

cela en investissement financier défiscalisé », pressent Alexandre Teitgen. Cette première résidence n'est que le début de l'aventure, puisque iPlus, qui souhaite développer l'investissement patrimonial sur les stations de ski dans le but d'offrir des logements à la clientèle locale et saisonnière à des prix abordables, prévoit déjà de dupliquer à l'opération à d'autres stations.

■ Eugénie Deloivre