

Boomers, X, Y et Z : les transactions immobilières des générations

Avec l'évolution des besoins des différentes générations, il s'agit de repenser les transactions immobilières de manière intergénérationnelle. L'écosystème avec une approche à 360 degrés joue un rôle crucial, mais aussi la compréhension des besoins, couplée à l'économie de marché actuelle.

En Suisse, la demande de biens immobiliers continue de dépasser l'offre. Malgré la libération de 420 000 logements en Suisse d'ici 2045, il n'est pas certain que les jeunes générations puissent et veuillent se le permettre. La pandémie, la crise climatique et la recherche d'un sens à la vie ont modifié les besoins des jeunes générations. Les biens immobiliers écologiques et «intelligents» sont plus importants que les grandes maisons, et l'économie de partage et la mobilité sont pour beaucoup la nouvelle normalité. Le financement vient compliquer la situation ; selon une étude de Swisslife, l'acheteur moyen d'un bien immobilier en Suisse a 48 ans, soit 17 ans de plus que la moyenne européenne.

La génération de la propriété : les baby-boomers entre décadence et sécurité

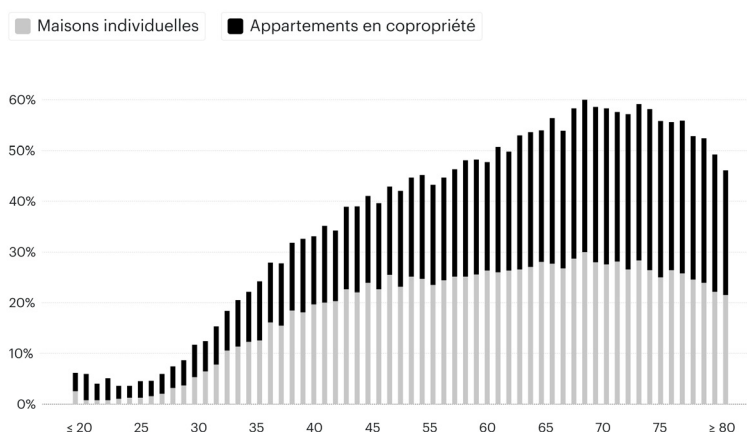
Baby-Boomer (1946 - 1964) recherchent la sécurité et la stabilité en raison de l'expérience de guerre de leurs parents, la Silent Generation. Ils considèrent l'immobilier comme un signe de réussite. Leurs besoins évoluent avec l'âge. Une étude prévoit que 420.000 résidences principales seront libérées par cette génération d'ici 2045. Ils cultivent une profonde compréhension du marché immobilier et s'informent de manière exhaustive. Les baby-boomers attachent de l'importance à une communication ouverte, à des services transparents et attendent des conseils sur tous les aspects de l'achat, de la vente ou de l'entretien d'un bien immobilier.

La Gen X : Les individualistes entre boomers et millennials

La Gen X (1965 - 1979) s'est engagée dans une voie d'individualisation et de différenciation en se démarquant de ses parents. En tant que jeunes adultes, ils ont vécu la crise financière et connaissent la volatilité du marché, raison



Proportion de propriétaires par âge, en



Source : Office fédéral de la statistique ; CS ; 2019

pour laquelle la sécurité est particulièrement importante pour eux. Tout comme les boomers, les Gen X apprécient de posséder leur propre maison et préfèrent les biens immobiliers au design contemporain et fonctionnel, ainsi qu'un accès optimal aux voies de communication et aux infrastructures publiques. Une technique de construction moderne et efficace sur le plan énergétique, avec des fonctions intel-

ligentes, prend de plus en plus d'importance. La Gen X est sceptique à l'égard des agences immobilières ou des conseillers, tente souvent sa chance elle-même et n'en tire généralement les leçons qu'une fois que le préjudice financier dû à une manipulation non professionnelle est déjà comptabilisé.

Millennials : bouleversement et Réalisation de soi

Millennials (1980 - 1995) ont des normes et des besoins immobiliers spécifiques. En tant que natifs numériques, ils pensent, apprennent et travaillent différemment des générations qui les ont précédés. Ils accordent une grande importance à l'épanouissement personnel, aux loisirs et au bonheur personnel. La Haute école de Lucerne confirme que les exigences des Millennials vont fortement influencer l'avenir du marché du logement. L'accent est mis sur la flexibilité,

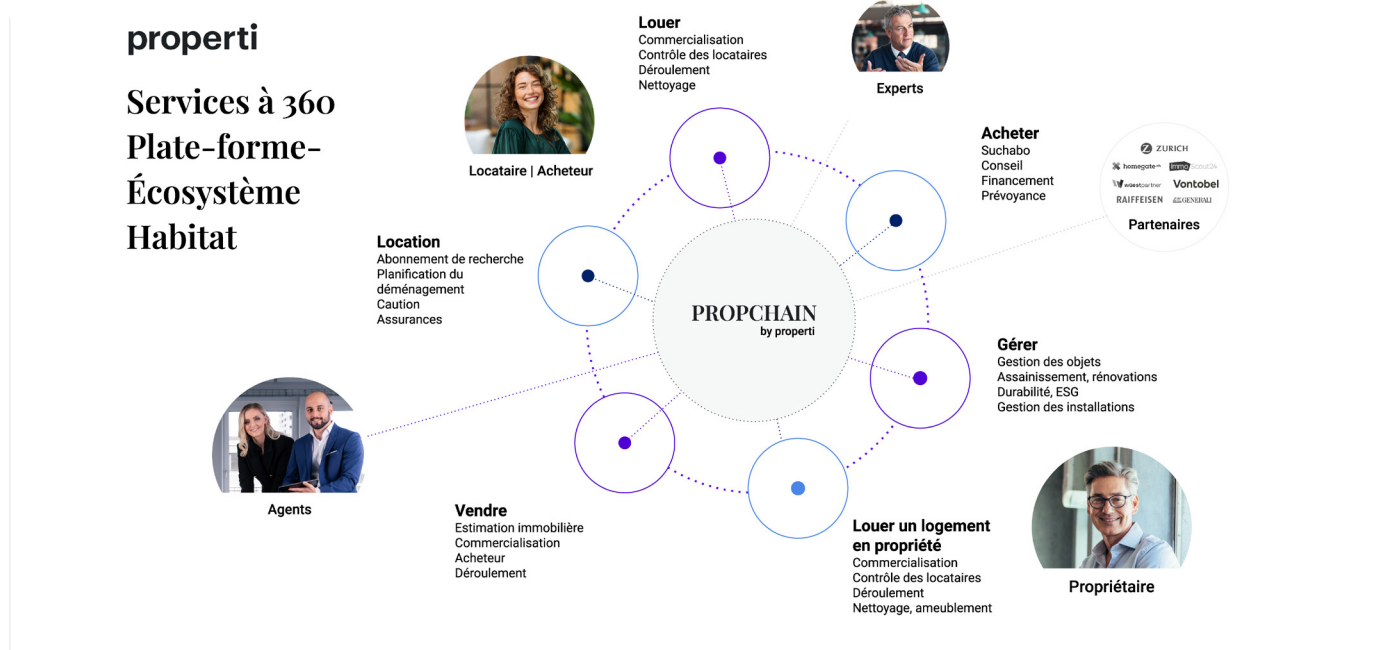
la communauté, les formes alternatives d'habitat et la durabilité. En raison de leur situation financière, de nombreux Millennials optent pour des options de vie partagée, comme les colocations ou les espaces de co-living. Ils préfèrent l'habitat urbain en raison des possibilités culturelles et sociales, de la proximité du travail, des transports publics et des possibilités de loisirs. Cette génération cherche à entrer en contact avec des conseillers afin de se protéger contre les dommages financiers. Les services numériques, la durabilité et les valeurs d'entreprise des prestataires sont importants pour eux.

Gen Z : Les espaces de vie d'une jeune génération

La Gen Z (1996 - 2010) préfère les solutions de logement intelligentes. Bien que de nombreux Gen Zers n'envisagent pas encore d'acheter un bien immobilier, il existe un besoin d'alternatives à la propriété traditionnelle. Des études montrent le scepticisme de la jeune génération vis-à-vis de l'acquisition d'un bien immobilier. Seuls 25"% d'entre eux pensent pouvoir s'offrir un bien immobilier plus tard. La hausse des taux d'intérêt et l'inflation influencent cette tendance. Les formes alternatives d'habitat telles que le co-living et les micro-appartements sont une alternative. Le souhait de créer un réseau et une communauté est tout aussi important que la proximité du centre.

Transactions immobilières à 360 degrés

Les entreprises immobilières doivent s'adapter. Pour garantir le succès des transactions immobilières, un service à 360 degrés et des conseils sur mesure fournis par des expertes sont essentiels. Dans ce contexte, les outils numériques jouent un rôle. Les plateformes jouent un rôle décisif. Comme par exemple la PROPCHAIN. En savoir plus sur www.properti.ch/fr



S'abonner à la lettre d'information



Ne plus recevoir d'insights sur le thème Immobilier !

Scanner le code ou consulter la page : qr.properti.ch/newsletter8

Expertise immobilière



Obtenir un conseil gratuit
Réserver un entretien de conseil

Scanner le code ou consulter la page : qr.properti.ch/conseil7