
Viabilité du logement des seniors

Comment fonctionnent les propriétaires de 50 ans et plus?

Résumé

**ZHAW School of
Management and Law**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,
de la formation et de la recherche DEFR
Office fédéral du logement OFL



Impressum

Editeur

Office fédéral du logement OFL
Storchengasse 6, 2540 Granges
Tel. +41 58 480 91 11
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Téléchargement

www.ofl.admin.ch

Pilotage du projet

ChristophENZler, Office fédéral du logement OFL
Kathrin Strunk, Hauseigentümerverband Schweiz

Auteurs

Haute école zurichoise de sciences appliquées ZHAW
School of Management and Law
Département Banking, Finance, Insurance
Institut Wealth & Asset Management
Case postale
8401 Winterthour

Holger Hohgardt
Selina Grimm
Tra Mi Cong

Mode de citation

ZHAW School of Management and Law (2019). *Viabilité du logement des seniors: Comment fonctionnent les propriétaires de 50 ans et plus? Résumé*. Office fédéral du logement, Granges.

Notes

Le rapport complet, une version courte et ce résumé sont également disponibles en allemand.

Le rapport expose la vision des auteurs, qui ne correspond pas nécessairement à celle du mandant.

Image de couverture

© DDPS

Résumé

Contexte

En raison de l'allongement de l'espérance de vie, du bas niveau des taux d'intérêt et des incertitudes liées à la prévoyance vieillesse professionnelle et à celle mise en place par l'État, la prévoyance privée devient de plus en plus importante. Pour les personnes propriétaires de leur logement, le passage à la retraite remet en question les aspects suivants:

- **Financement du logement («downgrading»):**

À la retraite, le revenu disponible diminue, ce qui restreint les possibilités financières. Souvent, une partie de l'avoir de vieillesse est liée au logement. En témoigne le fait que près de la moitié des ménages actuels de retraités sont propriétaires de leurs quatre murs.

- **Besoins en matière de logement («downsizing»):**

Les besoins en matière de logement évoluent en fonction des différentes phases de vie. L'âge venant, on préférerait souvent occuper un logement plus petit et qui nécessite moins d'entretien. Dès lors, la propriété peut aussi devenir un fardeau.

- **Mode de vie («downaging»):**

Bien que la population vive jusqu'à un âge plus avancé, les seniors restent longtemps en bonne santé, tant physiquement que mentalement. L'âge ressenti est souvent inférieur de 10 à 15 ans à l'âge biologique et des rêves de longue date (p. ex. des voyages) peuvent encore être réalisés jusqu'à un âge avancé.

Problématique

D'une part, les retraités actuels ou futurs peuvent anticiper ou affronter ces changements en choisissant de vendre leur logement et d'affecter l'argent ainsi obtenu à d'autres fins. D'autre part, dans le pire des scénarios, ils pourraient être exposés à la menace d'une réalisation forcée de leur logement si leur situation financière devait considérablement se détériorer.

Quoi qu'il en soit, l'impact sur le marché immobilier pourrait être négatif en raison du nombre important de personnes

de plus de 54 ans et de la proportion élevée de propriétaires dans ce groupe d'âge.

Objectif et méthodologie

Il est donc important de chercher à garantir à long terme le logement des futurs retraités et des retraités actuels qui sont propriétaires de leur logement. La présente étude analyse leur situation à partir de leur point de vue et de leur comportement décisionnel. Il s'agit de déterminer comment les propriétaires perçoivent leur situation financière et quelle valeur émotionnelle revêt pour eux la propriété de leur logement. De plus, sont examinées les motivations qui les poussent à conserver, vendre ou léguer leur bien et quelles sont les solutions qui les séduisent le plus. L'étude évalue les réponses de 1625 personnes propriétaires de leur logement ayant répondu à un questionnaire en ligne.

Constats

L'étude a abouti aux constats suivants:

- **Perception de la situation financière:**

Les propriétaires sondés occupent leur logement depuis environ 19 ans en moyenne. La plupart d'entre eux ont donc tiré profit du bas niveau des prix de transaction dans les années 1990. Leur taux d'avance est donc lui aussi relativement faible. Par exemple, leur dette hypothécaire représente en moyenne environ 40% de la valeur actuelle de leur bien, selon leur propre estimation. Toutefois, par rapport au prix d'achat de l'époque (c.-à-d. sans tenir compte de l'augmentation de la valeur), la dette hypothécaire moyenne s'élèverait encore à 58%.

Les personnes interrogées utilisent de plus en plus leurs avoirs de prévoyance pour financer l'achat de leur logement: si, parmi les plus de 75 ans, seuls environ 9% ont procédé ainsi, une personne sur deux de 50 à 54 ans a fait ce choix, ce qui ne reste pas sans conséquence sur le taux d'avance de leur hypothèque et leur capacité financière. De plus, les personnes qui ont financé l'acquisition de leur logement avec les avoirs de leur prévoyance vieillesse sont moins optimistes quant à l'évolution de leurs perspectives financières. Seul un futur retraité dans cette

situation sur deux se montre optimiste, tandis que ce taux monte à quelque 70% pour les personnes qui n'ont pas engagé leurs avoirs de retraite.

- **Valeur émotionnelle de la propriété**

La valeur émotionnelle du logement acquis est conditionnée par les souvenirs qui y sont attachés, des souvenirs façonnés par les événements de la vie. Environ la moitié des propriétaires ayant répondu ont indiqué que des souvenirs sont liés à leur logement. La durée d'occupation joue un rôle important à cet égard puisque la dimension sentimentale du logement acquis augmente avec le temps.

De plus, les souvenirs en lien avec le logement sont d'autant plus marquants qu'ils sont liés aux événements de la vie familiale et sociale des propriétaires, en particulier si des enfants y ont vécu. 75% des personnes ayant hérité de leur logement déclarent que celui-ci est porteur de souvenirs. Il en va de même pour 56% des personnes interrogées qui ont des amis dans le quartier.

- **Préférences et motivations dans la perspective de la conservation, de la vente ou du legs de son logement**

L'analyse des motifs de vente montre que les considérations financières ne revêtent qu'une importance restreinte dans la prise de cette décision. Les réponses données montrent que la raison principale qui pousserait un propriétaire à vendre serait la taille du logement.

Dans le cadre de la présente étude, la disponibilité des propriétaires à vendre ou à léguer leur bien a été analysée et mise en rapport avec des facteurs financiers et émotionnels. La disponibilité à vendre son logement s'élève à 26% en moyenne, tandis que la propension à le léguer s'élève à quelque 71% en moyenne.

La disposition à vendre augmente avec le poids des aspects financiers (avec un bas revenu et une fortune librement disponible plus bas, elle s'élève à respectivement 38% et 34%) et diminue avec l'importance de la dimension émotionnelle (16% des personnes ayant hérité de leur logement seraient prêtes à le vendre). Cependant, la disposition à vendre s'accroît en particulier en cas d'événements personnels à risque tels que le décès du partenaire (38%) ou la nécessité de soins infirmiers (47%).

La volonté de léguer son logement est également influencée par des facteurs financiers et émotionnels. Si cette volonté diminue avec un revenu et des actifs disponibles plus bas (64% dans les deux cas), elle augmente de nouveau lorsque des avoirs de la prévoyance vieillesse ont servi à amortir le bien (77%). L'acquisition du logement par héritage comporte une dimension émotionnelle qui augmente la volonté de le léguer à son tour (88%).