

Patrimoine NEWS

Lettre d'information

N°14 - Septembre - Décembre 2020

(RE)CONSTRUIRE

La récession en marche ne semble pas avoir affecté le secteur de la technologie.

Il a déjà traversé les pires crises économiques du siècle dernier, stimulant au passage tous les marchés boursiers.

Dans ce nouveau siècle à construire, les valeurs technologiques (internet, médias interactifs...) se positionnent en véhicule d'investissement de choix, et semblent pouvoir entraîner dans leur réussite des opportunités de marché à saisir ainsi que de profonds changements sociétaux.

CHIFFRE - CLES

19 juillet 2020

Depuis cette date, le contribuable français peut jouir pleinement de ses revenus. Dénommée *libération fiscale*, elle représente un indicateur pertinent de la pression fiscale d'un pays. Tant l'impôt que les taxes et autres charges sociales rentrent dans ce calcul.

Vous ne serez pas étonnés de découvrir que la France est championne d'Europe depuis

plus de cinq années, avec un décalage de plus de trente-cinq jours avec la moyenne des pays européens, qui eux, ont été libérés le 15 juin dernier. Même si l'Autriche et la Belgique nous talonnent, elles ne réussissent pas à nous battre.

Toutefois, rappelons que **la France offre de nombreux dispositifs fiscaux** aidant le contribuable à agrémenter son patrimoine en s'acquittant de son devoir social.



Immobilier : quels sont les modèles résilients en temps de crise ?



Marianne Gallion, Responsable Produits Immobiliers & Défisiscalisation chez Magnacarta

La crise sanitaire que nous traversons a mis en avant l'espoir d'un nouveau monde, plus écologique, plus responsable. Une véritable prise de conscience semble s'opérer. Les préoccupations environnementales, sociétales et économiques sont renforcées face à la crise du COVID 19.

Alors qu'en est-il de l'univers de l'épargne ?

Comment l'immobilier peut-il répondre à cette tendance ? Peut-on alors concilier performances économiques, impact social et environnemental positifs ? Comment conjuguer à la fois rendement et performance financière ? **Et si, pour maximiser son profit sur le long terme, le choix idéal était d'investir de manière responsable ?**

Dans ce contexte inédit, l'immobilier résidentiel et d'investissement conserve une fois de plus ses caractéristiques de valeur refuge.

Il s'inscrit comme un investissement d'avenir.

La résilience, la décorrélation, le côté tangible sont autant d'arguments qui séduisent les investisseurs en quête d'un couple rendement risque attractif.

Les politiques ISR (Investissement Socialement Responsable) et les critères ESG (Environnementaux, Sociétaux et de Gouvernance), initiés par de nombreux acteurs du marché sont inévitablement mis en avant. Ils conditionnent désormais performance financière et environnementale dans le montage de fonds gérés. Les sociétés de gestion intégrant des SCPI (société civile de placement immobilier) ont pris

conscience des multiples impacts de l'immobilier. Ils le considèrent comme un levier de performance fort pour résoudre les grands enjeux en matière de climat, de démographie et de santé. L'intégration de la prise en compte de la politique ISR et des critères ESG restent donc indissociables aux prises de décisions.

De nouveaux besoins apparus pendant le confinement semblent développer un début de mutation des produits. Pour exemple, l'immobilier tertiaire de bureaux, que nous retrouvons au sein des SCPI, devra devenir plus flexible. L'animation des lieux et l'offre servicielle seront nécessaires aux nouveaux modes de travail. L'offre sera de plus en plus différenciante (coworking, services intégrées ...).

Le marché dynamique de la santé a, quant à lui, prouvé toute sa résilience et doit faire face à des besoins grandissants. Ce dernier reste moins affecté par les cycles économiques et est décorrélé de l'économie marchande ; sa lisibilité reste donc forte. Nous observons ici une rareté de l'offre. L'offre produit telle que les résidences seniors ou EHPAD (établissement hospitalier pour personne âgée dépendante) ont mis en avant les besoins immobiliers premiers qui en découlent et sont donc au cœur des préoccupations actuelles.

De même, l'éducation reste également un secteur subissant une pénurie d'offre et par nature moins exposé aux cycles économiques.

La crise va dessiner, accentuer ou altérer de nombreux comportements qui vont toucher l'usage des bureaux, des commerces et des logements. L'investissement immobilier dans ses fondements et dans sa propre valorisation sera donc en pleine mutation.

Les différentes classes d'actifs immobiliers ne seront donc pas touchées de la même manière, à la fois en termes de revenus et de valorisation.

La prudence reste de mise pour tirer des leçons pérennes sur l'équilibre entre l'offre et la demande locative, et prenant en compte les primes de risque d'obsolescence et de liquidité exigées par les investisseurs.

Les charmes (encore trop) discrets des clauses bénéficiaires à options

Illustration

Prenons à titre d'exemple la clause standard : celle-ci désigne en premier rang le conjoint, puis en second rang les enfants.

La rédaction est honnête : de nombreux époux souhaitent se protéger mutuellement en cas de décès : aisance matérielle, maintien du train de vie, financement de la dépendance ... Mais entre le moment où la clause est rédigée, et les circonstances au moment du décès, **la situation matérielle du conjoint survivant peut avoir évolué**, ses besoins diminués, ou encore assumés par l'appréhension de l'actif successoral.

Conséquence : le conjoint peut renoncer à la clause, mais dans ce cas, il ne percevra rien, quand bien même il en aurait besoin.

Dès lors, le plus souvent, le conjoint acceptera la clause et la transmission ne sera pas optimisée, notamment au regard des enfants ou petits-enfants.

Le contrat d'assurance-vie constitue un actif patrimonial incontournable pour optimiser la transmission de son patrimoine.

En effet, l'actif n'intégrant pas la succession, le bénéficiaire désigné par la clause reçoit les capitaux, dans un cadre fiscal avantageux (voir tableau).

Mais voilà, cette clause, pourtant élément essentiel du contrat, est le plus souvent, par méconnaissance du souscripteur, inadaptée ou mal rédigée.

Solution

La clause à option, également appelée clause à tiroir, va permettre de pallier cet inconvénient : des quotités vont pouvoir être définies par le souscripteur permettant au bénéficiaire de percevoir uniquement la fraction de capital qu'il juge utile à ses besoins financiers, le surplus étant transmis aux bénéficiaires du second rang !

Astuce : la clause à option peut se faire en pleine propriété, mais également en démembrement permettant ainsi d'augmenter l'efficacité de la transmission.

Primes versées sur le contrat d'assurance-vie		
	... avant les 70 ans de l'assuré	... après les 70 ans de l'assuré
Abattement	152 000 €	30 500 €
Assiette de l'abattement	Capitaux perçus	Primes versées
Au-delà	20 % de 152 500 € à 700 000 € 31,25 % au-delà de 700 000 €	Primes non exonérées intègrent la succession taxées en fonction du lien de parenté entre défunt et bénéficiaire
Application	Abattement par bénéficiaire	Abattement pour l'ensemble des bénéficiaires

Dans tous les cas, lorsque le conjoint survivant est bénéficiaire du contrat, il reçoit les capitaux sans aucune taxation, quelque soit le montant qui lui a été transmis.

Je soussigné,
Mr Magna, désigne pour bénéficiaires de mon contrat d'assurance souscrit auprès de la compagnie Y, les personnes suivantes :
Mon conjoint Madame B. MAGNA. **Elle pourra, à son choix**, opter pour la pleine propriété de l'une ou l'autre des quotités suivantes : 100%, 75%, 50%, 25%, 0% du capital.
Dans le cas où elle opterait pour une quotité inférieure à 100%, je désigne pour bénéficiaires de la fraction du capital qu'elle n'aura pas acceptée, mes enfants, vivants ou représentés, par parts égales.



Exemple de quotité

À RETENIR

Cette rédaction permettra aussi d'optimiser la fiscalité de la transmission du patrimoine familial. Si un parent choisit de renoncer à tout ou partie du capital au profit de son propre enfant ou de ses petits-enfants, les capitaux décès ne subiront qu'une seule taxation puisqu'ils ne transiteront pas par le patrimoine du survivant.

Octobre 2020 : Fin de commercialisation des contrats Madelin et PERP

La Loi Pacte a instauré depuis le 1^{er} octobre 2019 le nouveau contrat d'épargne retraite : **le PER**, *Plan d'Épargne-Retraite*. Ce contrat a vocation à remplacer les anciens contrats retraite : PERP, Madelin, Art 83, etc.

À compter du 1^{er} octobre 2020, il ne sera donc plus possible d'ouvrir un Madelin ou un PERP.

Les contrats Madelin et/ ou PERP ouverts avant cette date seront maintenus et peuvent être transférés vers un PER. Cependant, il ne sera plus possible de transférer un contrat Madelin ou PERP vers un ancien produit d'épargne retraite à compter de cette date.

Les atouts du PER

Le PER est un contrat d'épargne retraite **plus souple** contenant de nombreux nouveaux avantages. La possibilité d'une **sortie en capital** (limitée ou impossible sur le Madelin et /ou le PERP) qui constitue l'un des atouts majeur du PER.

La question du transfert de votre épargne retraite vers ce nouveau produit PER n'est cependant pas toujours aussi simple qu'il n'y paraît, surtout en cas de *contrats anciens* qui peuvent disposer d'une table de mortalité garantie plus favorable que les récents.

Votre conseiller patrimonial est à même de faire le point sur votre situation personnelle et vous proposer ainsi la solution d'épargne retraite adaptée à votre profil.



Nouveaux taux de réduction fiscale accordés aux FIP et aux FCPI

Placer une partie de son épargne en parts de FIP peut s'avérer un investissement judicieux pour les particuliers souhaitant allier diversification patrimoniale et optimisation fiscale.

Ces fonds d'investissement ne sont pas uniquement dédiés aux grands groupes cotés sur les marchés boursiers, mais permettent de soutenir directement les Petites et Moyennes Entreprises non cotées (appelé également *Private Equity*).

Ces investissements s'adressent aux particuliers souhaitant contribuer au succès des PME de l'hexagone, de la zone européenne ou de l'outre-mer.

Le 7 août 2020, la Commission européenne a autorisé la modification du régime fiscal lié aux PME.

Les nouveaux taux de réduction d'impôt associés à tout investissement seront désormais de **30% pour les FIP Corse et FIP outre-mer** (versus 38%) et **25% pour les FIP** (versus 18%).

Ces taux de réduction ne s'appliqueront qu'à la quote

part des PME éligibles dans le fonds.

Exemple :

- Fonds composé à 90% de parts éligibles à 25%
- Soit $90\% \times 25\% = 22.5\%$ de taux de réduction applicable.
- Le taux de 25% pour les investissements sur le territoire s'applique du 10 août 2020 au 31 août 2020. À ce jour aucune prorogation n'est prévue au-delà du 31 décembre 2020.
- Pour les souscriptions en Corse et outre-mer, le taux de 30% semble pérenne et applicable dès le 10 août 2020.

Ces véhicules d'investissement revêtent un **véritable intérêt pour les PME** qui souhaitent se développer.

En investissant dans les FIP et des FCPI, vous participez au déploiement de nos PME et **bénéficiez d'un avantage fiscal l'année de votre investissement.**

En fonction des véhicules d'investissement, l'investisseur choisira de participer à des stades de développement différents au sein de la PME (capital-risque, capital développement, capital transmission, etc.).

