

LA MONÉTISATION DU PATRIMOINE : UNE SOLUTION POUR FINANCER LA POLITIQUE DU GRAND ÂGE ?

Partie 1 - État des lieux

La France va connaître dans les prochaines décennies une situation inédite : une hausse sans précédent du nombre de personnes âgées, dont une part croissante deviendra dépendante, alors que le nombre d'actifs devrait stagner. Dans ce contexte, le financement des politiques du grand âge et de l'aide aux plus dépendants constitue un défi majeur pour notre modèle social.

La Chaire TDTE et le Think Tank Matières Grises se sont associés pour explorer la monétisation du patrimoine comme levier complémentaire de financement. Cette première note dresse un état des lieux des dispositifs de liquéfaction actuellement mobilisés en France. Une seconde, à paraître dans quelques mois, formulera des propositions pour développer ce levier.

PRÉAMBULE

Pourquoi cette note ? Pourquoi ce sujet ? Pourquoi cette collaboration entre un groupe d'économistes et un Think Tank composé de spécialistes du grand âge ?

Parce que nous estimons que face au vieillissement de la population (+700 000 personnes âgées dépendantes d'ici 2050 nous dit la Drees) et à la relative stagnation de la population active dans les 25 prochaines années, le modèle de financement de la protection sociale tel qu'hérité de 1945 va nécessairement devoir évoluer.

Or, sur ces sujets, le débat public demeure encore un peu figé, chacun craignant de remettre en cause une architecture de 80 ans d'âge. Pourtant, **c'est justement pour préserver notre modèle social qu'il est essentiel de le réformer.**

Nous avons donc choisi de réunir nos deux équipes pour réfléchir à ce que pourraient être des modes de financement alternatifs. Ou plutôt complémentaires puisqu'il n'est pas question d'imaginer des solutions de financement privé qui auraient vocation à se substituer aux principes de solidarité qui guident notre système actuel.

“ Moins d'actifs, plus de personnes âgées : le financement de la protection sociale doit évoluer. ”

Il faut pourtant prendre conscience de l'évolution démographique que va connaître notre pays dans les années qui viennent.

Le **nombre de personnes âgées de 85 ans et plus** devrait évoluer de 2,5 millions en 2030 à 3,8 millions en 2040, soit **une hausse de + 49 % en une décennie**. Du jamais vu. Quant aux personnes âgées en perte d'autonomie, elles devraient progresser de +700 000 d'ici 2050. Dans le même temps, la population active en France va stagner autour de 30 millions de personnes. Le rapport entre les actifs et les retraités ne va donc cesser de se déséquilibrer.

“ Monétiser son patrimoine peut offrir un revenu pour financer les dépenses liées à la dépendance. ”

Face à cette évolution, les besoins de financement pour accompagner la dépendance sont évalués par tous les spécialistes à plus de 10 milliards d'euros alors même que les besoins actuels ne sont pas correctement pris en charge et que la situation financière de la CNSA et de la branche autonomie est potentiellement déficitaire à l'horizon 2027.

Compte tenu de cette situation budgétaire, la puissance publique ne pourra pas prendre en charge ces nouvelles dépenses et le coût de la dépendance risque alors de se répercuter individuellement sur le reste à charge des personnes âgées concernées.

Dans ce contexte, il nous est apparu utile de poser dans le débat public la question de la liquéfaction du patrimoine comme solution pour dégager un supplément de revenu à la retraite tout en conservant un droit d'usage et d'habitation du bien.

Cette solution suscite d'emblée un intérêt pour au moins trois raisons :

- Elle permet d'abord de **valoriser le patrimoine immobilier des retraités**. Les plus de 65 ans étant 75 % à être propriétaires de leur logement, le capital immobilier devient un moyen de solvabiliser les personnes âgées qui ont un patrimoine tout en ayant de faibles ressources.
- Elle permet ensuite **une plus grande solidarité intergénérationnelle**. Il devient anormal en effet que l'actif de 30-60 ans, qui souvent n'a pas la chance d'être propriétaire, paie à travers ses impôts et autres prélèvements sociaux l'accompagnement de personnes âgées qui, elles, détiennent massivement le capital immobilier.
- Une certaine forme de justice sociale et de justice intergénérationnelle suppose que le capital immobilier des retraités soient pris en compte pour financer une part des dépenses liées au grand âge.
- Elle permet enfin de **vieillir dans son logement**, ce même logement devenant une source de revenus pour affronter les coûts relatifs à sa perte d'autonomie.

Depuis plus de 15 ans, la solution consistant à monétiser le patrimoine immobilier est identifiée par les économistes comme une de celles qui mériteraient d'être explorées. De nombreux travaux ont ainsi menés par la Chaire Transitions Économiques, Transitions Démographiques dans les années 2010. Mais ces réflexions n'ont jamais infusé dans le champ politique et n'ont pas été discutées par les acteurs responsables publics.

Cette note a donc pour vocation principale de poser dans le débat public la question de la mise en liquidité du patrimoine immobilier comme modalité de financement de la dépendance. Elle s'organise en trois temps.

- La première partie de l'étude dresse un inventaire détaillé des dispositifs existants et montre que, malgré la diversité des solutions proposées, notamment le viager classique, la vente à terme, la vente partielle, le viager mutualisé, les prêts viagers hypothécaires ainsi que les formes anticipées ou partielles, leur diffusion demeure marginale.
- La seconde partie évalue empiriquement le potentiel de « viagerisation » à partir de données issues de l'Enquête Logement (2020) et de l'Enquête Patrimoine (2021). Les résultats indiquent qu'entre 9 % et 14 % du parc de résidences principales, soit entre 2,7 et 3,5 millions de logements seraient théoriquement viagerisables selon des critères de propriété, d'habitat, d'adaptation et d'accessibilité aux services. Pourtant, moins de 1 % des transactions immobilières annuelles relèvent de ventes en viager. Ce paradoxe met en lumière un décalage important : les ventes en viager sont majoritairement réalisées dans les zones tendues du marché immobilier, comme les métropoles ou les littoraux, tandis que le principal potentiel de

logements viagerisables se trouve dans des territoires moins attractifs. Ces derniers, souvent perçus à tort comme peu rentables, offrent pourtant des opportunités viagères intéressantes et abritent une part importante de ménages âgés aux revenus modestes. Autrement dit, là où la liquéfaction serait socialement la plus pertinente, elle demeure la moins pratiquée.

- Enfin, la troisième partie analyse les représentations sociales attachées au viager et plus largement à la « décapitalisation résidentielle ». Elle montre que les freins symboliques (stigma moral, crainte de la spoliation des héritiers, image du pari sur la mort ...) jouent un rôle tout aussi structurant que les contraintes économiques ou territoriales. L'étude invite ainsi à repenser conjointement les conditions institutionnelles, culturelles et territoriales d'un développement effectif des solutions de liquéfaction.

Ainsi la présente note constitue le premier volet de notre réflexion. Le second sera publié ultérieurement pour donner cette fois des pistes concrètes aux pouvoirs publics.

MONÉTISER LE PATRIMOINE : UN MARCHÉ ENCORE LARGEMENT INEXPLORÉ

Selon l'INSEE, 70 % des ménages de plus de 65 ans sont propriétaires de leur logement. Sur 9 000 000 de ménages seniors, cela représente donc plus de 6 300 000 de propriétaires, pour un patrimoine immobilier moyen de plus 220 000 €.

En 2021, **l'ensemble du patrimoine immobilier détenu par les ménages retraités représentaient donc plus de 1 600 milliards**. Malgré ce constat, le marché du viager est bien en deçà de ce parc « viagerisable » avec une estimation du poids de ce dernier entre 2,4 et 3 milliards d'euros en 2021. Selon les différentes agences spécialisées en viager, l'année 2025 représente environ 6.000 transactions de viager, avec 1,1 milliard d'euros reversé aux ménages, 80 000 retraités bénéficiaires et un volume d'affaires estimé à 1,6 milliards.

1. LA LIQUÉFACTION DU PATRIMOINE : UNE SOLUTION AU FINANCEMENT DE LA DÉPENDANCE ?

La protection contre les risques sociaux, notamment celui de la dépendance, ne relève pas d'un modèle unique mais d'une palette d'arrangements institutionnels.

Les pays d'Europe de l'Ouest et du Nord¹ ont ainsi connu une défamilialisation² progressive, entendue comme le déchargement d'une partie des obligations de care et de soutien économique de la famille au profit d'institutions publiques et/ou marchandes. Un phénomène qui s'est évidemment accentué avec la progression du taux d'activité des femmes, taux qui connaît en Europe des disparités encore très fortes (53 % en Italie contre 79 % aux Pays-Bas³).

“ Les séniors : plus riches en patrimoine, plus pauvres en revenus. ”

Appliquée au risque de dépendance, cette dynamique prend donc deux formes ; d'un côté, **une prise en charge individuelle par le marché** (recours à l'épargne, en particulier via la liquéfaction du patrimoine immobilier) ; **de l'autre, une prise en charge collective par l'État** (institutions de sécurité sociale).

Dans un contexte de forte contrainte sur les finances publiques, la présente note se concentre sur les solutions individuelles consistant à utiliser le patrimoine immobilier des seniors comme une source de revenus. Ce choix du marché au sein du triptyque État-marché-famille n'est pas neutre : il pourrait substituer à la solidarité collective un transfert des coûts vers les individus. Tel n'est évidemment l'objectif de ce que nous souhaitons défendre ici. La mobilisation – par liquéfaction – du patrimoine immobilier des seniors apparaît comme une option de financement envisageable en plus des prélèvements obligatoires.

Trois grandes étapes du vieillissement apparaissent comme des moments clés pour l'expression d'un besoin de financement qui peut être couvert par la monétisation du patrimoine :

- Entre 60 et 75 ans, il s'agit plus souvent de besoins en lien avec un désendettement, un changement de niveau de vie, la survenue d'un nouveau projet ou le soutien à des membres de la famille.
- Entre 75 et 85 ans, peut survenir la nécessité d'adapter le logement et de recourir à des services à domicile.
- Enfin, après 85 ans, l'entrée en établissement peut nécessiter de mobiliser un petit capital.

1. Il s'agit ici d'une tendance générale : plusieurs pays conservent tout de même un haut niveau de familialisation, en particulier sur l'axe intergénérationnel — c'est le cas de l'Autriche, de la Slovaquie et de la Lettonie (Lohmann & Zagel, 2016). À l'inverse, en Espagne et au Portugal, les arrangements intrafamiliaux de type « soins contre héritage » (legs/viager intrafamilial) demeurent relativement fréquents (Destremau, 2022).

2. Le concept de défamilialisation est pertinent pour l'analyse comparative : il met en évidence le recul du rôle de la famille dans deux registres importants – les rapports de genre (affaiblissement du modèle du « male breadwinner » : Bamba, 2007 ; de Hoon et al., 2016) et la prise en charge de la dépendance des aînés (Chau et al., 2017 ; Cho, 2014). Pour autant, comme le soulignent Zagel et Lohmann (2021), son usage comme explication transversale manque de cohérence interne, car il agrège des phénomènes hétérogènes sous une même étiquette. On peut prolonger cette critique par un argument de stratification : le concept tend à homogénéiser les trajectoires, comme si (dé)familialisation affectait de la même manière toutes les classes sociales. Or les transmissions privées (successions, donations) pèsent de plus en plus dans le revenu disponible – environ 20 % en 2017, contre 8 % en 1980 – reflet de la montée du patrimoine des plus aisés (France Stratégie, 2017). Autrement dit, s'il y a individualisation, cette dernière se révèle socialement différenciée et s'accompagne, au contraire, au sein des fractions supérieures, d'une dépendance accrue aux ressources familiales.

3. Insee, « Taux d'emploi selon le sexe et l'âge dans l'Union Européenne », avril 2025

En parallèle, les ménages retraités de 65 ans et plus disposent en moyenne d'un patrimoine immobilier de 220 000 €, contre 188 000 € pour les ménages non-retraités, soit un écart d'environ 20 %. La médiane accentue cet écart (158 000 € contre 117 000 €), reflet d'un taux de propriété plus élevé chez les retraités (70 % contre environ un sur deux chez les actifs). Par ailleurs, l'épargne immobilière pèse davantage dans leur patrimoine : elle représente 55 % de leur patrimoine brut, contre 41,6 % chez les non-retraités.

À l'inverse, leurs revenus sont inférieurs : en 2021, le niveau de vie moyen des retraités propriétaires atteignait 26 888 € contre 29 390 € pour les non-retraités propriétaires.

“ Les retraités possèdent un patrimoine immobilier en moyenne 20 % plus élevé que les autres ménages. ”

TRANSFORMER UNE PARTIE DE SA PROPRIÉTÉ EN CAPITAL POUR FINANCER SA DÉPENDANCE : LE COMPTE Y EST ?

Le différentiel entre le niveau moyen des retraites¹ (1 420 € nets en 2021 selon la DREES) et le coût moyen d'un Ehpad (1900 € dans un établissement habilité à l'aide social et 2 800 € dans un établissement non habilité en 2023 selon la CNSA) est de l'ordre de 500 € à 1 400 € /mois. Si l'on considère une durée moyenne de séjour de 2 ans et 3 mois (source DREES, enquête EHPA 2023), soit 27 mois, cela représente un besoin de financement de 13 500 à 37 800 €. Dès lors, transformer en capital par exemple 10 % du montant de son bien d'une valeur moyenne de 220 000 €, soit 22 000 € semble une option évidemment pertinente.

Ce coût moyen tel qu'il est affiché aujourd'hui ne tient pas compte des nécessaires investissements qu'il faudra mener dans les prochaines années au sein des Ehpad (modernisation, hausse des salaires...). Cela pourrait donc accroître le différentiel pension de retraite / coût de l'Ehpad à couvrir par une autre source de revenu tel que la monétisation du patrimoine.

Côté maintien à domicile, le sixième baromètre réalisé par la plateforme indépendance Silver Alliance², évalue le coût du maintien à domicile à 1 290 €/mois en moyenne mais hors charges courantes du logement, pouvant là encore occasionner une difficulté de financement de la part des ménages au regard du montant de leur pension de retraite.

1. Selon le Panorama des pensions 2025 réalisé par l'OCDE, les revenus des personnes âgées en France sont majoritairement (près de 80 %) constitués par des « transferts publics » (retraites liées à la rémunération, prestations soumises à condition de ressources...).

2. Silver Alliance est un groupement d'entreprises spécialisées dans le secteur du bien vieillir à domicile.

2. LES OPTIONS POUR MONÉTISER LE PATRIMOINE

Pour monétiser le patrimoine immobilier, les formules sont très nombreuses. Nous les décrivons ici pour en dresser un portrait exhaustif.

LES DIFFÉRENTES FORMES DE VIAGER

Le **viager** constitue une modalité bien connue de liquéfaction du patrimoine immobilier. Inscrit dès 1804 dans le Code civil et encadré par les règles relatives à la rente viagère, il repose sur un contrat aléatoire : l'acquéreur (débirentier) s'oblige à verser au cédant (crédirentier) un bouquet initial puis des rentes jusqu'au décès de celui-ci. En droit des contrats, l'aléa signifie que les avantages et les pertes dépendent d'un événement incertain ; ici, la durée de vie du crédirentier.

La vente peut prendre la forme d'un **viager occupé** consistant en la cession de la nue-propriété avec maintien d'un droit d'usage et d'habitation viager, ou d'un **viager libre**, qui confère immédiatement à l'acquéreur la faculté d'occuper ou de louer le bien. Le bouquet se détermine en tenant compte de la valeur du bien, de l'âge du vendeur (donc de son espérance de vie) et du niveau de rente attendu par ce dernier. Les modalités de calcul de la rente varient selon le type de viager.

Dans le cas d'un **viager mutualisé**, le débirentier se trouve être un acteur institutionnel ou un professionnel. Le crédirentier perçoit soit un bouquet et une rente sur le même modèle que le viager classique, soit directement un capital conséquent. Ce dernier conserve le droit d'usage et d'habitation (DUH) jusqu'à son décès au même titre qu'un viager classique. La transaction évite l'écueil éthique souvent reproché au viager classique, en supprimant la dimension interpersonnelle du contrat.

**“ Le viager :
le plus ancien
des dispositifs de
liquéfaction. ”**

Selon le baromètre national 2025 édité par Univers Viager, **le marché du viager représente 1 milliard d'euros par an** pour 6 000 transactions. L'âge moyen des vendeurs est de 77 ans et parmi eux, 36 % disent être motivés par le besoin d'obtenir une rente pour financer le quotidien et 4 % pour rénover ou adapter le logement.

LE DÉVELOPPEMENT DU VIAGER SOLIDAIRE PAR LES 3 COLONNES

La société « Les 3 Colonnes du maintien à domicile » est une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) disposant d'un agrément ESUS et d'un mandat de service d'intérêt économique général. Son modèle a été créé autour du « **viager solidaire** », c'est-à-dire non-spéculatif et accompagnant : la coopérative achète le logement, verse un bouquet de départ et une rente autonomie, et permet à la personne âgée de rester dans son domicile. La société accompagne plus particulièrement des personnes fragiles (1/3 de ses bénéficiaires) âgées en moyenne de 78 ans, dont les revenus sont inférieurs à 26 000 €/an et dont le niveau d'autonomie les classe en GIR 4 (dépendance modérée). L'autre tiers de ses bénéficiaires dispose de revenus plus confortables pour permettre d'équilibrer le modèle économique global.

Comme dans toute opération de viager, la propriété est reportée sur l'acheteur et la coopérative Les 3 Colonnes devient donc propriétaire. Elle recycle ensuite solidairement le logement en privilégiant une revente à destination de jeunes ménages ou familles monoparentales.

LES DIFFÉRENTES FORMES DE VENTE

La **vente en nue-propriété**, si elle repose sur des mécanismes similaires au viager classique, présente des différences juridiques et économiques importantes. Il s'agit d'un démembrement où l'acheteur n'acquiert que la nue-propriété du bien au prix d'un versement conséquent dès le départ, quand le viager implique une vente en pleine propriété acquittée sous la forme d'un bouquet et de rentes.

Similairement, la **vente à terme occupée**, bien qu'elle puisse être confondue avec le viager du fait de leurs nombreuses caractéristiques communes (versement d'un bouquet et d'une mensualité, conservation du DUH par le vendeur etc...) présente quant à elle des nuances fondamentales. Il ne s'agit pas d'un contrat aléatoire au sens où la mensualité (équivalent de la rente pour un viager) n'est versée que pour une certaine durée fixée à l'avance. En cas de décès avant l'échéance, le solde des mensualités restantes est versé aux héritiers.

Une autre piste consiste à recourir à la vente partielle du bien immobilier, solution que nous qualifierons de « **vente partielle** ». Plutôt que de céder l'intégralité de la propriété, le retraité vend une fraction de son logement à une foncière solidaire agréée par l'État (en tant qu'entreprise solidaire d'utilité sociale - ESUS), en échange d'un mélange d'un capital et/ou de mensualités selon ses besoins. Le contrat prévoit une durée déterminée à l'avance pour éviter tout aléa. Le contrat prévoit une durée déterminée à l'avance, pour éviter tout aléa sur la durée comme pour le viager. Par exemple, monétiser 10 % de sa maison estimée à 240 000 € permet de percevoir 24 000 € (hors

frais) soit en une fois soit sur une durée prédéfinie (10 ans dans l'usage) à raison de 120 mensualités de 200 €.

Plusieurs configurations ensuivent dans cet exemple : si le décès du propriétaire intervient avant les 10 ans, ses héritiers percevront le capital restant dû par la foncière. Si le propriétaire est toujours en vie au terme de ces 10 ans, il devra verser une forme de loyer, en contrepartie de l'usage de la part de son patrimoine qui aura été monétisée (c'est ce qu'on appelle le « paiement à l'usage »). Les mêmes règles s'appliquent pour un couple de propriétaires, lorsque l'un des deux conjoints survit à l'autre. Mais en plus dans ce cas, le conjoint restant peut aussi choisir de vendre son bien ou de racheter la part détenue par la foncière, au prix du marché.

Enfin, lors du décès du dernier propriétaire, les héritiers peuvent racheter la part de la foncière au prix du marché ou vendre, avec la foncière en tant que co-propriétaire, à un acheteur tiers. Ce mécanisme permet au retraité de mobiliser une partie de son patrimoine en restant chez lui tout en conservant une part transmissible à ses proches. En effet, en cas de décès anticipé, l'impact sur le patrimoine serait moindre grâce à la cession partielle du bien. Ce montage permet également de préserver une part d'héritage pour les héritiers. Enfin, les foncières agréées ESUS permettent aux investisseurs particuliers de bénéficier de la réduction d'impôt IR-PME-ESUS de 25 %.

La vente partielle est un **marché récent**. Les transactions sous cette forme ont représenté environ **7,5 millions d'euros en 2025** selon l'opérateur Merci Prosper, avec une projection de développement à plus de 20 millions en 2026.

UN EXEMPLE D'OPÉRATEUR EN VENTE PARTIELLE : MERCI PROSPER

Merci Prosper est une société à mission qui a créé la foncière Prosper, agréée ESUS par l'État pour financer sa solution de vente partielle. Elle propose aux personnes âgées de vendre partiellement leur bien pour dégager un peu de capital. Sur 1 500 dossiers analysés, 50 % concernaient des situations de désendettement ou de compensation de la perte du pouvoir d'achat au moment de la retraite, 30 % des situations de besoin de financement pour adapter le logement en vue d'un maintien à domicile et en l'absence d'accord de prêt de la part des établissements bancaires classiques et 20 % des besoins de financement pour aller habiter en Ehpad.

La **vente anticipée occupée** (VAO) propose quant à elle le versement entièrement sous la forme d'un capital, sur le même modèle que certains viagers mutualisés. Deux différences majeures résident dans le mode de calcul du capital versé initialement au vendeur et dans le fait que le vendeur doit verser une redevance à l'acheteur. Cette redevance mensuelle est versée par le crédientier (vendeur) au débirentier (acheteur) au titre de l'utilisation du bien. Son montant est préfixé et inférieur au loyer de marché. De ce point de vue, son fonctionnement se veut ainsi être l'inverse du viager classique. Ainsi, au lieu de parier sur la mort de l'occupant, ce modèle de vente parie sur sa survie.

LES AUTRES FORMULES

Le bail à nourriture offre une modalité proche du viager : le vendeur maintient un droit d'usage et d'habitation (DUH) et perçoit un bouquet ainsi qu'une rente, à cela près qu'il s'agit d'une rente « en nature » consistant en une assistance matérielle et personnelle.

Celle-ci peut inclure l'approvisionnement et la préparation des repas, la gestion des factures et des démarches administratives, l'entretien du logement et les soins d'hygiène (aide à la toilette, etc.). Il s'agit d'un contrat *intuiti personae*⁴ au sens où la signature de ce dernier implique une relation de confiance entre les deux partis. La transaction est mise en place de gré à gré mais supervisée par un professionnel du viager qui se chargera de chiffrer la valeur que représente la rente dispensée sous forme de services.

En pratique, ce type de contrat est le plus souvent conclu au sein des familles, mais aucun lien de parenté n'est juridiquement requis entre bailleur et preneur. Une forme aboutie s'observe

à Cuba, où il est fréquemment conclu entre personnes sans lien de parenté. Cette configuration tient à un contexte socio-démographique particulier : de nombreux aînés se retrouvent sans héritiers du fait d'une forte émigration des jeunes générations vers les États-Unis, impliquant souvent une rupture durable des liens. S'y ajoutent un très haut taux de propriété (plus de 80 %) ainsi que l'interdiction de la multipropriété (hors résidence de villégiature).

Enfin, le **prêt viager hypothécaire (PVH)** constitue une dernière solution de liquéfaction du patrimoine immobilier. Il est défini par le Code de la consommation comme « *le contrat par lequel un établissement de crédit consent à une personne physique un prêt sous forme d'un capital ou de versements périodiques, garanti par une hypothèque constituée sur un bien immobilier de l'emprunteur à usage exclusif d'habitation et dont le remboursement, principal et intérêts, ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur ou bien lors de la cession ou du démembrement de la propriété de l'immeuble hypothéqué* ».

UN FREIN SÉMANTIQUE : UN VIAGER PEUT EN CACHER UN AUTRE

Le prêt viager hypothécaire n'a rien à voir avec une vente en viager. Dans les deux cas, certes, la personne âgée reste vivre chez elle. Mais un viager est une vente à part entière avec transfert de la propriété sur l'acheteur quand le PVH permet de conserver la propriété du bien. Un biais sémantique qui peut freiner le développement du PVH par confusion et la crainte persistante, pour les personnes âgées concernées, de « perdre » leur bien.

4. Le dictionnaire du droit privé définit le contrat *intuiti personae* comme un « contrat qui est conclu en considération du type ou de la qualité des relations existant entre les personnes qui le signent ».

Ainsi, ce dispositif permet au retraité d'obtenir un capital et/ou une rente en mettant son bien en garantie, sans le vendre et sans obligation de remboursement de son vivant. Le prêt, garanti par une hypothèque, est remboursé au décès ou à la vente du bien via le produit de cette vente : de fait, l'occupant conserve la nue-propriété et donc aussi le DUH. Les héritiers ont le choix, une fois le décès du contractant, de régler la dette tout en gardant le bien, ou bien de céder le bien à la banque qui procède ensuite à sa vente pour se rembourser. Dans le cas où le produit de la vente dépasse la valeur de la dette, la différence revient entièrement aux héritiers. La valeur du prêt à rembourser in fine est plafonnée à la valeur du bien en question, « (...) si la dette est alors inférieure à la valeur de l'immeuble, la différence entre cette valeur et le montant de la créance est versée, selon le cas, à l'emprunteur ou à ses héritiers »⁵.

“ Le prêt viager hypothécaire : transformer une partie de la valeur de son patrimoine en liquidités. ”

Le PVH est très développé dans les pays anglo-saxons et notamment aux Etats-Unis sous l'appellation de *reverse mortgage*. En France, le marché du PVH a représenté environ 700 millions d'euros entre 2007 et 2019, période pendant laquelle il était distribué par le Crédit Foncier. Après la période 2019-2023 pendant laquelle quasiment aucune structure ne proposait de PVH, celui-ci a connu un nouvel essor et représente depuis lors un marché estimé entre 200 et 250 millions d'euros. Au total, en près de 20 ans, les transactions sous forme de PVH avoisinent donc le milliard d'euros. **Le marché pourrait être en accélération avec un volume de transaction de l'ordre de 45 millions d'euros en 2024 et de 100 millions en 2025.**

LE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE : UNE REPRISE RÉCENTE DE L'OFFRE

Arrago est une entreprise créée en 2017 en partenariat avec le Crédit Mutuel. Elle propose des PVH à des emprunteurs âgés en moyenne de 76 ans, dont le revenu médian est de 22 000 €/an (22 % d'entre eux sont situés sous le seuil de pauvreté). Parmi ses clients, 65 % font appel à Arrago pour pouvoir rester à domicile et 25 % pour faire face au remboursement de crédits à la consommation très coûteux. Arrago est une **société de courtage** qui se charge donc de mobiliser le meilleur partenaire bancaire pour ses clients.

Mirabelle, créée en 2024, est pour le moment la seule structure du territoire agréée par la Banque de France dédiée au PVH. Etablissement prêteur indépendant et entreprise à mission, Mirabelle propose elle-même son **offre de prêt de viager hypothécaire**, avec l'appui de sociétés d'assurance, en visant des personnes âgées vivant dans des villes moyennes et des zones non tendues (zone C). Son lancement commercial est prévu pour le début de l'année 2026.

Enfin, **le groupe BPCE distribue directement le PVH** auprès de ses clients et prospects et communique à ce sujet sur ses différents sites internet à destination du grand public. Cette offre est commercialisée sous l'appellation « Foncier Reversimmo » pour la Caisse d'Épargne et implique l'intervention de son pôle « BPCE Expertise Immobilière » afin d'analyser la situation et le patrimoine du demandeur.

5. Article L315-15 du Code de la consommation

Tableau 1 : Récapitulatif des solutions de liquéfaction

Critères	Viager classique occupé*	Vente à terme occupée	Viager mutualisé	Vente Anticipée Occupée (VAO)	Vente partielle	Prêt viager hypothécaire (reverse mortgage)	Le bail à nourriture
Acheteur	Particulier	Particulier	Institutionnel ou professionnel	Institutionnel ou professionnel	Foncière solidaire faisant appel à l'épargne des particuliers	Etablissement de crédit ou courtier en crédit	Particulier
Versement initial (bouquet)	Généralement partiel	Partiel	Partiel ou total	Total	Proportionnel à la part cédée du bien	Fraction de la valeur vénale (entre 15 et 70 % selon l'âge, le genre etc...)	Partiel
Rente mensuelle	Oui (à vie) / Non (cas de vente en nue propriété où seul un bouquet est versé)	Oui (mensualité versée à une durée limitée)	Oui/non (dépend du contrat)	Par l'acheteur : Non Par le vendeur : Oui (versement d'une redevance mensuelle à l'acheteur)	Oui (modalités de paiement par mensualités ou annuités)	Non	Oui (sous la forme d'une assistance en nature ainsi que pécuniaire pour la prise en charge de frais de la vie courante)
Aléa de longévité	Élevé (plus le vendeur vit longtemps, plus il y gagne et plus l'acheteur y perd)	Réduit (si le décès a lieu avant le terme de la mensualité, le restant revient aux ayants-droits)	Mutualisé (supporté par l'institutionnel qui achète plusieurs contrats viagers donc réduit le risque de longévité)	Moyen (le versement initial du capital réduit l'aléa, mais ce dernier persiste pour le vendeur dans le cas où son espérance de vie est très élevée)	Réduit (le vendeur conserve une part de la propriété)	Réduit (la dette est plafonnée à la valeur du logement, l'aléa repose ainsi sur le prêteur)	Moyen (la rente est d'un faible montant, mais l'obligation d'assistance peut être contraignante à long terme)
Type de droit conservé par le vendeur	DUH (Droit d'Usage et d'Habitation)** , plus rarement l'usufruit	Aucun	DUH ou usufruit	DUH	Droit de jouissance exclusive	Entièrement	DUH
Quote-part cédée	100 %	100 %	100 %	100 %	Partielle	0 %	100 %
Propriété au décès	Transmise intégralement à l'acheteur	-	Transmise intégralement à l'acheteur	Transmise intégralement à l'acheteur	Partiellement transmise (aux enfants pour la part conservée)	Dette et bien reviennent aux héritiers	Transmise intégralement à l'acheteur
Acceptabilité familiale	Faible (pari sur la mort)	Faible à moyenne	Moyenne à bonne	Moyenne (capital transmis plus élevé que le bouquet dans les autres formes de viager)	Bonne (héritage immobilier préservé en partie)	Bonne (une partie du bien peut faire l'objet d'une « protection patrimoine » non affectée par la dette)	Faible à moyenne
Exemples	Marché de gré à gré	Marché de gré à gré	Les 3 Colonnes, Certivia, Virage-Viager, Dillan	Contrat Monétivia***	Contrat Prosper	BPCE, CFCAL et CMN (ces deux derniers via le courtier Arrago)	Marché de gré à gré

* Le viager peut être soit occupé, soit libre. Dans le premier cas, l'usufruit du bien est conservé par le vendeur. Nous nous restreignons à ce dispositif puisqu'il correspond davantage au principe de liquéfaction en comparaison au viager libre.

** La nuance entre le DUH et l'usufruit réside dans le fait que c'est un droit moins étendu que l'usufruit qui laisse la possibilité de louer le bien afin de percevoir des loyers.

*** Le contrat Monétivia rejoint le principe de la VAO à cela près que la redevance est versée par le vendeur seulement si ce dernier dépasse le terme du contrat d'usufruit fixé initialement.

3. UN PREMIER FREIN : L'INADÉQUATION TERRITORIALE

Malgré la diversité des dispositifs recensés, la conversion du patrimoine en revenu demeure très marginale chez les retraités. En effet, beaucoup d'outils restent des produits de niche, et certains n'en sont qu'au stade de proposition. La suite de notre étude se concentre sur la solution la plus répandue et pourtant rare en pratique : le viager. Nous en analysons le sous-développement à travers deux types de blocages : un contexte patrimonial et démographique a priori favorable, mais contrarié par une forte hétérogénéité des marchés immobiliers et des représentations sociales qui freinent son acceptabilité.

UN POTENTIEL VIAGÉRISABLE INÉGALEMENT RÉPARTI SUR LE TERRITOIRE

Outre la faible taille du marché par rapport à son potentiel, **un déséquilibre notable existe entre l'offre et la demande de biens en viager, l'offre étant nettement supérieure à la demande dans les zones « peu attractives ».**

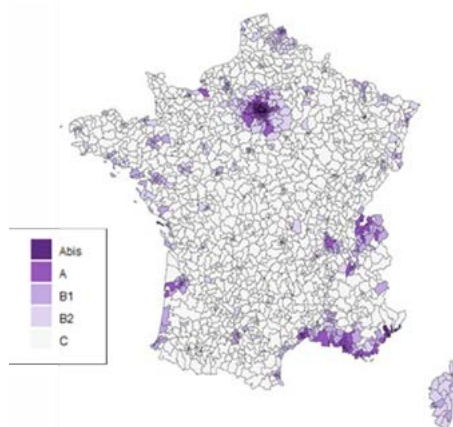
De fait, la plupart des offres en viager, notamment celles situées en dehors des zones attractives ou dynamiques, comme les grandes agglomérations urbaines ou les littoraux, ne trouvent pas preneur. Les départements situés dans les grandes villes, en Île-de-France ou près des côtes, concentrent l'essentiel

des biens immobiliers vendus en viager, tandis qu'une grande majorité du territoire s'en trouve presque dépourvus. Ce patrimoine immobilier, pourtant mis sur le marché mais qui ne trouve pas d'acheteur, est facilement identifiable à partir des données de tension des territoires entre offre et demande.

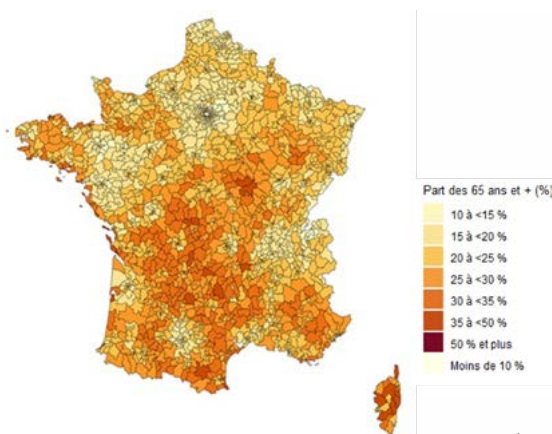
« Le potentiel d'un bien en viager se mesure selon ses caractéristiques et son territoire d'implantation. »

Les zones de tension, définies à l'article D304-1 du Code de la construction et de l'habitation, permettent d'identifier les territoires où le déficit d'acheteurs est particulièrement marqué. Ce zonage, calculé en fonction des déséquilibres entre offre et demande de logements, s'appuie sur les dynamiques territoriales et les niveaux de prix, et classe dans un ordre décroissant les zones de A bis (Paris et ses alentours) à C, où la première représente la zone la plus tendue (Carte 1). La zone C est caractérisée par une grande part de personnes de plus de 65 ans y résidant (Carte 2).

Carte 1 : Zones de tension (A, B et C) par canton (2024)



Carte 2 : Part des individus âgés de 65 ans et plus par canton (2020)



Le centre de la France et la diagonale de sous densité concentrent les parts les plus importantes de personnes de plus de 65 ans, tandis que la zone A bis et A comprenant l'agglomération parisienne et les grands centres urbains en ont des parts nettement plus faibles.

Ainsi, 3 millions de personnes âgées résident en zone A bis et A, 5 millions en zone B1 et B2 (les deux comprises) et également 5 millions en zone C.

“ Les seniors susceptibles de vendre en viager sont relativement absents des zones à forte tension. ”

En parallèle, 58,8 % des ménages de plus de 65 ans en Zone A bis sont propriétaires, 75 % en Zone A, 85 % en Zone B1 et 87 % en Zone B et C. **Les zones densément peuplées présentent ainsi beaucoup de personnes âgées mais, leur part dans la population est faible. A l’opposé, les territoires moins densément peuplés, présentent des parts importantes de personnes âgées par rapport à l’ensemble de la population et des taux de seniors propriétaires plus élevés.**

Le marché du viager peut ainsi être présenté en deux sous-catégories :

- **D’un côté, certains territoires accaparent l’écrasante majorité des viagers : ce sont les zones à forte tension (A bis et A),** composées de grandes métropoles, de bassins d’emploi dynamiques ou de zones littorales attractives, Paris représentant à elle seule 32 % des transactions. Ces espaces sont associés à des investissements rentables et apparaissent donc beaucoup plus attractifs. En outre, si l’on y retrouve de nombreux logements en viager du fait

des densités élevées, la part de personnes âgées y est cependant moins importante que dans le reste de la France, ce qui souligne leur dynamisme.

- **De l’autre côté du spectre, on retrouve des territoires en perte de vitesse, caractérisés par une forte présence de personnes âgées,** représentant souvent une part très importante de la population locale. Ces espaces semblent moins attractifs : ils sont perçus comme des investissements peu rentables et suscitent globalement un désintérêt de la part des acheteurs.

L’enjeu du développement du viager est alors double. D’une part, il s’adresse à l’ensemble de la population de plus de 65 ans, avec la nécessité de rendre leur patrimoine disponible et de le liquéfier, quelle que soit leur zone de résidence. D’autre part, l’écho est d’autant plus important dans les territoires où le viager peine à se développer. Ces zones à faible tension, caractérisées par des prix au mètre carré beaucoup plus bas, conservent toute leur importance dans le marché du viager.

LE VIAGER, UNE OPÉRATION RENTABLE

Les zones urbaines regroupent l’immense majorité des transactions de viagers, étant associé à un investissement rentable et des fortes perspectives de valorisation. Les zones rurales peinent en revanche à comptabiliser des transactions, n’ayant pas cette attractivité et sont bien en deçà de leur potentiel viagérisable.

Pourtant ces territoires peu prisés ne sont pas forcément exempts de toute rentabilité et d’attractivité pour l’acheteur. Dans ses travaux, l’économiste Jean-Baptiste Coulomb⁶ compare les départements en fonction du **taux de rentabilité interne (TRI)** préalablement calculé afin de mesurer la rentabilité du viager en fonction du territoire. Il s’agit alors simplement

6. J.-B. COULOMB, « Enjeux financiers et comportement des acteurs du viager », 2020

d'un indicateur permettant d'estimer la rentabilité offerte de l'investissement dans un viager en fonction du département. Leur méthode de calcul se base sur une dynamique des prix basé sur les évolutions démographiques. Ils distinguent alors deux types de TRI : le TRI *ex-post* (où le vendeur a une durée de vie égale à son espérance de vie prévu dans le viager) et le TRI *ex-ante* (espérance des probabilités de durée du viager en fonction de la survie départementale).

“ Les ménages les plus âgés occupent des logements moins insalubres et donc plus facilement monétisables. ”

Seuls douze départements présentent un TRI *ex post* négatif (Meurthe-et-Moselle, Vosges, Haute-Marne, Nièvre, Cher, Indre, Creuse, Orne, Aveyron, Lot et Cantal ; Gers pour les hommes et Yonne pour les femmes). Concernant le TRI *ex ante*, seuls six départements affichent des taux de rentabilité négatifs pour les hommes et trois pour les femmes. Paris n'est d'ailleurs que le 21^e département présentant le taux de rentabilité le plus élevé, tous confondus.

Beaucoup de territoires ruraux affichent donc une rentabilité positive et un réel intérêt pour l'investissement, avec 94 % des départements présentant des TRI supérieurs à 5 %⁷.

L'INDICATEUR DE « POTENTIEL VIAGÉRISABLE »

Afin de mesurer pleinement le potentiel viagérisable selon les zones, il est possible de mobiliser l'Enquête Logement de l'INSEE (ENL 2020) et de construire un indicateur renseignant sur la capacité des seniors à liquéfier leur logement en viager. Cet indicateur agrège trois premières conditions : avoir 65 ans ou plus, être propriétaire de sa résidence principale et occuper un logement salubre.

La salubrité est construite en trois blocs :

- **Bloc 1 – insalubrité avérée** : logement officiellement signalé pour insalubrité (variable GINSAL de l'enquête) ou présence de défauts critiques relevant de la décence (pas d'eau, pas de WC intérieurs, pas de douche/baignoire, ou pas de chauffage, KCF3 ; évacuation défectueuse, GSANI2 ; installation électrique dégradée/dangereuse, GELEC2B/GELEC3).
- **Bloc 2 – insalubrité probable** : présence de symptômes d'insalubrité (humidité, GHUMI2 ; infiltrations/inondations, GINOA ; froid ressenti en hiver, GCHAUFBI).
- **Bloc 3 – salubre** : logement ne relevant ni du bloc 1 ni du bloc 2.

Tableau 2 : Salubrité du logement en fonction des zones pour les ménages propriétaires de plus de 65 ans en France (2020)

	Insalubre (1)	Risque d'insalubrité (2)	Salubre	Insalubrité au sens large (1) + (2)
Zone Abis	10,7 %	19,3 %	70,0 %	30,0 %
Zone A	7,9 %	18,3 %	73,8 %	26,2 %
Zone B1	8,0 %	15,0 %	77,0 %	23,0 %
Zone B2	6,7 %	12,3 %	81,0 %	19,0 %
Zone C	5,8 %	13,3 %	80,8 %	19,1 %
Total	7,0 %	14,4 %	78,6 %	21,4 %

7. Seuil de rendement jugé « acceptable » dans l'article de Coulomb *et al.* (2021).

L'étude de l'indicateur de salubrité démontre que les ménages propriétaires les plus âgés occupent des logements significativement moins insalubres, donc potentiellement plus attractifs et, de fait, plus aisément monétisables.

En effet, **environ 70 % des ménages de moins de 65 ans vivent dans un logement salubre contre 78,6 % parmi les 65 ans et plus.** L'écart se retrouve pour le risque d'insalubrité : 19,1 % chez les moins de 65 ans, contre 14,5 % chez les 65 ans et plus. Il est également présent pour l'insalubrité avérée : 10,9 % versus 7,0 %. Au total, les logements des 65 ans et plus apparaissent globalement de meilleure qualité : l'insalubrité avérée y est moins fréquente (-3,9 points) et la part de logements salubres plus élevée (+8,6 points). L'insalubrité au sens large (insalubrité avérée + risque d'insalubrité) est 1,4 fois plus présente chez les propriétaires de moins de 65 ans en comparaison à ceux de 65 ans et plus (30 % vs 21,4 %).

Cette tendance se vérifie au sein des zones : par exemple, en zone C, l'insalubrité avérée concerne environ 9,4 % des propriétaires de moins de 65 ans contre 5,8 % des 65 ans et plus ; en Abis, l'écart est de 5,2 points de pourcentage (15,9 % versus 10,7 %). Si l'on retient une définition large de l'insalubrité (avérée + risque), on observe des écarts du même ordre : 36,4 % contre 26,2 % en zone A, 42 % contre 30 % en Abis, 27,2 % contre 19 % en B2, 31,6 % contre 23,0 % en B1 et 26,7 % contre 19,1 % en C.

A partir de cette variable d'insalubrité, la construction de **l'indicateur de « potentiel viagerisable »** exposé précédemment est complété de trois variables et se constitue comme suit : avoir 65 ans ou plus, être propriétaire de sa résidence principale, un logement salubre, adapté au bien-vieillir ; facilement accessible et non sous-occupé. Il apparaît alors que 9 % des logements sont monétisables.

“ Le potentiel viagerisable est le plus élevé là où la tension immobilière est la moins forte et les ventes en viager les plus rares. ”

En approfondissant les statistiques, les résultats agrégés démontrent également que la probabilité pour un ménage d'être viagerisable (c'est-à-dire de répondre aux trois critères : personne âgée de plus de 65 ans, propriétaire, logement salubre) est plus élevée dans les zones B1, B2 et C que dans les zones A ou Abis.

Cela suggère que le potentiel viagerisable est le plus élevé là où la tension immobilière est la moins forte et les ventes en viager les plus rares.

Tableau 3 : Part de logements viagerisables au sens strict selon la zone de tension

	Viagerisable au sens strict	Non-viagerisable
Zone Abis	5,4 %	94,6 %
Zone A	6,9 %	93,1 %
Zone B1	8,1 %	91,9 %
Zone B2	10,3 %	89,7 %
Zone C	11 %	89 %
Total	9 %	91 %

Lecture : En 2020, 6,9 % des résidences principales en zone A présentaient un potentiel viagerisable.

DES BESOINS DE MONÉTISATION INÉGALEMENT RÉPARTIS

Les revenus médians communaux varient fortement en France métropolitaine. A l'échelle nationale, la moyenne des revenus médians par commune s'établit à 22 500 €. Elle approche 29 850 € en zone A bis (incluant Paris), contre environ 22 000 € en zone C. L'écart est donc substantiel (Carte 4).

Or, les territoires aux revenus médians les plus faibles sont aussi ceux où le potentiel viagerisable est élevé, mais où la valeur patrimoniale est moindre en raison de prix au mètre carré contenus : autour de 8 000 €/m² en zone A bis, 4 000 €/m² en zone A, 2 100 €/m² en zone B et environ 1 422 €/m² en zone C.

La zone C concentre ainsi une population âgée relativement importante, plus souvent propriétaire que dans les autres zones, disposant de revenus davantage modestes mais également d'un logement d'une valeur moindre et relativement moins insalubre en moyenne.

Au niveau national, les revenus les plus élevés sont concentrés en Ile-de-France, dans l'est du pays, la région alpine et, plus largement, dans les grandes villes et bassins d'emploi. À l'inverse, les zones en sous-densité, peu enclines aux transactions viagères, rassemblent très largement la majorité des cantons

aux faibles revenus disponibles.

Pourtant, de fait, les logements viagerisables existent bel et bien en nombre – particulièrement en zones B2 et C – et la qualité des logements des propriétaires âgés n'apparaît pas comme le principal frein. Parallèlement, le besoin de liquéfaction est réel : les revenus des 65+ sont en moyenne plus faibles et ces ménages sont surreprésentés dans les zones aux revenus les plus modestes (C et B2).

En somme, deux inadéquations semblent persister.

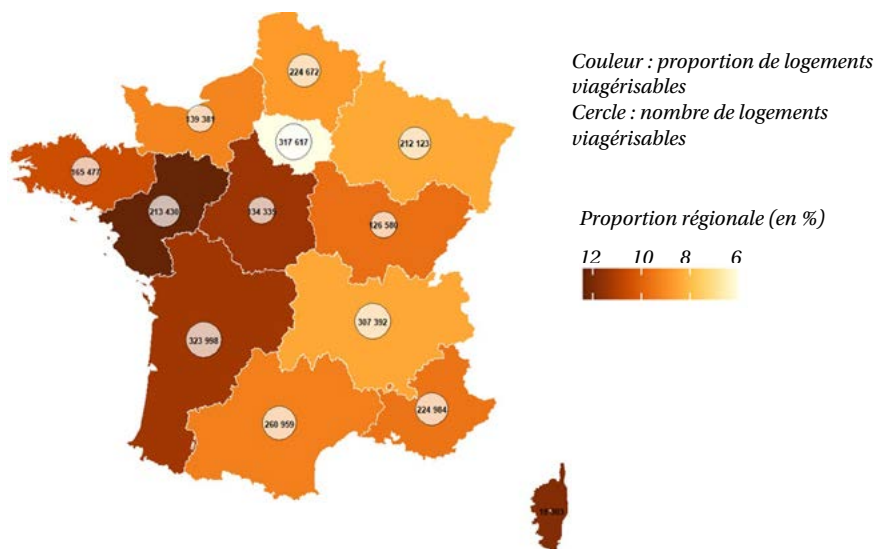
Première inadéquation : les territoires les moins denses et les moins attractifs sont habités par les personnes âgées les moins riches et les plus susceptibles d'avoir besoin d'une solution de monétisation.

Deuxième inadéquation : les territoires connaissant le moins de transactions en viager sont pourtant ceux qui sont marqués par le plus gros potentiel de viagerisation.

Un recours au dispositif timide, alors que les besoins sont là et le potentiel démontré, le frein n'est donc pas ici.

Le blocage tient plutôt à des défaillances de marché, à des représentations sociales défavorables au viager. Autrement dit, ce n'est pas tant l'attractivité des biens ou la demande de liquéfaction des seniors qui fait défaut que les conditions de marché.

Carte 3 : Logements viagerisables par régions (2020)



4. UN AUTRE FREIN : LA REPRÉSENTATION NÉGATIVE DU VIAGER

Lorsqu'il s'agit de décider de vendre son bien en viager ou d'en faire l'acquisition, il est tentant de considérer que l'individu effectue un calcul rationnel à base de coût-avantage comme pour tout autre choix économique. Pourtant, ce marché est particulier et ne saurait être réduit à un simple échange marchand. **Au-delà du calcul portant sur la valeur du bien et les modalités d'achat, la vente de son habitation personnelle, même partielle, revêt une dimension symbolique, personnelle et émotionnelle.** Comprendre les différentes représentations qui lui sont attachées apparaît dès lors essentiel pour saisir le rôle qu'elles jouent dans la décision de vendre, d'acheter ou justement de ne pas se lancer.

UN DISPOSITIF PERÇU COMME ANTI-FAMILIAL

Le viager peut être vu comme une opération immorale et négative tant auprès de l'acheteur que du vendeur. Il s'agirait d'un pari sur la mort, une opération dénuée de considération morale, marqué par l'égoïsme ; un vol sur l'héritage des enfants pour le vendeur et un risque de payer la rente trop longtemps pour l'acheteur.

Mais au-delà de ces débats d'ordre moral et symbolique, c'est pour des raisons patrimoniales que le viager est aussi critiqué, certains y voyant un

mécanisme antifamilial. Rendre liquide des actifs illiquide, dans notre cas le patrimoine immobilier des séniors, implique nécessairement de réduire la valeur du patrimoine détenu et constitue un recours individuel au financement de la dépendance du séniors. Ainsi, **vendre son bien en viager semble a priori doublement antifamilial.**

“ Le viager souffre de préjugés d'ordre moral et symbolique. ”

Du point de vue des héritiers, cela revient à amputer une partie de leur héritage. Une vente en viager classique induit la vente, donc perte de la nue-propriété du bien immobilier, qui se trouve par ailleurs souvent être la résidence familiale. Même lorsque cette vente est intra-familiale (séniors qui vend son bien en viager à sa ou son descendant), cela revient à « contractualiser prestation et contre-prestation », c'est-à-dire à formaliser juridiquement l'échange entre proches en substitut à la donation informelle.

Par ailleurs, monétiser son patrimoine constitue un recours individuel au financement de la dépendance et peut être considéré comme se substituant à un financement par la famille.

DES ALTERNATIVES POUR ÉVITER CET ÉCUEIL

Pourtant, dans les faits, la question du caractère antifamilial du viager est à nuancer. D'abord parce que certaines variantes de viager permettent de conserver la propriété du bien. C'est notamment le cas du prêt viager hypothécaire ou de la vente partielle, qui bien qu'ils soient encore plus minoritaires que ne l'est déjà le viager classique, permettent de contourner le premier écueil potentiellement antifamilial.

De plus, en tant que supplément de revenu permettant au sénior d'autofinancer sa dépendance, avoir recours à la liquéfaction permet de soulager les proches aidants (en extrême majorité membres de la famille du sénior). Recourir à l'aide « formelle » ainsi financée (aide à domicile, auxiliaire de vie etc...) tend à réduire significativement le besoin d'aide « informelle » dispensée par les proches.

De la même manière, l'enquête CARE de la DREES met en lumière qu'environ 1 aidant sur 2 déclare au moins une conséquence négative sur sa santé de l'aide apportée au sénior, quand 36 % des enfants cohabitants ont le sentiment de faire des sacrifices pour aider le senior. Si la vente en viager peut permettre de soulager les proches aidants du poids de l'aidance financière et/ou en nature en facilitant le recours à l'aide à domicile ou le départ en institution, alors son caractère antifamilial peut être questionné.

“ L'idée d'un viager antifamilial mérite d'être questionnée. ”

Tableau 4 : Rapport à l'héritage selon le niveau de revenu, de patrimoine, l'âge et l'origine sociale (enquête PATER, vague 2011)

		Êtes-vous favorable à un allègement des droits de succession ?				Faut-il gérer avec plus de prudence un patrimoine hérité que celui que l'on s'est constitué soi-même ?			
		Très favorable	Assez favorable	Assez défavorable	Très défavorable	Tout à fait d'accord	Plutôt d'accord	Plutôt pas d'accord	Pas du tout d'accord
Revenus	<Smic	62,7 %	28,5 %	5,9 %	2,9 %	23,3 %	32 %	31,8 %	12,1 %
	Entre 2 et 3 smic	70,2 %	24,5 %	3,1 %	2,2 %	14,1 %	29,1 %	34 %	13,4 %
	Supérieur à 5 smic	62,4 %	21,3 %	12,8 %	3,5 %	12,5 %	16 %	54,9 %	16,7 %
Patrimoine	<8 000 €	60,1 %	30,4 %	5,8 %	3,7 %	18,1 %	30 %	40,1 %	11,7 %
	150k – 450k €	70,5 %	23,6 %	3,8 %	2,1 %	12,8 %	25,3 %	47,4 %	14,4 %
	450k € et +	68,2 %	23,9 %	6,7 %	1,2 %	15,7 %	20,5 %	46,4 %	17,4 %
Âge	<34 ans	62 %	29,1 %	6 %	2,9 %	14,8 %	28,4 %	44,4 %	12,4 %
	35-44	66,2 %	26,8 %	4,8 %	2,2 %	13,9 %	24 %	47,3 %	14,9 %
	45-64	67,5 %	25 %	4,6 %	2,9 %	14,7 %	27,2 %	44,5 %	13,7 %
	65+	72 %	23,5 %	3,1 %	1,5 %	17,6 %	29,2 %	41 %	12,3 %
Origine sociale	Plutôt aisée	70,7 %	22,7 %	3,3 %	3,3 %	16,3 %	23,8 %	48 %	11,9 %
	Plutôt modeste	62,4 %	25,8 %	4,4 %	2,2 %	14,8 %	27,7 %	44,3 %	13,2 %
	Ni l'un ni l'autre	67,6	28,4 %	6,1 %	3,2 %	15,9 %	27,9 %	42,8 %	13,4 %

La famille ne se réduisant pas aux enfants, il semble légitime de ne pas exclure le conjoint survivant de l'analyse. Dans ce cadre, le viager « sur deux têtes » qui consiste en une vente en viager dont la rente ne prend pas fin au premier décès, sachant qu'il est constitué des deux membres du couple (il n'y a pas un, mais deux vendeurs), représente bien une forme de solidarité entre conjoints. Rien ne permet donc d'affirmer que la vente en viager soit antifamiliale de ce point de vue.

Pourtant, rien n'y fait : le viager reste souvent perçu comme une spoliation des héritiers, si bien qu'il est régulièrement présenté comme une manière de légalement déshériter sa descendance en cas de conflits

familiaux⁸ dans un contexte où la réserve héréditaire a pour particularité d'être importante en France. Cette représentation du viager comme d'un déshéritage est identifiée comme un des principaux freins à son développement par la littérature et cela particulièrement dans le contexte français où l'héritage en tant qu'institution occupe une place particulière. L'enquête PATER (Patrimoine et préférences vis-à-vis du Temps et du Risque) de 2011 révèle un attachement fort ainsi que trans catégoriel à l'héritage : il se retrouve, paradoxalement, chez les plus précaires comme chez les plus favorisés (en termes de revenu, de patrimoine ou d'origine sociale) et chez les plus jeunes comme chez les plus âgés.

ET AILLEURS, EST-CE QUE ÇA FONCTIONNE ?

À l'étranger, la liquéfaction du patrimoine est un mécanisme intégré dans les pratiques patrimoniales des seniors, selon des modalités variables d'un pays à l'autre.

Dans les pays anglo-saxons, et en particulier au Royaume-Uni, le marché est structuré et mature. On y recense environ 60 000 prêts viagers hypothécaires accordés chaque année, pour un marché dépassant les 4 milliards d'euros. Le développement de ces solutions est principalement porté par les compagnies d'assurance plutôt que par les banques. Le cadre réglementaire est sécurisé, avec notamment l'existence d'un statut spécifique de conseiller spécialisé en « Equity Release », garantissant un accompagnement encadré des seniors.

En Allemagne, la liquéfaction du patrimoine repose davantage sur des mécanismes de vente partielle du bien immobilier, appelés « Teilverkauf ». Ce modèle connaît une forte croissance : trois acteurs majeurs dominent le marché et ont déjà accompagné plus de 2 000 seniors en seulement trois ans, mobilisant près de 800 millions d'euros. Ce type de solution est particulièrement dynamique dans les villes moyennes.

Dans les pays d'Europe du Nord, tels que le Danemark, la Suède et les Pays-Bas, la monétisation du patrimoine immobilier est culturellement bien acceptée et les solutions de type prêt viager hypothécaire y sont largement utilisées.

Enfin, **le Japon** présente un modèle développé combinant des mécanismes de « reverse mortgage » (prêt hypothécaire) et des dispositifs de vente partielle.

8. Plusieurs articles de conseil en gestion de patrimoine caractérisent la vente en viager comme une manière de réduire l'héritage transmis puisque les héritiers ne peuvent contester la vente tant que cette dernière est réalisée dans des conditions « normales », tout en sachant que la valeur du bien n'est pas prise en compte dans le calcul de la réserve héréditaire permettant ainsi de contourner les faibles marges de manœuvre en termes de testation (<https://www.essentielpatrimoine.com/actualites/details/267/> ; <https://www.praxifinance.fr/actualite/deshriter-par-la-vente-en-viager>).

CONCLUSION

La question de la monétisation du patrimoine ne relève pas uniquement d'un enjeu financier ou immobilier, mais constitue un **véritable sujet de politique publique face au vieillissement** de la population et aux tensions croissantes sur les systèmes de santé et de solidarité.

La monétisation du patrimoine reste aujourd'hui insuffisamment développée, non pas faute de besoins, mais en raison de freins structurels persistants. **L'offre demeure limitée, notamment du côté des prêteurs**, alors même que le potentiel viagérisable est important et concentré dans des territoires où la demande est forte.

La confusion entre viager et prêt viager hypothécaire entretient également la crainte de perdre son bien, dans un contexte marqué par une culture de la transmission et de l'héritage profondément ancrée.

À cela s'ajoutent **un manque de notoriété des dispositifs existants**, une communication encore trop faible et **l'absence d'un cadre réglementaire sécurisant** pour des seniors particulièrement vulnérables.

Enfin, **la faiblesse des canaux de prescription, en particulier le rôle encore marginal des notaires**, pourtant principaux acteurs de confiance auprès des personnes âgées en matière de gestion patrimoniale et la prudence des collectivités (notamment les Conseils départementaux, pilotes des politiques du vieillissement sur les territoires) à relayer des solutions portées par des acteurs privés, limite fortement la diffusion de ces dispositifs.

À PROPOS DE LA CHAIRE TDTE

La Chaire « Transitions démographiques, Transitions économiques » (TDTE) est un lieu de recherche et de débat sur l'impact du vieillissement et de la longévité sur l'économie et la société en France. Elle a été fondée en 2008, à l'initiative de Jean-Hervé Lorenzi, le titulaire de la Chaire TDTE. Elle considère que face au choc de la longévité nos politiques économiques et sociales s'en trouvent bouleversées ; les évolutions démographiques et leurs impacts sur l'économie nous obligent à faire évoluer non seulement les systèmes de retraite et de protection sociale mais aussi à élever nos ambitions de formation et d'emploi pour les seniors.

La Chaire TDTE traite des enjeux économiques liés à la transition démographique à travers trois axes d'études englobant la pluri-dimensionnalité de la Société du Vieillissement. Pour chacun de ces axes, elle mobilise ses ressources, partenaires et chercheurs associés afin de produire des papiers de recherche, rapports et conférences et apporte des propositions d'actions.

www.tdte.fr

 @ChaireTDTE  @chaire-tdte

mail : contact@tdte.fr

À PROPOS DU THINK TANK MATIÈRES GRISES

Créé au printemps 2018, le Think Tank Matières Grises réunit les principaux acteurs de la filière d'accueil et de prise en charge de la personne âgée afin de réfléchir ensemble et être force de proposition sur les grands sujets liés au vieillissement.

Animé par Luc Broussy, ce Think Tank est composé, à la date de parution de la présente note, de 25 groupes opérateurs du secteur du Grand Âge qui ont fait le choix d'y adhérer (ACPPA, Aésio Santé, Adef Résidences, Arpavie, Axentia, Bridge, Clariane, Coallia, Colisée, Domidep, Domitys, DomusVi, Edenis, Emeis, Emera, Habitat & Humanisme, Les Jardins d'Arcadie, Mutuelle Bien Vieillir, Nexity, Fondation Partage & Vie, SOS Seniors, Sedna, Steva, Univi, Groupe Vyv).

Les écrits produits par le Think Tank ne les engagent pas individuellement.

www.matières-grises.fr

 @MGrises  @matieres-grises-think-tank

55 bis rue de Lyon – 75012 Paris
Tél. : 01 47 21 72 11 – **mail :** matieres-grises@planetegrise.fr