helvetia alaCasa.ch Experten für Wohneigentum MONEY PARK

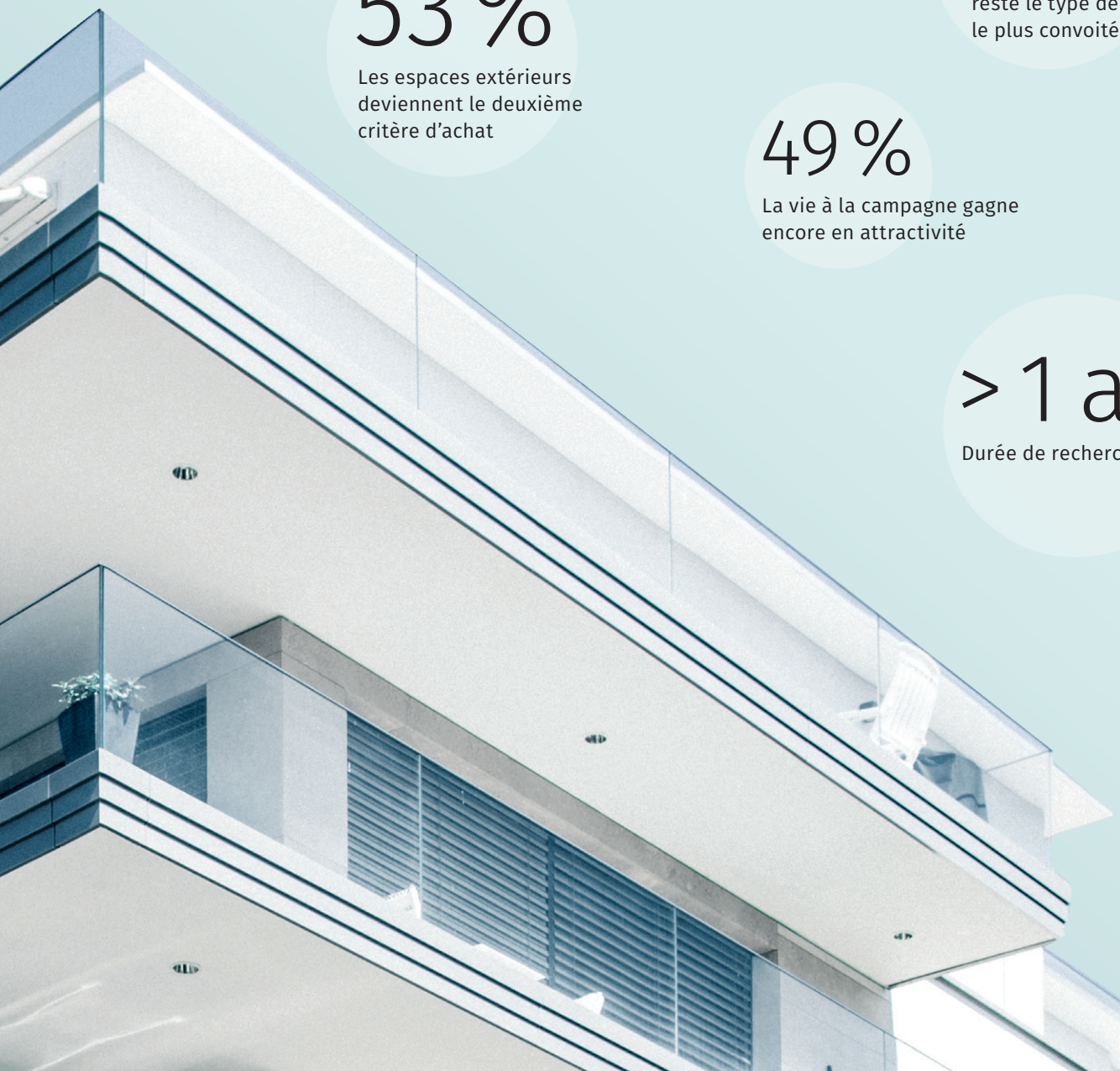
Etude sur le logement idéal 2021

N°1
La maison individuelle reste le type de logement le plus convoité

53 %
Les espaces extérieurs deviennent le deuxième critère d'achat

49 %
La vie à la campagne gagne encore en attractivité

> 1 an
Durée de recherche du bien idéal



Données méthodologiques et démographiques

Méthode de sondage: sondage en ligne représentatif (janvier 2021)
Taille de l'échantillon: n = 1'002 personnes interrogées

Portrait des participant-e-s
43,1 % de propriétaires
56,9 % de locataires

Groupes d'âge
25–30 ans: 14,2 %
31–40 ans: 24,8 %
41–50 ans: 25,4 %
51–60 ans: 25,6 %
61–65 ans: 10,0 %

Hommes: 50,0 %
Femmes: 50,0 %
Avec enfants: oui 32,8 % – non 67,2 %

Suisse alémanique: 75,0 %
Suisse romande: 25,0 %

MONEY PARK

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum

helvetia

Chères lectrices, chers lecteurs,

Depuis de nombreuses années, l'étude indépendante sur le logement idéal de MoneyPark, alaCasa et Helvetia livre des informations concrètes sur les rêves de la population suisse dans ce domaine. En 2021, elle montre que le coronavirus a un impact très net sur les souhaits en matière d'habitat.

Les restrictions de la vie sociale et le télétravail modifient les besoins immobiliers. Le logement devient encore plus important, et les espaces intérieurs comme extérieurs jouent un rôle nettement plus central. En un an, l'ensoleillement, le plan d'agencement, la vue et le standard d'aménagement ont clairement progressé en tant que facteurs déterminants. Et le souhait d'avoir un balcon, un espace détente au jardin ou une terrasse a fait un véritable bond en avant. Parmi les personnes qui peuvent exercer leur activité professionnelle de chez elles, une sur trois aimerait une pièce de plus pour y installer son bureau. Enfin, on observe encore un autre effet: le coronavirus renforce le désir d'achat et l'a même suscité chez 1% de la population. Voyager étant devenu difficile, on voit également progresser le souhait d'une résidence secondaire.

Avec ou sans coronavirus, la maison individuelle à la campagne reste le logement idéal des Suisses et des Suissesses. La proximité immédiate entre le domicile et le lieu de travail perd de son importance. Aujourd'hui, la moitié de la population (49%) privilégie un cadre de vie rural. Et la demande de maisons continue de croître, tandis que l'offre stagne. Les appartements en propriété profitent de cette évolution et gagnent en popularité. Dans l'ensemble, le souhait de propriété reste fort: deux locataires sur trois veulent acheter et ne plus louer leur logement, même si la recherche du bien idéal devient de plus en plus longue et pénible. Nous avons néanmoins une bonne nouvelle: le pouvoir d'achat n'est, de loin, pas toujours déterminant.

Il est particulièrement étonnant et réjouissant de constater que le degré de satisfaction à l'égard des conditions de logement actuelles reste très élevé malgré les restrictions des derniers mois liées à la pandémie. 90% des Suisses et Suissesses sont satisfait-e-s et 48% même très satisfait-e-s. Et comme auparavant, les propriétaires le sont davantage que les locataires, ce qui s'est accentué pendant la crise pandémique. De même que la satisfaction nettement plus grande des personnes habitant à la campagne: 58% des sondé-e-s cochent la case «très satisfait-e», contre seulement un tiers des citadin-e-s.

S'agit-il des prémices d'une nouvelle dynamique sur le marché de l'accession à la propriété? Un-e sondé-e sur deux souhaite acheter un bien (supplémentaire) et un-e sur six prévoit de vendre son logement. Plus le marché immobilier gagnera en transparence, avec davantage d'informations disponibles, et plus les transactions d'achat et de vente – synonyme de la réalisation des rêves de propriété – seront nombreuses.

Nous vous souhaitons une lecture instructive.

Stefan Heitmann
CEO et fondateur de MoneyPark

Roman Bolliger
CEO alaCasa.ch

Martin Tschopp
Chief Customer Officer
Helvetia Assurances Suisse

1 **Le coronavirus change la donne**

6 Les espaces extérieurs: un impératif
8 Principal souhait pour le télétravail: une pièce séparée
10 Le coronavirus renforce le désir d'achat

2 **La maison individuelle à la campagne est toujours plébiscitée**

12 La vie à la campagne attire de plus en plus
13 Les appartements en propriété gagnent du terrain
14 Malgré le confinement, la satisfaction quant aux conditions de logement reste élevée

3 **Le désir de propriété reste fort**

16 La moitié de la population voudrait acheter
17 Résidence secondaire: un refuge face aux restrictions de voyage?
18 Le coronavirus a peu modifié les habitudes d'épargne
19 La durée de recherche et le nombre de visites augmentent
20 Le pouvoir d'achat n'est, de loin, pas toujours déterminant

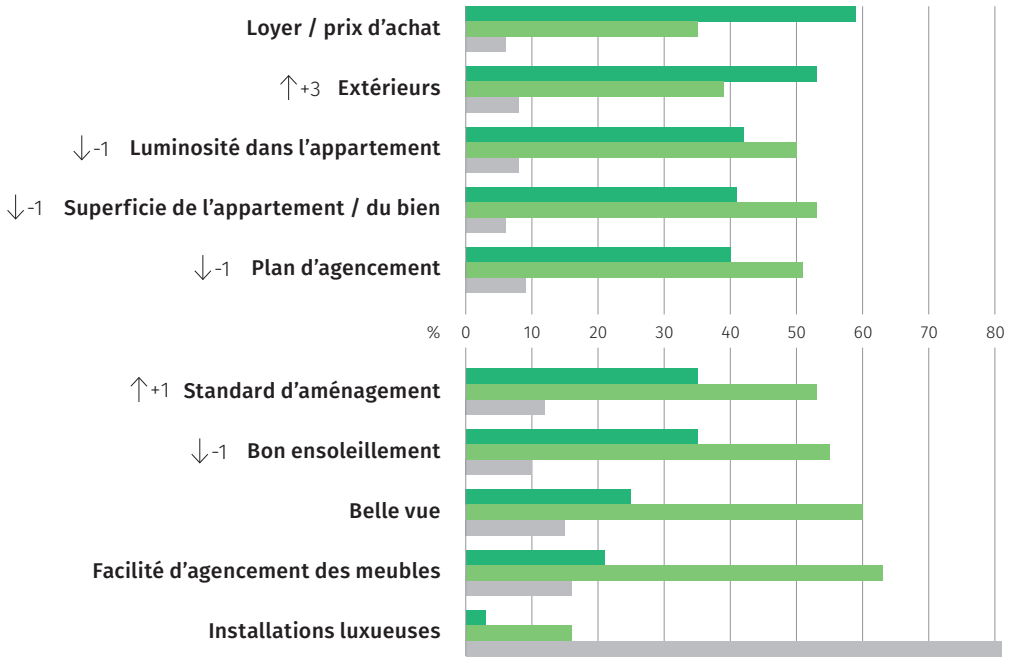
4 **Une nouvelle dynamique s'annonce sur le marché de l'accession à la propriété**

22 Nouvelle étape de vie, nouveau bien immobilier
23 Vente: la transparence est essentielle
24 Les estimations de la valeur de marché sont très demandées
25 La valeur locative doit être supprimée

Le coronavirus change la donne

1

Les espaces extérieurs: un impératif



Le logement gagne en importance …

Les restrictions de la vie sociale et le télétravail modifient les besoins immobiliers. Le logement en tant que refuge, et pour beaucoup désormais comme nouveau lieu de travail, suscite nettement plus d'attention qu'avant la pandémie.

Certes, l'aspect financier du prix d'achat ou du loyer reste le principal critère de choix d'un appartement ou d'une maison, en Suisse romande (64 %) plus encore qu'en Suisse alémanique (58 %), mais le poids accordé à tous les autres facteurs a nettement évolué par rapport à l'année précédente.

… et s'étend aux espaces extérieurs

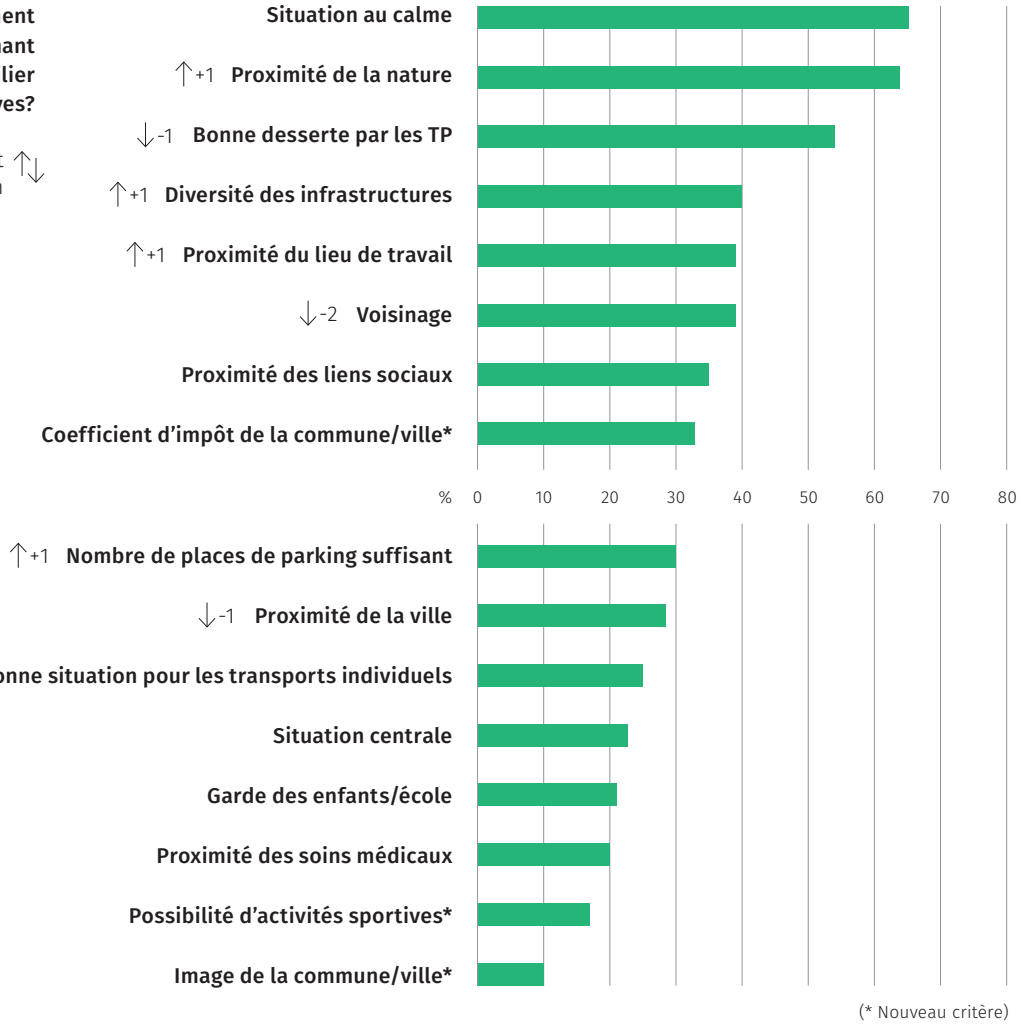
Le souhait d'espaces extérieurs tels que balcon, terrasse ou jardin a fait un véritable bond en avant: si ceux-ci n'étaient déterminants que pour un-e sondé-e sur trois (33 %) en 2020, ils le sont déjà pour une personne sur deux (53 %) en 2021. Dans l'ensemble, 92 % des personnes interrogées estimaient les extérieurs importants, contre seulement 85 % en 2020.

A l'intérieur aussi, les exigences augmentent

Les espaces intérieurs gagnent également en importance. Si la vue et le standard d'aménagement tant vanté dans les annonces étaient encore secondaires en 2020, la luminosité (42 %), le plan d'agencement (40 %) et la vue (25 %) sont aujourd'hui clairement déterminants. Le standard d'aménagement gagne en importance, pour les Romands (40 %) encore un peu plus que pour les Alémaniques (34 %). Le désir d'installations luxueuses progresse également légèrement (de 15 % à 19 %). En 2021, la superficie du bien contribue davantage à la décision en faveur d'un nouveau logement qu'avant la crise du coronavirus (passage de 37 % à 41 %).

Que jugez-vous particulièrement important concernant la situation du bien immobilier de vos rêves?

Evolution dans le classement sur un an ↑↓



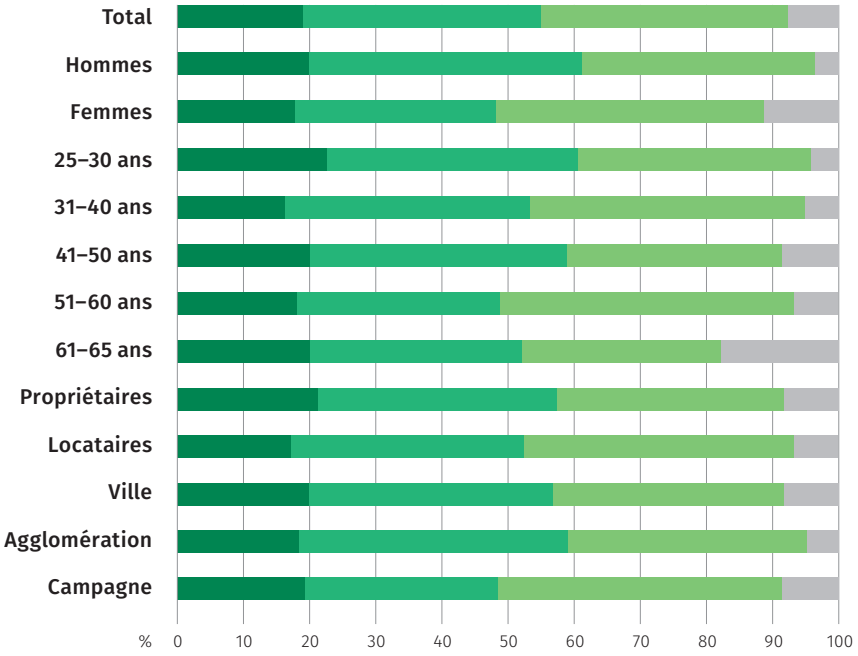
(* Nouveau critère)

Calme et proche de la nature

Le bien doit toujours être situé dans un endroit calme et proche de la nature, mais également bien desservi par les transports en commun. Du fait du Covid-19, ces thèmes ont encore gagné en importance: en 2020, la proximité de la nature n'était une préférence que pour 46 % des sondé-e-s, contre 64 % aujourd'hui, et les possibilités d'activités sportives dans l'environnement immédiat ont gagné cinq points de pourcentage, à 17 %.

En Suisse romande, la situation au calme (71 %) est de loin le principal critère, devant la proximité de la nature (61 %), tandis que ces deux aspects sont pratiquement équivalents en Suisse alémanique (63 % contre 65 %). Par rapport aux Romands, les Alémaniques accordent encore bien plus d'importance à la desserte par les transports en commun (56 % contre 48 %) et à la diversité des infrastructures (43 % contre 34 %).

Principal souhait pour le télétravail: une pièce séparée



Votre emploi vous permet-il de travailler de votre domicile?

- Oui, télétravail à temps plein possible
- Oui, télétravail à temps partiel possible
- Non, aucune possibilité de télétravail
- Je ne sais pas/pas d'avis

Plus de la moitié des sondés peuvent travailler depuis leur domicile

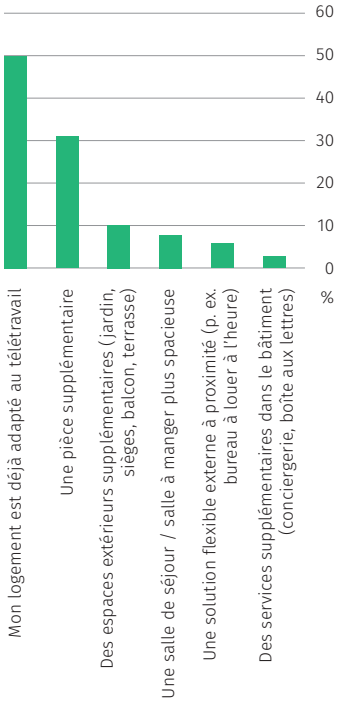
Plus de la moitié des sondé-e-s (55 %) indiquent pouvoir effectuer la totalité ou une partie de leur travail de leur domicile. La part des personnes habitant en ville (57 %) et en agglomération (59 %) est nettement plus élevée que celles des personnes vivant à la campagne, parmi lesquelles 48 % seulement peuvent télétravailler. On peut également constater de légères différences géographiques: 25 % des personnes interrogées de la région de Zurich ont la possibilité de travailler totalement de leur domicile. Dans d'autres régions de Suisse, cette part est plus faible. Selon le sondage, les hommes ont nettement plus de possibilités de télétravail que les femmes.

Besoin d'adaptation pour le télétravail

La moitié des sondé-e-s qui peuvent effectuer tout ou une partie de leur activité professionnelle de leur domicile sont déjà bien équipé-e-s pour cette forme de travail. En revanche, une personne sur trois (31%) aimerait disposer d'une pièce supplémentaire. Certaines souhaitent également un espace extérieur supplémentaire, par exemple un jardin, une terrasse ou un endroit pour s'asseoir, ou encore une salle de séjour ou une salle à manger plus spacieuse, pour améliorer leurs conditions de logement actuelles en télétravail. Environ 6 % pourraient envisager une solution de bureau externe à proximité (p. ex. bureau flexible en location).

L'obligation de télétravail imposée au niveau fédéral a fait du travail à domicile un sujet moteur en 2020. Les personnes ayant passé, pour la première fois, une grande partie de leur temps en télétravail et ne disposant jusqu'à présent d'aucun espace dédié envisageront sans doute un changement à terme.

Que faudrait-il changer dans votre logement afin de le rendre idéal pour le télétravail?

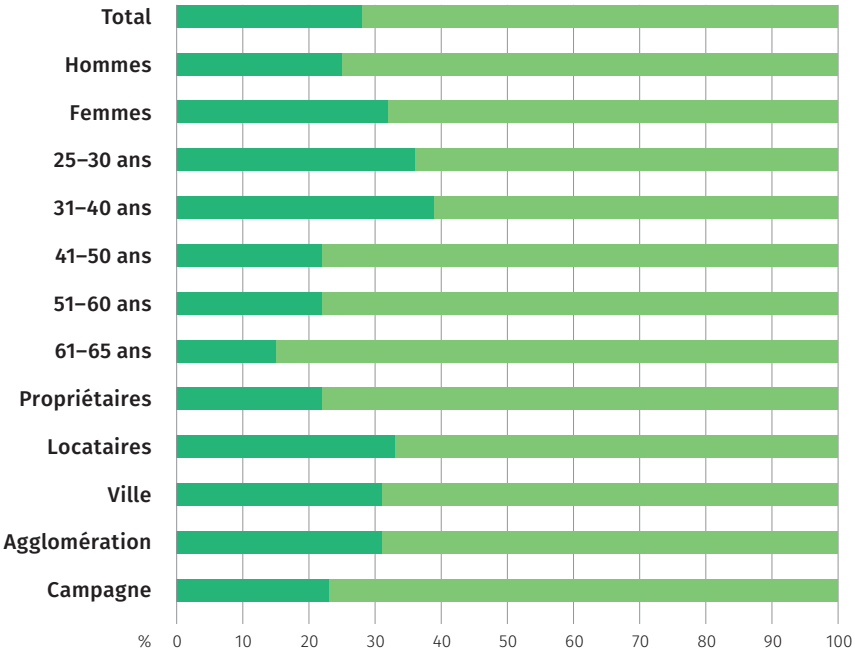


Incidence sur le nouveau logement

Sur l'ensemble des personnes interrogées – et donc pas uniquement pour celles qui ont la possibilité de travailler à domicile – 15 % prennent le télétravail en considération dans le choix d'un nouveau logement. La pièce supplémentaire fait partie des facteurs déterminants.

La question du télétravail a-t-elle une incidence sur le choix de votre logement?

- Oui, je prévois davantage de place que sans télétravail
- Non, je ferais le même choix sans télétravail



Les jeunes, premiers demandeurs d'espace supplémentaire pour le télétravail

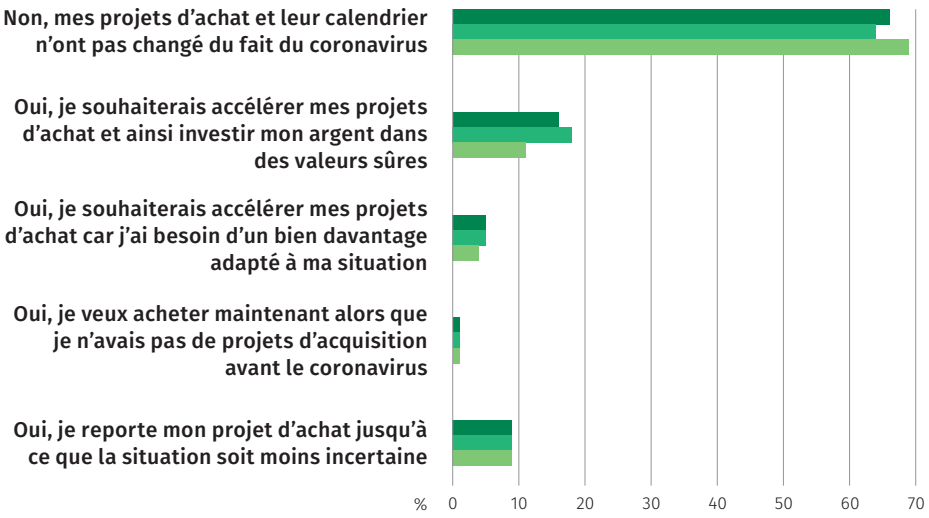
Même si la pièce séparée constitue un besoin, seuls 28 % de celles et ceux qui peuvent télétravailler souhaitent davantage de place. Cela concerne en premier lieu les personnes de 31 à 40 ans (39 %), parmi les locataires notamment. En Suisse alémanique, 29 % des sondé-e-s intègrent plus de place dans leur futur logement pour un bureau à domicile, contre 24 % en Suisse romande, et ils sont plus nombreux à le faire en ville et en agglomération qu'à la campagne (31 % contre 23 %).

Une pièce séparée pour le télétravail semble plus importante dans le choix du logement que le gain de place en lui-même. Le fait que la recherche de place supplémentaire dans le futur logement concerne principalement les trentenaires et les locataires devrait se refléter dans la demande d'appartements en propriété plus spacieux.

Martin Tschopp Chief Customer Officer Helvetia Assurances Suisse

« La crise du coronavirus a donné au télétravail une place plus centrale dans notre société. Le travail flexible aura un impact important sur nos décisions concernant le logement, les loisirs et la mobilité. Cette évolution des modes de vie se répercutera également sur le profil de risque des personnes concernées. »

Le coronavirus renforce le désir d'achat



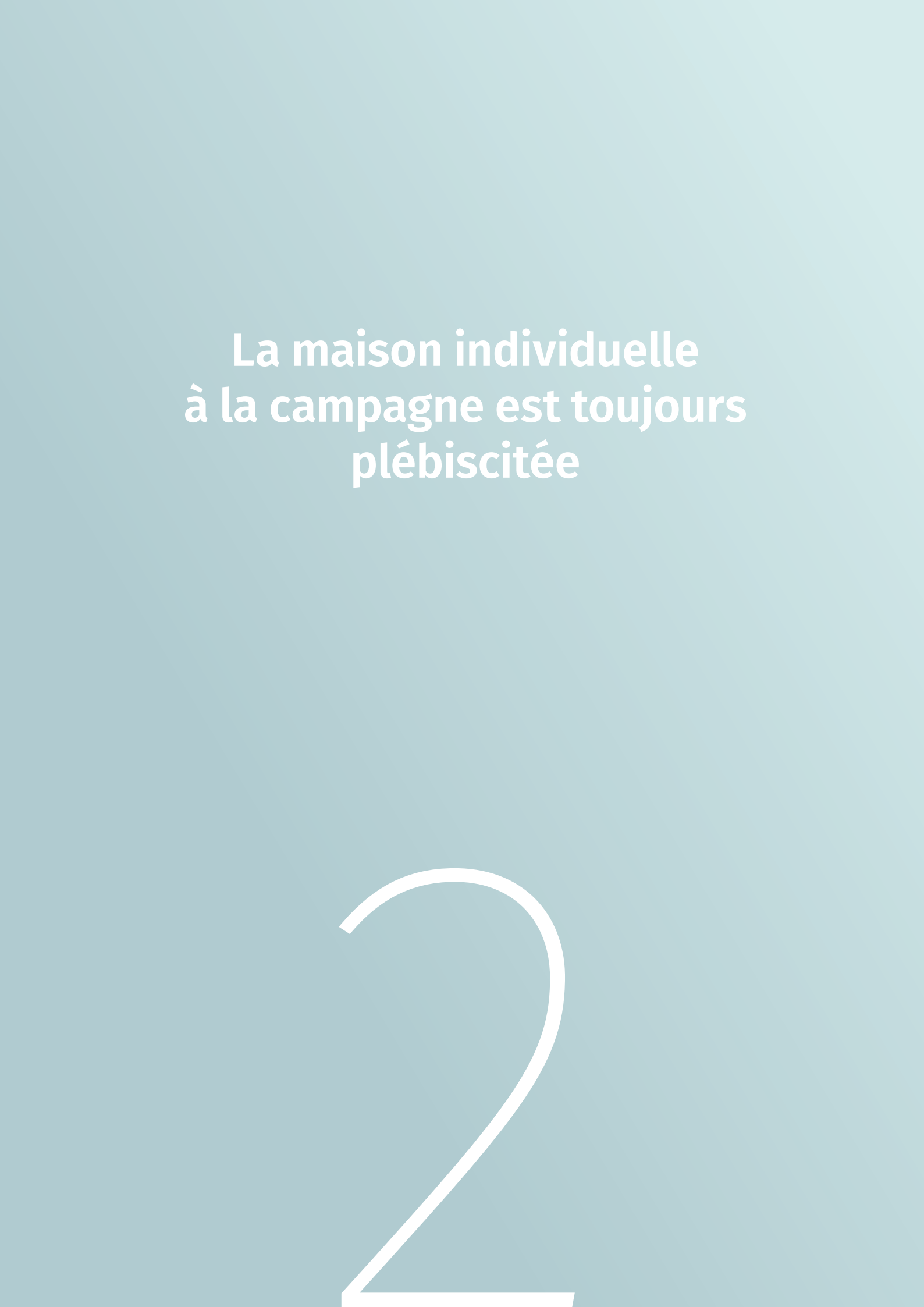
La crise du coronavirus a-t-elle modifié vos intentions concernant un éventuel achat immobilier?

- Total
- Suisse alémanique
- Suisse romande

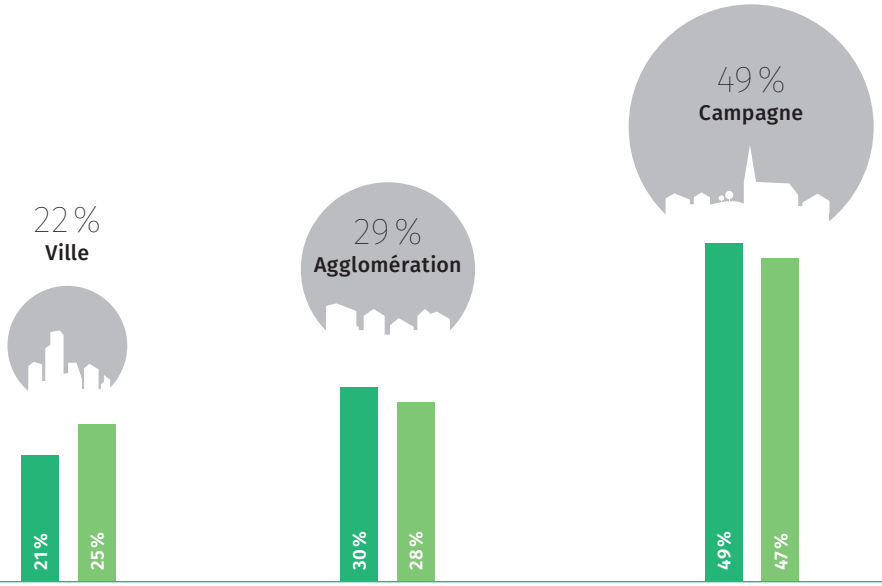
Acheter, si possible maintenant

21% des candidat-e-s à l'acquisition indiquent que le Covid-19 a renforcé leur souhait d'achat immobilier. Les raisons sont multiples: 16% voudraient investir leur capital dans des valeurs sûres pendant la crise. Ce motif est légèrement plus répandu en Suisse alémanique (18%) qu'en Suisse romande (11%). 4% ont besoin d'un bien immobilier plus adapté à leur situation actuelle. Et pour 1%, le coronavirus a suscité une envie d'achat qui n'existait pas auparavant. Seulement près d'une personne sur dix a mis son désir d'achat en veille en raison du Covid-19.

La maison individuelle à la campagne est toujours plébiscitée



La vie à la campagne attire de plus en plus



Dans quel environnement préféreriez-vous vivre?

- Total
- Suisse alémanique
- Suisse romande

	Ville	Agglomération	Campagne
Propriétaires	17 %	24 %	58 %
Locataires	26 %	33 %	41 %

Il est trop tôt pour parler d'un exode urbain …

… mais la campagne continue de gagner en attrait. Près de la moitié de la population (49 %) privilégie aujourd'hui un cadre de vie rural, ce souhait étant plus marqué chez les propriétaires (58 %) que chez les locataires (41 %). En Suisse romande en particulier, la popularité de la campagne a progressé depuis 2020: elle était alors de 40 %, contre déjà 47 % aujourd'hui.

Les jeunes et les locataires, premiers à vouloir changer de cadre de vie

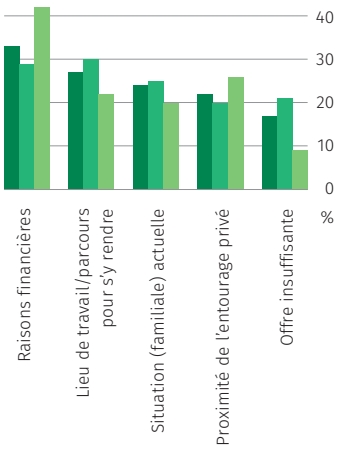
Dans l'ensemble, une personne sur quatre ne vit pas dans son environnement de prédilection. Un certain nombre de personnes âgées de 25 à 30 ans (38 %) ainsi que de locataires (29 %), en particulier, ne peuvent pas s'offrir le lieu de résidence correspondant à leurs souhaits, tandis que cinq propriétaires sur six vivent déjà dans leur environnement de prédilection.

Ceux qui aspirent à vivre à la campagne n'y habitent pas encore tous

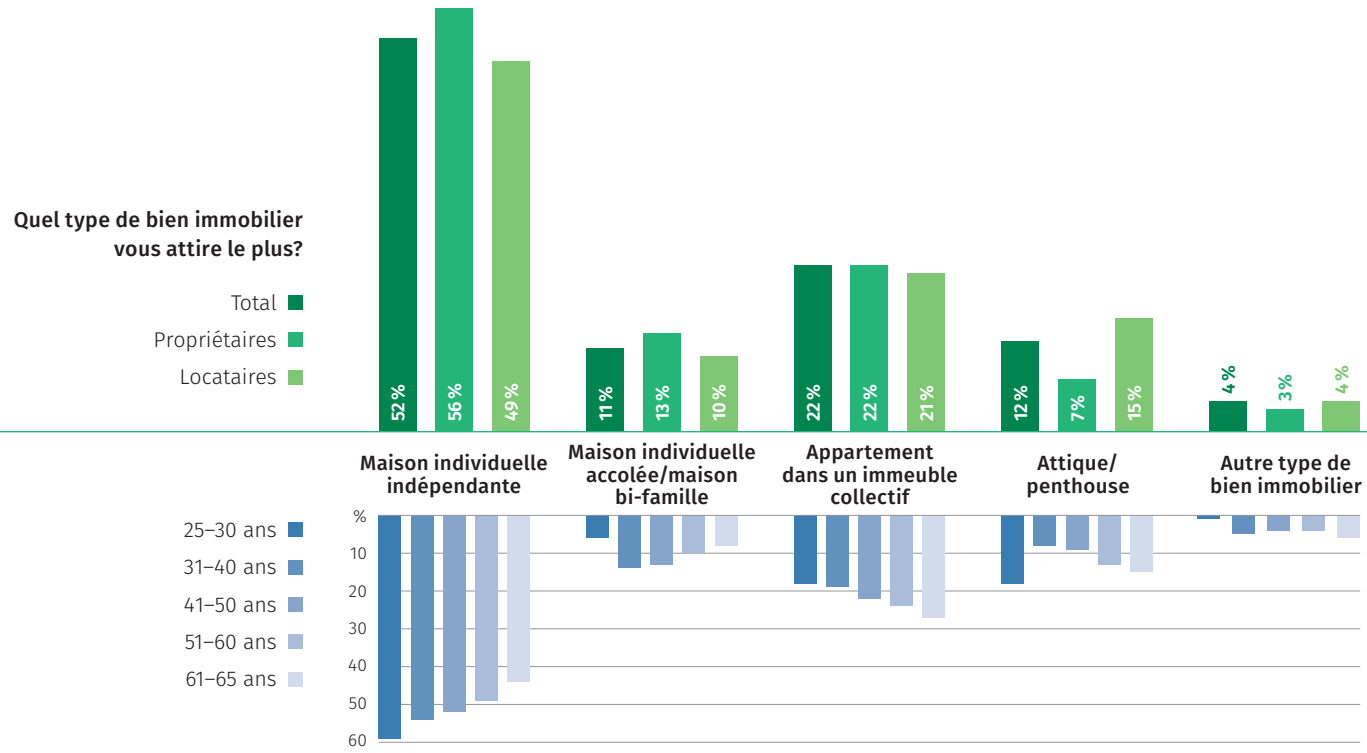
Les motifs pour lesquels les gens ne vivent pas dans le cadre jugé idéal sont divers. Les raisons financières sont souvent à l'origine de ce décalage entre la réalité et les aspirations; ce facteur est davantage mentionné en Suisse romande (42 %) qu'en Suisse alémanique (29 %). Le trajet entre le domicile et le lieu de travail a certes perdu en importance pour l'heure, mais reste la deuxième raison citée par celles et ceux qui ne vivent pas dans l'environnement qui a leur préférence. Alors que le trajet domicile-travail le plus court possible était encore déterminant pour 41 % des sondé-e-s en 2020 dans leur choix de cadre de vie, ce chiffre est tombé aujourd'hui à 27 %. Les Alémaniques se laissent plus facilement décourager par un trajet éventuellement plus long (30 %) que les Romands (22 %). Il en va de même pour la situation familiale: ce sont les Alémaniques qui, pour leur famille, acceptent un lieu de vie différent de celui de leurs rêves. Le motif de la proximité de l'entourage privé est plus fréquemment cité par les Suisses romands.

Pour quelles raisons ne vivez-vous pas actuellement dans l'environnement qui a votre préférence?

- Total
- Suisse alémanique
- Suisse romande

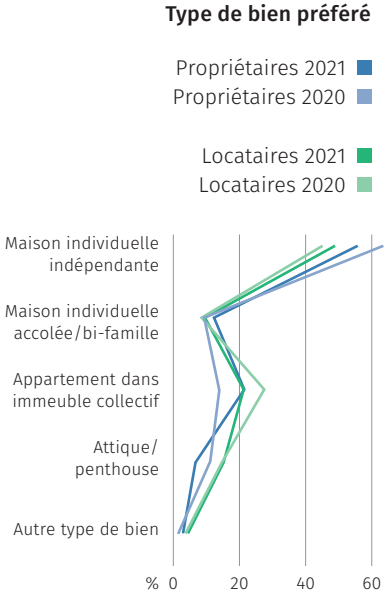


Les appartements en propriété gagnent du terrain



Le bien idéal reste le même …

La maison individuelle indépendante demeure le bien idéal numéro un en Suisse, pour les locataires comme pour les propriétaires. Une personne sur deux (52 %) préférerait vivre dans une maison avec du terrain. Ce souhait est particulièrement marqué dans le groupe d'âge des 25–30 ans (59 %).

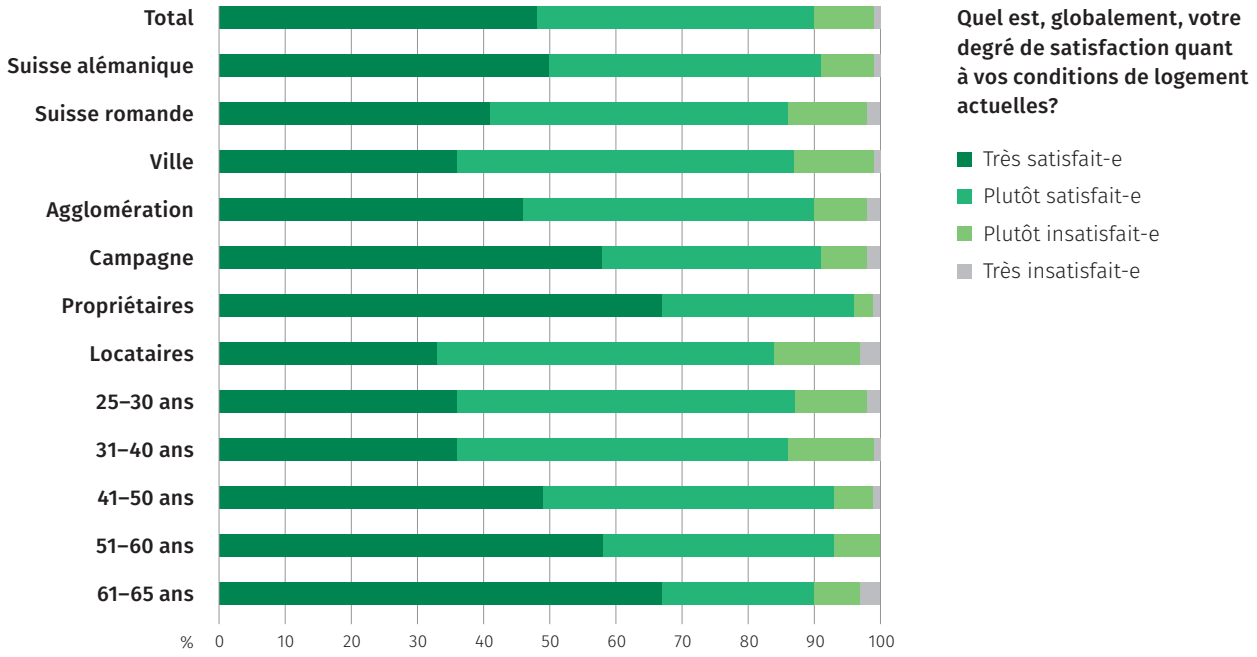


… mais l'appartement en propriété gagne du terrain

Parmi les propriétaires, l'attrait de la maison individuelle indépendante a reculé de 8 points de pourcentage depuis le dernier sondage, de 64 % à 56 % aujourd'hui. A l'inverse, l'appartement en propriété a progressé de 8 points de pourcentage, de 14 % à 22 %. Le tableau est quelque peu différent chez les locataires, parmi lesquels l'appartement a cédé 7 points de pourcentage et la maison individuelle en a gagné 4.

L'appartement en propriété gagne en popularité, bien que la maison individuelle à la campagne reste le type de logement le plus convoité. Cela résulte sans doute de la hausse constante du prix des maisons individuelles, du fait de la rareté de l'offre. Des prix plus élevés exigent des revenus plus importants et davantage de fonds propres, inaccessibles pour beaucoup, qui se rabattent donc sur un appartement en propriété.

Malgré le confinement, la satisfaction quant aux conditions de logement reste élevée



90 % sont satisfaits

Même après un an de restrictions liées au coronavirus, la population résidant en Suisse est satisfaite de ses conditions de logement actuelles. Près de la moitié (48 %) sont même très satisfait-e-s, et 42 % satisfait-e-s. La satisfaction générale est légèrement plus élevée en Suisse alémanique (91 %) qu'en Suisse romande (86 %). Si seulement un-e citadin-e sur trois se déclare «très satisfait-e», c'est le cas de 58 % des personnes vivant à la campagne: la vie rurale semble donc source de bonheur.

Les propriétaires occupants sont davantage satisfaits de leurs conditions de logement

Dans l'ensemble, les locataires sont moins satisfait-e-s que les propriétaires, et la tendance s'est encore renforcée pendant la pandémie: aujourd'hui, 33 % des locataires (contre 38 % l'année dernière) sont satisfait-e-s, et 16 % sont insatisfait-e-s à très insatisfait-e-s (11 % en 2020). La situation est différente chez les propriétaires, qui restent très satisfait-e-s de leurs conditions de logement. 67 % ont indiqué être très satisfait-e-s.

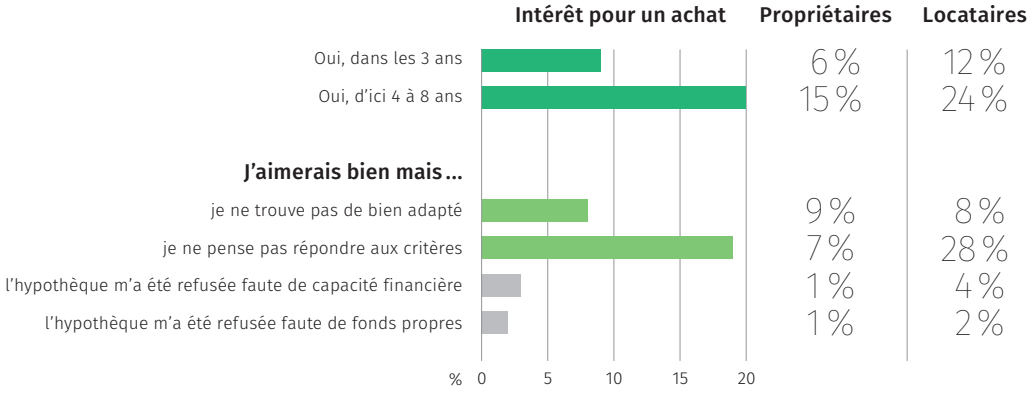
Léger recul chez les citadins; l'âge favorise la satisfaction

En ville, la satisfaction à l'égard des conditions de logement a reculé: en 2021, les sondé-e-s n'étaient plus qu'un tiers (36 %) à cocher la case «très satisfait-e», contre près d'un sur deux (45 %) auparavant. Une chose n'a pas changé: l'âge favorise la satisfaction; 90 % des personnes âgées de 61 à 65 ans sont satisfaites ou très satisfaites. La satisfaction est la plus grande à la campagne, à 91 %.

Le désir de propriété reste fort

3

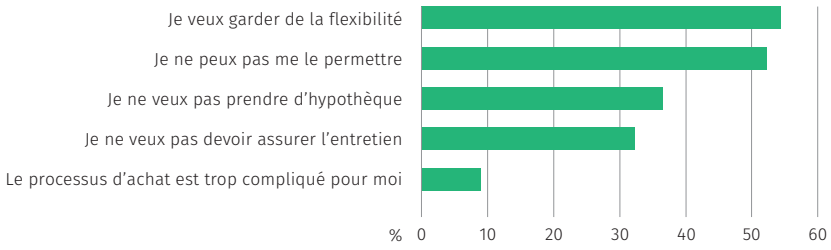
La moitié de la population voudrait acheter



Prévoyez-vous d'acquérir un (nouveau) bien immobilier dans les prochaines années?

Deux locataires sur trois aimeraient accéder à la propriété

Le souhait de devenir propriétaire reste fort. Une personne sur deux (53 %) rêve d'acquérir un (nouveau) bien immobilier. Ce souhait est particulièrement marqué chez les locataires, puisque 36 % prévoient une acquisition et deux tiers sont intéressés par un achat. Parmi les propriétaires, 21 % nourrissent le projet, et un-e sur trois a des intentions d'achat d'un bien supplémentaire.



Pourquoi préférez-vous rester locataire?

Seulement un quart des locataires veulent le rester

25 % des locataires ne s'intéressent nullement à l'achat d'un bien immobilier et préfèrent rester en location. Le motif de la liberté est davantage cité (55 %) que celui de l'argent (52 %). Mais l'hypothèque (37 %) ainsi que l'entretien (32 %) sont également perçus comme des fardeaux, tandis que près de 10 % invoquent comme raison le processus d'achat compliqué.

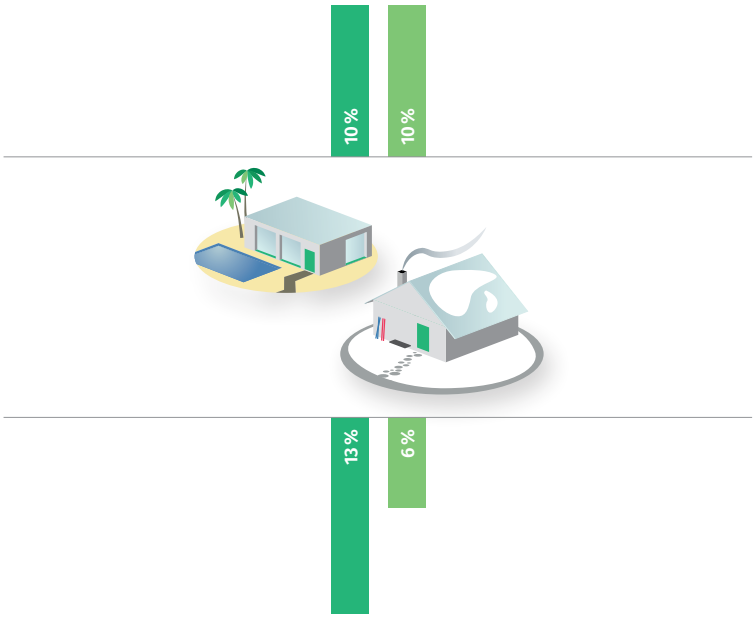
Au vu de la hausse des prix immobiliers et de la stagnation des revenus, il n'est pas étonnant que de plus en plus d'acquéreurs potentiels soient exclus du marché, et donc que le taux de logements en propriété stagne depuis des années. Quatre locataires sur dix sont convaincu-e-s qu'ils ne peuvent tout simplement pas s'offrir leur propre logement, ou croient ne pas remplir les critères pour une hypothèque. Pourtant, le marché hypothécaire n'a jamais offert autant de choix. De nouveaux prestataires tels que les caisses de pension peuvent proposer des produits et caractéristiques qu'on ne trouve pas chez les banques classiques.

Résidence secondaire: un refuge face aux restrictions de voyage?

Possédez-vous une résidence secondaire/résidence de vacances en Suisse ou à l'étranger?

Oui, à l'étranger
Oui, en Suisse

Prévoyez-vous l'achat d'une résidence secondaire/d'une résidence de vacances en Suisse ou à l'étranger?



Résidence secondaire: une personne sur cinq en possède une …

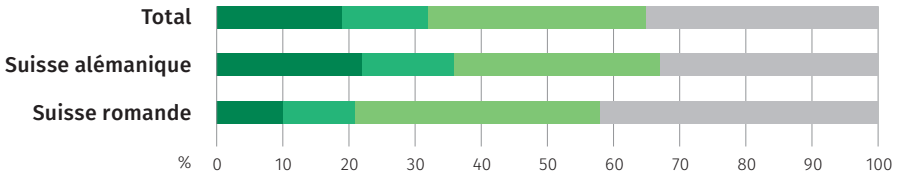
Environ 20 % de la population résidant en Suisse possède un appartement de vacances, la moitié en Suisse et l'autre moitié à l'étranger. Les résidences secondaires à l'étranger appartiennent presque toujours à un seul foyer, tandis qu'un peu moins de la moitié des résidences secondaires en Suisse sont partagées par plusieurs foyers.

… et une sur cinq en veut une

Presque autant de personnes interrogées (19 %) prévoient d'acheter une résidence secondaire. Dans ce domaine, l'étranger attire deux fois plus (13 %) que la Suisse (6 %) en ce moment.

Le souhait d'une maison ou d'un appartement de vacances a progressé pendant la crise du coronavirus, comme le montrent les chiffres de MoneyPark: les demandes de financement pour une résidence secondaire en Suisse ont augmenté de plus de 40 % entre 2019 et 2020. Cela permet de changer de décor de manière plus spontanée et les vacances dans son propre pays sont un moyen de faire face aux restrictions de voyage.

Le coronavirus a peu modifié les habitudes d'épargne

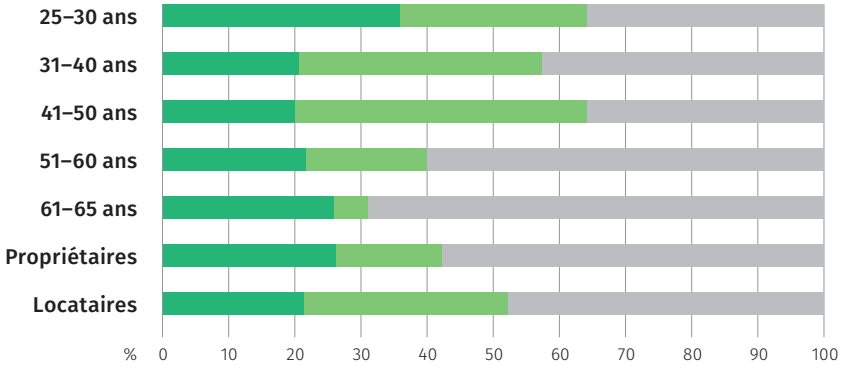


Etes-vous déjà en train d'épargner pour le logement que vous aimeriez acquérir?

- Oui, plus de 1'000 francs par mois
- Oui, jusqu'à 1'000 francs par mois
- Oui, mais seulement de manière très irrégulière
- Non

Deux tiers ne se contentent pas de se rêver propriétaires, mais économisent dans ce but

65 % des candidat-e-s suisses à l'acquisition économisent pour réaliser un jour leur rêve de propriété. Une personne sur cinq épargne plus de 1'000 francs par mois. En Suisse alémanique, l'épargne en vue de l'accession à la propriété est nettement plus importante qu'en Suisse romande. Parmi les Romands, seulement une personne sur dix épargne plus de 1'000 francs par mois.



La crise du coronavirus vous a-t-elle permis d'économiser plus ou moins que prévu?

- Plus
- Moins
- Le coronavirus n'a eu aucune incidence sur mes habitudes d'épargne

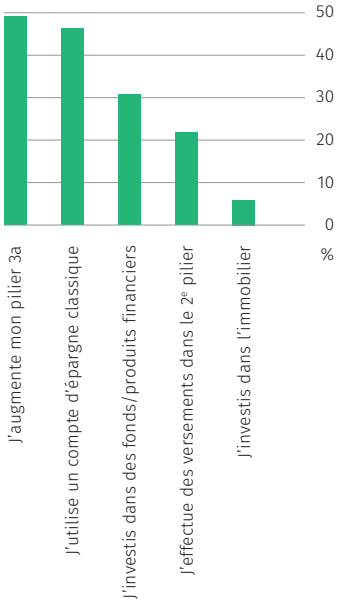
Ce sont les plus jeunes qui ont le plus modifié leurs habitudes d'épargne du fait du coronavirus

Deux tiers des 25–30 ans (64 %) et seulement un tiers des 61 à 65 ans (31 %) ont vu leurs habitudes d'épargne influencées par la pandémie. Si plus d'un tiers des 25–30 ans (36 %) ont pu économiser davantage, plus d'un tiers des 31–40 ans (37 %) ont subi une influence négative.

Pour les propriétaires, un effet moins marqué et plutôt positif

Pour plus de la moitié des propriétaires (58 %), la pandémie n'a pas modifié leurs habitudes d'épargne. Et parmi ceux dont ce fut le cas, près des deux tiers relèvent une influence positive, c'est-à-dire qu'ils ont pu économiser davantage pendant la crise. À l'inverse, chez les locataires, un peu plus de la moitié (52 %) ont vu leurs habitudes d'épargne influencées, parmi lesquels près de 60 % ont moins économisé.

Comment placez-vous votre épargne?

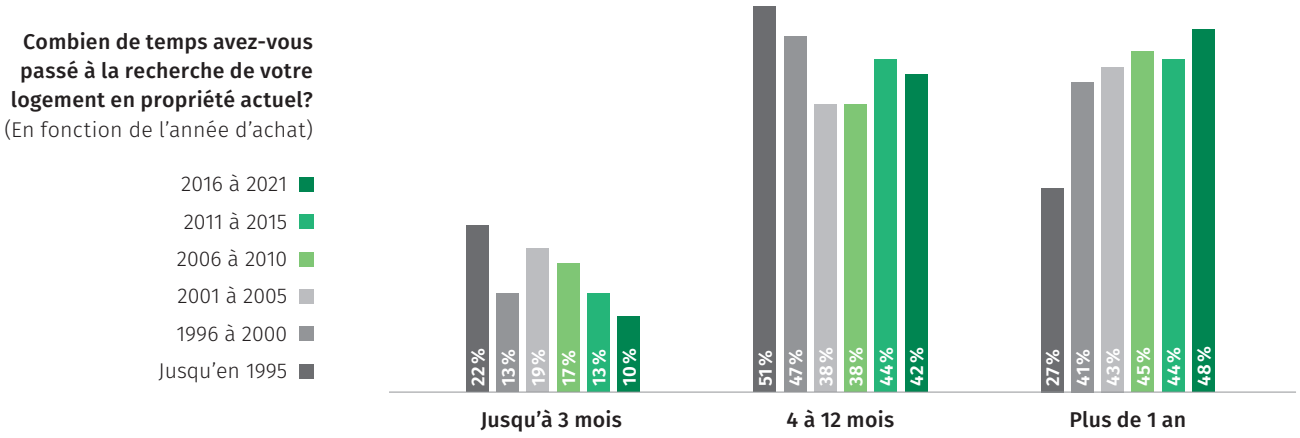


Le pilier 3a et le compte d'épargne, produits d'épargne les plus appréciés

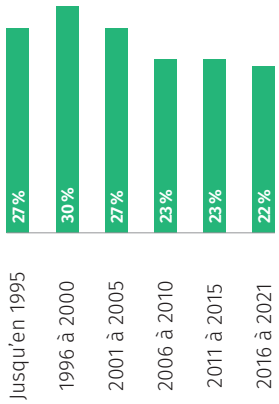
Sans surprise, les épargnant-e-s placent principalement leur argent dans le troisième pilier (49 %) ou sur un compte d'épargne (46 %), malgré la faible rémunération de ces produits. Cependant, un tiers (31 %) investissent dans des fonds ou d'autres produits financiers et un sur cinq (22 %) utilise sa caisse de pension comme possibilité de placement.

La durée de recherche et le nombre de visites augmentent

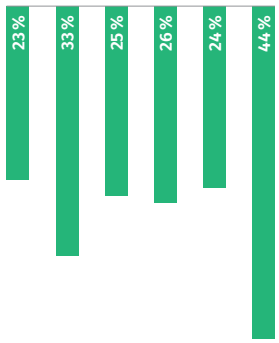
Combien de temps avez-vous passé à la recherche de votre logement en propriété actuel?
(En fonction de l'année d'achat)



J'ai obtenu mon logement par héritage ou hors marché
(en fonction de l'année d'acquisition)



J'ai visité plus de 6 biens avant d'acheter mon logement actuel
(en fonction de l'année d'acquisition)



Plus d'une année de recherche pour près de la moitié des personnes intéressées par un achat

Les candidat-e-s à l'achat ne sont plus que 10 % à trouver leur logement en trois mois. La grande majorité (48 %) doit patienter plus d'un an, voire plus de trois ans pour un tiers d'entre eux.

De moins en moins de privilégiés

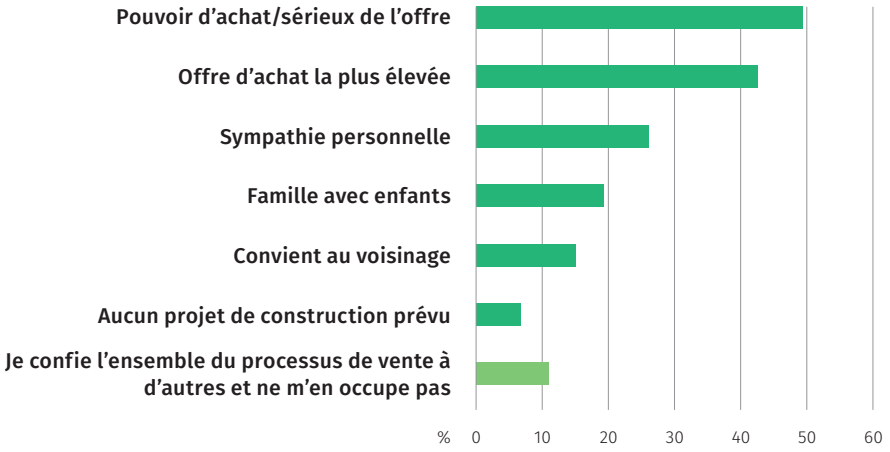
Il y a seulement 20 ans, près d'un tiers (30 %) des propriétaires obtenaient leur bien par héritage ou hors marché. Aujourd'hui, la «voie facilitée» vers la propriété ne profite plus qu'à environ une personne sur cinq (22 %). Les héritages ont légèrement progressé récemment tandis que les transactions immobilières hors marché ont reculé.

Nette augmentation des visites

Récemment, 44 % des acheteurs et des acheteuses ont visité plus de six biens avant de trouver l'objet idéal – et un tiers ont même effectué plus de dix visites.

La durée de recherche et le nombre de visites pour réaliser le rêve de l'acquisition atteignent de nouveaux records. Les chiffres montrent clairement que la recherche du bien idéal devient de plus en plus longue et difficile pour les acquéreurs potentiels. Mais pour les vendeuses et vendeurs également, le nombre croissant de personnes intéressées et la multiplication des visites deviennent pénibles. Face à cette évolution, une confirmation de financement indépendante et une plateforme immobilière faisant la jonction entre acheteurs et vendeurs peuvent être de bons moyens d'augmenter les chances de réussite et de faciliter le processus.

Le pouvoir d’achat n’est, de loin, pas toujours déterminant



A quoi faites-vous particulièrement attention pour choisir l’acheteur?

Plus de la moitié des propriétaires ne vendent pas forcément au plus offrant

Près de la moitié des propriétaires (49 %) souhaitant vendre dans les trois prochaines années accordent une importance particulière au sérieux des acheteuses et acheteurs. Seuls 43 % d’entre eux donnent automatiquement la préférence au plus offrant.

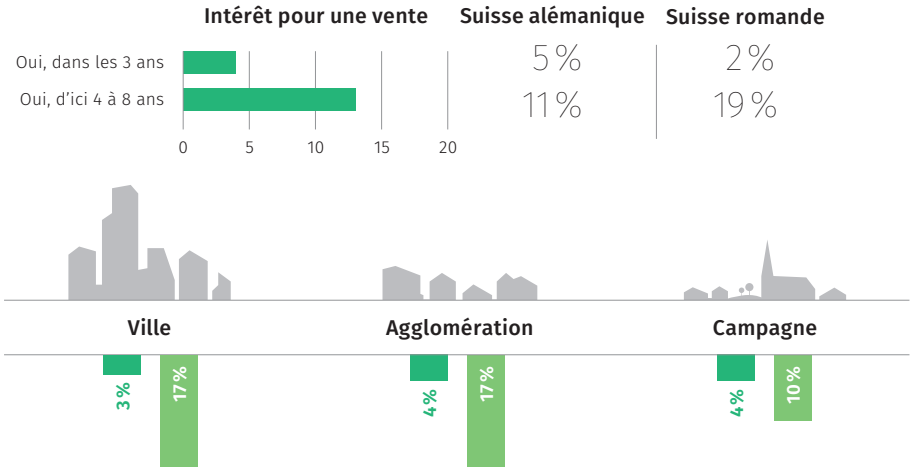
La sympathie personnelle et le «bonus aux familles» comptent aussi

Le choix ne se base pas uniquement sur des critères financiers: les sentiments comptent aussi. La sympathie personnelle intervient dans un cas sur quatre (26 %), et un «bonus aux familles» détermine un cas sur cinq (19 %). Le fait que les acquéreuses et acquéreurs soient adaptés au voisinage est moins pertinent (15 %), de même que l’absence de projet de construction après la vente (7 %).

Les processus d’appel d’offres sont de plus en plus fréquents, notamment parce que la demande de logements continue de croître tandis que l’offre stagne. Il en résulte que les prix de transaction sur le marché des logements en propriété dépassent nettement les prix proposés, et la tendance est en accélération. L’écart moyen entre prix proposés et prix de transaction s’élevait à plus de 6 % en 2020. Ainsi, un logement proposé à 1 million est finalement payé 1’060’000 francs, soit 60’000 francs de plus, ce qui est particulièrement frustrant pour les acheteuses et acheteurs potentiels qui doivent s’imposer une limite en raison de critères de capacité financière stricts. Cela rend un conseil transparent d’autant plus important, tant pour la vente que pour l’achat d’un bien, afin d’obtenir une estimation réaliste de la valeur de marché de l’objet immobilier.

Une nouvelle dynamique s’annonce sur le marché de l’accession à la propriété

Nouvelle étape de vie, nouveau bien immobilier



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

Oui, dans les 3 ans
Oui, d'ici 4 à 8 ans

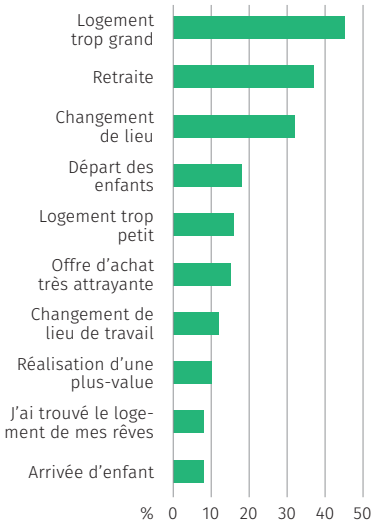
Une personne sur six prévoit de vendre son bien immobilier

4 % des propriétaires interrogé-e-s souhaiteraient vendre leur bien dans les trois prochaines années. Et 13 % prévoient la vente dans un délai de quatre à huit ans. Les projets de vente sont bien plus fréquents en Suisse romande (21 %) qu'en Suisse alémanique (16 %). On trouve également davantage de personnes souhaitant vendre dans les villes (20 %) et les agglomérations (21 %) qu'à la campagne (14 %).

Tôt ou tard, le logement devient trop grand

Près de la moitié des vendeurs-euses (45 %) justifient notamment leur décision par un logement devenu trop grand. Toutefois, la retraite (37 %) ou la volonté de changer de lieu de résidence (32 %) sont également des motifs importants, tandis que les enfants (8 %), le manque de place (16 %) ou une offre d'achat intéressante (15 %) sont nettement moins souvent cités comme motifs déterminants pour la vente.

Pour quelles raisons prévoyez-vous de vendre votre logement?



Quatre propriétaires sur cinq n'excluent pas de vendre

Parmi les propriétaires qui ne prévoient pas de vendre leur bien (83 % du total), une dégradation de leur situation financière (24 %) ou une offre d'achat très attrayante (23 %) seraient les motifs les plus susceptibles de les pousser à changer d'avis. Un-e sur quatre seulement (25 %) n'envisage en aucun cas de vendre.

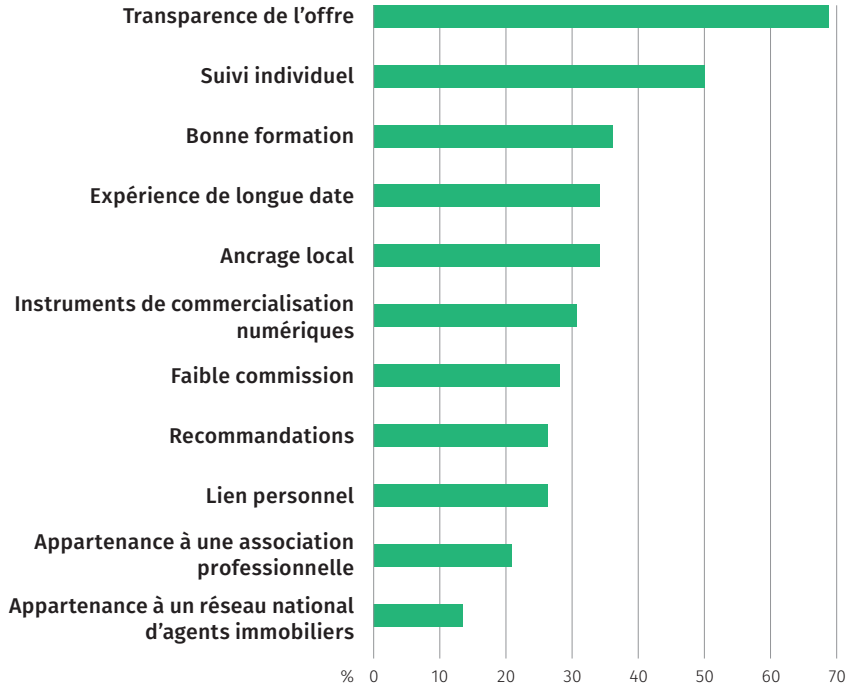
Si 4 % des propriétaires venaient effectivement à vendre dans les trois prochaines années, cela représenterait près de 60'000 biens qui seraient mis sur le marché. Cependant, près de 10 % des sondé-e-s ont signalé un souhait d'achat dans les trois prochaines années, ce qui correspond à plusieurs centaines de milliers de personnes en Suisse par extrapolation. En tenant compte du fait que seulement 12'000 nouvelles unités d'habitation ont été construites en 2018 selon l'Office fédéral de la statistique (en incluant les biens loués), on voit clairement que le déséquilibre entre l'offre et la demande continuera de dominer ces prochaines années. Il est donc d'autant plus important qu'une meilleure information rende le marché immobilier plus transparent et plus accessible, ce qui ouvrira la voie à davantage de transactions d'achat et de vente.

Vente: la transparence est essentielle

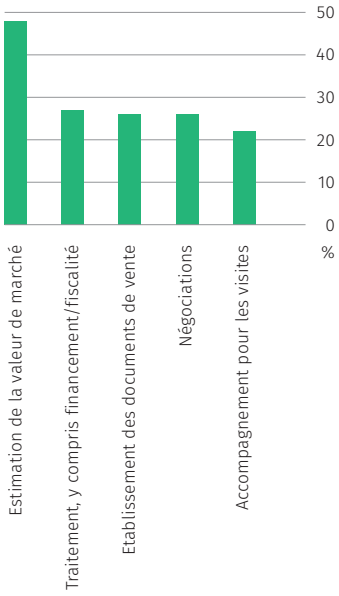
Les agents immobiliers sont très demandés pour vendre

Plus de la moitié des sondé-e-s (53 %) estiment que le recours à un agent immobilier pour vendre est une bonne idée, même si 18 % souhaiteraient d'abord essayer par eux-mêmes.

Parmi les critères suivants, quels sont ceux qui sont déterminants dans le choix d'un agent immobilier?



Quelles prestations utiliserez-vous pour un projet de vente d'un bien immobilier?



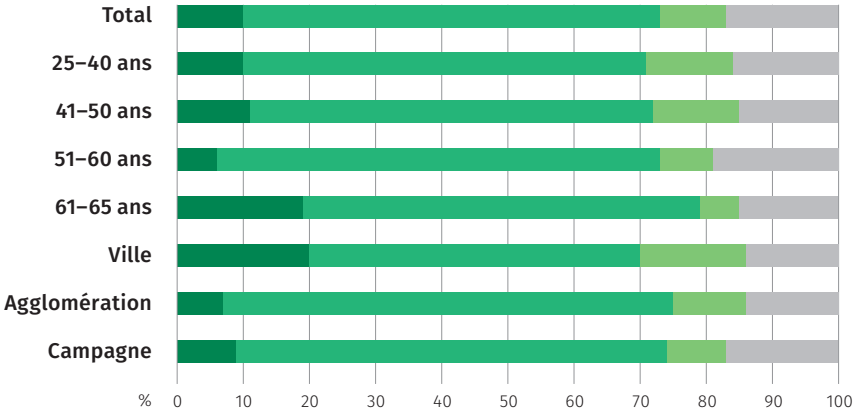
La transparence, encore plus importante que le suivi personnalisé

La transparence de l'offre est clairement le premier critère de choix concernant l'agent immobilier; les propriétaires veulent savoir précisément ce que l'expert pourra leur apporter en contrepartie de sa rémunération. Le suivi personnalisé arrive en deuxième position, signe que nous ne sommes pas (encore) prêts à confier une affaire aussi importante que la vente de notre logement uniquement à des algorithmes. A cet égard, un conseiller ou une conseillère de vente doit notamment être en mesure d'évaluer la valeur du bien, car la compétence d'évaluation est primordiale pour pas moins de 48 % des sondé-e-s.

Roman H. Bolliger CEO alaCasa.ch

« Les vendeurs et vendeuses ne veulent pas d'une boîte noire, et souhaitent que leur agent immobilier leur indique précisément les prestations dont ils bénéficieront. »

Les estimations de la valeur de marché sont très demandées



Connaissez-vous la valeur de marché actuelle de votre ou vos biens immobiliers?

- Oui, très précisément
- Oui, à peu près
- Non, mais cela m'intéresserait
- Non, cela ne m'intéresse pas

Une personne sur quatre ignore la valeur de son bien

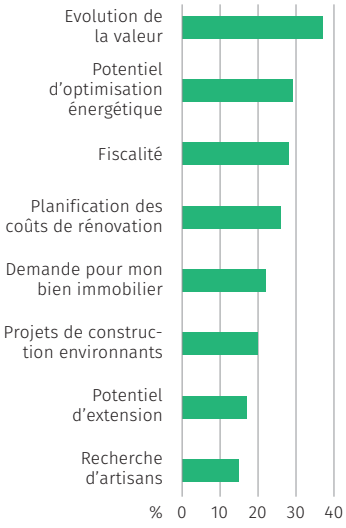
27 % des propriétaires ignorent la valeur de leur bien, information qui intéresserait pourtant un tiers d'entre eux (10 %). En particulier dans les régions lémanique (14 %) et de Zurich (16 %), l'intérêt quant à la valeur de marché actuelle chez les personnes qui ne la connaissent pas encore est supérieur à la moyenne.

On relève également que les 60–65 ans sont presque deux fois plus nombreux (19 %) à avoir une connaissance très précise de la valeur de leurs biens immobiliers que la moyenne des groupes d'âge (10 %). De même, les citadin-e-s sont plus informé-e-s que la moyenne (20 %), tandis que peu de personnes vivant en agglomération (7 %) ou à la campagne (9 %) indiquent connaître très précisément la valeur de leur bien.

Les données sur l'évolution de la valeur sont très demandées

Un peu plus d'un tiers des propriétaires (37 %) sont particulièrement curieux de l'évolution de la valeur de leur bien, mais ils s'intéressent également beaucoup au potentiel d'optimisation énergétique (29 %), à un soutien en matière de fiscalité (28 %) et à la planification des coûts de rénovation (26 %). Ils aimeraient aussi connaître la demande pour leur bien (22 %) ou les projets de construction environnants (20 %).

Quelles informations/prestations vous intéresseraient le plus en tant que propriétaire d'un bien immobilier?



Stefan Heitmann CEO et fondateur de MoneyPark SA

« Notre plateforme big data répond à la demande d'informations immobilières détaillées et de qualité. Elle fournit à tous, gratuitement, toutes les informations relatives à leur bien, à sa situation et à sa valeur. Cette plateforme développée en permanence satisfait le besoin d'informations transparentes et réalistes sur le marché. Il s'agit d'un gain considérable de transparence pour tout-e propriétaire, toute personne souhaitant vendre ou acheter un bien, afin de prendre plus rapidement de meilleures décisions. »

La valeur locative doit être supprimée

Que pensez-vous des projets politiques de suppression de la valeur locative?

	… totalement pour	… plutôt pour	… plutôt contre	… totalement contre
Total	**33 %**	**31 %**	**15 %**	**6 %**
Suisse alémanique	33 %	32 %	16 %	6 %
Suisse romande	35 %	28 %	12 %	5 %
Ville	28 %	34 %	16 %	7 %
Agglomération	32 %	33 %	16 %	5 %
Campagne	39 %	27 %	14 %	6 %

Nette majorité en faveur de la suppression de la valeur locative

Un tiers de la population suisse (33 %) soutient pleinement les projets politiques visant à supprimer la valeur locative. Un autre tiers (31 %) tend également dans ce sens, tandis que 21 % seulement y sont plutôt ou fermement opposés. Cette approbation claire est constatée tant en Suisse alémanique (65 %) qu'en Suisse romande 63 %). Les opinions favorables déterminées sont bien plus nombreuses à la campagne (39 %) qu'en ville (28 %) et en agglomération (32 %).

	… totalement pour	… plutôt pour	… plutôt contre	… totalement contre
Locataires	24 %	34 %	18 %	6 %
Propriétaires	46 %	27 %	11 %	5 %

Même les locataires soutiennent majoritairement la suppression

Même les locataires soutiennent majoritairement (58 %) la suppression, bien que seulement 24 % y soient totalement favorables, tandis que les avis clairement et relativement favorables représentent respectivement 46 % et 27 % chez les propriétaires. On relève aussi une différence entre les hommes, dont 39 % soutiennent totalement la suppression, et les femmes qui ne sont que 28 % dans ce cas.

La voie vers le bien idéal

Recherche

Une analyse personnalisée des besoins, incluant le calcul du prix d'achat maximal et le plus large choix de biens exclusifs, que vous trouverez uniquement chez nous.

Financement

La meilleure solution de financement parmi les offres de plus de 150 prestataires avec une stratégie de financement sur mesure et des taux d'intérêt attrayants.

Protection

Une couverture à long terme pour vous et votre bien immobilier grâce à une solution de prévoyance adaptée.

Période de propriété

Des informations à jour consultables à tout moment concernant votre bien immobilier, p. ex. évolution de la valeur depuis l'achat, nombre d'acheteurs potentiels qualifiés, etc.

Vente

Une vente plus rapide grâce à une base de données interne d'acheteurs potentiels qualifiés et un confort maximal, puisque nous vous accompagnons tout au long du processus et accomplissons toutes les formalités pour vous.

MONEY PARK

MONEY PARK

MoneyPark est le premier spécialiste des hypothèques et de l'immobilier en Suisse et compte plus de 300 collaborateurs. En combinant conseil personnalisé et technologie pionnière, la jeune FinTech offre des solutions hypothécaires et immobilières complètes et sur mesure. Son expertise indépendante lui permet d'accompagner ses clients pour la recherche et le financement de biens, pendant la période de propriété ainsi que pour la vente d'objets immobiliers. MoneyPark offre la plus grande sélection de produits hypothécaires et de prévoyance en un seul endroit, en proposant les solutions de financement de plus de 150 prestataires, dont des banques, des compagnies d'assurance et des caisses de pension. Ses conseillers vous renseignent personnellement, soit à travers un réseau de plus de 20 succursales en Suisse, soit par téléphone ou en ligne. MoneyPark propose également aux investisseurs institutionnels des solutions hypothécaires globales, mêlant ventes performantes et gestion de portefeuille efficace.

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum

alaCasa.ch est un réseau d'experts immobiliers indépendants qui s'engage depuis plus de 20 ans à fournir un service de haute qualité dans tous les aspects de l'immobilier résidentiel. Les partenaires d'alaCasa.ch sont des professionnels de l'immobilier pour les appartements en propriété et les maisons unifamiliales. Ils se caractérisent par une solide formation et une longue expérience professionnelle. Les partenaires d'alaCasa.ch sont indépendants, établis et doivent avoir une réputation irréprochable.

helvetia

Le groupe Helvetia est né de la fusion de différentes compagnies d'assurances suisses et étrangères acquises au fil de ses plus de 160 ans d'existence et est devenu un groupe d'assurances international prospère. En Suisse, Helvetia compte parmi les principaux assureurs multi-branches. Son activité vise en priorité la clientèle privée ainsi que les petites, moyennes et grandes entreprises. La compagnie emploie quelque 11'600 collaborateurs et fournit des prestations de service à plus de 7 millions de clients. Avec un volume d'affaires de CHF 9,71 milliards, Helvetia a réalisé en 2020 un résultat IFRS après impôts de CHF 281,7 millions. Les actions nominatives d'Helvetia Holding s'échangent à la Bourse suisse SIX Swiss Exchange sous le code AG HELN.