



# Les seniors et les nouvelles formes de transaction immobilière

Septembre 2020

*“opinionway*

15 place de la République 75003 Paris



**ESOMAR**  
| member

**MONETIVIA**

**Frédéric Micheau**

Directeur des études d'opinion

Directeur de département

Tel: 01 81 81 83 00

[fmicheau@opinion-way.com](mailto:fmicheau@opinion-way.com)

# “ LA MÉTHODOLOGIE

*“opinionway*



# La méthodologie



Echantillon de **1020 personnes** représentatif de la population française âgée de 70 ans et plus.

L'échantillon a été constitué selon **la méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de statut, de région de résidence et de catégorie d'agglomération.



L'échantillon a été interrogé par **questionnaire auto-administré en ligne sur système CAWI** (Computer Assisted Web Interview).



Les interviews ont été réalisées du **19 au 24 août 2020**.

*Pour les remercier de leur participation, les panélistes ont touché des incentives ou ont fait un don à l'association proposée de leur choix.*



OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**.



Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des **marges d'incertitude** : 1,5 à 3 points au plus pour un échantillon de 1000 répondants.

**Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention complète suivante :**

**« Sondage OpinionWay pour Monetivia »**

**et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé.**



# Le profil des personnes interrogées

Population française âgée de 70 ans et plus.

**Source : INSEE, Bilan démographique 2015.**



Sexe	%
Hommes	41%
Femmes	59%



Activité professionnelle	%
Actifs	5%
Retraités	95%



Age	%
70 à 79 ans	58%
80 ans et plus	42%



Taille d'agglomération	%
Une commune rurale	24%
De 2000 à 19 999 habitants	20%
De 20 000 à 99 999 habitants	15%
100 000 habitants et plus	29%
Agglomération parisienne	12%



Région	%
Ile-de-France	14%
Nord ouest	24%
Nord est	22%
Sud ouest	13%
Sud est	27%



# LES RÉSULTATS

**01**



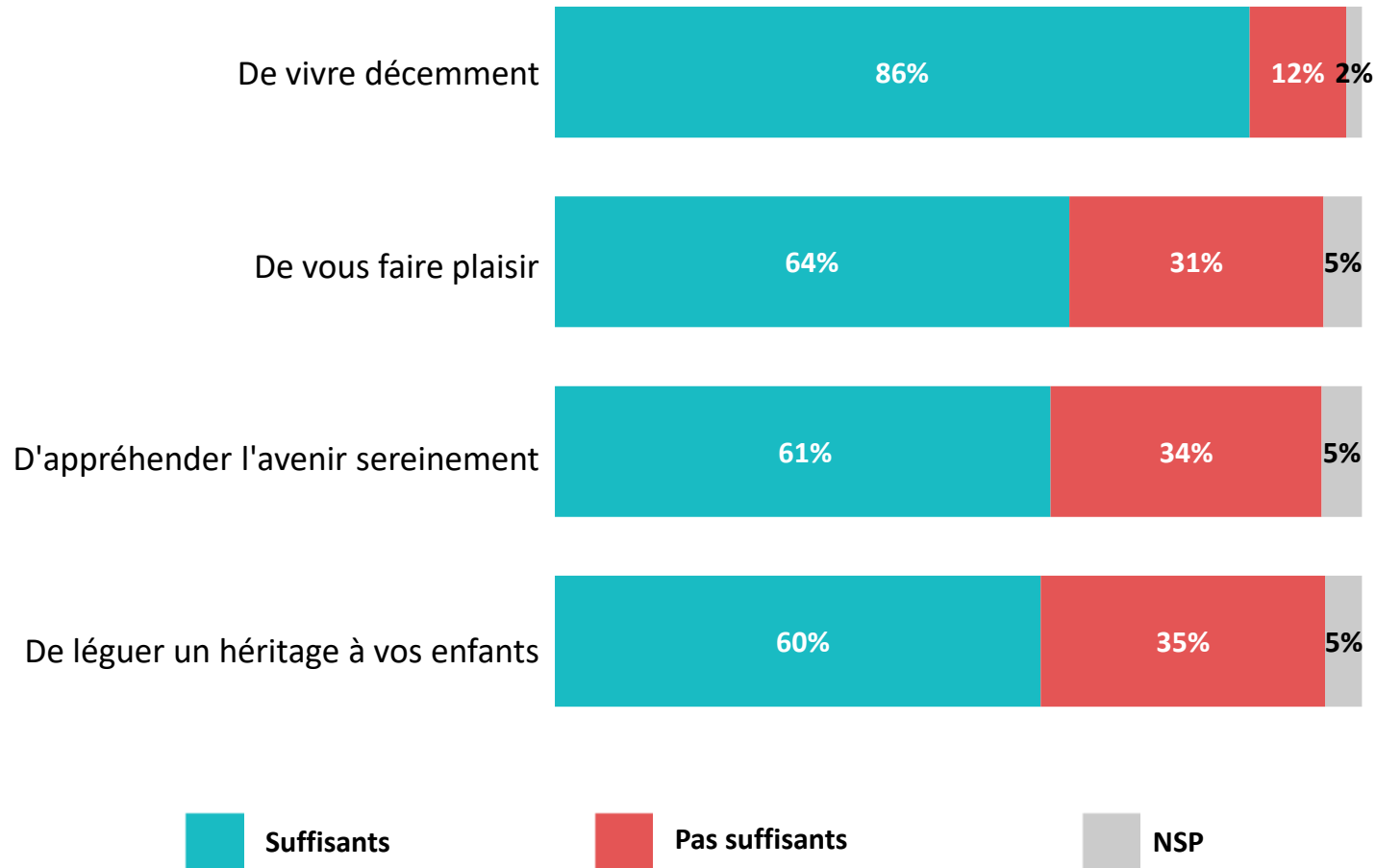
**La situation actuelle des  
sénieurs de 70 ans et plus**



# Le confort financier des seniors de 70 ans et plus



Q. Disposez-vous d'un patrimoine et de revenus suffisants ou pas suffisants pour vous permettre... ?





# Le confort financier des seniors de 70 ans et plus

Q. Disposez-vous d'un patrimoine et de revenus suffisants ou pas suffisants pour vous permettre... ?



	% Suffisants	Sexe		Age		A des enfants	
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non
De vivre décemment	<b>86%</b>	91%	83%	88%	84%	86%	86%
De vous faire plaisir	<b>64%</b>	70%	59%	66%	61%	64%	62%
D'appréhender l'avenir sereinement	<b>61%</b>	71%	55%	62%	61%	62%	59%
De léguer un héritage à vos enfants	<b>60%</b>	71%	53%	61%	60%	61%	55%





# Le confort financier des seniors de 70 ans et plus

Q. Disposez-vous d'un patrimoine et de revenus suffisants ou pas suffisants pour vous permettre... ?



	% Suffisants	Revenus mensuels			Statut d'occupation du logement	
		Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus	Propriétaire	Locataire
De vivre décemment	<b>86%</b>	70%	89%	98%	90%	69%
De vous faire plaisir	<b>64%</b>	35%	69%	86%	68%	42%
D'appréhender l'avenir sereinement	<b>61%</b>	34%	61%	89%	68%	34%
De léguer un héritage à vos enfants	<b>60%</b>	33%	59%	88%	70%	17%



# Le confort financier des seniors de 70 ans et plus

Q. Disposez-vous d'un patrimoine et de revenus suffisants ou pas suffisants pour vous permettre... ?

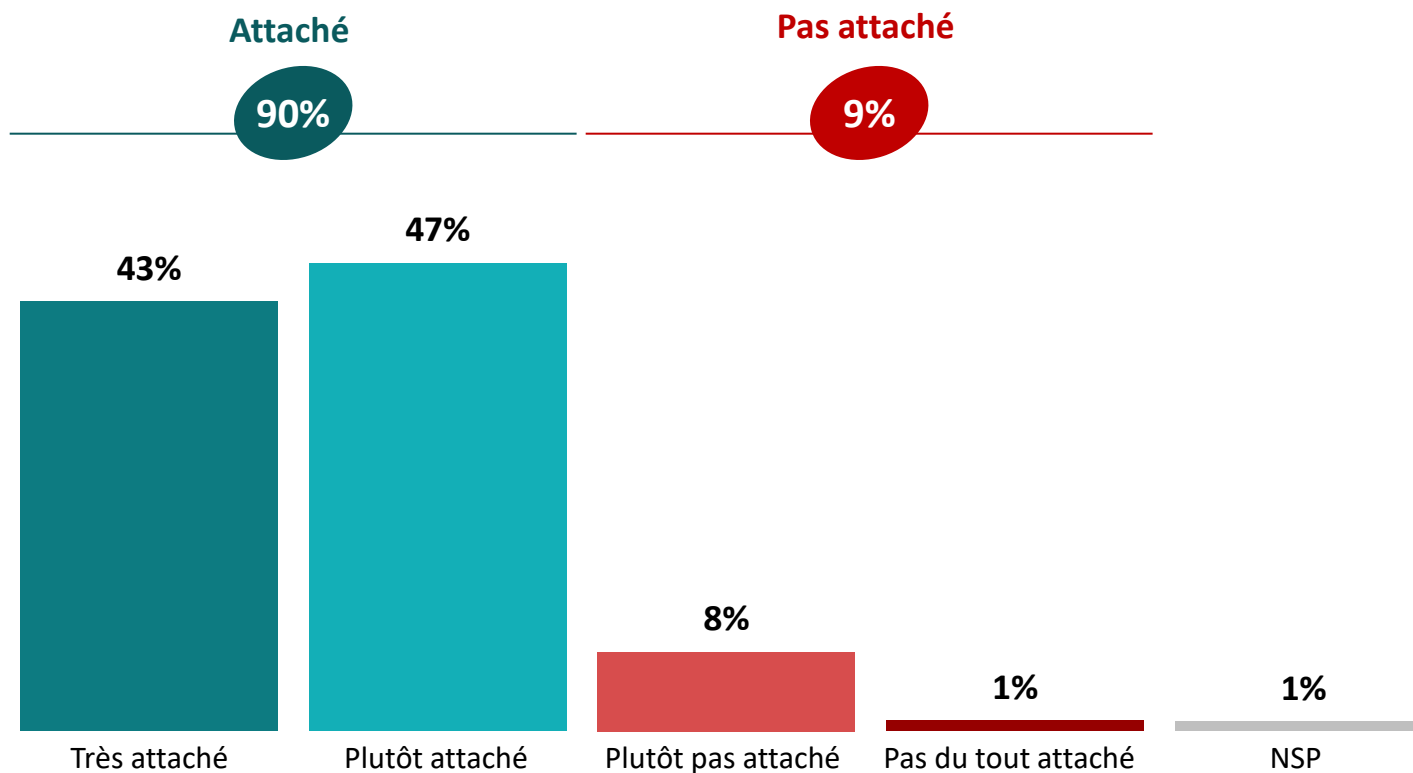


	% Suffisants	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
De vivre décemment	<b>86%</b>	89%	86%	87%	84%	88%	85%	84%	81%	86%	90%	89%
De vous faire plaisir	<b>64%</b>	64%	64%	64%	64%	59%	66%	57%	64%	60%	71%	64%
D'appréhender l'avenir sereinement	<b>61%</b>	66%	61%	62%	59%	60%	61%	56%	60%	61%	65%	68%
De léguer un héritage à vos enfants	<b>60%</b>	64%	60%	58%	54%	63%	64%	55%	57%	61%	65%	64%



# L'attachement au logement

Q. Vous personnellement diriez-vous que vous êtes attaché à votre logement ?





# L'attachement au logement

Q. Vous personnellement diriez-vous que vous êtes attaché à votre logement ?



	% Total	Sexe		Age		A des enfants	
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non
<b>Sous-total attaché</b>	<b>90%</b>	<b>90%</b>	<b>90%</b>	<b>87%</b>	<b>94%</b>	<b>91%</b>	<b>89%</b>
...Très attaché	43%	44%	43%	34%	55%	42%	57%
...Plutôt attaché	47%	46%	47%	53%	39%	49%	32%
<b>Sous-total pas attaché</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>
...Plutôt pas attaché	8%	7%	8%	10%	5%	7%	9%
...Pas du tout attaché	1%	2%	1%	2%	-	1%	1%



# L'attachement au logement

Q. Vous personnellement diriez-vous que vous êtes attaché à votre logement ?



	% Total	Revenus mensuels			Statut d'occupation du logement	
		Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus	Propriétaire	Locataire
<b>Sous-total attaché</b>	<b>90%</b>	<b>87%</b>	<b>90%</b>	<b>93%</b>	<b>93%</b>	<b>77%</b>
...Très attaché	43%	43%	41%	49%	49%	18%
...Plutôt attaché	47%	44%	49%	44%	44%	59%
<b>Sous-total pas attaché</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>	<b>21%</b>
...Plutôt pas attaché	8%	10%	8%	6%	6%	18%
...Pas du tout attaché	1%	2%	1%	1%	-	3%



# L'attachement au logement

Q. Vous personnellement diriez-vous que vous êtes attaché à votre logement ?



	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
<b>Sous-total attaché</b>	<b>90%</b>	<b>93%</b>	<b>90%</b>	<b>90%</b>	<b>87%</b>	<b>90%</b>	<b>91%</b>	<b>91%</b>	<b>88%</b>	<b>87%</b>	<b>91%</b>	<b>92%</b>
...Très attaché	43%	42%	44%	46%	38%	46%	44%	52%	42%	40%	39%	40%
...Plutôt attaché	47%	51%	46%	44%	49%	44%	47%	39%	46%	47%	52%	52%
<b>Sous-total pas attaché</b>	<b>9%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>12%</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>
...Plutôt pas attaché	8%	6%	8%	9%	9%	7%	8%	7%	11%	11%	6%	7%
...Pas du tout attaché	1%	-	1%	-	2%	3%	-	1%	1%	1%	1%	-

**02**



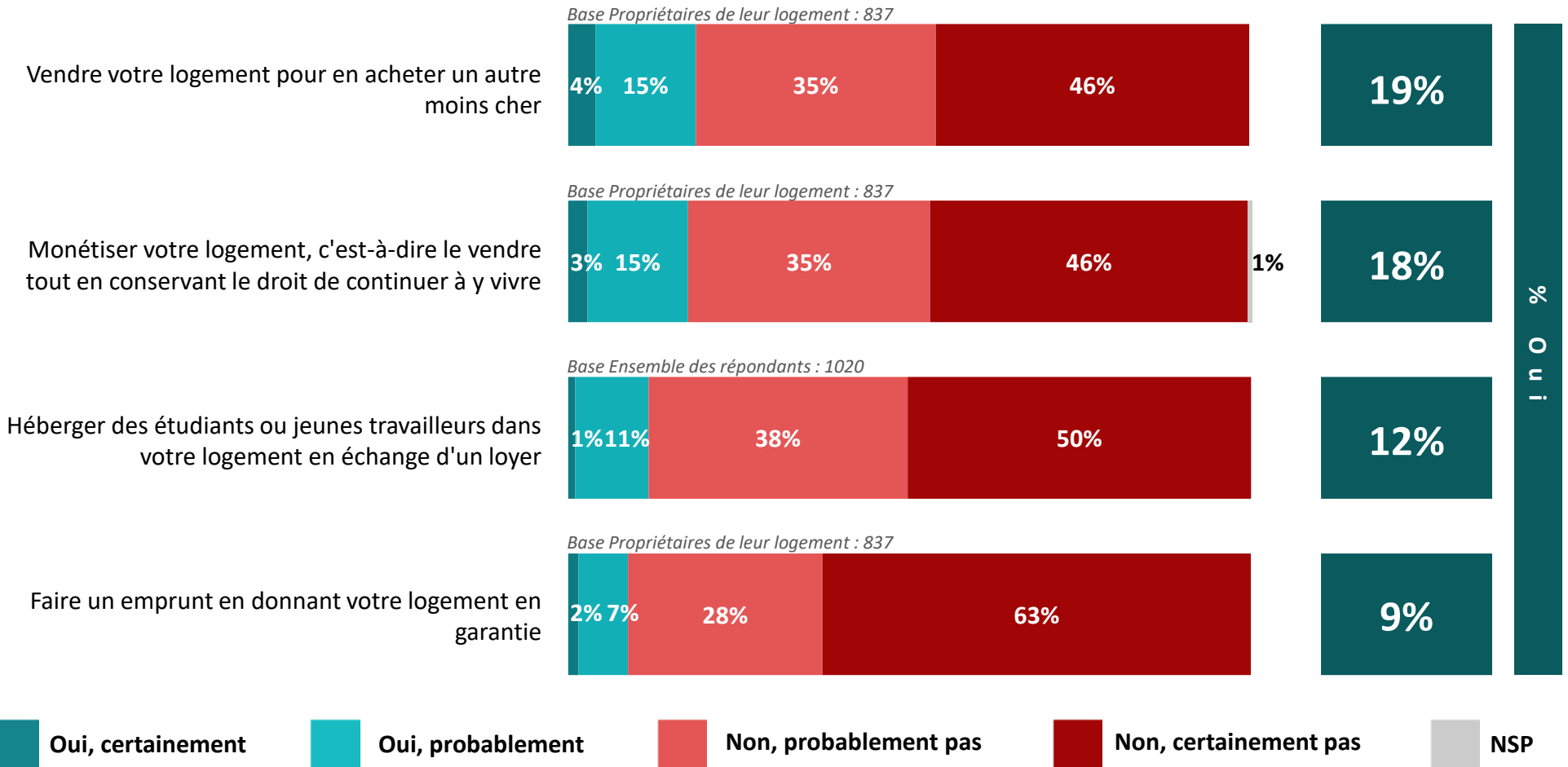
**L'opinion sur le logement  
comme source de revenus**



# Le logement comme source de revenus/liquidités



Q. Seriez-vous prêt à faire chacune des choses suivantes pour retirer des liquidités de votre logement actuel ?







# Le logement comme source de revenus/liquidités

Q. Seriez-vous prêt à faire chacune des choses suivantes pour retirer des liquidités de votre logement actuel ?



	% Oui	Sexe		Age		A des enfants	
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non
Vendre votre logement pour en acheter un autre moins cher <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>19%</b>	18%	19%	23%	12%	18%	20%
Monétiser votre logement, c'est-à-dire le vendre tout en conservant le droit de continuer à y vivre <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>18%</b>	21%	15%	20%	15%	16%	34%
Héberger des étudiants ou jeunes travailleurs dans votre logement en échange d'un loyer <i>Base Ensemble des répondants : 1020</i>	<b>12%</b>	10%	13%	14%	9%	12%	6%
Faire un emprunt en donnant votre logement en garantie <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>9%</b>	13%	5%	11%	5%	8%	13%



# Le logement comme source de revenus/liquidités

Q. Seriez-vous prêt à faire chacune des choses suivantes pour retirer des liquidités de votre logement actuel ?



	% Oui	Revenus mensuels			Statut d'occupation du logement	
		Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus	Propriétaire	Locataire
Vendre votre logement pour en acheter un autre moins cher <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>19%</b>	18%	22%	19%	19%	-
Monétiser votre logement, c'est-à-dire le vendre tout en conservant le droit de continuer à y vivre <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>18%</b>	20%	21%	14%	18%	-
Héberger des étudiants ou jeunes travailleurs dans votre logement en échange d'un loyer <i>Base Ensemble des répondants : 1020</i>	<b>12%</b>	16%	11%	10%	13%	9%
Faire un emprunt en donnant votre logement en garantie <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>9%</b>	5%	9%	10%	9%	-



# Le logement comme source de revenus/liquidités

Q. Seriez-vous prêt à faire chacune des choses suivantes pour retirer des liquidités de votre logement actuel ?



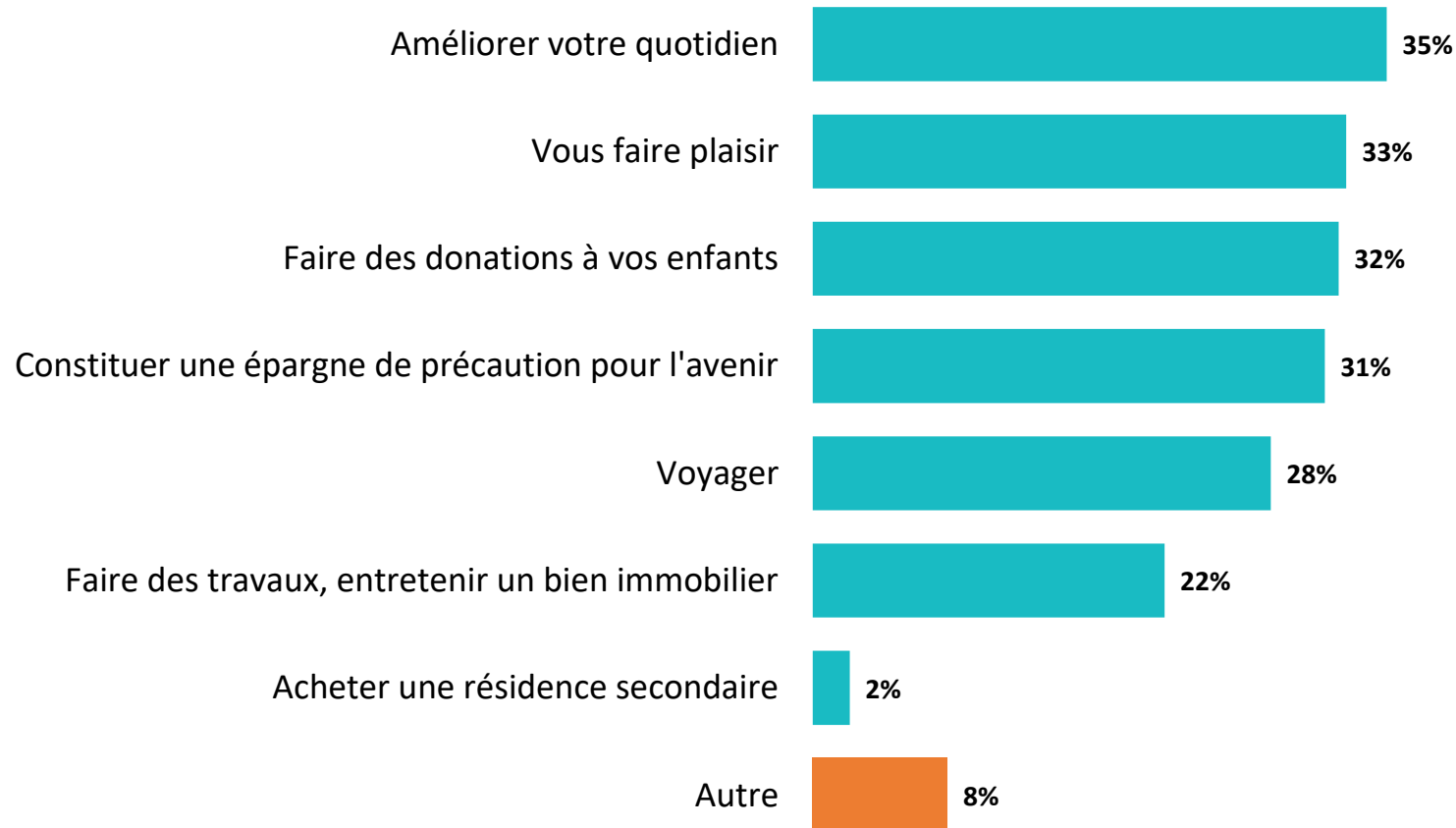
	% Oui	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
Vendre votre logement pour en acheter un autre moins cher <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>19%</b>	16%	19%	26%	13%	21%	17%	19%	21%	19%	16%	18%
Monétiser votre logement, c'est-à-dire le vendre tout en conservant le droit de continuer à y vivre <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>18%</b>	18%	17%	17%	18%	16%	18%	19%	22%	16%	14%	16%
Héberger des étudiants ou jeunes travailleurs dans votre logement en échange d'un loyer <i>Base Ensemble des répondants : 1020</i>	<b>12%</b>	13%	12%	13%	8%	24%	7%	10%	15%	17%	8%	13%
Faire un emprunt en donnant votre logement en garantie <i>Base Propriétaires de leur logement : 837</i>	<b>9%</b>	9%	8%	7%	9%	10%	10%	8%	11%	8%	8%	8%



# Les raisons de vouloir monétiser son logement

Q. A quoi vous servirait l'argent récupéré grâce à la monétisation de votre logement ?

Question posée uniquement aux propriétaires qui seraient prêts à monétiser leur logement, soit 15% de l'échantillon  
Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%



**03**

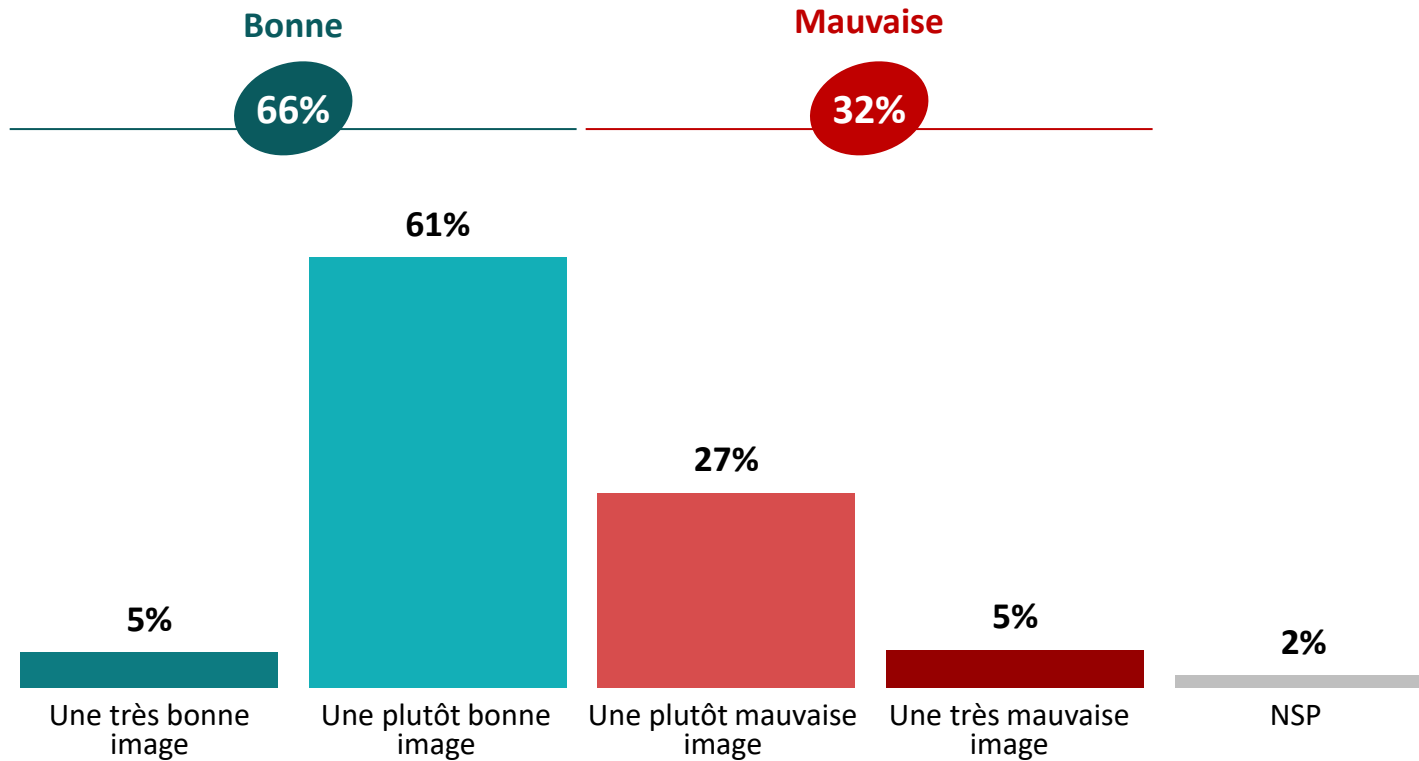


**La perception et l'intérêt pour  
la vente en viager**



# L'image de la vente en viager

Q. Vous personnellement, quelle image avez-vous de la vente en viager ?





# L'image de la vente en viager

Q. Vous personnellement, quelle image avez-vous de la vente en viager ?



	% Total	Sexe		Age		A des enfants	
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non
<b>Sous-total Bonne image</b>	<b>66%</b>	<b>63%</b>	<b>68%</b>	<b>63%</b>	<b>70%</b>	<b>65%</b>	<b>72%</b>
<i>...Une très bonne image</i>	5%	5%	5%	5%	5%	5%	4%
<i>...Une plutôt bonne image</i>	61%	58%	63%	58%	65%	60%	68%
<b>Sous-total Mauvaise image</b>	<b>32%</b>	<b>36%</b>	<b>30%</b>	<b>36%</b>	<b>27%</b>	<b>33%</b>	<b>25%</b>
<i>...Une plutôt mauvaise image</i>	27%	29%	26%	31%	22%	28%	23%
<i>...Une très mauvaise image</i>	5%	7%	4%	5%	5%	5%	2%



# L'image de la vente en viager

Q. Vous personnellement, quelle image avez-vous de la vente en viager ?



	% Total	Revenus mensuels			Statut d'occupation du logement	
		Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus	Propriétaire	Locataire
<b>Sous-total Bonne image</b>	<b>66%</b>	<b>67%</b>	<b>67%</b>	<b>67%</b>	<b>64%</b>	<b>71%</b>
...Une très bonne image	5%	5%	6%	4%	4%	9%
...Une plutôt bonne image	61%	62%	61%	63%	60%	62%
<b>Sous-total Mauvaise image</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>30%</b>	<b>33%</b>	<b>35%</b>	<b>25%</b>
...Une plutôt mauvaise image	27%	26%	25%	30%	29%	22%
...Une très mauvaise image	5%	6%	5%	3%	6%	3%





# L'image de la vente en viager

Q. Vous personnellement, quelle image avez-vous de la vente en viager ?



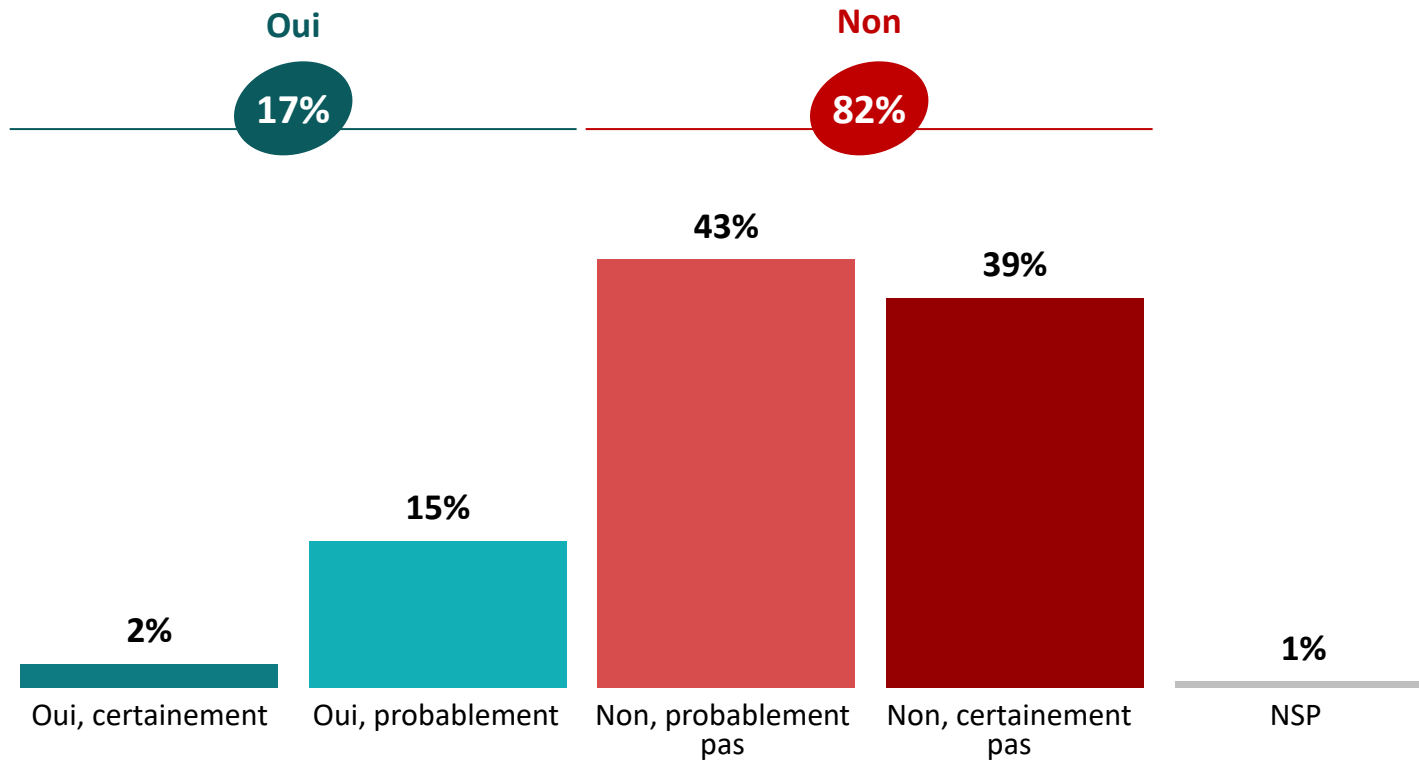
	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
<b>Sous-total Bonne image</b>	<b>66%</b>	<b>60%</b>	<b>66%</b>	<b>64%</b>	<b>63%</b>	<b>75%</b>	<b>67%</b>	<b>66%</b>	<b>66%</b>	<b>66%</b>	<b>67%</b>	<b>58%</b>
...Une très bonne image	5%	3%	5%	6%	5%	6%	5%	3%	5%	6%	6%	4%
...Une plutôt bonne image	61%	57%	61%	58%	58%	69%	62%	63%	61%	60%	61%	54%
<b>Sous-total Mauvaise image</b>	<b>32%</b>	<b>39%</b>	<b>32%</b>	<b>36%</b>	<b>36%</b>	<b>20%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>34%</b>	<b>32%</b>	<b>30%</b>	<b>41%</b>
...Une plutôt mauvaise image	27%	33%	27%	30%	29%	17%	26%	26%	27%	27%	26%	35%
...Une très mauvaise image	5%	6%	5%	6%	7%	3%	5%	6%	7%	5%	4%	6%



# L'intention de vendre son logement en viager

Q. Vous personnellement, seriez-vous prêt à vendre votre logement en viager ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de l'échantillon





# L'intention de vendre son logement en viager

Q. Vous personnellement, seriez-vous prêt à vendre votre logement en viager ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon



	% Total	Sexe		Age		A des enfants		Revenus mensuels		
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non	Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus
<b>Sous-total Oui</b>	<b>17%</b>	<b>21%</b>	<b>14%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>48%</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>
...Oui, certainement	2%	4%	1%	3%	1%	2%	8%	3%	3%	2%
...Oui, probablement	15%	17%	13%	16%	13%	12%	40%	16%	16%	12%
<b>Sous-total Non</b>	<b>82%</b>	<b>78%</b>	<b>85%</b>	<b>81%</b>	<b>85%</b>	<b>85%</b>	<b>52%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>86%</b>
...Non, probablement pas	43%	40%	45%	43%	43%	43%	38%	42%	41%	50%
...Non, certainement pas	39%	38%	40%	38%	42%	42%	14%	38%	39%	36%



# L'intention de vendre son logement en viager

Q. Vous personnellement, seriez-vous prêt à vendre votre logement en viager ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon



	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
<b>Sous-total Oui</b>	<b>17%</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>	<b>17%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>21%</b>	<b>16%</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>
...Oui, certainement	<b>2%</b>	3%	2%	2%	2%	6%	1%	3%	3%	4%	2%	2%
...Oui, probablement	<b>15%</b>	13%	15%	18%	15%	11%	14%	17%	18%	12%	13%	12%
<b>Sous-total Non</b>	<b>82%</b>	<b>84%</b>	<b>82%</b>	<b>78%</b>	<b>82%</b>	<b>83%</b>	<b>85%</b>	<b>79%</b>	<b>79%</b>	<b>80%</b>	<b>85%</b>	<b>86%</b>
...Non, probablement pas	<b>43%</b>	38%	44%	42%	42%	55%	42%	48%	42%	37%	43%	40%
...Non, certainement pas	<b>39%</b>	46%	38%	36%	40%	28%	43%	31%	37%	43%	42%	46%



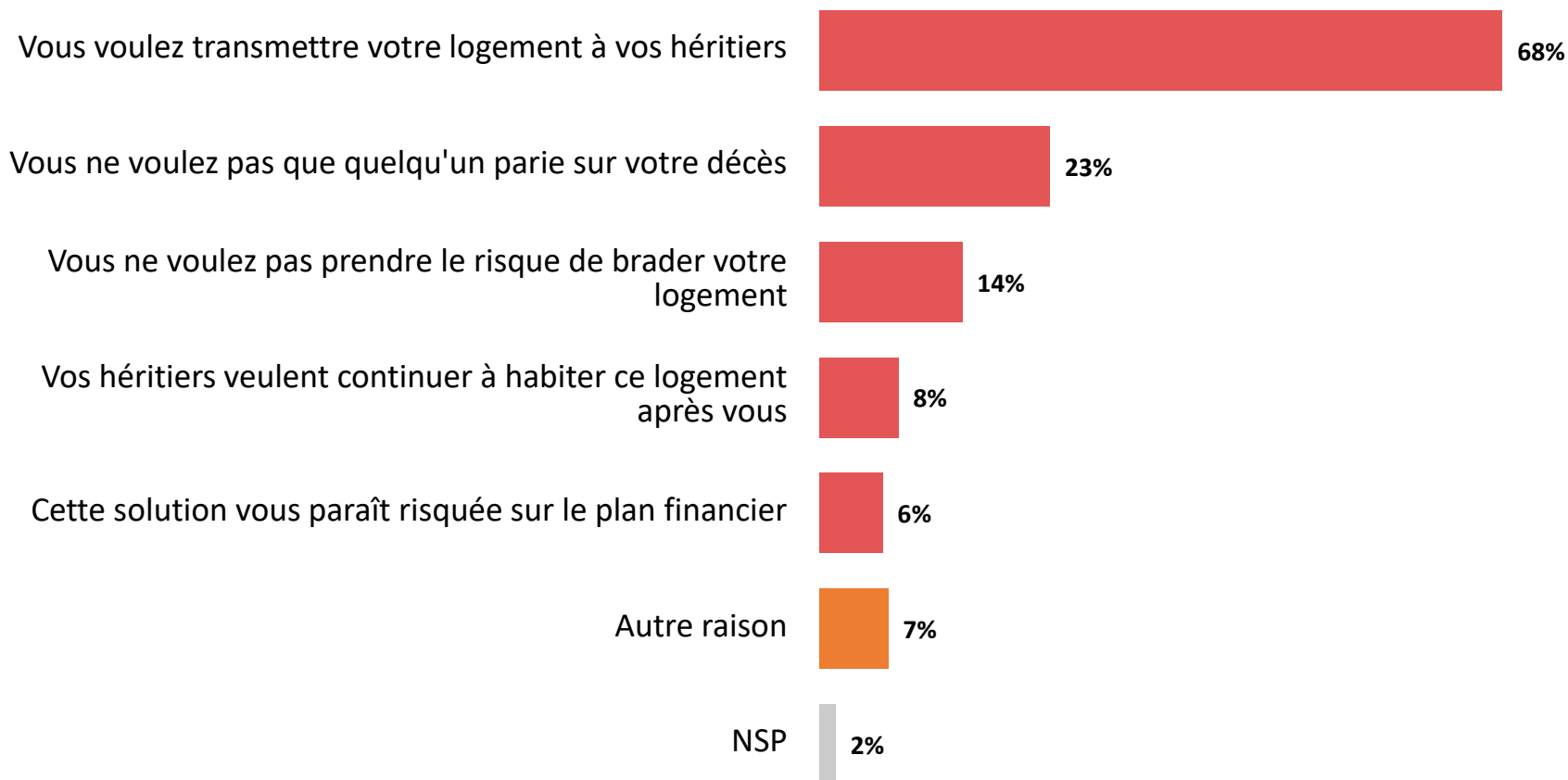
# Les raisons de ne pas souhaiter opter pour le viager



Q. Pour quelles raisons ne seriez-vous pas prêt à vendre votre logement en viager ?

Question posée uniquement aux propriétaires qui ne seraient pas prêts à vendre leur logement en viager, soit 67% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%





# Les raisons de ne pas souhaiter opter pour le viager



Q. Pour quelles raisons ne seriez-vous pas prêt à vendre votre logement en viager ?

Question posée uniquement aux propriétaires qui ne seraient pas prêts à vendre leur logement en viager, soit 67% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%

	% Total	Sexe		Age		A des enfants		Revenus mensuels		
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non	Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus
Vous voulez transmettre votre logement à vos héritiers	<b>68%</b>	66%	70%	66%	72%	70%	44%	65%	70%	70%
Vous ne voulez pas que quelqu'un parie sur votre décès	<b>23%</b>	24%	22%	28%	16%	22%	30%	17%	23%	26%
Vous ne voulez pas prendre le risque de brader votre logement	<b>14%</b>	16%	13%	19%	8%	14%	15%	13%	16%	15%
Vos héritiers veulent continuer à habiter ce logement après vous	<b>8%</b>	9%	7%	9%	7%	8%	6%	11%	6%	7%
Cette solution vous paraît risquée sur le plan financier	<b>6%</b>	8%	5%	6%	6%	6%	14%	12%	5%	5%
Autre raison	<b>7%</b>	7%	7%	7%	7%	6%	14%	8%	6%	7%



# Les raisons de ne pas souhaiter opter pour le viager



Q. Pour quelles raisons ne seriez-vous pas prêt à vendre votre logement en viager ?

Question posée uniquement aux propriétaires qui ne seraient pas prêts à vendre leur logement en viager, soit 67% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%

	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
Vous voulez transmettre votre logement à vos héritiers	<b>68%</b>	70%	68%	72%	67%	69%	66%	67%	72%	58%	72%	68%
Vous ne voulez pas que quelqu'un parie sur votre décès	<b>23%</b>	26%	23%	19%	28%	14%	25%	26%	22%	23%	20%	27%
Vous ne voulez pas prendre le risque de brader votre logement	<b>14%</b>	12%	15%	18%	16%	12%	12%	17%	16%	14%	12%	12%
Vos héritiers veulent continuer à habiter ce logement après vous	<b>8%</b>	6%	8%	5%	8%	12%	10%	8%	10%	14%	4%	6%
Cette solution vous paraît risquée sur le plan financier	<b>6%</b>	12%	5%	9%	5%	5%	3%	5%	7%	4%	5%	14%
Autre raison	<b>7%</b>	4%	7%	10%	7%	8%	5%	10%	2%	11%	6%	4%

**04**



**L'intérêt pour la « vente à prix ajusté »**



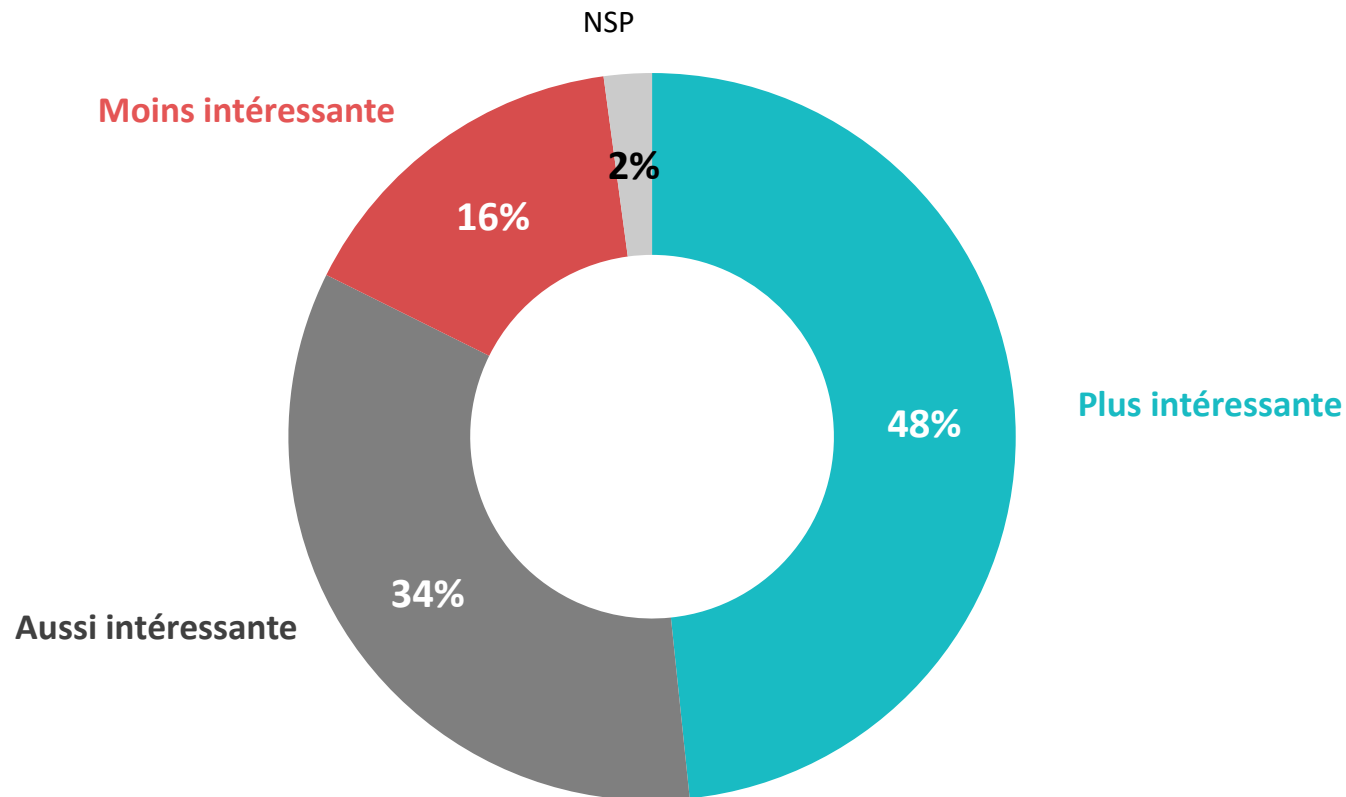


# L'intérêt pour la « vente à prix ajusté » par rapport au viager



« Aujourd'hui, il est possible pour les seniors de monétiser leur résidence principale de façon sécurisée, sans prendre le risque de brader leur logement, avec un acheteur qui ne parie pas sur leur décès. A la différence de la vente en viager, ce contrat prévoit que le prix de vente soit ajusté en fonction de la durée réelle d'occupation du logement. Le vendeur reçoit un capital et en cas de décès prématuré, le prix est revu à la hausse via le versement d'un capital complémentaire à ses héritiers. »

Q. D'après vous, cette solution appelée « vente à prix ajusté » est-elle plus, moins ou aussi intéressante qu'une vente en viager ?





# L'intérêt pour la « vente à prix ajusté » par rapport au viager

« Aujourd'hui, il est possible pour les seniors de monétiser leur résidence principale de façon sécurisée, sans prendre le risque de brader leur logement, avec un acheteur qui ne parie pas sur leur décès. A la différence de la vente en viager, ce contrat prévoit que le prix de vente soit ajusté en fonction de la durée réelle d'occupation du logement. Le vendeur reçoit un capital et en cas de décès prématuré, le prix est revu à la hausse via le versement d'un capital complémentaire à ses héritiers. »



Q. D'après vous, cette solution appelée « vente à prix ajusté » est-elle plus, moins ou aussi intéressante qu'une vente en viager ?

	% Total	Sexe		Age		A des enfants	
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non
Plus intéressante	<b>48%</b>	49%	48%	51%	45%	49%	44%
Aussi intéressante	<b>34%</b>	33%	34%	32%	37%	34%	32%
Moins intéressante	<b>16%</b>	16%	16%	15%	16%	15%	22%

	% Total	Revenus mensuels			Statut d'occupation du logement	
		Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus	Propriétaire	Locataire
Plus intéressante	<b>48%</b>	43%	51%	56%	49%	48%
Aussi intéressante	<b>34%</b>	35%	36%	29%	34%	31%
Moins intéressante	<b>16%</b>	21%	11%	12%	15%	19%

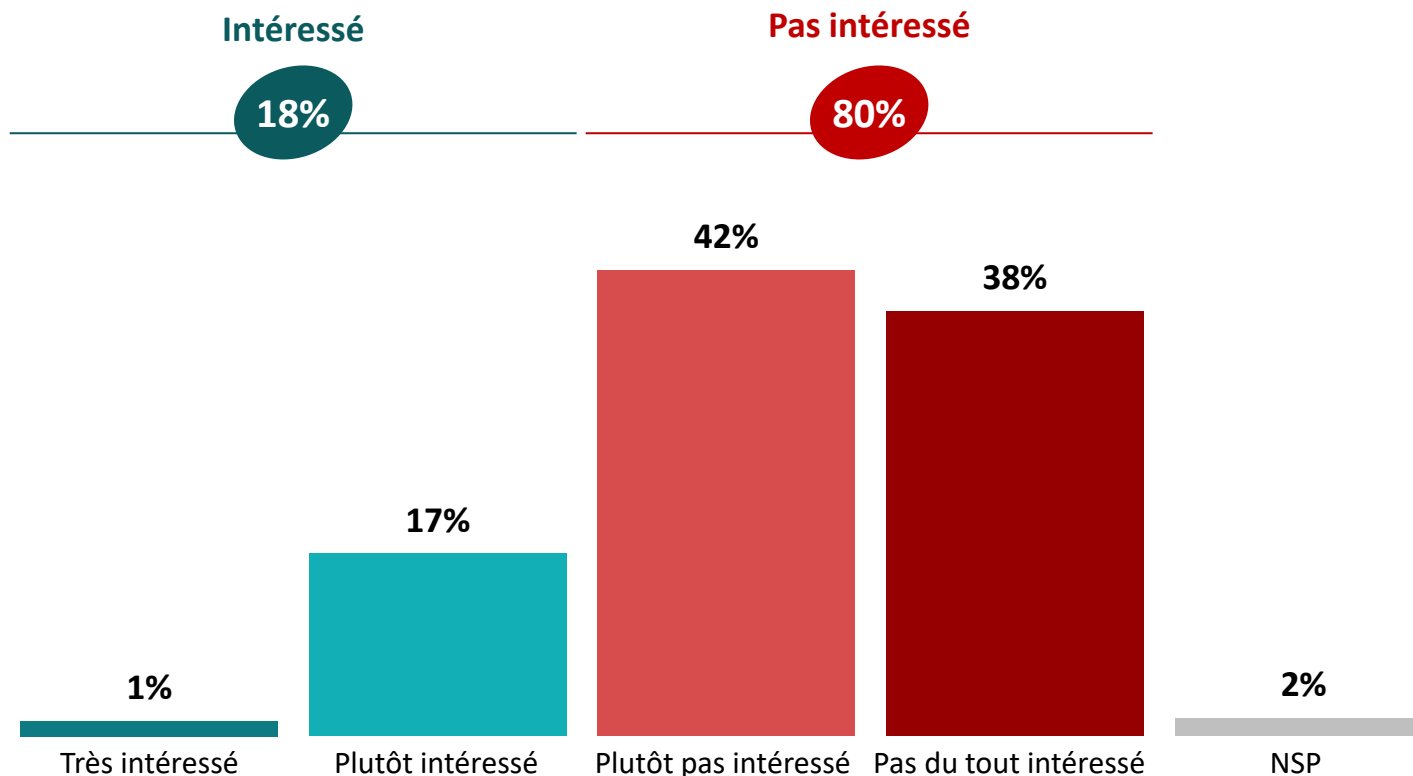
	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
Plus intéressante	<b>48%</b>	47%	48%	47%	44%	55%	50%	56%	45%	40%	48%	49%
Aussi intéressante	<b>34%</b>	37%	34%	34%	36%	29%	33%	27%	37%	42%	33%	36%
Moins intéressante	<b>16%</b>	15%	16%	16%	19%	13%	14%	15%	15%	18%	16%	13%



# L'intention de recourir à la « vente à prix ajusté »

Q. Vous-même, seriez-vous intéressé ou non par cette solution ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon





# L'intention de recourir à la « vente à prix ajusté »

Q. Vous-même, seriez-vous intéressé ou non par cette solution ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon



	% Total	Sexe		Age		A des enfants		Revenus mensuels		
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non	Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus
<b>Sous-total Intéressé</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>	<b>16%</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>	<b>36%</b>	<b>19%</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>
...Très intéressé	1%	1%	2%	2%	1%	1%	3%	2%	2%	-
...Plutôt intéressé	17%	20%	14%	18%	14%	15%	33%	17%	16%	19%
<b>Sous-total Pas intéressé</b>	<b>80%</b>	<b>78%</b>	<b>82%</b>	<b>77%</b>	<b>85%</b>	<b>82%</b>	<b>64%</b>	<b>79%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>
...Plutôt pas intéressé	42%	42%	42%	46%	36%	43%	35%	32%	45%	46%
...Pas du tout intéressé	38%	36%	40%	31%	49%	39%	29%	47%	35%	34%



# L'intention de recourir à la « vente à prix ajusté »

Q. Vous-même, seriez-vous intéressé ou non par cette solution ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon



	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
<b>Sous-total Intéressé</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>23%</b>	<b>14%</b>	<b>18%</b>	<b>16%</b>	<b>22%</b>	<b>16%</b>	<b>15%</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>
...Très intéressé	<b>1%</b>	3%	1%	1%	1%	2%	1%	1%	2%	-	1%	3%
...Plutôt intéressé	<b>17%</b>	15%	17%	22%	13%	16%	15%	21%	14%	15%	17%	12%
<b>Sous-total Pas intéressé</b>	<b>80%</b>	<b>81%</b>	<b>80%</b>	<b>75%</b>	<b>84%</b>	<b>80%</b>	<b>82%</b>	<b>74%</b>	<b>84%</b>	<b>84%</b>	<b>80%</b>	<b>85%</b>
...Plutôt pas intéressé	<b>42%</b>	29%	44%	36%	51%	44%	46%	47%	47%	40%	39%	33%
...Pas du tout intéressé	<b>38%</b>	52%	36%	39%	33%	36%	36%	27%	37%	44%	41%	52%

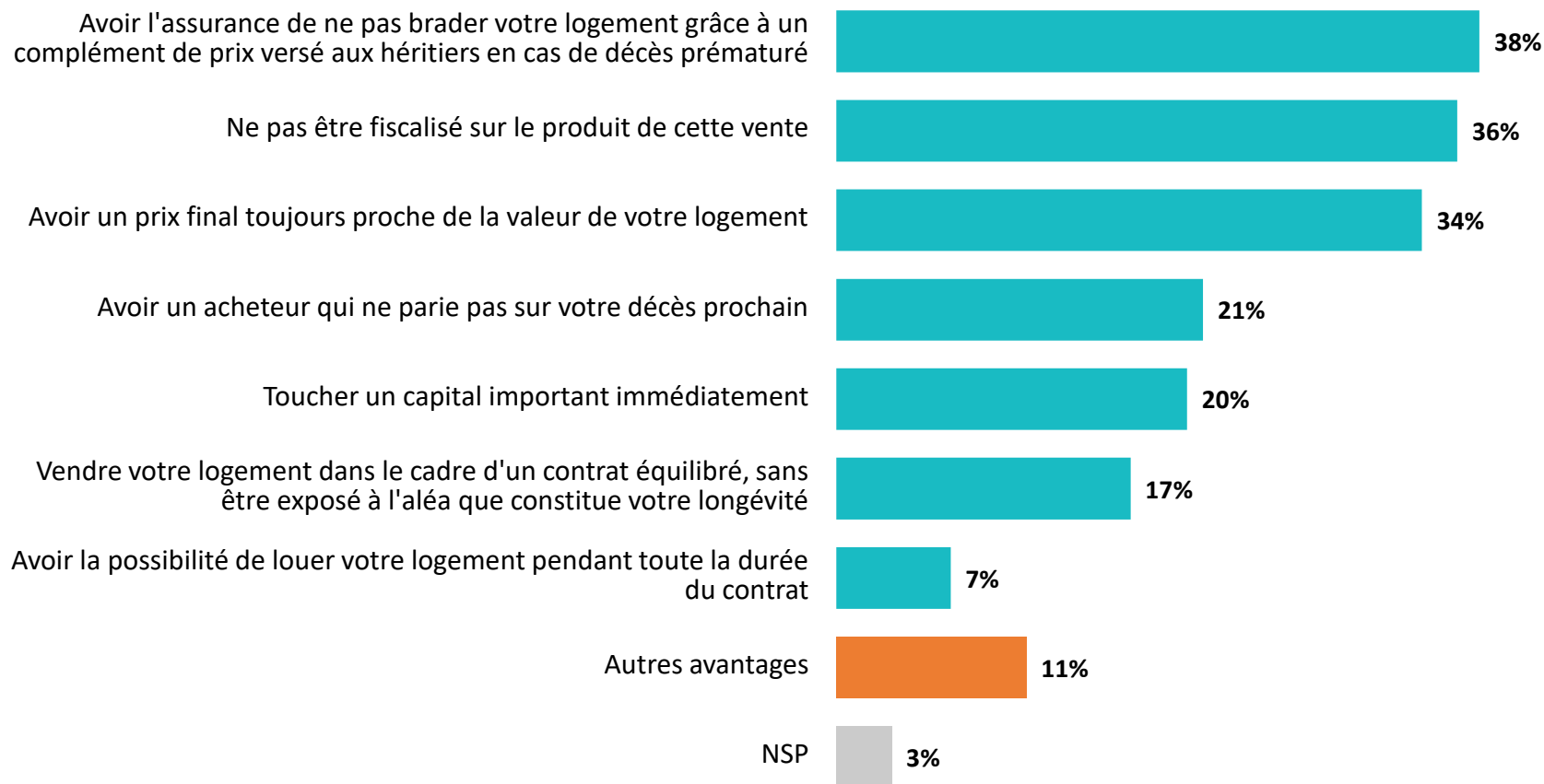


# Les avantages perçus de la « vente à prix ajusté »

Q. Parmi les avantages suivants, lesquels vous inciteraient à opter pour cette solution ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%





# Les avantages perçus de la « vente à prix ajusté »

Q. Parmi les avantages suivants, lesquels vous inciteraient à opter pour cette solution ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon

Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%



	% Total	Sexe		Age		A des enfants		Revenus mensuels		
		Homme	Femme	70-79 ans	80 ans et plus	Oui	Non	Moins de 2000€	2 000 à 3 499€	3 500 € et plus
Avoir l'assurance de ne pas brader votre logement grâce à un complément de prix versé aux héritiers en cas de décès prématuré	38%	39%	36%	41%	33%	39%	21%	36%	39%	40%
Ne pas être fiscalisé sur le produit de cette vente	36%	37%	35%	38%	34%	35%	51%	32%	42%	34%
Avoir un prix final toujours proche de la valeur de votre logement	34%	39%	30%	36%	31%	34%	34%	26%	39%	36%
Avoir un acheteur qui ne parie pas sur votre décès prochain	21%	23%	20%	24%	18%	20%	40%	21%	21%	24%
Toucher un capital important immédiatement	20%	22%	20%	23%	17%	19%	30%	21%	18%	22%
Vendre votre logement dans le cadre d'un contrat équilibré, sans être exposé à l'aléa que constitue votre longévité	17%	18%	17%	18%	16%	15%	33%	14%	15%	24%
Avoir la possibilité de louer votre logement pendant toute la durée du contrat	7%	5%	8%	8%	4%	6%	13%	6%	6%	9%
Autres avantages	11%	9%	12%	12%	10%	12%	7%	10%	12%	9%



# Les avantages perçus de la « vente à prix ajusté »

Q. Parmi les avantages suivants, lesquels vous inciteraient à opter pour cette solution ?

Question posée uniquement aux propriétaires, soit 82% de échantillon

Plusieurs réponses possibles – Total supérieur à 100%



	% Total	Région						Catégorie d'agglomération				
		Ile-de-France	Province	...Nord Ouest	...Nord Est	...Sud Ouest	...Sud Est	Commune rurale	2 000 à 19 999 hab.	20 000 à 99 999 hab.	100 000 hab. et +	Agglo. parisienne
Avoir l'assurance de ne pas brader votre logement grâce à un complément de prix versé aux héritiers en cas de décès prématuré	<b>38%</b>	36%	38%	30%	33%	40%	46%	33%	42%	35%	40%	37%
Ne pas être fiscalisé sur le produit de cette vente	<b>36%</b>	41%	36%	34%	32%	38%	39%	29%	44%	30%	38%	43%
Avoir un prix final toujours proche de la valeur de votre logement	<b>34%</b>	31%	35%	33%	43%	27%	33%	33%	37%	29%	36%	32%
Avoir un acheteur qui ne parie pas sur votre décès prochain	<b>21%</b>	19%	22%	22%	21%	24%	21%	25%	26%	13%	20%	19%
Toucher un capital important immédiatement	<b>20%</b>	19%	21%	23%	16%	25%	20%	28%	15%	17%	19%	20%
Vendre votre logement dans le cadre d'un contrat équilibré, sans être exposé à l'aléa que constitue votre longévité	<b>17%</b>	21%	17%	23%	11%	13%	17%	19%	12%	23%	15%	19%
Avoir la possibilité de louer votre logement pendant toute la durée du contrat	<b>7%</b>	7%	7%	7%	2%	11%	8%	7%	5%	5%	8%	7%
Autres avantages	<b>11%</b>	8%	12%	11%	8%	16%	13%	11%	13%	16%	10%	6%





*“opinionway*

PARIS – CASABLANCA – ALGER – TUNIS – VARSOVIE – ABIDJAN

[www.opinion-way.com](http://www.opinion-way.com)

*« Rendre le monde intelligible pour agir aujourd’hui et imaginer demain. »*