

LE GUIDE DU NU-PROPRIÉTAIRE

Vous êtes nu-propiétaire et vous vous posez mille questions ? Ce guide pratique est fait pour vous. Découvrez en toute simplicité comment comprendre, gérer et valoriser votre nue-propiété, que vous soyez héritier, donataire ou investisseur. Nous décryptons pour vous les règles, la fiscalité, les stratégies de vente et tous les cas particuliers.



COMPRENDRE LE DÉMEMBREMENT EN 3 MINUTES



QU'EST-CE QUE LE DÉMEMBREMENT ?

Le démembrement divise la propriété d'un bien en deux droits distincts : l'usufruit (qui donne le droit d'usage et de percevoir les loyers) et la nue-propriété (qui confère la propriété sans pouvoir en jouir).

À la fin du démembrement — soit à une date fixée d'avance pour un usufruit temporaire, soit au décès de l'usufruitier pour un usufruit viager — la pleine propriété (remembrement) se reconstitue automatiquement au profit du nu-propriétaire, sans frais supplémentaires.

DEUX DROITS SÉPARÉS

L'usufruit donne usage et revenus, la nue-propriété confère le titre sans jouissance

RÉUNION AUTOMATIQUE

À l'échéance ou au décès, vous récupérez la pleine propriété gratuitement

VENTE POSSIBLE

Vous pouvez vendre votre nue-propriété que vous soyez seul ou plusieurs nus-propriétaires.

Le réflexe nu-propriétaire: Votre objectif est de valoriser votre droit au meilleur prix tout en sécurisant chaque étape (documents, fiscalité, répartition des charges et travaux, délais). Ce guide vous accompagne pas à pas.



IDENTIFIEZ VOTRE PROFIL DE NU-PROPRIÉTAIRE

Chaque situation de nue-propriété a ses particularités. Reconnaissez-vous dans l'un de ces quatre profils ? Cela influencera vos documents, votre fiscalité et votre stratégie de vente.

1

HÉRITIER NU-PROPRIÉTAIRE

Vous avez hérité d'une nue-propriété tandis que le parent ou beau parent survivant conserve l'usufruit. Situation fréquente en succession familiale.

- Démembrement viager classique
- Occupation à vie par l'usufruitier

Possibilité de vendre avant le remembrement

2

DONATAIRE NU-PROPRIÉTAIRE

Vos parents (ou un proche) vous ont fait une donation de la nue-propriété en conservant l'usufruit pour continuer à habiter ou louer le bien.

- Transmission anticipée du patrimoine
- Convention de démembrement à respecter

Possibilité de vendre avant le remembrement

3

INVESTISSEUR NU-PROPRIÉTAIRE

Vous avez acheté la nue-propriété d'un bien dont l'usufruit est confié à un bailleur professionnel pour une durée fixe ou dépendant d'un usufruitier occupant.

- Usufruit temporaire ou viager
- Capitalisation sans rendement locatif

Possibilité de vendre avant le remembrement

4

NU-PROPRIÉTAIRE EN INDIVISION

Vous partagez la nue-propriété avec vos frères et sœurs, La gestion se complexifie.

- Convention d'indivision recommandée
- Mandataire unique préférable pour la vente

Possibilité de vendre avant le remembrement

LA MÉTHODE COMPLÈTE EN 8 ÉTAPES

Vendre sa nue-propriété nécessite méthode et préparation. Suivez ce processus éprouvé pour maximiser vos chances de succès et sécuriser la transaction de A à Z.



DIAGNOSTIQUER VOTRE DROIT

Identifiez le type d'usufruit (viager ou temporaire), analysez l'état de la copropriété (travaux votés, à venir), et vérifiez la convention de démembrement existante.



ESTIMER LA VALEUR

Utilisez le simulateur exclusif de [JeVendsMaNuePropriete.fr](https://www.JeVendsMaNuePropriete.fr) pour calculer la valeur commerciale réelle de votre nue-propriété en tenant compte de tous les paramètres du marché.



RASSEMBLER LES PIÈCES

Constituez un dossier complet : titres, convention, PV d'AG, diagnostics, assurances, justificatifs de travaux. Un dossier solide rassure les acheteurs.



CHOISIR VOTRE STRATÉGIE

Définissez votre positionnement et votre stratégie de commercialisation avec un spécialiste de l'immobilier démembre.



PRÉPARER L'ANNONCE

Nous vous accompagnons pour valoriser votre bien : adresse, valeur pleine propriété, pourcentage de nue-propriété, durée/âge, décote, charges cadrées, rendement futur.



SÉCURISER LES ASPECTS JURIDIQUES

Mandat avec Renée Costes, le n°1 en France, promesse ou compromis avec clauses de ventilation, répartition des frais, vérifications notariales sur le barème et la plus-value.



SIGNER L'ACTE

Si vous êtes seul nu propriétaire, vous signez seul. Si la nue-propriété est partagée, la signature est collective.



GÉRER L'APRÈS-VENTE

Archivez tous les documents, anticipez les conséquences fiscales (déclaration de plus-value, IFI), et conservez les preuves pour votre comptabilité. Rien ne change pour l'usufruitier.

COMMENT CALCULER LA VALEUR DE VOTRE NUE-PROPRIÉTÉ ?

LE BARÈME PROFESSIONNEL DAUBRY

Le **barème Daubry** est un **barème de référence** utilisé par les professionnels pour estimer la valeur de l'usufruit et de la nue-propriété lors d'un démembrement ou d'un viager.

Élaboré par Maître Daubry, à partir de milliers de transactions, il fournit des tables d'espérance de vie et des coefficients permettant de répartir de façon cohérente la valeur d'un bien entre les parties, entre l'usufruit et la nue-propriété.

Ajustements économiques :

Le calcul se fait sur un prix de marché qui applique des ajustements selon l'état du bien, la tension immobilière, le marché local et la situation de copropriété (travaux votés, fonds de travaux, audits énergétiques).

ESTIMEZ LA VALEUR EN QUELQUES CLICS

Le simulateur exclusif de [JeVendsMaNuePropriété.fr](https://www.jevendsmanuepropriete.fr) intègre tous ces paramètres pour vous proposer une estimation précise et réaliste en 3 minutes.



EXEMPLES CONCRETS DE CALCUL



Un appartement de 65m² rue de la Charité à Lyon

Pleine propriété : 360 000€

Age de l'usufruitière :
87 ans

Valeur Nue-propriété:
de 230 000 à 275 000 €



Une maison avenue de la Mitre à Toulon

Pleine propriété : 568 000€

Age de l'usufruitier :
79 ans

Valeur Nue-propriété:
de 315 000 à 365 000 €



Un appartement à Clichy rue Gaston Paymal

Pleine propriété : 150 000€

Age de l'usufruitier :
86 ans

Valeur Nue-propriété:
de 90 000 à 110 000 €

FISCALITÉ : CE QUE PAYE LE NU-PROPRIÉTAIRE

La fiscalité du nu-propritaire est souvent plus avantageuse qu'on ne le pense. Voici ce que vous devez savoir pour éviter les surprises et optimiser votre situation.



REVENUS LOCATIFS

Les loyers appartiennent à l'usufruitier, qui doit les déclarer. En tant que nu-propritaire, vous ne déclarez aucun revenu locatif.



TAXE FONCIÈRE

Elle est à la charge de l'usufruitier (occupant ou bailleur), sauf clause contraire dans la convention de démembrement.



IFI (IMPÔT FORTUNE)

En règle générale, la valeur du bien en pleine propriété est rattachée au patrimoine de l'usufruitier, sauf exceptions légales spécifiques.



DONATION / SUCCESSION

Les droits sont calculés uniquement sur la valeur de la nue-propriété. À l'extinction de l'usufruit, la réunion se fait sans droits supplémentaires.



PLUS-VALUE À LA VENTE

Vous calculez la plus-value sur votre fraction : prix de cession de la NP moins prix d'acquisition de la NP, avec ventilation au barème à la date de vente.



CAS DÉLICATS

Paiement différé des droits (héritiers NP), quasi-usufruit sur liquidités, indivision complexe : consultez un professionnel avant toute décision.

QUI PAIE QUOI ? LE GUIDE COMPLET

La répartition des charges, travaux et assurances entre nu-proprétaire et usufruitier varie selon la convention de démembrement. Comprendre cette répartition est essentiel pour éviter les conflits et anticiper vos dépenses. Pour des informations spécifiques, il est conseillé de faire un appel à un expert.

CE QUE PAIE L'USUFRUITIER

- **Entretien courant** : peintures, petites réparations, entretien quotidien
- **Contrats d'entretien** : chauffage, ascenseur, espaces verts
- **Charges courantes de copropriété** : eau, électricité communs, gardiennage
- **Taxe foncière** et taxe d'habitation (si applicable)
- **Assurances occupation/location** : responsabilité locative et garanties locataire

CE QUE PAIE LE NU-PROPRIÉTAIRE

- **Grosses réparations** : gros murs, charpente, couverture entière, voûtes
- **Travaux structurels en copropriété** : ravalement lourd, toiture, structure de l'immeuble
- **Murs de soutènement** et clôtures complètes
- **Assurance PNO** (Propriétaire Non Occupant)
- **RC propriétaire** : responsabilité civile du propriétaire

EXCEPTION IMPORTANTE

Si une grosse réparation résulte d'un défaut d'entretien de l'usufruitier (fuite non signalée, absence de maintenance préventive), l'usufruitier peut être tenu responsable et devoir participer aux frais.

LE BON RÉFLEXE

Tout écrire dans la convention ou l'acte de démembrement : qui paie quoi pour les réparations, comment gérer les sinistres, les modalités de visite, la participation aux AG. Conservez toutes les preuves d'entretien.

DOCUMENTS & STRATÉGIE DE VENTE

DOCUMENTS À RASSEMBLER IMPÉRATIVEMENT

Un dossier complet est votre meilleur atout pour rassurer les acheteurs et accélérer la vente. Ne négligez aucun document.



TITRE DE PROPRIÉTÉ & CONVENTION

Acte notarié et convention de démembrement détaillant les droits et obligations de chacun



DOCUMENTS DE COPROPRIÉTÉ

PV des 3 dernières AG, appels de fonds, état des impayés, montant du fonds de travaux



DIAGNOSTICS TECHNIQUES

DPE, amiante, plomb, gaz, électricité, ERP (risques et pollution)



ASSURANCES

Polices d'assurance en cours, attestations de garanties, historique des sinistres



JUSTIFICATIFS TRAVAUX

Factures, garanties décennales, photos avant/après, certificats de conformité



CALCULS FINANCIERS

Simulation de ventilations et estimation de la plus-value si nécessaire

STRATÉGIE DE VENTE : À QUI ET COMMENT ?

VOS ACHETEURS POTENTIELS

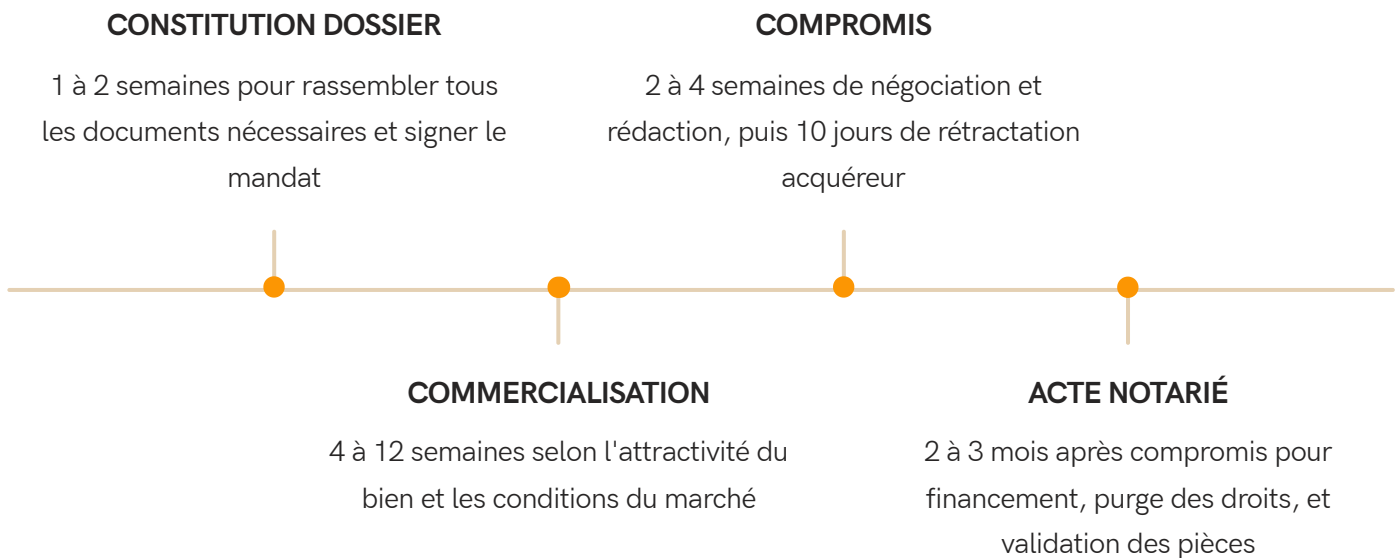
- **Investisseurs long terme** : particuliers cherchant une décote et une valorisation future
- **Professionnels du viager** : institutionnels spécialisés dans les NP occupées
- **Family offices** : gestion de patrimoine pour grandes fortunes

ARGUMENTAIRE DE NÉGOCIATION

Votre prix doit se justifier par : une expertise sérieuse, l'état réel du bien, la durée restante d'usufruit, la situation de la copropriété, et les tendances du marché local. Rassurez systématiquement sur l'entretien avec conventions, preuves documentées, photos récentes et rapports d'expertise.

CHRONOLOGIE, COÛTS ET CAS PARTICULIERS

CALENDRIER TYPE D'UNE VENTE



Les délais varient fortement selon la qualité de votre dossier et l'attractivité de l'actif. Un dossier complet peut réduire le délai total de 30%.

FRAIS À PRÉVOIR

- **Émoluments notaire** : calculés au barème officiel sur la valeur de la NP
- **Droits d'enregistrement** : sur la valeur de la nue-propriété uniquement
- **Commission d'agence** : selon mandat
- **Diagnostics** : si non à jour (300 à 800 € selon bien)

CAS PARTICULIERS À CONNAÎTRE

VIAGER OCCUPÉ

Économiquement proche d'un démembrement : le bouquet et la rente intègrent la répartition usufruit/nue-propriété selon l'espérance de vie.

USUFRUIT TEMPORAIRE COURT

8 à 20 ans : particulièrement attractif pour les investisseurs cherchant décote et absence de gestion pendant la durée.

INDIVISION MULTIPLE

Plusieurs nus-propriétaires : privilégiez un mandataire unique et prévoyez une convention d'indivision claire.

DÉFAUT D'ENTRETIEN

Action possible contre l'usufruitier négligent, et dans les cas extrêmes, déchéance de l'usufruit (jurisprudence établie).

LES 5 ERREURS FRÉQUENTES À ÉVITER

1 VENDRE SANS VENTILATION CLAIRE

Ne jamais présenter un prix sans tableau de ventilation détaillé selon le barème professionnel.

2 ANNONCE FLOUE OU INCOMPLÈTE

Toujours préciser : durée restante ou âge de l'usufruitier, situation copropriété, travaux votés, fonds de réserve.

3 IGNORER LES GROS TRAVAUX

Oublier de provisionner ou mentionner les travaux structurels (toiture, ravalement) peut faire fuir les acheteurs.

4 NÉGLIGER LA PLUS-VALUE

Ne pas anticiper le calcul de la plus-value avec le prix d'acquisition ventilé peut créer une mauvaise surprise fiscale.

5 NE PAS SÉCURISER LES DROITS DE L'USUFRUITIER

La convention de démembrement doit protéger les droits de l'usufruitier voire parfois les améliorer.



QUESTIONS FRÉQUENTES

PUIS-JE VENDRE SEUL MA NUE-PROPRIÉTÉ ?

Oui, vous pouvez, la plupart du temps, céder votre droit de nu-propriétaire sans l'accord exprès de l'usufruitier. Une bonne entente est toujours préférable.

COMMENT SE RÉPARTIT LE PRIX EN VENTE CONJOINTE ?

Le prix de vente est ventilé selon le barème professionnel (en fonction de l'âge ou de la durée) à la date de l'acte. Chaque nu-propriétaire encaisse sa part respective.

QUE SE PASSE-T-IL À L'EXTINCTION DE L'USUFRUIT ?


La pleine propriété se reconstitue automatiquement et gratuitement chez le nu-propriétaire, sans formalité ni droits supplémentaires à payer.

CHECK-LIST EXPRESS DU VENDEUR

- Tous les documents rassemblés
- Simulation de valeur effectuée
- Convention de démembrement lue
- État copropriété vérifié
- Preuves d'entretien collectées
- Calcul de plus-value anticipé
- Stratégie de vente définie
- Mandat signé avec professionnel

MINI-GLOSSAIRE

- **Usufruit** : Droit d'usage et de percevoir les revenus
- **Nue-propriété** : Propriété sans jouissance
- **Démembrement** : Séparation NP/US
- **Clos et couvert** : Gros œuvre (murs, toiture, charpente)
- **PNO** : Assurance Propriétaire Non Occupant
- **Barème professionnel** : Grille légale de ventilation usufruit / nue-propriété

 Besoin d'accompagnement personnalisé ? Renée Costes et l'équipe JeVendsMaNuePropriete.fr vous guident à chaque étape pour valoriser et vendre votre nue-propriété dans les meilleures conditions. Contactez-nous pour une estimation gratuite et des conseils sur-mesure au 0800 960 900 ou sur JeVendsMaNuePropriete.fr rubrique Contact.