

Sondage OpinionWay : 1 senior propriétaire sur 2 sous pression financière, 60% prêts à utiliser leur logement pour financer leur retraite

Paris, 4 juin 2026 - **Génération du baby-boom, propriétaires d'un patrimoine immobilier souvent intégralement remboursé et au cœur de la future « grande transmission » qui s'annonce en France, les seniors propriétaires français incarnent dans l'imaginaire collectif la France aisée. Réalisée par OpinionWay pour Merci Prosper, la première édition du Baromètre Seniors, Patrimoine et Transmission, dévoile une réalité bien plus contrastée : 47% des seniors propriétaires déclarent être sous pression financière. Posséder son logement ne suffit plus toujours à vivre décemment, une majorité d'entre eux se dit prête à mobiliser leur patrimoine immobilier pour financer leur retraite, quitte à réduire la part transmise aux héritiers, révélant un besoin urgent de solutions adaptées.**

Principaux enseignements

- 47% des seniors interrogés jugent leur situation compliquée, doivent arbitrer chaque dépense, puiser dans leur épargne ou demander de l'aide.
- 60% seraient prêts à mobiliser leur patrimoine immobilier pour financer leur retraite
- mais 93% ne connaissent pas la vente partielle
- 46% se disent prêts à utiliser la valeur de leur logement, quitte à réduire la part transmise aux héritiers
- 72% prendraient cette décision en concertation avec leurs enfants
- 36% pourraient vendre une partie de leur bien pour financer leur maintien à domicile
- 32% pour financer une entrée en résidence seniors ou EHPAD

Carte d'identité du senior sous pression

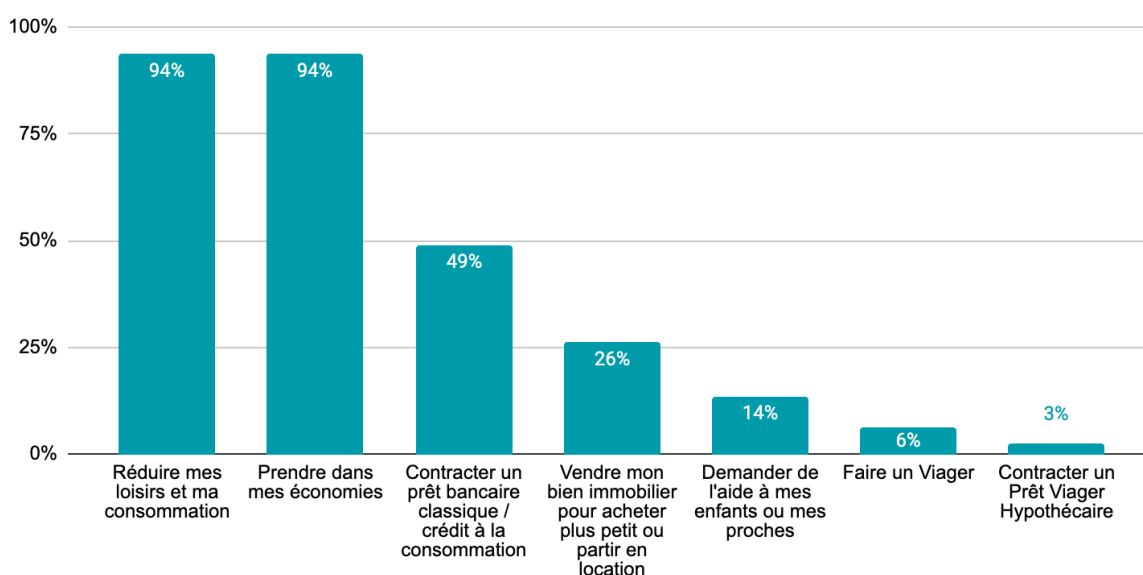
- **Des femmes avant tout** : 53% des femmes seniors propriétaires déclarent être sous pression financière en fin de mois.
- **Des "jeunes seniors" davantage exposés** : les 60-64 ans apparaissent plus fragilisés financièrement (53%) que les plus de 80 ans (32%).
- **Des revenus modestes fortement touchés** : plus de 8 seniors sur 10 gagnant moins de 24 000 € par an se déclarent sous pression financière.
- **Des personnes seules plus vulnérables** : les seniors célibataires, veufs ou divorcés apparaissent davantage exposés aux difficultés financières (56%).
- **Une pression plus forte en zones rurales** : 53% des seniors propriétaires vivant en zone rurale se déclarent sous pression financière (37% à Paris).

« Notre Baromètre Senior, Patrimoine et Transmission se donne deux missions. Sortir cette génération de la caricature, montrer la diversité de conditions, de trajectoires et de réalités que recouvrent ces 14 millions de Français qu'on a trop tendance à mettre dans une seule case. Et suivre dans le temps l'évolution de leur bien-être financier, de leur rapport à l'immobilier et à la transmission de leur patrimoine. Objectif : battre en brèche les idées reçues sur les seniors propriétaires français », explique **Thibault Corvaisier**, cofondateur de **Merci Prosper**.

IDÉE REÇUE N°1 · « LES PROPRIÉTAIRES SONT FINANCIÈREMENT À L'ABRI »

1 senior propriétaire sur 2 sous pression financière

Les seniors sont souvent perçus comme une génération favorisée et les propriétaires comme financièrement à l'abri. Pourtant, la réalité apparaît bien plus contrastée. Interrogés sur leur situation financière en fin de mois, près d'un senior propriétaire sur deux déclare être sous pression (47%). 42% jugent leur situation compliquée et doivent arbitrer chaque dépense, tandis que 5% puisent dans leur épargne ou dépendent d'une aide extérieure. Face à une baisse de pouvoir d'achat ou une dépense imprévue, la grande majorité réduirait ses loisirs et sa consommation ou piocherait dans ses économies (94%) et près de la moitié contracterait un crédit à la consommation (49%). L'immobilier apparaît alors comme un levier clé : **un tiers envisagerait de s'en sortir grâce à leur logement** (32%), qu'il s'agisse de vendre pour acheter plus petit, de déménager pour partir en location (26%), ou de recourir à un dispositif spécifique comme le viager (6%).



« Ces chiffres révèlent une réalité méconnue : posséder son logement ne protège plus de la précarité financière. Des milliers de seniors propriétaires vivent avec un patrimoine immobilier important mais sans liquidité pour faire face aux imprévus ou maintenir leur niveau de vie », analyse **Thibault Corvaisier**.

IDÉE REÇUE N°2 · « LES SENIORS REFUSENT DE TOUCHER À LEUR PATRIMOINE »

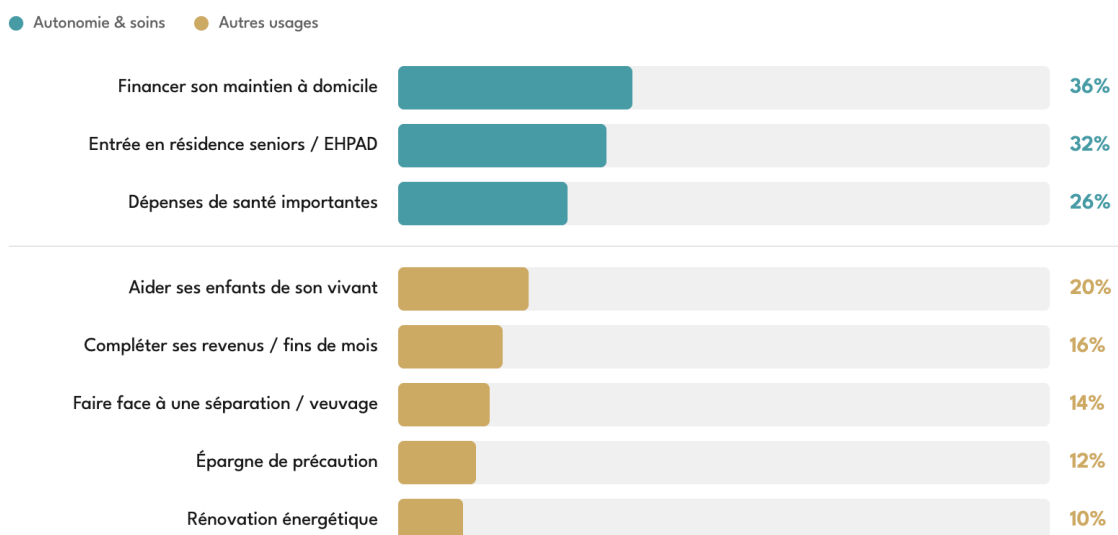
Le paradoxe : prêts à utiliser leur patrimoine... mais sans connaître les solutions

Sur le principe, près de la moitié des seniors propriétaires se dit prête à utiliser la valeur de leur logement pour financer leur retraite (46%), quitte à réduire la part transmise à leurs héritiers. Ce chiffre monte à 60% s'ils avaient au moins une raison concrète de vendre une partie de leur bien. Leurs principales motivations seraient de **financer leur future perte d'autonomie à domicile**, comme les services d'aide ou les adaptations du logement, pour 36% d'entre eux. Vient ensuite le **financement d'une entrée en établissement, résidence seniors ou EHPAD**, pour 32%. Un quart des seniors interrogés citerait également le **financement de dépenses de santé** importantes (26%), comme les soins, équipements ou restes à charge. **Aider financièrement leurs enfants de leur vivant** motive 20% d'entre eux, tandis que 16% souhaiteraient compléter leurs revenus ou arrondir leurs fins de mois. Faire face à une séparation, un veuvage ou un changement de situation familiale concernerait 14% des répondants, et 12% constitueraient une épargne de précaution grâce à la vente partielle de leur bien immobilier. Enfin, 10% s'en serviraient pour financer des travaux de rénovation énergétique, 7% un projet plaisir comme un voyage ou une voiture et 5% un remboursement de crédit ou un désendettement.

POURQUOI MOBILISER SON PATRIMOINE ?

Principales raisons citées

Parmi les 60% prêts à mobiliser leur patrimoine immobilier



Mais cette intention se heurte à un paradoxe majeur : 93% des seniors propriétaires ne connaissent pas la vente partielle, la solution qui permet justement de mobiliser son patrimoine sans quitter son logement ni renoncer à la transmission. À l'inverse, les dispositifs historiques dominent encore les esprits : 95% des seniors connaissent le viager, et plus d'un sur deux le prêt viager hypothécaire, des solutions pourtant souvent complexes, voire risquées dans leur fonctionnement financier.

IDÉE REÇUE N°3 · « TRANSMETTRE, C'EST NE PAS TOUCHER AU BIEN »

Financer sa retraite... sans sacrifier la transmission

Dans la prochaine décennie, la France va connaître une véritable « **grande transmission** » : près d'un quart du patrimoine détenu par les ménages va changer de mains. La génération

du baby-boom, qui concentre une grande partie des actifs immobiliers, va progressivement entraîner une vague sans précédent de successions.

Dans un pays où **70% des plus de 60 ans sont propriétaires de leur résidence principale** (INSEE), la question de la monétisation du patrimoine devient centrale. Si 81% des seniors restent attachés à la transmission à leurs héritiers, cet attachement évolue : 46% se disent prêts à utiliser la valeur de leur logement, quitte à réduire la part transmise. Dans le détail, **38% envisageraient de recourir à une solution de vente partielle pour leur résidence principale**. Parmi eux, 72% prendraient cette décision en concertation avec leurs enfants, preuve que ces arbitrages s'inscrivent désormais dans une logique familiale. Plus précisément, 44% ne le feraient qu'avec leur accord et 28% les informeraient juste de leur projet.

« Le vrai sujet aujourd'hui n'est pas la volonté des seniors d'utiliser leur patrimoine, mais le manque de lisibilité des solutions. Dans ce flou, certains peuvent se tourner vers des dispositifs inadaptés à leur situation. Le logement n'est plus seulement un actif à transmettre, mais devient un levier pour financer le vieillissement. La vente partielle affiche un taux d'opinion favorable proche du viager alors qu'elle est 15 fois moins connue. C'est la preuve qu'une fois informés, les seniors comprennent l'intérêt de cette solution sur mesure qui permet de vendre juste ce dont on a besoin, sans tout perdre. L'enjeu n'est pas seulement financier. Il est aussi social : permettre aux seniors de vivre dignement », commente Thibault Corvaisier.

BON À SAVOIR

La vente partielle consiste à vendre une part de propriété de son logement afin d'obtenir une somme d'argent, tout en continuant à vivre 100 % chez soi (vous ne partagez pas votre logement). Cette vente partielle est réalisée devant notaire. Ce dispositif n'est ni un crédit (ce n'est pas un prêt), ni un viager (il n'y a pas d'aléa sur la durée de vie).

Méthodologie : Baromètre « Seniors, Patrimoine et Transmission » réalisé par OpinionWay, pour Merci Prosper, en ligne, entre le 13 et 20 avril 2026 auprès d'un échantillon représentatif de 1003 personnes âgées de 60 ans et plus et propriétaire d'un logement. La représentativité de l'échantillon a été assurée via la méthode des quotas sur les critères suivants : genre, âge, région de résidence, catégorie d'agglomération et catégorie socioprofessionnelle.

À propos de Merci Prosper

Société à impact dans la Silver Economie créée en juillet 2023 dont l'ambition est de « Permettre à tous les seniors de "Bien-Vieillir, libres et heureux" ». Incubée par la Banque Postale chez Platform 58 et accompagnée par des entrepreneurs à succès chez 50 Partners Impact, Merci Prosper vient de finaliser une levée de 10m€ pour démocratiser la vente partielle de son bien immobilier autour de 2 innovations majeures : le Contrat Prosper pour améliorer le pouvoir d'achat des seniors propriétaires âgés de plus de 60 ans et leur permettre de transmettre avec la vente partielle de leur bien immobilier et (ii) la Foncière Prosper, agréée par l'Etat ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale), qui collecte l'épargne citoyenne, intergénérationnelle et solidaire pour financer sa solution L'investissement dans la Foncière Prosper comporte un risque de perte en capital. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Contact agence de presse

Romain Spinazzé +33 (0)6 89 98 01 91 / romain@ilsedit.fr
Espace Presse <https://www.merciprospers.com/espace-presse>