

## La nue-propiété en usufruit locatif social, valeur refuge en temps de crise

**Face aux difficultés du marché de l'immobilier et à l'étranglement du crédit, acheter en nue-propiété, dans le cadre de l'usufruit locatif social, apparaît comme une solution d'investissement de recours en temps de crise, selon les professionnels du secteur.**

La nue-propiété permet, dans ce schéma, de ne payer que 50 à 60 % d'un logement, tandis que le solde est à la charge de l'usufruitier, un bailleur social, qui le loue pour en tirer des revenus durant la durée du contrat fixée initialement - au moins 15 ans -, le nu-propiétaire récupérant l'usage de son bien à la fin de la période.

Selon Frédéric Goulet, co-fondateur de la société PERL, cette construction financière a plus de chances de succès auprès d'un banquier qu'une acquisition classique.

« Nous n'avons pas d'investisseur qui présente des difficultés de financement pour plusieurs raisons. Quand vous empruntez 60 % au lieu de 100 %, l'exposition aux risques n'est pas la même », explique M. Goulet.

« De plus, **les risques d'impayés ou de vacance du logement n'existent pas pour le nu-propiétaire**, qui n'a à se soucier de rien tant que l'usufruit n'est pas terminé. Ce sont des éléments qui sont pris en compte par les établissements bancaires », ajoute-t-il.

L'un des avantages de ce démembrement réside, par ailleurs, dans le fait que **seul celui qui a l'usage du bien est soumis à l'impôt. Le nu-propiétaire est lui exempté de toute fiscalité sur le logement** durant la durée de l'usufruit.

« L'investisseur y trouve grandement son compte car, même s'il ne tire aucun revenu du bien pendant l'usufruit, il bénéficie de **nombreux avantages fiscaux**. Il peut notamment déduire les intérêts de l'emprunt contracté pour acquérir la nue-propiété sur ses autres revenus locatifs, s'il en a. De plus, le bien sort, le cas échéant, de l'assiette de son Impôt de solidarité sur la fortune tant qu'il n'en a pas récupéré l'usage », explique André Pone, notaire.

« **L'investisseur bénéficie de tous les avantages fiscaux de celui qui achète un appartement pour le louer mais en ayant un produit qu'il paie beaucoup moins cher** et qu'il va récupérer en parfait état, l'usufruitier étant tenu de le remettre en état avant de le rendre », résume-t-il.

Pour M. Goulet, ce schéma est promis à un bel avenir en raison de la crise économique et financière, qui rend l'immobilier incontournable pour les investisseurs.

« Tous les acheteurs ont en commun une volonté d'investir dans l'immobilier. Ils ont envie d'affecter leur épargne à un investissement immobilier afin d'échapper aux vicissitudes du marché financier », assure-t-il.

« L'immobilier est le seul et unique support de placement qui ait une valeur d'usage. S'il fait froid l'hiver, vous ne vous draperez jamais dans un portefeuille d'actions. **C'est un support de placement qui n'a jamais trompé l'épargnant** », poursuit-il.

Le nu-propiétaire a, par ailleurs, la possibilité de revendre à tout instant son bien, aucune durée minimale de détention n'étant imposée.

« Il y a deux variables à la formation du prix sur le marché secondaire : la durée de l'usufruit résiduel et l'évolution de la valeur du bien à travers le temps », détaille M. Goulet, qui souligne que sa société n'a enregistré qu'un nombre limité de remises en vente.

« Sur 1.600 lots vendus depuis 2001, la revente n'a concerné qu'une quinzaine de lots. La revente sur le marché secondaire est, toutefois, croissante avec la proximité de la fin de l'usufruit », ajoute-t-il.

Mehdi Cherifia, AFP