

Seniors : trois placements pour se procurer des revenus



MARIE-CHRISTINE SONKIN / CHEF DU SERVICE PATRIMOINE | LE 16/03 À 09:52

Se préparer des revenus complémentaires la retraite venue est un leitmotiv pour tous les épargnants avisés. Voici trois solutions envisageables.

Le premier objectif patrimonial des seniors est souvent de se procurer des revenus pour compléter une pension de retraite. Voici quelques solutions pertinentes.

• Détenir des parts de SCPI

Des parts de **SCPI de rendement** (investies en bureaux, commerces, logistiques) peuvent s'acheter comptant juste au moment du passage à la retraite ou être financées à crédit quelques années avant avec le même objectif : encaisser chaque trimestre des revenus réguliers. Investir dans de la SCPI permet de se décharger de la gestion locative en direct fastidieuse et chronophage. De plus, « *grâce à la diversification du patrimoine immobilier composé de plusieurs centaines d'immeubles et à la multiplicité des occupants, les revenus locatifs servis sont stables* », affirme Danielle François-Brazier, directeur général de Foncia Pierre Gestion. Enfin, ce placement a l'avantage de distribuer régulièrement sur une longue période.

Attention néanmoins à la fiscalité de ce placement soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. *« Cela peut être une idée de placement pour un contribuable peu fiscalisé à la retraite. Néanmoins, à partir d'une tranche marginale d'imposition à 30 % à laquelle s'ajoutent les prélèvements sociaux, cela devient lourd. Mieux vaut alors investir dans la pierre avec le statut de loueur en meublé non professionnel »*, conseille Guillaume Lucchini, président du cabinet Scala Patrimoine.

A noter que la SCPI s'avère aussi un bon véhicule pour une préparation à la succession, *« car ces parts sont divisibles et se transmettent souvent de génération en génération »*, signale Alexandre Claudet, directeur général adjoint de la société de gestion Voisin.

· Piocher dans un « vieux » **Plan d'épargne en actions (PEA)**

A priori, un **placement en actions** paraît aventureux au moment de la retraite. Pourtant, si ces enveloppes fiscales que sont le PEA et PEA-PME respectivement plafonnée à 150.000 euros et 75.000 euros, ont été ouvertes assez tôt, soit au moins 8 ans avant la retraite, elles peuvent être très utiles.

D'abord, les **investissements réalisés pendant des années**, au fil de l'eau, ont eu le temps de capitaliser. Ensuite, les gains retirés sont exonérés d'impôt sur les **plus-values** (mais pas de prélèvements sociaux). *« A placement équivalent en termes de supports, le PEA offre une fiscalité meilleure que celle de l'assurance vie. Ce sont en tout cas deux poches à privilégier pour récupérer de l'argent plus ou moins régulièrement »*, souligne Guillaume Lucchini. *« Reste que le PEA revêt un certain risque. Il ne peut accueillir que des sociétés européennes, sans mixage possible avec du fonds en euros comme c'est le cas avec l'assurance-vie »*, relativise Cécile Vincent, directrice du marché des Particuliers au Crédit du Nord.

Pour mémoire, tout retrait effectué sur un PEA de plus de 8 ans n'entraîne pas sa clôture mais empêche de l'abonder par la suite. Pour un PEA entre 5 et 8 ans, tout retrait entraîne sa fermeture automatique. A noter que le PEA propose une sortie peu connue : la **rente viagère** qui est exonérée d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux).

• Vendre en viager

Faute de **placements financiers**, le viager immobilier s'avère une solution efficace pour doper sa retraite. Ce choix apporte un certain confort à plusieurs titres : le senior reste chez lui ; les rentrées d'argent issues de la vente - à savoir le « bouquet » et « la rente viagère » - améliorent son train de vie quotidien, permettent d'aider si besoin les enfants (via une donation de tout ou partie du bouquet), de financer des loisirs ou son maintien à domicile.

Cette vente rime aussi avec moins de charges de copropriété puisque « *le 'créditrentier' (le vendeur) n'assume plus les gros travaux de l'immeuble. Il ne règle que les charges locatives et la taxe des ordures ménagères* », précise Charlotte Evanguelidis, gérante du fonds ViaGénération chez Turgot Asset Management.

Exemple d'une transaction réalisée via BM Finance : une villa à Aix-en-Provence de 200 m² a été cédée par deux hommes de soixante-dix-huit ans, sans enfants. En pleine propriété. Le bien a été évalué à 900.000 euros. Les vendeurs ne percevront pas de bouquet mais une rente viagère : 3.600 euros par mois.

« *Ce choix répond aux besoins de personnes sans enfants, mais il est aussi adapté à celles qui justement ne veulent pas être une charge financière pour leurs descendants et souhaitent dégager des liquidités pour autofinancer leur dépendance* », commente Benjamin Mabile, fondateur de BM Finance.

On pense à tort que la solution de viager est intéressante à partir de soixante-dix ans car si on se décide trop jeune, on risque de brader son bien et de ne pas trouver d'acheteurs en raison d'une espérance de vie élevée. « *Ce scénario est envisageable dès soixante-cinq ans. Certes on vendra à un prix plus bas que si on a dix ans de plus, mais on profitera aussi plus vite d'une grosse rentrée d'argent (le bouquet) et de revenus versés à vie* », signale Jérémie Aras, directeur associé de l'Institut du patrimoine.●

Laurence Boccara