

ENQUETE OPINIONWAY POUR MONETIVIA

Quelle stratégie patrimoniale pour les seniors ?

Léguer son immobilier à ses enfants ou bien anticiper sa succession pour les aider de son vivant ?

Paris, le 25 octobre 2021 – En France, **70% des plus de 65 ans ont des enfants et sont propriétaires de leur résidence principale**. Ce chiffre ressort d'une étude OpinionWay pour Monetivia réalisée en septembre 2021, auprès d'un échantillon de 1510 personnes de 65 ans et plus. Si la plupart de ces seniors est attachée à l'idée que leurs enfants hériteront de leur résidence principale, ils **sont aussi conscients qu'à leur décès leur bien sera en général vendu à un tiers**. Dès lors, ils sont de plus en plus enclins à vendre la nue-propriété de leurs biens de leur vivant, notamment pour donner un coup de pouce à leurs enfants.

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.

Attachés à leur patrimoine immobilier, 89% des seniors disent vouloir transmettre leur résidence principale à leurs enfants ...

Les **seniors propriétaires avec enfants**, soit 70% des 65 ans et plus, **estiment que leur résidence principale représente en moyenne 70% de leur patrimoine total** (immobilier et mobilier).

Très attachés à cette résidence, qui est pour la plupart le fruit de leur vie de travail, **89% des seniors disent souhaiter que leurs enfants héritent de ce bien**. Cette envie de transmettre sa résidence principale se fait plus forte chez les personnes dont le niveau d'études est inférieur au baccalauréat (94%), chez les personnes dont le revenu du foyer est inférieur à 3 000€/mois (91%) et pour celles dont c'est l'unique bien (92%, contre 84% pour les multipropriétaires).

Dans la majeure partie des cas, les seniors ne souhaitent néanmoins pas anticiper la transmission de ce bien de leur vivant. En effet, s'ils sont 51% à avoir fait ou prévu de faire des donations à leurs enfants d'une partie de leur patrimoine de leur vivant (35% d'entre eux ont déjà donné une partie de leur patrimoine et 17% comptent le faire avant leur décès), ils ne sont que 21% à avoir donné ou prévu de donner à leurs enfants la nue-propriété de leur résidence principale, ce qui est la seule façon de commencer à transmettre un bien immobilier tout en continuant à y vivre.

... mais 67% savent que ce bien sera mis en vente à leur décès

Interrogés sur ce que leurs enfants feront quand ils auront hérité de leurs biens, **une grande majorité des seniors (67%)** qui souhaite transmettre leur résidence principale, **prévoit toutefois que leur logement sera mis en vente à leur décès**. **Un tiers seulement imagine que leurs enfants**

conserveront leurs biens, soit pour y habiter (20%) soit pour les louer (11%). Ainsi, **près de 80% des seniors qui souhaitent transmettre leur résidence principale à leurs enfants, anticipent que d'autres personnes que leur descendance y habiteront.**

Vendre la nue-propriété de son logement, une idée qui séduit un senior sur quatre

Dans ces conditions, peut se poser la question de la pertinence de cette stratégie patrimoniale consistant à léguer un bien immobilier dont on sait que les héritiers ne l'habiteront pas. C'est cette prise de conscience qui conduit les seniors à réfléchir à une stratégie alternative consistant à monétiser leur logement pour donner des liquidités à leurs enfants de leur vivant.

Aujourd'hui, s'ils avaient le choix entre vendre leur résidence principale dans de bonnes conditions de leur vivant, tout en conservant la possibilité d'y habiter, ou bien la transmettre à leurs enfants à leur décès, quasiment un propriétaire sur quatre préféreraient la vendre.

A ce sujet, il apparaît que **70% d'entre eux sont familiers avec le principe de la nue-propriété**, qui permet précisément de vendre un bien tout en conservant son usage.

Dans le détail, **ils sont 17% (21% pour les 65-74 ans) à être intéressés par une solution consistant à vendre la nue-propriété de leur résidence principale et à donner ensuite tout ou partie de la somme à leurs enfants.** C'est quasiment autant que ceux qui ont déjà donné ou prévu de donner la nue-propriété de leur résidence principale à leurs enfants (21%).

Aujourd'hui, ces chiffres démontrent que la vente de nue-propriété suivie d'une donation sont une alternative de plus en plus plébiscitée par les seniors et cela s'explique notamment par la volonté d'aider financièrement leurs enfants au moment où ils en ont le plus besoin.

** Etude réalisée en ligne du 16 au 24 août 2021 auprès d'un échantillon de 1052 personnes âgées de 65 ans et plus, étant propriétaires de leur logement et ayant des enfants, issu d'un échantillon de 1510 seniors représentatif de la population française âgées de 65 ans et plus, constitué selon la méthode des quotas.*

A propos de Monetivia

Fondée en juillet 2015 par Thomas Abinal et Amaury de Calonne, Monetivia est une entreprise française spécialisée en immobilier et en ingénierie patrimoniale. Grâce à son expertise en **démembrement de propriété dans l'ancien** et forte de son **partenariat avec Allianz**, la société a créé un **nouveau type de transaction immobilière gagnant-gagnant** entre un vendeur senior et un investisseur de long terme : **la vente à prix ajusté** (Contrat Monetivia®).

Grâce à la vente à prix ajusté (Contrat Monetivia®), les **seniors peuvent désormais monétiser leur patrimoine** immobilier en toute sécurité, **sans prendre le risque de brader leurs biens**. De leur côté, les **investisseurs peuvent enfin parier sur la vie des seniors** en investissant en nue-propriété dans l'ancien, un **placement éthique** et plus **performant** que l'investissement locatif.

Site : <http://www.monetivia.com/>

 **Contacts presse**

Marylou Ravix
07 62 53 38 35

marylou@escalconsulting.com

monetivia@escalconsulting.com

Katarina Fisiak
06 47 54 85 95

katarina@escalconsulting.com