

À qui profite vraiment la transmission en nue-propriété ?

Publié le : 10/09/2026

Auteur : Florent Belon

La transmission en nue-propriété figure parmi les outils les plus anciens du droit civil français, et pourtant elle reste souvent réduite à sa seule dimension fiscale.

Présentée comme un levier d'optimisation, elle répond en réalité à des situations patrimoniales précises, où elle apporte un équilibre que d'autres dispositifs ne permettent pas d'atteindre. Comprendre à qui elle profite réellement suppose de dépasser le mécanisme pour s'intéresser aux besoins qu'il satisfait.

Le principe d'une transmission qui dissocie la propriété et les revenus

Le démembrement de propriété sépare deux droits habituellement réunis : l'usufruit, qui donne accès aux revenus d'un bien, et la nue-propriété, qui en constitue la valeur patrimoniale sans en procurer l'usage immédiat.

En transmettant la nue-propriété tout en conservant l'usufruit, le donateur continue de percevoir les revenus du bien tandis que la valeur fiscale transmise se trouve réduite, selon un barème calculé sur son âge.

Cette valeur diminue à mesure que le donateur avance en âge, ce qui explique pourquoi le moment choisi pour engager cette transmission influence directement son efficacité, comme le montre notre analyse sur le moment opportun pour commencer

sa transmission de patrimoine.

Au décès de l'usufruitier ou à l'échéance prévue, la pleine propriété se reconstitue automatiquement entre les mains du nu-propriétaire, sans imposition supplémentaire. Cette reconstitution silencieuse, qui ne déclenche ni formalité ni fiscalité complémentaire, constitue l'un des attraits les moins connus du mécanisme.

Les situations patrimoniales où cette dissociation prend tout son sens

Cette mécanique répond à une préoccupation commune, quelle que soit la nature du patrimoine concerné, celle de transmettre de la valeur sans renoncer aux revenus qu'elle procure.

Un patrimoine qui génère des revenus réguliers, qu'il s'agisse de loyers, de dividendes ou de produits financiers, place son détenteur devant un choix structurant entre conserver l'usage complet du bien ou entamer sa transmission.

La nue-propriété permet de concilier les deux. Elle engage la transmission dès aujourd'hui tout en préservant le niveau de vie du donateur, ce qui la distingue d'une donation en pleine propriété, où le donateur se prive immédiatement et intégralement de l'usage du bien.

Elle convient également à ceux qui souhaitent organiser le rythme de leur transmission plutôt que de la laisser se dérouler intégralement au moment du décès.

Répartir le passage de propriété sur plusieurs années permet d'en atténuer la charge fiscale, grâce au renouvellement des abattements, mais aussi la charge familiale, en donnant à chacun le temps de s'approprier progressivement son rôle de propriétaire.

Trois illustrations de cette logique dans des patrimoines différents

Le propriétaire d'un bien locatif qui souhaite conserver ses revenus

Un propriétaire d'un bien immobilier locatif, encore en activité ou récemment retraité, retrouve dans la nue-propiété un moyen de transmettre la valeur du bien à ses enfants tout en continuant de percevoir les loyers qui complètent ses revenus.

Cette situation concerne aussi bien un investissement locatif isolé qu'un patrimoine immobilier constitué au fil d'une carrière. Le donateur conserve la maîtrise du bien, décide des travaux à engager et perçoit les revenus locatifs jusqu'à son décès, tandis que ses enfants deviennent d'ores et déjà propriétaires d'une valeur qui continuera de se revaloriser en leur faveur.

Le dirigeant propriétaire de son outil professionnel

Un dirigeant d'entreprise propriétaire des locaux professionnels dans lesquels son activité opère se trouve face à un enjeu différent : sortir cet actif de son patrimoine personnel taxable, sans perturber l'exploitation ni la relation entre la société et son immeuble.

La nue-propiété lui permet de transmettre les murs à ses héritiers tout en conservant l'usufruit. La société reste locataire dans les mêmes conditions qu'auparavant, ce qui préserve la continuité de l'activité pendant toute la durée du montage.

Ce cas de figure prend une dimension particulière lorsque tous les enfants ne sont pas engagés dans l'entreprise. La nue-propiété de l'immeuble peut alors être répartie entre eux à parts égales, indépendamment de leur implication professionnelle, ce qui dissocie clairement le patrimoine immobilier familial de la gouvernance de l'entreprise elle-même.

Le grand-parent ou le parent engagé dans une transmission progressive

Un grand-parent ou un parent engagé dans une transmission progressive, en particulier au sein d'une famille recomposée où plusieurs générations d'enfants doivent être traitées avec équité, utilise la nue-propiété pour répartir son patrimoine sur la durée.

Ce rythme choisi limite les tensions où l'absence d'anticipation conduit souvent à des situations d'indivision difficiles à dénouer entre enfants issus d'unions différentes.

En organisant la transmission de son vivant, le donateur peut ajuster la répartition entre ses enfants selon des critères qu'il maîtrise, plutôt que de laisser les règles de la dévolution successorale s'appliquer par défaut au moment de son décès.



Ce que la nue-propiété exige pour rester un levier efficace

L'efficacité de la nue-propiété repose sur des conditions qui méritent d'être examinées avec la même rigueur que ses avantages fiscaux, car un montage mal préparé peut se retourner contre les objectifs qu'il devait servir.

La cohabitation entre usufruitier et nu-propiétaire constitue le premier point de vigilance. Elle suppose un accord constant sur la gestion du bien, notamment lorsque des travaux ou une vente sont envisagés, puisque l'immeuble démembré ne peut être cédé qu'avec le consentement des deux parties. Cette exigence, qui reste théorique

tant que les relations familiales sont sereines, devient concrète dès qu'un désaccord survient : un usufruitier qui refuse d'engager des travaux de rénovation nécessaires, un nu-propiétaire pressé de vendre pour financer un projet, ou simplement une divergence de vision sur l'avenir du bien suffisent à figer la situation.

Le facteur temps agit dans les deux sens et mérite une attention particulière au moment de la décision. Une donation engagée tôt profite pleinement du barème fiscal lié à l'âge, mais elle engage aussi le donateur sur une durée longue, pendant laquelle sa situation personnelle, familiale ou patrimoniale peut évoluer sans qu'il soit toujours possible de revenir sur la donation initiale. À l'inverse, une donation réalisée tardivement voit la valeur de la nue-propiété se rapprocher de celle du bien en pleine propriété, ce qui réduit d'autant l'avantage fiscal recherché et peut rendre le montage moins pertinent qu'une donation classique.

La rigidité du montage, enfin, constitue une contrepartie de son efficacité fiscale. Une fois la donation réalisée, le donateur ne peut plus disposer librement de la valeur transmise, ce qui suppose d'avoir anticipé ses besoins de liquidités sur le long terme avant de s'engager. Cette rigidité se double d'une complexité supplémentaire lorsque la situation des nus-propiétaires évolue elle-même, par exemple en cas de divorce ou de décès prématuré d'un enfant devenu nu-propiétaire, la nue-propiété entrant alors dans son propre patrimoine et suivant des règles de dévolution qui échappent au contrôle du donateur initial.

Comment évaluer si la transmission en nue-propiété correspond à votre situation

Trois critères permettent de mesurer la pertinence de ce montage pour une situation donnée, et leur analyse croisée demande une lecture fine du patrimoine plutôt qu'une application mécanique de règles générales.

La dépendance réelle du donateur aux revenus du bien concerné constitue le premier critère. Elle englobe la place que ce revenu occupe dans l'équilibre global du train de vie, une fois les autres sources de revenus prises en compte, qu'il s'agisse d'une pension de retraite, de revenus financiers ou d'autres actifs locatifs. Un bien qui représente une part marginale des revenus se prête plus naturellement à une

transmission en nue-propriété qu'un bien dont dépend l'essentiel du niveau de vie, car la marge de manœuvre du donateur reste alors intacte quelle que soit l'évolution de sa situation personnelle dans les années suivant la donation.

La composition familiale et le degré d'entente entre les futurs nu-propriétaires forment le deuxième critère, souvent sous-estimé au moment de la décision. Une fratrie qui partage une vision commune de la gestion du bien absorbe naturellement les contraintes de l'indivision entre nus-propriétaires, tandis qu'une mésentente latente ou une différence de situation entre enfants, l'un impliqué dans l'entreprise familiale et l'autre non, l'un ayant besoin de liquidités et l'autre non, peut transformer la nue-propriété partagée en source de blocage lorsqu'une décision de vente ou de travaux doit être prise à l'unanimité. Dans ces configurations, l'interposition d'une société civile permet souvent de fluidifier la gestion, en confiant la gérance à un membre désigné plutôt qu'en soumettant chaque décision à l'accord de tous les nus-propriétaires.

L'horizon de temps envisagé pour la transmission constitue le troisième critère, et il agit directement sur l'ampleur de l'avantage obtenu. Plus la donation intervient tôt, plus la valeur de la nue-propriété est faible au regard du barème fiscal lié à l'âge, ce qui réduit d'autant les droits de donation à acquitter. Cet horizon doit également s'apprécier à l'aune de la durée pendant laquelle le donateur souhaite conserver l'usage du bien, certains privilégiant un démembrement viager quand d'autres préfèrent un démembrement temporaire, limité à une durée fixée à l'avance, pour retrouver la pleine propriété avant l'échéance de leur propre transmission.

Ces critères s'articulent rarement de façon isolée. La nue-propriété s'intègre le plus souvent dans une stratégie de transmission plus large, aux côtés d'autres leviers comme la donation-partage ou l'assurance-vie, ainsi que le détaille notre article sur la construction d'une stratégie de transmission adaptée à chacun de ses enfants.

Olifan Group accompagne les familles et les dirigeants dans cette analyse, en confrontant chaque situation patrimoniale aux montages disponibles pour identifier celui qui répond le plus justement à leurs objectifs.