



AVIS D'EXPERT Claude Garnier, coprésident d'Aforce Finance *

Savoir gérer les priorités

Quelles sont les clés pour évaluer ses besoins futurs ?

Bien souvent, les particuliers ont plusieurs projets à court, moyen ou à long terme et ne savent pas comment les orchestrer. Il est donc nécessaire de procéder par ordre, en identifiant en premier l'ensemble des besoins : compenser une baisse future de revenus, réaliser des investissements divers, comme le financement de la résidence principale, ou encore protéger sa famille... Il convient ensuite de quantifier l'ensemble de ces

opérations financièrement parlant, puis d'évaluer le temps nécessaire pour les réaliser. Passé ces trois premières étapes, on doit ensuite identifier la capacité d'épargne stable, fondée sur le différentiel entre les recettes et les dépenses fixes ; la partie variable des ressources n'est, en effet, pas récurrente et permet seulement des ajustements annuels. C'est seulement après toutes ces opérations que l'on va savoir si tous les besoins exprimés pourront être satisfaits. Il faudra

alors, le cas échéant, gérer les priorités. C'est notre métier que d'aider nos clients à sérier leurs projets. Dans la phase de constitution du capital, il est par ailleurs nécessaire d'avoir une grande liberté de diversification des actifs. Un point de repère : si l'on détient un capital dont il suffit de retirer 3 % par an pour satisfaire ses besoins, on pourra alors considérer que l'on est financièrement indépendant. Le secret de la sécurité reste, dans la gestion de patrimoine, la mobilité.

* Société de gestion de patrimoine indépendante.

■ ■ ■ éléments, le rendement de nos SCPI s'est élevé en moyenne à 6,5 % pour 2005, en très légère baisse par rapport à 2004. Dans les faits, et c'est le plus important, nous nous attachons essentiellement à offrir une distribution stable des revenus. C'est principalement ce que recherchent les porteurs de parts », explique Jean-Marc Coly, directeur général de l'UFG, groupe leader en gestion de SCPI. Rappelons ici que, transparence fiscale oblige, les gains issus de ces supports sont imposés comme les revenus de l'immobilier en direct. Si ces sociétés offrent les avantages de l'immobilier, elles en supportent également les inconvénients : risques de moins-values en cas de retournement du marché, liquidité parfois aléatoire et frais élevés : les droits de souscription s'élèvent, selon les sociétés, entre 6 et 10 %.

VIAGER IMMOBILIER, UN PACTE À VIE

Hier assez décrié, le marché du viager immobilier reprend du service. Pour des personnes âgées en manque de revenus, c'est parfois la solution idéale pour compléter leur retraite et, surtout, conserver leur cadre de vie. Dans les faits, l'acquéreur paie, lors de la signature, un bouquet (somme en numéraire) puis verse chaque mois un complément sous la forme d'une rente revalorisée chaque année, généralement en fonction de l'indice du coût de la vie. Pas de barème à proprement parler pour estimer un bien en fonction de l'âge des vendeurs, puisque chaque professionnel a sa méthode de calcul. Pour les personnes âgées souvent sans descendance, c'est une des meilleures solutions pour se procurer un petit capital et une rente à vie indexée. Par ailleurs,

la réforme du crédit hypothécaire, avec la création du prêt viager hypothécaire (lire encadré page 73), permet d'assouplir le mécanisme un peu rigide du viager.

MARCHÉ OBLIGATAIRE, EN DIRECT OU VIA LES SICAV

Grande réforme intervenue au début de 2006 : l'accès facilité par le gouvernement aux OAT (obligations assimilables du Trésor) pour les particuliers. Traduction : l'accès au marché secondaire de ces obligations soit à taux fixe, soit indexées sur l'inflation, moyennant des frais d'intermédiation faibles (frais de courtage). Le revenu, versé annuellement, ainsi que le capital sont garantis, tant que l'on reste investi jusqu'au terme prévu. Toute revente avant l'échéance peut faire courir un risque en capital. Passons rapidement sur les sicav obligataires à revenus réguliers. D'une part, le capital n'est pas garanti. D'autre part, le rendement suit l'évolution du marché de référence et peine à dépasser 3 à 3,5 % brut (certains fonds parviennent à faire mieux en investissant dans des emprunts de sociétés privées, mais le risque en capital est toujours présent). Dans le contexte actuel des marchés, d'autres supports de placement sont plus rémunérateurs.

ASSURANCE VIE : TOUT EST POSSIBLE

Difficile de faire l'impasse sur le placement chéri des Français. Passé huit années de détention, la fiscalité des retraits est globalement très raisonnable, comparée à d'autres formules : les gains dégagés sont exonérés

► Une offre de viager « revisitée »

Un beau patrimoine immobilier mais un niveau de retraite trop bas pour gérer ses biens et vivre confortablement, notamment pour les veuves dont la pension de réversion est souvent insuffisante... C'est pour répondre à cette problématique que les fondateurs d'Immo-Retraite ont lancé leur concept : offrir à des personnes de plus de 65 ans, généralement assujetties à l'ISF, la possibilité de conserver une résidence secondaire, d'en posséder le droit de jouissance dix mois par an tout en percevant une rente à vie. Entre l'acheteur et le vendeur, pour plus de sécurité, figure un troisième acteur : une compagnie d'assurance fait l'interface et

garantit le versement de la rente, notamment les annuités certaines prévues au contrat en cas de décès prématuré du vendeur (ce sont alors les héritiers désignés qui percevront la rente pour la durée indiquée). Deux avantages : d'une part, la valeur du bien est répartie entre l'acheteur et le vendeur pour son estimation au titre de l'ISF. D'autre part, le vendeur peut continuer à profiter de sa résidence et l'acheteur dispose, quant à lui, de deux mois d'occupation. « Au cas par cas, nous cherchons la solution idéale pour nos clients, soit par l'intermédiaire d'un acheteur tiers, soit en famille », explique Christophe Zeller, directeur d'Immo-Retraite (www.immoretraitegroupe.fr).