

Neoproprio propose un nouveau modèle d'acquisition destiné aux acheteurs qui n'ont pas les revenus suffisants pour s'offrir ce qu'ils veulent. Une bonne affaire, vraiment ? Explications.

Grâce à cette start-up, achetez en baissant vos mensualités de 30 %

Anne-Laure Abraham

« **ÇA FAISAIT** longtemps que je voulais devenir propriétaire, je suis content. » Dans des bureaux de coworking loués à Saint-Maur (Val-de-Marne), Abdel, 35 ans, affiche un large sourire. Il vient de réserver un T2 à 275 000 € dans une opération neuve du promoteur Demathieu-Bard à Ormesson-sur-Marne (Val-de-Marne). Rien d'extraordinaire en apparence, sauf qu'Abdel a acheté via Neoproprio, une start-up qui propose un nouveau dispositif permettant de réduire les mensualités d'au moins 30 %. Il paiera 750 € par mois, contre 1 200 € pour un achat classique. « Pour moi, c'est une aubaine, lâche le trentenaire. Cela facilite l'achat pour les gens qui n'ont pas beaucoup d'épargne. Sans cela, je n'aurais pas pu acheter dans ce quartier-là. » Explications sur ce nouveau modèle d'acquisition qui devrait se déployer bientôt dans toute la France.



LOUIS LAFITTE

■ Qu'est-ce que c'est ?

Neoproprio est un modèle de propriété temporaire créé par Xavier Lépine, l'ancien président de La Française, gestionnaire d'actifs, reposant sur le bail emphytéotique, un droit ancestral issu du droit romain. Il permet de transférer la propriété d'un bien pour une durée déterminée, de dix-huit à quatre-vingt-dix-neuf ans. Ici, le bail est de vingt-cinq ans, ce qui permet un financement via un crédit classique.

■ Comment ça marche ?

Le particulier finance 50 % du bien, le reste est investi par une foncière créée par un promoteur ou des investisseurs institutionnels. Le client n'a pas besoin d'apport et n'emprunte que la moitié du montant auprès d'une banque partenaire, ici la Sofiap (groupe Banque postale). Exemple : pour un bien de 400 000 €, avec un emprunt sur 25 ans à 4 % (assurance comprise), il devrait verser 2 000 à 2 100 €/mois.

Avec Neoproprio, il n'a plus qu'un emprunt de 200 000 € à financer, soit une mensualité de 1 050 €, à laquelle s'ajoute une redevance à la foncière équivalente à 1/1000^e du prix du bien, soit 400 €. Ici, la mensualité totale est donc de 1 450 €, soit 31 % de moins

qu'un achat classique. « Cela permet d'améliorer la solvabilité des gens avec des mensualités 30 à 40 % moins chères », avance Olivier Ramé, directeur général de Neoproprio.

■ Est-ce que c'est vraiment moins cher ?

Pour un achat classique à 400 000 €, la dépense sur dix ans est de 253 000 € (114 000 € de capital et 138 000 € d'intérêts). Avec Neoproprio, la dépense s'élève à 174 500 € (57 100 € de capital, 69 400 € d'intérêts et 48 000 € de redevance), soit 30 % de moins. À qui ça s'adresse ? Aux candidats à l'achat qui ne peuvent pas acquiescer ce qu'ils veulent : « Ça permet d'avoir la pièce en plus qui leur manque, sans attendre d'avoir les revenus qui permettent d'y prétendre. Évidemment, si vous pouvez acheter un bien de manière classique, faites-le car vous percevez 100 % du produit de la vente à la fin », précise Olivier Ramé.

■ Quel est l'intérêt pour l'acheteur ?

Acheter dans le neuf sans apport, avec des mensualités proches d'un loyer. Les acquéreurs en bail emphytéotique peuvent

aussi bénéficier du prêt à taux zéro depuis avril. C'est le cas de Matthias, 24 ans, qui vient de signer pour un appartement à Ormesson : « Ça me fait encore baisser mes mensualités. Je serai à 792 € par mois pour un deux-pièces de 45 m². Grâce à ça, je vais pouvoir épargner, avoir d'autres projets. Si dans quelques années je ne veux plus y vivre, je pourrai le louer pour que ça s'autofinance. » Il paie aujourd'hui un loyer de 606 € pour 28 m² à Noisy-le-Grand (Seine-et-Marne).

■ Est-ce que l'on est vraiment propriétaire ?

Oui. « Ça n'est pas du leasing immobilier, ni du démembrement, insiste le responsable. L'acheteur est propriétaire du bien durant toute la durée du bail. Il participe aux AG, paie les charges de copropriété, la taxe foncière... Il peut aussi louer son bien s'il le souhaite. Par contre, il faut rendre le logement au propriétaire initial au bout de vingt-cinq ans. »

■ Et si je veux le garder au bout de vingt-cinq ans ?

« La durée moyenne de détention d'un bien est de huit ou neuf ans, donc on le garde rarement vingt-cinq ans. Mais on

Saint-Maur (Val-de-Marne), le 4 octobre. Matthias, 24 ans, vient de signer pour un appartement à Ormesson-sur-Marne (Val-de-Marne). Il paiera 792 € par mois pendant vingt-cinq ans pour un deux-pièces de 45 m².

peut définitivement acheter l'appartement via une option d'achat », précise le responsable. Il faudra alors s'acquitter de la différence entre la valeur de marché et la valeur du contrat.

■ Et si je veux revendre avant vingt-cinq ans ?

C'est possible grâce à une clause de sortie anticipée. La foncière garantit le rachat de la part du particulier à tout moment selon une formule convenue à l'avance : un amortissement de - 2 % par an, soit - 20 % si vous vendez au bout de dix ans, est appliqué. La plus-value constatée sur la part du néopropriétaire est partagée en deux entre le client et la foncière. La baisse n'est pas imputée en cas de moins-value. « C'est une énorme sécurité par rapport à un achat classique où l'on ne sait pas combien on va revendre le bien, ni en combien de temps », reprend Olivier Ramé.

■ Quelles garanties ?

« C'est signé chez le notaire. Le bail est enregistré au service de publicité foncière. C'est opposable aux tiers. Le dispositif a été audité par Crédit Logement, qui cautionne les prêts qui l'utilisent. » Le montage du contrat

a été réalisé via la réputée étude de notaires Cheuvreux à Paris.

■ Que se passe-t-il en cas de décès ?

Le droit est acquis pour vingt-cinq ans. En cas de décès, le bien rentre dans l'actif successoral. Les ayants droit héritent du bail ainsi que des droits et obligations jusqu'à son terme. Pour les droits de succession, le bail est valorisé selon le temps déjà consommé sur vingt-cinq ans. Le capital restant dû est pris en charge par l'assurance. « C'est avantageux car il n'y a pas à solder le crédit. »

■ Est-ce que ça va se développer ?

L'opération d'Ormesson est la première lancée en Île-de-France. Huit des 36 logements sont déjà réservés. Cent quatre-vingts lots sont en préparation en région parisienne et à Lyon (Rhône) pour une commercialisation en 2026. Plusieurs investisseurs institutionnels et promoteurs sont intéressés et s'apprêtent à créer une foncière. La formule permet en effet aux premiers de diversifier leur clientèle et aux seconds de mobiliser moins d'argent, sans avoir de problèmes de gestion, de coûts d'entretien...



Cela facilite l'achat pour les gens qui n'ont pas beaucoup d'épargne. Sans cela, je n'aurais pas pu acheter dans ce quartier-là.

Abdel, 35 ans, qui vient d'acheter un bien via Neoproprio