



le concept qui révolutionne l'idée du viager

Communiqué
Paris - 14 octobre 2005

À l'occasion du Forum de l'Investissement de Paris 2005, **Immo-Retraite** présente une réponse innovante au problème de l'insuffisance de revenus de certains retraités possédant par ailleurs un patrimoine immobilier - comme disent les Anglais : "house rich, cash poor".

Immo-Retraite Garantie est le produit phare commercialisé par la société. Il repose sur une rénovation profonde du viager, adaptée à la résidence de vacances.

Le principe :

- **Une personne retraitée** de plus de 65 ans peut recevoir un complément de revenus à vie grâce à la vente d'un **bien immobilier de villégiature**, tout en continuant à utiliser normalement ce bien à raison de **10 mois par an**.
- **Un acquéreur** achète en **pleine propriété** ce bien immobilier, meublé, situé dans un lieu de villégiature coté. Il bénéficie de l'usage de **l'habitation de vacances 2 mois par an**.
- **Une compagnie d'assurances** **sécurise financièrement l'opération** dans la durée par le versement du complément de revenus à vie.

Le mécanisme financier :

- **Le vendeur :**
Il perçoit le produit de la vente, soit **70 à 80 %** de la valeur du bien, sous forme d'un **capital** versé immédiatement **et d'un complément de revenus, payé mensuellement et versé à vie**.
Il bénéficie d'avantages fiscaux : la rente n'est imposée qu'à hauteur de **30 à 40%**, et en termes de transmission patrimoniale elle **n'entre pas dans la masse successorale**.
- **L'acquéreur :**
Il achète le bien avec une **décote de 20 à 30%**. La mise en place d'un crédit pour le financement, et la valorisation du bien à hauteur de **2/12ème** de sa valeur d'achat permettent de bénéficier de **leviers fiscaux ISF**.
- **La compagnie d'assurances :**
Elle assure la **solvabilité** de l'opération par le versement mensuel du complément de revenus au vendeur, rendant les parties financièrement indépendantes l'une de l'autre.
Elle **garantit** au vendeur (à défaut, ses héritiers) qu'il recevra au minimum le **produit intégral de la vente** du bien. De plus, le transfert de l'opération financière à un tiers "moralise" le viager.

Le positionnement du produit :

- Alors que le capital immobilisé dans l'immobilier de certains retraités n'a jamais été aussi élevé, leurs besoins en liquidités s'accroissent de jour en jour. Le concept **Immo-Retraite** est une réponse inventive à cette préoccupation restée sans solution à ce jour de la part des acteurs traditionnels (caisses de retraite,...) et des pouvoirs publics : **comment transformer en trésorerie un capital immobilisé**.

Le produit est sans équivalent aujourd'hui sur le marché.

C'est un produit créé "par des femmes pour des femmes", le plus souvent concernées par cette situation (divorcées ou veuves vivant avec une pension de réversion insuffisante).

Il a aujourd'hui sa place dans la **gestion de patrimoine**, et permet de régler notamment **la transmission des maisons de famille**.

Contact presse : Isabelle Lafet-Cartier - ILC Communication - 06 60 99 14 97 – presseimmorettraite@yahoo.fr