

Communiqué de presse

Transmettre son logement en propriété: entre équilibre et défis

- **La transmission de son logement au sein de la famille est considérée comme une solution plus intéressante sur le plan financier que l'achat sur le marché libre**
- **La planification de la retraite est souvent l'élément déclencheur d'un processus de transmission**
- **Des désaccords mineurs surviennent fréquemment, les conflits graves sont en revanche rares**
- **Se faire conseiller en amont par des spécialistes peut aider à trouver des solutions viables et à éviter les conflits**

Saint-Gall, le 29 avril 2026. Une enquête représentative réalisée par Raiffeisen Suisse auprès de la population suisse révèle que, pour de nombreuses personnes, la transmission d'un logement au sein de la famille est une question qui leur tient à cœur et revêt une grande importance sur le plan émotionnel. La principale raison citée tant par les parents que par les enfants pour le choix d'une transmission au sein de la famille est le souhait de conserver le bien immobilier dans la famille. Les événements concrets de la vie comme la fondation d'une famille, les décès ou les problèmes de santé ne jouent en revanche qu'un rôle secondaire. A une exception près: près des deux tiers des personnes qui transmettent leur logement déclarent que la planification de la retraite les a incités à se pencher sur cette question.

Une solution financièrement attractive mais qui ne va pas de soi

En plus des raisons émotionnelles, certains motifs financiers plaident aussi en faveur d'une solution au sein de la famille, tant du côté des cédants que des repreneurs. Près de la moitié des personnes interrogées qui envisagent de transmettre leur bien immobilier de leur vivant citent comme principale motivation le fait d'aider leurs enfants financièrement. Pour la jeune génération, l'avantage financier par rapport à l'achat d'un logement sur le marché libre est également l'un des principaux arguments en faveur d'une reprise. «A une période marquée par une hausse constante des prix de l'immobilier et une pénurie de l'offre, la transmission intrafamiliale devient un instrument essentiel pour réaliser son rêve de devenir propriétaire», explique Christian Rehefeldt, co-responsable du Centre spécialisé en conseil successoral chez Raiffeisen Suisse. Néanmoins, l'enquête montre que la transmission ne va pas toujours de soi. Alors que 85% des propriétaires de biens immobiliers qui ont des enfants adultes envisagent de transmettre leur logement à la génération suivante, seulement 50% des descendants se disent intéressés par une reprise. Les raisons de renoncer au domicile parental sont moins liées à un manque d'intérêt qu'à des circonstances concrètes. Par exemple, plus de 40% des repreneuses et repreneurs potentiels estiment que la situation n'est pas appropriée et 30% ont déjà acquis un logement par d'autres moyens.

Les désaccords font partie du processus

L'enquête montre que les conflits sont fréquents dans le cadre de la transmission d'un bien immobilier: plus de 80% des cédantes et cédants, environ la moitié des repreneuses et repreneurs et près des deux tiers des frères et

RAIFFEISEN

sœurs de repreneuses et repreneurs disent avoir été confrontés à des désaccords. En général, il s'agit toutefois de différends mineurs; peu de conflits graves ont été signalés. Les divergences d'opinion portent le plus souvent sur le prix du bien immobilier, son état ou la date de la transmission. Des tensions peuvent également apparaître entre frères et sœurs, par exemple sur la question de savoir qui reprendra le logement. L'un des points de litige les plus courants concerne l'obligation de rapport à la succession, c'est-à-dire l'obligation de respecter l'équité entre frères et sœurs. A cet égard, près de 30% des repreneuses et repreneurs ayant des frères et sœurs signalent des conflits sur ce thème. «Nous conseillons de fixer clairement la valeur du bien à rapporter en la réglant de manière contraignante dans un pacte successoral. Il peut également être judicieux d'octroyer aux frères et sœurs qui ne reprennent pas le logement un droit au gain ou un droit de préemption», explique Christian Rehefeldt, expert en succession.

Manque de connaissances: se faire conseiller peut être utile

Autre conclusion majeure de l'enquête: nombreux sont ceux qui souhaitent un processus de transmission équitable, mais ne disposent pas des connaissances nécessaires. Ainsi, 40% de la population résidant en Suisse déclare ne pas s'y connaître en matière de transmission d'un logement en propriété. Les lacunes apparaissent surtout sur des thèmes comme l'avance d'hoirie, l'obligation de respecter l'équité entre frères et sœurs et la fiscalité. «Beaucoup de clientes et clients n'abordent pas la transmission d'un bien immobilier de leur vivant à la légère. Mais ils ont souvent du mal à évaluer ce qui est équitable à long terme. Or c'est justement cet aspect qui est déterminant pour trouver une solution durable et viable pour tout le monde, par exemple vis-à-vis des frères et sœurs ou compte tenu de la situation financière à la retraite», souligne Christian Rehefeldt. Dans de nombreux cas, la complexité du processus de transmission exige donc de recourir à un conseil externe. D'après l'enquête, la plupart des familles font appel à des spécialistes en finances, en droit et en fiscalité. Rétrospectivement, un quart des cédantes et cédants estiment toutefois que les experts n'ont pas été consultés à temps. Ce qui n'est pas sans conséquences: les personnes qui se font conseiller trop tard sont plus souvent confrontées à de pénibles conflits. «Il est judicieux d'aborder dès que possible, en famille, la question d'une éventuelle transmission du logement en propriété, par exemple lorsque les enfants atteignent un âge où leur future situation familiale et en matière de logement commence à se dessiner», indique Christian Rehefeldt. En effet, se faire conseiller suffisamment tôt permet de clarifier les attentes et aide à éviter les écueils. Les conclusions montrent que la transmission d'un logement en propriété est bien plus qu'une transaction formelle. «Commencer à planifier tôt, communiquer ouvertement et faire appel à un accompagnement professionnel permet de poser les bases d'une solution équitable tout en préservant l'entente familiale», explique l'expert.

A propos de l'enquête

Dans le cadre de ce sondage réalisé par Raiffeisen Suisse, 1'500 personnes de la population suisse âgée de 18 à 79 ans ont été interrogées entre le 23 janvier et le 2 février 2026 sur la base d'un échantillon aléatoire stratifié issu du panel en ligne de YouGov Suisse. L'objectivité peut être considérée comme élevée, car les données ont été collectées et analysées statistiquement à l'aide d'un questionnaire standardisé. Comme pour tous les sondages en ligne, il existe un biais en faveur des personnes ayant un niveau d'éducation plus élevé et une plus grande activité en ligne. En particulier, le niveau d'éducation plus élevé pourrait conduire à des valeurs plus élevées pour les questions portant sur les revenus et le patrimoine. Le sondage transversal se prête bien à la description du comportement de la population suisse en matière de transmission d'un logement en propriété et à donner un aperçu de ses connaissances, de ses opinions et de ses perceptions en la matière. Il est possible d'identifier des corrélations, mais il n'est pas possible d'établir de liens de causalité.

RAIFFEISEN

Renseignements: Service de presse de Raiffeisen Suisse
021 612 51 11, presse@raiffeisen.ch

Photos: Vous trouverez des photos de nos spécialistes ainsi que d'autres images mises à votre disposition sur www.raiffeisen.ch/medias.

Raiffeisen: deuxième groupe bancaire de Suisse

Raiffeisen est le deuxième groupe bancaire sur le marché domestique et la banque retail suisse la plus proche de sa clientèle. Elle compte plus de 2 millions de sociétaires ainsi que 3,77 millions de clientes et clients et entretient des relations clients avec plus de 230'000 entreprises en Suisse. Le Groupe Raiffeisen est présent dans 761 points bancaires répartis dans toute la Suisse. Les 212 Banques Raiffeisen, juridiquement indépendantes et organisées en coopératives, sont sociétaires de Raiffeisen Suisse société coopérative, qui assure la fonction de gestion stratégique et de surveillance de l'ensemble du Groupe Raiffeisen. Le Groupe Raiffeisen propose aux particuliers et aux entreprises une offre complète de services et de produits. Au 31 décembre 2025, le Groupe Raiffeisen gère des actifs à hauteur de 282 milliards de francs et quelque 244 milliards de francs de prêts et crédits à la clientèle. Le patrimoine géré par Raiffeisen dans ses solutions et produits de placement s'élève à 27,3 milliards de francs. Sa part du marché hypothécaire national est de 18,4%. Quant au total du bilan, il s'élève à 323 milliards de francs.

Se désabonner des communiqués de presse:

Si vous ne souhaitez plus recevoir nos communiqués, veuillez écrire à presse@raiffeisen.ch.

Remarques concernant notamment les déclarations prospectives

La présente publication contient des déclarations prospectives. Celles-ci reflètent les estimations, les hypothèses et les prévisions de Raiffeisen Suisse société coopérative au moment de la rédaction. En raison des risques, des incertitudes et d'autres facteurs, les résultats futurs sont susceptibles de diverger des déclarations prospectives. Par conséquent, ces déclarations ne représentent aucune garantie concernant les performances et évolutions futures. Les risques et incertitudes comprennent notamment ceux décrits dans le rapport de gestion du Groupe Raiffeisen (disponible sur raiffeisen.ch/rch/fr/ueber-uns/raiffeisen-gruppe/finanzinformationen/geschaeftsberichte.html). Raiffeisen Suisse société coopérative n'est pas tenue d'actualiser les déclarations prospectives figurant dans cette publication. De légères différences par rapport aux valeurs effectives peuvent survenir en raison d'arrondis.