

#### ■ Alptis étend son assurance de prêt Pareo Emprunteurs

Alptis étend le montant couvert par la garantie en assurance de prêt Pareo Emprunteurs en lançant Pareo Gros Capitaux. Elle assure désormais des prêts allant jusqu'à 10 millions d'euros, contre 350.000 euros jusqu'à présent.

#### ■ Nouveau contrat d'assurance vie haut de gamme pour HSBC France

Patrimoine, un nouveau contrat d'assurance vie, disponible également en version contrat de capitalisation. Il propose quatre types de gestion : profilée, pilotée selon trois allocations d'actifs, libre assortie de trois options de gestion (investissement progressif, arbitrage automatique des plus-values et limitation des moins-values), et avec mandat d'arbitrage à partir de 150.000 euros.

#### ■ Axa développe une nouvelle gamme de prévoyance

La nouvelle gamme de prévoyance Hélicade proposée par Axa France s'organise autour de solutions packagées et d'une formule à la carte à destination des particuliers ou des professionnels. La gamme est commercialisée par le réseau salarié d'Axa France.

#### EVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS DEPUIS LE 1<sup>er</sup> JANVIER 2006 (en %, au 4/01/06 à 17h30)

CAC 40	+2.61
DJ Euro Stoxx 50	+1.89
Dax 30	+2.05
FTSE 100	+1.65
S&P 500	+1.91
Dow Jones	+1.32
Nasdaq Composite	+2.39
Nikkei 225	+1.55

## IMMOBILIER

# Un montage patrimonial procurant une rente sur la résidence secondaire

• Vendre la maison de vacances peut être préconisé pour compléter ses revenus. A côté de ce choix souvent fait à contrecœur, Immo-Retraite a imaginé une solution patrimoniale

✓ La résidence est certes cédée, mais le vendeur en conserve l'usage en temps partagé avec l'acquéreur et bénéficie d'une rente à vie. La clientèle féminine est particulièrement visée

Pour faire face à l'insuffisance de revenus lors de la retraite, les personnes propriétaires d'une résidence secondaire sont souvent contraintes de céder leur bien. La société d'ingénierie patrimoniale Immo-Retraite propose désormais une alternative qui s'inspire de l'acquisition en viager sans en comprendre tous les inconvénients.

**Du côté du vendeur.** Pour bénéficier de revenus complémentaires, le produit Immo-Retraite Garantie prévoit que le propriétaire d'une maison de vacances cède ce bien tout en continuant à l'utiliser dix mois par an tant qu'il n'est pas dépendant et jusqu'à son décès.

L'acquéreur et le vendeur sont financièrement indépendants l'un de l'autre car la rente est versée par une compagnie d'assurances. En effet, le produit de la vente peut être conservé pour une part en capital et être placé pour l'autre part au sein d'un contrat d'assurance vie spécifiquement conçu pour Immo-Retraite. Cette partie est alors transformée en un complément de revenus à vie payé mensuellement et revalorisé annuellement. L'originalité de ce

contrat est de prévoir une sortie sous forme de rente à arrérages certains jusqu'à une date définie, qui se transforme au-delà en rente viagère classique.

La rente à arrérages certains garantit au vendeur que le total des sommes perçues à une échéance déterminée représente au minimum le capital initialement placé. Elle est utilisée comme un véhicule de transmission patrimoniale puisque, si l'assuré décède durant cette période, le complément de revenus est reçu par les bénéficiaires désignés jusqu'au terme précisé. Quant à la rente viagère classique, elle sécurise financièrement la fin de vie du vendeur.

**L'originalité du contrat est de prévoir une sortie sous forme de rente à arrérages certains jusqu'à une date définie, qui se transforme au-delà en rente viagère classique**

Outre Immo-Retraite Garantie, la gamme de produits d'Immo-Retraite se décline sous deux autres formes : Immo-Retraite Dépendance, qui permet de percevoir une rente à vie doublée ou triplée pour pallier les coûts liés à la dépendance, et Immo-Revenus Garanties, qui offre une rente plus

élevée au départ pour combler un besoin immédiat de revenus.

Le vendeur doit remplir deux conditions : avoir plus de 65 ans et disposer d'une résidence principale et d'au moins une résidence secondaire. Cette dernière, d'une valeur supérieure à 500.000 euros, doit être située dans un lieu de villégiature attractif et à potentiel. « Dans les faits, les biens vendus dépassent le million d'euros », indique Christine Azémar, directrice générale d'Immo-Retraite. « Nous ciblons principalement une clientèle féminine, célibataire ou veuve, qui se retrouve au moment de la retraite avec peu de revenus et un patrimoine immobilier significatif et coûteux à entretenir. »

**Du côté de l'investisseur.** 60 % des personnes intéressées par cet investissement sont des expatriés, les 40 % restants étant composés de cadres français ou étrangers âgés entre 40 et 50 ans. Cette opération permet à l'investisseur d'acquérir une résidence secondaire située dans un lieu coté à un coût moindre tout en l'utilisant deux mois par an.

Le montant du bien est fonction d'une table de décote liée à l'âge du vendeur. L'abattement est de 30 % à 65 ans et est dégressif jusqu'à 75 ans, âge auquel il reste fixé à 20 %.

« De plus, l'acquéreur bénéficie de leviers fiscaux ISF, puisque seule une partie de la valeur du bien est à prendre en compte à son actif ISF et qu'il peut financer l'achat par la mise en place d'un crédit », note la directrice générale.

A la différence d'une acquisition en viager, l'opération est financièrement bouclée dès l'origine. L'investisseur acquiert le bien en pleine propriété et connaît le montant exact de son engagement, qui est indépendant de la date de décès du vendeur. Seule la date où il bénéficiera d'un droit d'usage annuel reste aléatoire. « Pour régler les modes de vie au sein de la résidence de vacances, des clauses insérées dans le contrat régissent les rapports entre l'acquéreur et le vendeur, notamment concernant les périodes d'usage de la maison et la répartition des charges », précise Christine Azémar.

**Rémunération.** Immo-Retraite est rémunérée à la fois par l'acquéreur via une commission de 6 % portant sur la valeur initiale du bien et par le vendeur à hauteur de 7 % du montant du capital placé au sein du contrat d'assurance. Le produit est proposé à une clientèle en direct ou par des partenaires avec lesquels des contrats sont en cours de signature.

■ PELAGIE TERLY