

Les intentions de vente de biens immobiliers en Suisse augmentent

Des données récentes montrent que : Les intentions de vente de biens immobiliers en Suisse enregistrent une hausse. C'est en Suisse alémanique et dans les zones urbaines que la volonté de vendre des biens immobiliers augmente de manière significative. En Suisse romande, ce sont surtout les agglomérations qui enregistrent une augmentation des intentions de vente à court terme.

Analyse des intentions de vente

En Suisse alémanique, 5% des personnes interrogées prévoient de vendre leur bien dans les trois prochaines années, tandis que 16% envisagent de le vendre dans les quatre à huit prochaines années. En Suisse romande, ces chiffres sont respectivement de 9% et 12%. Cette évolution montre que de plus en plus de propriétaires envisagent de vendre leur bien immobilier, et ce pour de bonnes raisons.

Raisons de la vente prévue d'un bien immobilier

Les principales raisons pour lesquelles les propriétaires envisagent de vendre leur bien immobilier sont les suivantes :

- **Taille excessive du logement:** 25% des personnes interrogées estiment que leur logement est trop grand.
- **Réaliser une plus-value:** 17% souhaitent profiter de l'augmentation de la performance.
- **Changement de situation:** 21% prévoient de vendre parce que leurs enfants ont quitté le domicile familial.
- **Charge financière:** 18% se voient contraints de vendre en raison de l'augmentation des coûts.

Ces raisons illustrent le fait que de nombreux propriétaires souhaitent saisir l'opportunité de vendre leur bien à un prix attractif tout en améliorant leurs conditions de vie.



Avantages de la vente d'un bien immobilier sur le marché actuel

Le marché immobilier actuel offre des conditions avantageuses pour la vente de maisons individuelles et d'appartements. Voici les principales raisons pour lesquelles le moment est peut-être venu de vendre :

- **Réaliser une plus-value :** De nombreux propriétaires ont vu la valeur de leur bien immobilier augmenter considérablement au cours des dernières années. Le marché actuel offre la possibilité de transformer cette plus-value en argent liquide.
- **Flexibilité financière :** la vente d'un bien immobilier peut libérer d'importantes ressources financières qui peuvent être utilisées pour d'autres investissements, pour rembourser des dettes ou pour améliorer la qualité de vie.
- **Réduction des charges financières :** La propriété d'un bien immobilier peut devenir un fardeau, notamment en raison de l'augmentation des taux d'intérêt hypothécaires et des frais d'entretien. Une vente peut aider à réduire ces obligations financières et à créer une situation financière plus stable.
- **Réorientation stratégique :** une vente immobilière offre l'opportunité de se réorienter stratégiquement, que ce soit par l'acquisition d'un bien immobilier plus petit, un nouvel investissement ou un déménagement dans une autre région.

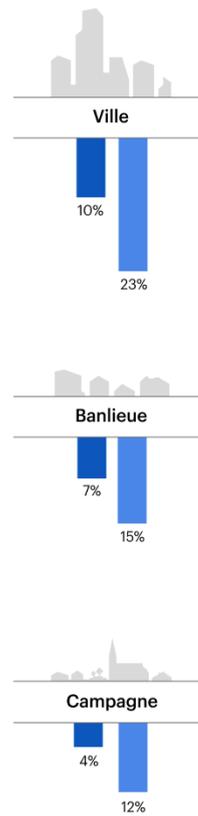
La stagnation de la demande requiert une expertise immobilière

Bien que la demande de biens immobiliers reste généralement élevée, les données de l'étude Rêves d'habitat 2024 montrent que les intentions d'achat concrètes ont légèrement diminué. Cela pourrait s'expliquer par la hausse des taux d'intérêt et les perspectives économiques incertaines. Dans ce contexte, il est d'autant plus important pour les vendeurs de positionner leurs biens de manière optimale et d'organiser le processus de vente de manière professionnelle.

C'est là que l'expertise des agents immobiliers entre en jeu. Une analyse approfondie du marché, une bonne stratégie de prix et un marketing ciblé sont essentiels pour trouver les acheteurs adéquats et obtenir le meilleur prix possible dans un marché stagnant. Des experts immobiliers disposant d'une connaissance approfondie du marché et d'un solide réseau peuvent faire la différence entre une vente rapide et un processus long.

Conclusion : optimiser les opportunités de vente

Les développements actuels sur le marché immobilier suisse ouvrent des opportunités intéressantes pour la vente de biens immobiliers. Malgré une légère baisse des intentions d'achat, le marché reste prometteur et l'expertise professionnelle est essentielle pour réussir la vente. Avec le bon positionnement et le soutien d'experts immobiliers, il est possible d'obtenir des résultats optimaux afin de réaliser des objectifs financiers et stratégiques.



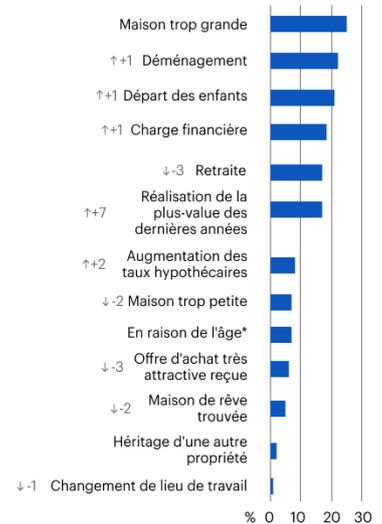
Prévoyez-vous de vendre votre bien immobilier résidentiel dans les prochaines années ?

- Oui, dans les 3 ans
- Oui, dans les 4 à 8 ans

Quelles sont les raisons pour lesquelles vous envisagez de vendre votre bien immobilier résidentiel ?

↕ Changement de classement par rapport à l'année précédente

*nouveau critère



Réserver une consultation gratuite maintenant



Expertise en immobilier. Simple, sans engagement et gratuit.

Scanner le code ou consulter la page : qr.properti.ch/conseil20

Connaissez-vous la valeur marchande de votre bien ?



Calculez maintenant gratuitement la valeur de marché de votre bien immobilier.

Scanner le code ou consulter la page : qr.properti.ch/calculateurdevalueur7