



# PRÉSERVER SON POUVOIR D'ACHAT À LA RETRAITE

*Entre la hausse de la CSG et la faible revalorisation des retraites, les pensions sont peu à peu grignotées. Nos conseils pour optimiser son budget.*

Par Marie Bartnik

**D**epuis l'élection d'Emmanuel Macron, les retraités ne sont pas à la fête. Le président de la République avait annoncé la couleur dès avant son élection : ils seraient mis à contribution pour que les actifs gagnent en pouvoir d'achat. L'année dernière, 8 millions d'entre eux ont donc essuyé une hausse de la CSG de 1,7 point pour financer une baisse des cotisations salariales. Et cette année, comme en 2020, ils contribueront à renflouer les caisses de l'Etat. Leurs pensions ne seront revalorisées qu'à hauteur de 0,3 % pendant deux ans, alors que la Banque de France table sur une hausse des prix de 1,7 % cette année, et de 1,8 % en 2020. Enfin, les régimes complémentaires des salariés du secteur privé, l'Agirc et l'Arrco, ont introduit depuis le 1<sup>er</sup> janvier une décote de 10 % pendant 3 ans pour ceux qui, ayant tous leurs trimestres, refusent de travailler un an de plus après 62 ans. Toutes ces mesures grèvent le pouvoir d'achat des retraités. Chaque part de la pension prélevée est d'autant plus douloureuse que, à l'inverse des actifs, ils ne peuvent plus compter sur une éventuelle augmentation pour améliorer leur train de vie. Ils sont d'ailleurs descendus dans la rue pour défendre leurs intérêts. Dans la foulée du mouvement des « gilets jaunes », Emmanuel Macron a concédé un geste en leur faveur : la hausse de la CSG de 1,7 point a été annulée pour 5 millions de personnes dont la pension est com-

prise entre 1 200 et 2 000 € par mois pour une personne seule. Le gain moyen devrait être de 448 € par foyer. Mais rien n'est prévu pour ceux dont la pension dépasse 2 000 € par mois et qui, pour beaucoup ne bénéficient pas non plus de la suppression de la taxe d'habitation pour 80 % des Français...

## FAITES JOUER LA CONCURRENCE

Comment, dès lors, faire des économies et gérer au mieux son budget ? Une fois à la retraite, il est fréquent de pouvoir optimiser plusieurs postes de dépenses. « Certains retraités sont encore titulaires de contrats de fournisseurs d'énergie ou de téléphonie anciens, datant parfois d'avant la libéralisation de ces marchés. Or il est possible de faire de réelles économies en faisant jouer la concurrence, et en profitant des promotions en cours », explique Christophe Jaffry, fondateur d'Optibudget, qui propose de renégocier ces contrats. Un retraité de 66 ans vivant seul a par exemple réalisé 1 428 € d'économie annuelle en tournant le dos à ses anciens fournisseurs : 1 007 € pour le gaz, 120 € pour l'électricité et 300 € pour la mutuelle. « Sauf pour les retraités de la fonction publique ou de certaines entreprises très généreuses, il est souvent intéressant de faire jouer la concurrence sur l'assurance santé. Même en ayant 10 ou 15 ans de plus que lors de la souscription du contrat, il est possible de faire jusqu'à 30 % d'économies à garanties égales », poursuit-il.

La principale ressource des retraités est par ailleurs bien souvent immobilière. Près de 75 % des plus de 60 ans sont propriétaires de leur logement, d'après

l'Insee. Les retraités sont souvent attachés à leur résidence principale, « et souhaitent avant tout y rester », constate Charly Tournayre, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Thesaurus. Pourtant, revendre son habitation principale pour acheter plus petit et mieux adapté à ses besoins est une bonne façon de réduire ses charges et d'obtenir des liquidités que l'on investira pour dégager des rentes. Comment ? « L'investissement en location meublée non professionnelle, les rachats réguliers sur un contrat d'assurance-vie, ou encore l'achat de SCPI sont particulièrement indiqués à cette étape de la vie », constate Charly Tournayre. La location meublée permet de déduire de ses revenus locatifs les charges ainsi que l'amortissement comptable. Si bien que les revenus locatifs perçus complètent la pension de retraite sans conduire à payer davantage d'impôts. « Les retraités soumis à l'IFI peuvent aussi avoir intérêt à passer, une fois à la retraite et sous réserve de remplir les conditions, à la location meublée professionnelle. Le bien immobilier sort en effet dans ce cas de l'assiette de l'IFI », poursuit-il. Le statut professionnel doit être adopté lorsque les revenus locatifs représentent plus de la moitié des revenus, ce qui est plus facile à la retraite, la pension représentant pour les cadres moins que leurs revenus.

Il est d'ailleurs possible d'investir dans de l'immobilier locatif en souscrivant un crédit. Les taux sont bas et les banques comme les assureurs ont un intérêt croissant pour les seniors.



Les SCPI permettent aussi de se constituer des rentes. Les parts d'investissements immobiliers produisent des revenus fonciers perçus tous les trimestres (une fois passé un délai de jouissance de 3 à 6 mois). Le rendement annuel moyen des SCPI a tendance à diminuer mais il demeure honorable, à 4,35 % en 2018. « Certaines SCPI, anciennes et qui sont peu risquées, sont particulièrement adaptées aux retraités, constate Jonathan Dhiver, fondateur du courtier spécialisé MeilleureSCPI.com. C'est le cas de la SCPI Accès valeur pierre de BNP Paribas REIM, d'Immoyente de Sofidy, d'Epargne foncière de La Française, d'Allianz Pierre ou encore de Primovie de Primonial. » Attention toutefois car les frais de souscription, de l'ordre de 10%, nécessitent de conserver ses parts au moins 10 ans. Ce placement est par ailleurs très peu liquide lorsqu'il est détenu en

direct. « C'est la raison pour laquelle il peut être intéressant d'acquérir des parts de SCPI au sein d'un contrat d'assurance-vie, explique Cédric Forman, directeur général de Thesaurus. Le taux de rendement est certes un peu plus faible, mais l'épargnant peut effectuer un rachat quand il le souhaite. »

#### DE NOUVELLES OFFRES EN VIAGER

Le viager, enfin, peut être une solution pour tirer parti de sa résidence principale tout en continuant à en profiter. Cette solution a longtemps eu mauvaise réputation. Le « pari » sur la mort que supposait l'achat en viager a eu tendance à dissuader les acquéreurs potentiels : ils sont dix fois moins nombreux que les seniors qui souhaitent vendre. Mais plusieurs acteurs ont imaginé ces dernières années de nouvelles solutions pour remédier à ces inconvénients. Monetivia, associé à

l'assureur Allianz, propose de verser aux héritiers du vendeur un complément de prix en cas de décès prématuré. L'acheteur est de son côté assuré d'être indemnisé si le vendeur vit plus longtemps qu'un terme fixé à l'avance. Virage-Viager propose de son côté de casser le duo acheteur-vendeur en créant des fonds où le risque de décès prématuré du senior est mutualisé. Celui-ci touche d'emblée un capital convenu à l'avance. « Une femme de 88 ans propriétaire d'un bien d'une valeur de 480 000 € à Bordeaux a par exemple perçu un capital immédiat de 340 000 €. Et 48 000 € seront versés en supplément si le logement se libère plus vite que la date prévue dans le contrat », explique Eric Guillaume, président de Virage-Viager. Cette option n'est toutefois envisageable qu'à condition de posséder un bien dans une grande ville ou une commune attractive. ■