

Dons d'argent : Profiter de l'exonération fiscale temporaire pour monétiser son logement.

Vendre un logement en viager ou en nue-propriété permet d'anticiper sa succession en préservant son cadre de vie et en soutenant financièrement ses proches. D'autant que la loi de finances pour 2025 a instauré, sous certaines conditions, une exonération temporaire des dons familiaux, plafonnée à 300 000 € par donataire.

Le démembrement, un levier fiscal sous-exploité

Autrefois perçus comme complexes, les dispositifs de monétisation des logements des seniors s'imposent aujourd'hui dans de nombreux schémas d'optimisation patrimoniale. Au cœur des dispositifs de monétisation, se trouvent le très populaire viager, mais aussi la vente en nue-propriété. L'opération consiste à scinder la pleine propriété d'un logement en deux : d'une part, la nue-propriété (la possession des murs) et de l'autre, l'usufruit ou le droit d'usage (le droit d'utiliser le bien). Ce mécanisme permet d'obtenir des liquidités importantes tout en conservant l'usage de son logement.

La vente en viager ou en nue-propriété permet ainsi de mobiliser une partie de la valeur de son bien tout en continuant à l'occuper. Le capital perçu lors de la vente peut ensuite être transmis sous forme de donations, bénéficiant d'une fiscalité de droit commun avantageuse : jusqu'à 100 000 euros par enfant et par parent tous les 15 ans, auxquels s'ajoutent 31 865 euros supplémentaires pour les dons d'argent effectués avant 80 ans.

Contrairement à une succession, souvent tardive, cette approche permet de transmettre au moment où les enfants en ont réellement besoin : acquisition d'un logement, création d'entreprise ou soutien face à une difficulté financière.

Par ailleurs, la loi de finances 2025 (art 71, codifié à l'article 790 A bis du CGI) permet aux familles de soutenir financièrement leurs proches (enfant, petits-enfants, arrière-petits-enfants voire neveu/petit neveu ou nièce/petite nièce en absence de descendance d'un oncle ou d'une tante) dans l'acquisition d'un logement neuf destiné à leur résidence principale (ou à celle d'un locataire) ou la réalisation de travaux de rénovation énergétique. Dans ce cas, les dons sont exonérés à hauteur de 100 000 euros par un même donateur à un même donataire et de 300 000 euros par donataire. Cette exonération se cumule avec les abattements de droits communs. Attention, la disposition est temporaire (du 15 février 2025 au 31 décembre 2026) et le donateur doit être âgé de moins de 80 ans.

Une tendance en forte progression ces dernières années

Depuis 2020, les opérations de monétisation immobilière ont progressé de 20 % en France. En 2024, plus de 6 000 opérations ont été réalisées, pour un montant global supérieur à 1,1 milliard d'euros redistribués aux vendeurs. L'âge moyen des cédants est désormais de 74,4 ans et 21 % d'entre eux déclarent avoir choisi de monétiser leur logement pour aider financièrement leurs enfants*. La transmission patrimoniale se fait ainsi plus tôt, dans une logique d'entraide intergénérationnelle.

Des situations concrètes et humaines

Plusieurs exemples illustrent la portée de ces choix :

En mai 2022, un couple a vendu la nue-propriété de leur appartement, d'une valeur de plus de 3 millions d'euros, pour anticiper leur succession et soutenir leurs quatre enfants : chacun a pu recevoir

Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com

200 000 euros et acquérir son premier logement, tandis que les parents ont continué à vivre chez eux. Le reste du bouquet perçu à quant à lui été placé.

Michèle, 79 ans et veuve, a quant à elle opté pour la vente de son bien en viager en avril 2025 : elle a ainsi pu soutenir sa petite-fille dans l'achat d'un bien immobilier en lui faisant une donation du bouquet perçu, soit 80 000 euros tout en améliorant son confort quotidien grâce à la rente mensuelle de 262 euros.

« En 2025, la transmission de patrimoine ne se limite plus à l'héritage futur. C'est un acte d'entraide concret et réfléchi entre générations. Les solutions de monétisation immobilière et en particulier le viager et la nue-propriété permettent d'aider ses proches aujourd'hui, tout en préservant sa liberté et son indépendance financière », souligne Stanley Nahon, directeur associé de Renée Costes.

Sources : Notaires, PSL Paris Dauphine, Renée Costes.

À propos de Renée Costes

Puisant ses origines en 1921 à Saint-Chely d'Aubrac en Aveyron, Renée Costes est le numéro 1 français des solutions de monétisation immobilière : viager, nue-propriété, cession-bail-à-vie, vente à terme, prêt viager hypothécaire et cohabitation intergénérationnelle. Repris et dirigé par Stanley Nahon et Igal Natan depuis 2013, le groupe Renée Costes compte aujourd'hui 230 experts salariés.

Son activité est répartie autour de 3 pôles :

- **Transactions viager, nue-propriété, cession-bail-à-vie** : 2.000 opérations par an pour un volume d'affaires de 600 millions €.
- **Investissement & asset management** : 800 millions € d'actifs gérés et conseillés pour le compte d'investisseurs institutionnels, family offices et private banking.
- **Gestion et Services** : 20.000 contrats en gestion, offre B2B2C et plateforme tiers digitalisée.

Renée Costes invente et diffuse des solutions permettant de monétiser de manière simple et sécurisée en capital et/ou en rente viagère, l'épargne immobilière des retraités.

Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com