

MONETIVIA

Communiqué de presse
23 février 2024

Acheter sa future résidence secondaire à la montagne à prix décoté : l'astuce de la nue-propiété

La crise Covid a ravivé le rêve des Français de posséder une résidence secondaire. Outre le charme d'un pied à terre pour les vacances, la résidence secondaire leur offre l'opportunité de se constituer un patrimoine immobilier, notamment en vue de la retraite. A cet égard, privilégier les zones de villégiature comme la montagne, qui reste un marché dynamique, permet de bénéficier d'un environnement où le foncier est rare mais également d'un potentiel locatif intéressant. Dans un contexte où le pouvoir d'achat diminue et l'immobilier reste cher, la nue-propiété émerge comme une alternative intéressante pour investir à la montagne.

Acheter avec une décote un pied à terre à la montagne

Alors que les Français ont subi en 2023 les conséquences de l'inflation et de la forte hausse des taux d'intérêt, entraînant une diminution de leur pouvoir d'achat et de leur capacité d'épargne, l'acquisition de la nue-propiété d'un bien se révèle être une astuce pour continuer d'investir en immobilier avec un capital à mobiliser moins important.

En effet, dans une optique de constitution de patrimoine immobilier sur le long terme, anticiper une résidence secondaire via un investissement en nue-propiété permet de bénéficier d'une décote allant de -25% à -50%, celle-ci correspondant à la durée d'usufruit pendant laquelle le vendeur conserve l'usage du bien, généralement entre 10 et 20 ans. Sur le plan économique, cette décote correspond à la somme des années de loyers auxquels renonce l'investisseur pendant toute la période où le vendeur va continuer à occuper les lieux.

Un jeune actif entre 35 et 45 ans pourra ainsi acquérir un appartement dans une station de ski avec un budget alloué moins important, ce qui peut faciliter le financement de l'opération, avec la perspective d'en jouir au moment de sa retraite. Par exemple, au lieu de mobiliser 1 000 000€ pour un 80 m² dans une station de renom, comme Serre-Chevalier, Courchevel ou encore Megève, l'investisseur pourra envisager d'acquérir le même actif pour 600 000 € en contrepartie d'un usufruit de 15 années conservé par le vendeur. Soit un prix au mètre carré de 40 % moins élevé.

Un investissement de long terme sans gestion et avec une fiscalité intéressante

En investissant en nue-propiété, l'acquéreur d'un appartement en montagne échappe aux affres de l'investissement locatif classique - comme l'encadrement des loyers ou les impayés - mais surtout il est exempté de toute gestion locative (quittances, états des lieux, réparations, gestion des sinistres, ...) qui peut s'avérer chronophage ou coûteuse si l'on passe par une agence.

Côté dépenses et charges, puisque le vendeur devenu usufruitier supporte l'entretien du bien (sauf gros travaux définis par les articles 605 et 606 du Code civil) et les différentes taxes liées à l'actif (foncière et d'habitation notamment), l'investisseur se trouve donc libéré du coût de détention d'un actif en pleine propriété.

Cerise sur le gâteau, grâce au démembrement temporaire, l'investisseur bénéficie d'une neutralité fiscale pour sa future résidence secondaire à la montagne : ne percevant pas de loyers, il échappe à la taxation des revenus fonciers, sachant par ailleurs que lors de la revente éventuelle du bien, l'administration fiscale prendra comme prix de revient, pour le calcul de la plus-value, la valeur du bien en pleine propriété lors de l'investissement, et non pas le prix réel d'acquisition avec la décote. La plus-

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

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

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

value mécanique réalisée pendant les années de démembrement n'est en effet pas considérée comme taxable.

Un investissement aux opportunités de sortie multiples

Investir en nue-propriété permet d'envisager plusieurs scénarios une fois la pleine propriété reconstituée, i.e. à la fin de l'usufruit. En effet, au terme de la durée d'usufruit fixée avec le vendeur au moment de l'achat, l'investisseur pourra alors pleinement jouir de sa résidence secondaire à la montagne, été comme hiver.

Il aura alors le choix entre plusieurs stratégies en fonction de ses besoins financiers ou de ses plans de vie :

- Faire de cette résidence secondaire sa résidence principale pour passer une retraite dans un cadre de vie agréable, d'autant plus si le bien se situe dans une station aux équipements développés ou en vallée proche des villes carrefour qui offrent tous les services nécessaires aux seniors
- Mettre le bien en location saisonnière ou en location longue durée en LMNP afin de générer des revenus complémentaires. La fiscalité des revenus fonciers sera alors à prendre en compte, l'investisseur se retrouvant dans le cadre d'une stratégie locative traditionnelle.
- Revendre le bien avec une plus-value potentielle tout en bénéficiant d'une fiscalité intéressante sur cette dernière.

À noter que toute opération d'investissement en nue-propriété bénéficie par construction d'un fort effet de levier « naturel », qui viendra le cas échéant booster la rentabilité de l'opération. En effet, si l'investisseur ne débourse au départ qu'une fraction de la valeur du bien, il profitera néanmoins pleinement à terme de toute hausse future de sa valeur. Ainsi, prenons l'exemple d'un bien dont la valeur progresse de 20% pendant la durée de l'usufruit. Si la décote dont bénéficie l'investisseur est initialement de 50% sur la valeur du bien, le gain réalisé est au final de 40% par rapport au montant investi. Un gain significatif qui viendra s'ajouter à la décote initiale et boostera la rentabilité de l'opération.

La montagne : un marché toujours aussi attractif pour s'assurer une rentabilité à terme

En 2023, le marché immobilier à la montagne a su conserver sa dynamique haussière malgré les difficultés du secteur, avec des prix au mètre carré qui continuent de grimper, à l'inverse de la tendance nationale de ces derniers mois, en particulier dans les stations qui accueillent également des infrastructures pour la période estivale. Investir à la montagne reste donc une valeur sûre et une opportunité pour y acquérir sa résidence secondaire.

Mais la flambée des prix peut compliquer les projets des investisseurs dans ces régions, notamment dans les Alpes du Nord qui enregistrent un prix moyen au mètre carré de 7 003 € en février 2024 et une hausse de +20% des prix sur les trois dernières années¹.

Opter pour le démembrement de propriété afin d'acquérir un appartement ou chalet à la montagne peut leur permettre, avec un plus petit budget, d'accéder au rêve de la résidence secondaire à long terme.

¹ Chiffres Meilleurs Agents et FNAIM

Exemples de résidences secondaires à la montagne vendues en démembrement temporaire

Crédits photos ©Monetivia

**MEGÈVE - CHALET**

Bien à monétiser : chalet de 205 m² à MEGÈVE
 Valeur en pleine propriété : 2 870 000 €
 Durée d'usage : 8 ans
 Valeur de la nue-propriété : 1 930 000 €

**COURCHEVEL- CHALET**

Bien à monétiser : chalet de 231 m² à Courchevel
 Valeur en pleine propriété : 3 300 000 €
 Durée d'usage : 7 ans
 Valeur de la nue-propriété : 2 355 000 €

**SERRE CHEVALIER -APPARTEMENT**

Bien à monétiser : Appartement de 80 m² à SERRE CHEVALIER
 Valeur en pleine propriété : 1 000 000 €
 Durée d'usage : 9 ans
 Valeur de la nue-propriété : 735 000 €

À 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 et le Contrat Monetivia, 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, Annecy, Cannes, Nice, Marseille, Aix-en-Provence, Biarritz, Bordeaux, Nantes, Rennes et Paris, Monetivia compte 25 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

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

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