

Acheter et vendre des biens immobiliers : Une comparaison entre les générations

Alors que la demande continue de dépasser l'offre de biens immobiliers, les besoins des propriétaires et des résidents de différentes générations évoluent simultanément. Des baby-boomers axés sur la sécurité aux millennials exigeants et aux Gen Z flexibles, en passant par la génération X à l'esprit stratégique, chaque groupe d'âge suit ses propres priorités et apporte des attentes spécifiques. Ces évolutions posent de nouveaux défis au marché immobilier, mais offrent également des opportunités.

Les baby-boomers (1946-1964) : sécurité et qualité de vie en ligne de mire

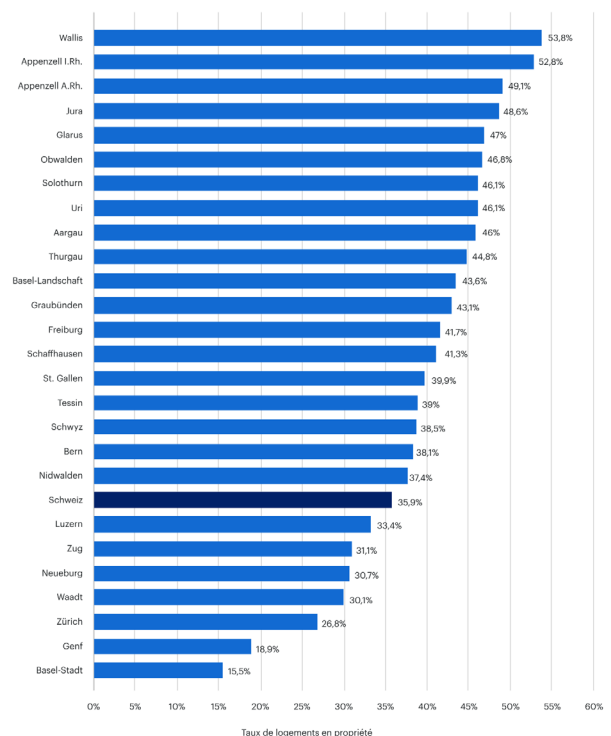
Les boomers sont fortement influencés par l'expérience de leurs parents de la génération dite silencieuse, qui ont vécu la Seconde Guerre mondiale. Cela a engendré chez cette génération un besoin prononcé de sécurité et de stabilité dans la vie. Ils sont propriétaires d'une grande partie de leur logement - souvent acquis et entretenu pendant des décennies. Selon une étude de l'OFL, le taux de propriété du logement est supérieur à 40%. Surtout dans les régions rurales, où les grands terrains et les maisons individuelles dominent. Avec l'âge, les besoins changent : une situation plus centrale, moins d'entretien jusqu'à l'accessibilité passent au premier plan.

Les baby-boomers sont aujourd'hui confrontés à la question de savoir comment utiliser judicieusement leur bien immobilier à l'avenir ou comment aménager leur propriété. La vente et la réduction à un logement adapté à l'âge sont souvent une solution qui offre une qualité de vie et une flexibilité financière. Alternativement, la location de leur propriété permet d'obtenir un revenu passif et de conserver le bien pour les descendants. Mais dans de nombreux cas, les propriétaires s'accrochent à leur bien immobilier, souvent pour des raisons émotionnelles, mais aussi par manque de substitut.

Marché Opportunités et défis : La libération de surfaces d'habitation plus grandes facilite l'accès des jeunes familles à un logement adapté. Parallèlement, les formes de logement adaptées aux seniors sont plus nombreuses. Dans ce contexte, les communautés partagées gagnent en popularité en tant que concepts de logement innovants.



Taux de logements en propriété dans le canton de Schwyz, par canton, en 2022



! La maison à la retraite : que faire de la maison bien-aimée ? de votre bien immobilier ?

Le logement représente pour beaucoup un investissement central dans leur vie et est plus qu'une simple maison ou un appartement. Faut-il vendre le bien immobilier, le louer ou continuer à l'habiter ? Pour en savoir plus, consultez le blog

Génération X (1965-1980) : stabilité et investissements stratégiques

En tant que jeunes adultes, la génération X a vécu les effets de la crise financière, ce qui lui a donné une forte conscience des incertitudes du marché et a fait de la sécurité une priorité centrale pour elle. En même temps, elle se caractérise par l'accent qu'elle met sur l'individualité et par le fait qu'elle se démarque délibérément des parcours de vie de ses parents. Grâce à sa manière stratégique de penser et d'agir, cette génération a profité des taux d'intérêt avantageux des dernières décennies pour investir dans l'immobilier, que ce soit pour son propre logement ou pour un placement financier. Les logements situés au centre et offrant un accès facile aux lieux de travail et aux possibilités de loisirs restent ainsi très demandés.

Les personnes qui possèdent déjà un logement utilisent leurs ressources financières pour investir dans d'autres biens. Ces investissements visent souvent des régions où les prix de l'immobilier sont abordables et où des plus-values à long terme semblent possibles.

Les défis du marché : Les prix élevés de l'immobilier dans les villes et les agglomérations restent un obstacle insurmontable pour de nombreux acheteurs Gen-X, ce qui entraîne un exode accru vers la périphérie. Or, l'infrastructure n'y suit souvent pas le rythme de l'augmentation de la demande. Parallèlement, de nombreux propriétaires sont confrontés au défi d'améliorer la situation fiscale et financière de leurs biens immobiliers, notamment en ce qui concerne les droits de succession et l'impôt sur la fortune

Millennials (1981-1996) : épanouissement personnel et espaces de vie urbains

Les millennials apportent une perspective très particulière sur l'immobilier. Marqués par le monde numérique, leur façon de penser et de travailler diffère fondamentalement de celle des générations précédentes. L'épanouissement personnel, les loisirs et le bien-être personnel sont au premier plan pour eux - des priorités qui se reflètent également dans leurs exigences en matière de logement. Ils privilégient les bâtiments à haute efficacité énergétique, les technologies de maison intelligente et les matériaux de construction durables. Mais la rareté de l'offre et les obstacles élevés à l'entrée compliquent considérablement l'achat immobilier, ce qui crée souvent un

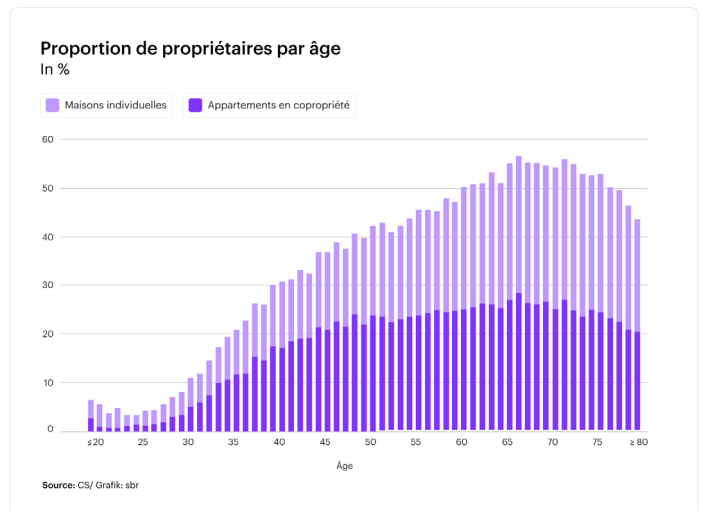
grand écart entre les exigences et les possibilités.

Les formes de logement telles que le shared living sont de plus en plus importantes pour les Millennials, car elles offrent à la fois flexibilité et communauté et sont financièrement accessibles. Nombreux sont ceux de cette génération qui préfèrent investir dans des expériences personnelles comme les voyages ou la formation continue plutôt que de s'engager à long terme dans un crédit immobilier.

Les défis du marché : La génération des Millennials est confrontée à des obstacles considérables pour accéder à la propriété. Alors qu'un salaire moyen était souvent suffisant dans le passé, il est loin de l'être aujourd'hui. Des solutions à long terme sont nécessaires, à la fois pour offrir des possibilités d'investissement alternatives et pour encourager la création de logements adaptés afin de faciliter l'accès à la propriété.

La génération Z (1997-2012) : Natifs du numérique et flexibilité urbaine

La génération Z, qui a grandi avec la technologie numérique, attache une grande importance aux solutions rapides et simples - des solutions en un clic. Leur quotidien est marqué par la mobilité, la flexibilité et un style de vie axé sur la technologie. Bien que la plupart des Gen Z soient encore en formation ou à l'université, des tendances claires se dessinent dans leur rapport au logement. La durabilité, les emplacements centraux et les technologies modernes telles que la maison intelligente jouent un rôle central dans leur conception du logement. La propriété à long terme n'est pas encore à l'ordre du jour pour la majorité de cette génération, mais les modèles de location avec des conditions flexibles et des formes d'habitat innovantes comme le co-living sont attrayants.



Défis et opportunités : la génération Z est tiraillée entre des attentes élevées en matière de logement, des possibilités financières et une offre limitée. Tant que l'offre immobilière est inférieure à la demande, elle doit s'adapter aux réalités du marché.

Si la situation du marché devait changer, les fournisseurs seraient confrontés au défi de réorienter leurs offres vers les exigences de cette génération. Une planification prévoyante et des concepts immobiliers orientés vers l'avenir offrent des opportunités, tant pour aujourd'hui que pour demain.

Conclusion : les besoins individuels des générations

En 2022, le taux de logements en propriété en Suisse était d'environ 37%, ce qui reste faible en comparaison internationale. Les générations sont confrontées au défi de trouver un équilibre entre leurs multiples besoins, leurs priorités individuelles et les conditions actuelles du marché.

Les coûts élevés d'accès à l'immobilier continuent de représenter un obstacle important, car ils sont aujourd'hui nettement plus élevés que par le passé. Parallèlement, l'augmentation des coûts de location rend les formes de logement alternatives telles que le shared ou le co-living encore plus attrayantes, en particulier pour les jeunes générations.

Les stratégies immobilières durables doivent à la fois relever les défis de la rareté de l'offre et des coûts d'entrée élevés, et créer une offre de marché qui s'adapte aux priorités changeantes des générations. Les progrès technologiques et les approches durables offrent à cet égard la possibilité non seulement de répondre aux exigences actuelles, mais aussi de rendre le marché immobilier plus résilient et plus équitable à long terme.

Réserver une consultation gratuite maintenant



Expertise en immobilier. Simple, sans engagement et gratuit.

Scanner le code ou consulter la page :
qr.properti.ch/conseil13

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/calcul1