

Baromètre 2026

Seniors, patrimoine & transmission



opinionway

Génération
privilégiée et à l'abri ?

**La face cachée
des 14 millions de
seniors propriétaires**

Baromètre Seniors, patrimoine & transmission

Dans l'imaginaire collectif :

→ **Senior = aisé**

→ **Propriétaire = riche**



**Cette étude bas en brèche
les idées reçues**

opinionway'

Etude OpinionWay pour Merci Prosper,
réalisée en ligne entre le 13 et 20 avril
2026 auprès de **1003 personnes âgées**
de plus de 60 ans, propriétaires d'un
ou de plusieurs biens immobiliers.

Idée reçue n°1

“

**Les seniors
propriétaires
sont
financièrement
à l’abri //**

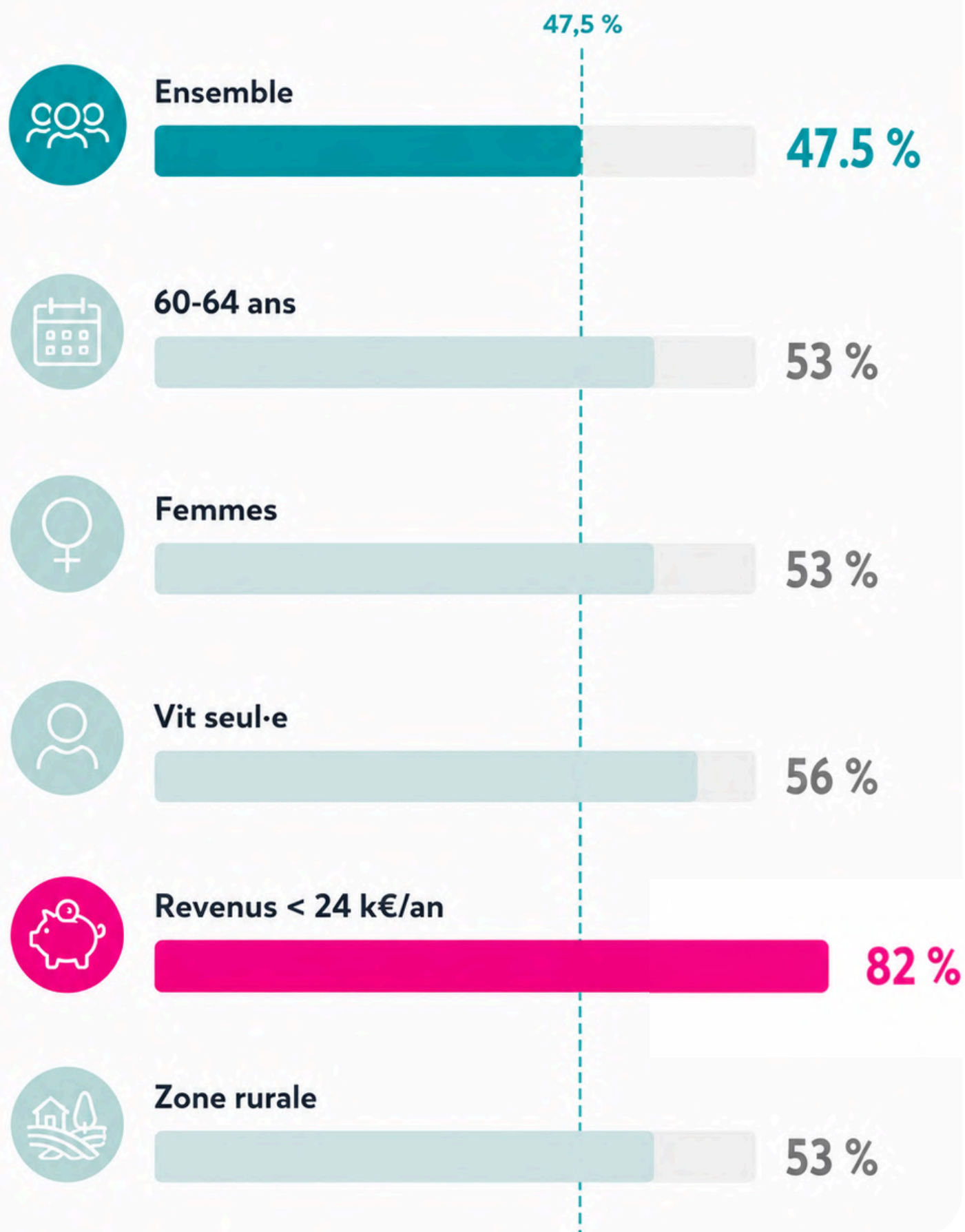
Sous pression financière

47 %

des seniors interrogés jugent leur **situation compliquée**, doivent arbitrer chaque dépense, puiser dans leur épargne ou demander de l'aide.

Qui est sous pression financière ?

Part des seniors propriétaires déclarant être sous pression en fin de mois



Idée reçue n°2

“

**Les seniors
refusent de
toucher à leur
patrimoine**

”

Mobiliser son patrimoine pour financer sa retraite

60 %

46% se disent prêts à **utiliser la valeur de leur logement**, quitte à réduire la part transmise aux héritiers.

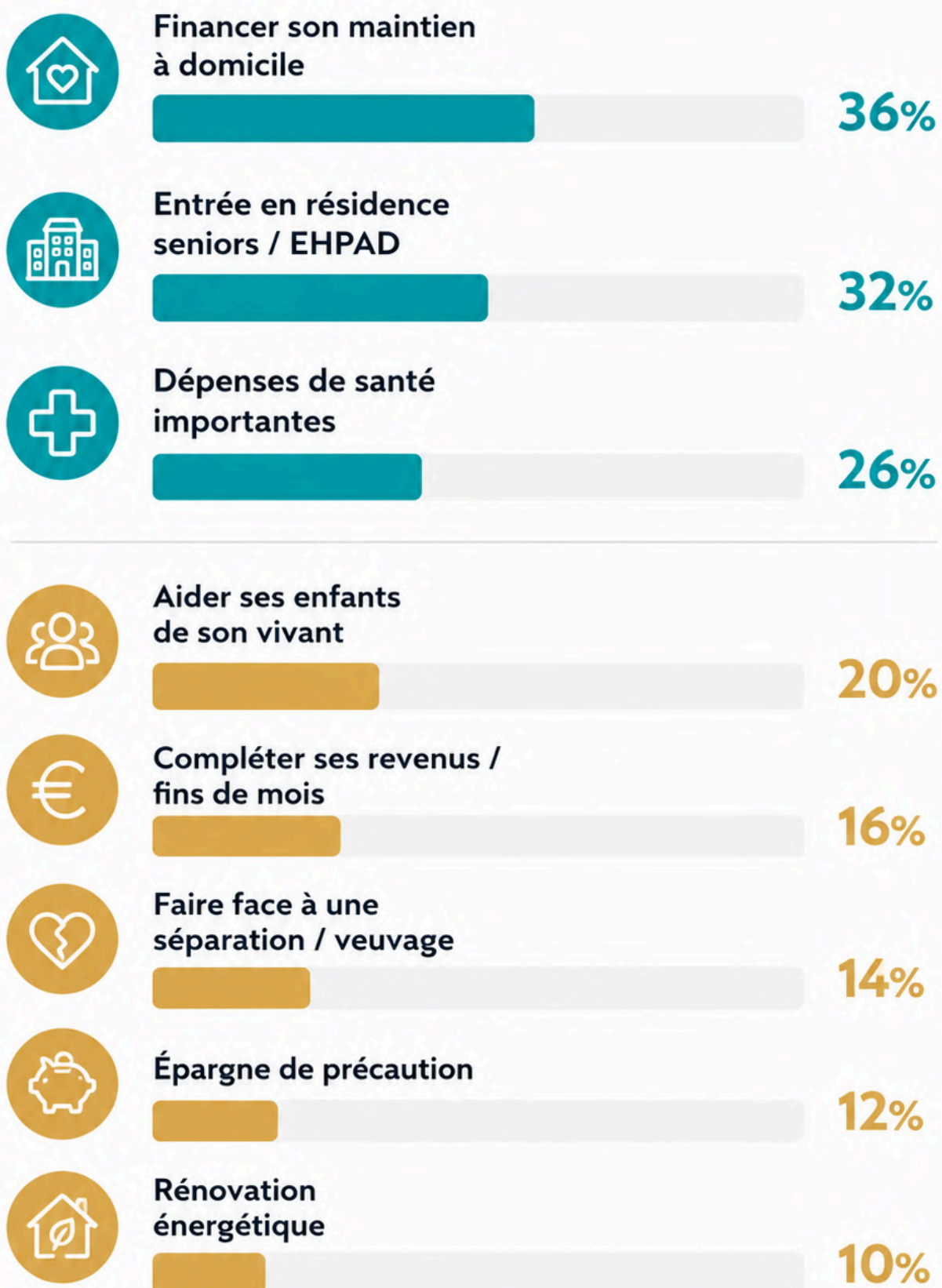
Ce chiffre monte à **60% si cela sert à financer leur retraite, des soins ou l'autonomie** (aides à domicile / EHPAD)

POURQUOI MOBILISER SON PATRIMOINE ?

Principales raisons citées

Parmi les 60% prêts à mobiliser leur patrimoine immobilier

● Autonomie & soins ● Autres usages



Idée reçue n°3

“ Transmettre,
c’est ne pas
toucher
au bien ! ”

Attachés à l'idée de transmettre

81 %

des seniors restent attachés à la transmission à leurs héritiers, mais **cette transmission ne concerne pas forcément leur bien immobilier** : 46% se disent prêts à utiliser la valeur de leur logement, quitte à réduire la part transmise.

Ça se décide en famille

72 %

prendraient la décision de réaliser **une Vente Partielle en concertation avec leurs enfants**. Plus précisément, 44% ne le feraient qu'avec leur accord et 28% les informeraient de leur projet.

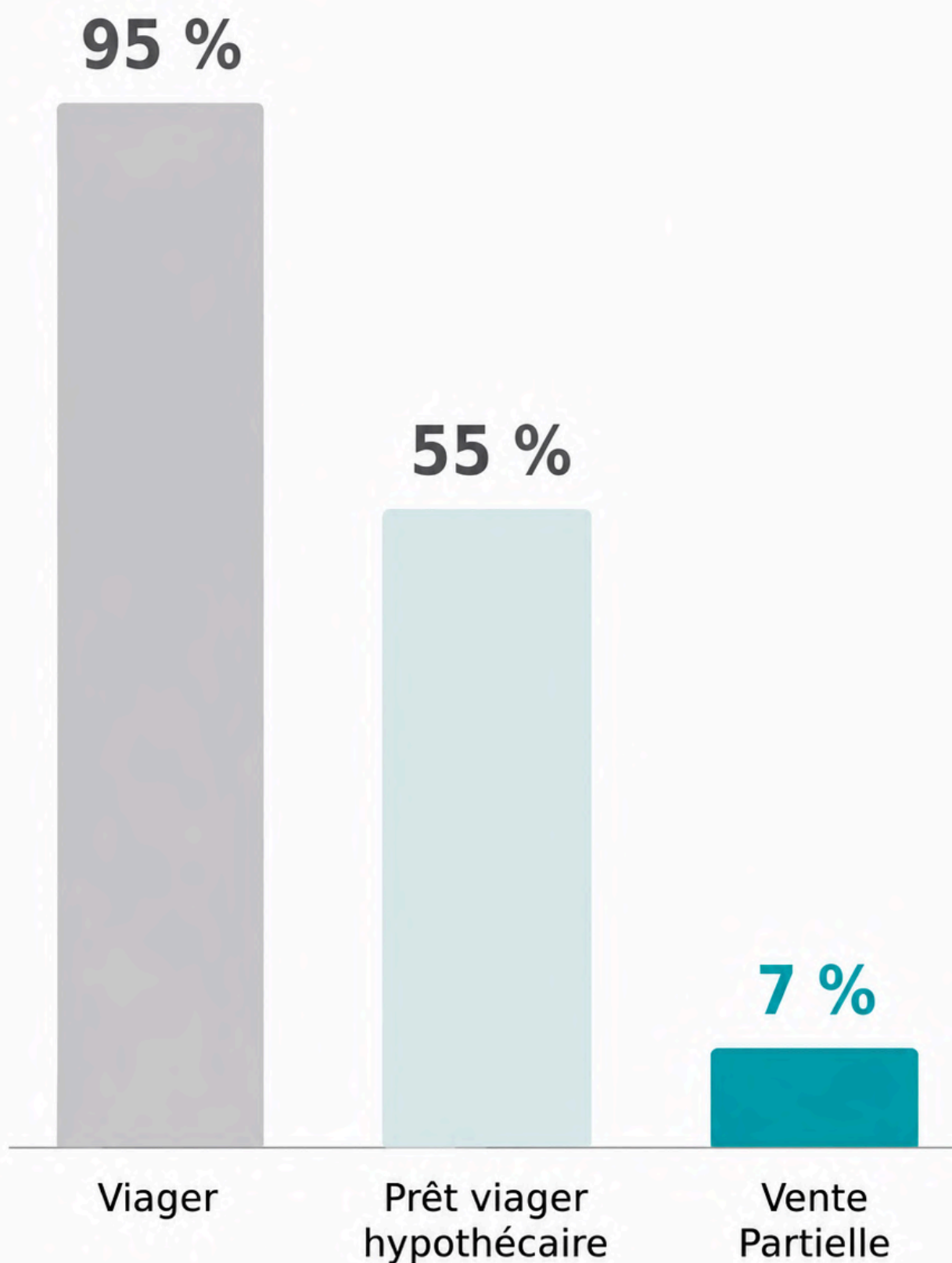
Méconnaissance des solutions adaptées

93 %

des seniors interrogés **ne connaissent pas la Vente Partielle**, la solution qui permet justement de mobiliser son patrimoine sans quitter son logement **ni renoncer à la transmission**

Notoriété des solutions patrimoniales

% de seniors propriétaires qui connaissent la solution



A l'encontre des idées reçues

« 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.

La Vente Partielle

Nous devons réfléchir autrement, innover collectivement et apporter de nouvelles options là où les solutions historiques n'ont pas réussi à s'imposer.

C'est précisément dans cette dynamique que nous avons créé la Vente Partielle afin de permettre aux seniors de libérer une partie de leur patrimoine immobilier bloquée dans la pierre et leur laisser la fierté de continuer à transmettre. »

Thibault Corvaisier

Président de Merci Prosper



opinionway'

Contact presse : Romain Spinazzé

06 89 98 01 91 / romain@ilsedit.fr

Merci Prosper

01 87 66 37 10 / contact@merciprosper.com

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.