
Accession à la propriété: Pourquoi rêve-t-on d'acquérir un logement?

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
Hallwylstrasse 4, 3003 Berne
Tél. +41 58 480 91 11
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Téléchargement

www.ofl.admin.ch
www.digitalcollection.zhaw.ch

Accompagnement du projet

ChristophENZler, Office fédéral du logement OFL
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)
Alexander Heck, Hauseigentümerverband Schweiz (HEV)
Nina Hohl, Raiffeisen Schweiz
Nicole Horak, Raiffeisen Schweiz
Thomas Richter, ZHAW School of Management and Law

Auteurs

ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
School of Management and Law
Abteilung Banking, Finance, Insurance
Institut für Wealth & Asset Management
Postfach
8401 Winterthur

Selina Lehner (selina.lehner@zhaw.ch)
Holger Hohgardt (holger.hohgardt@zhaw.ch)

Mode de citation

Lehner, S. & Hohgardt, H. (2022). *Accession à la propriété: Pourquoi rêve-t-on d'acquérir un logement? Résumé*. Office fédéral du logement, Berne.

Notes

Ce résumé et le management summary sont également disponibles en allemand, en italien et en anglais. Le rapport complet est disponible en allemand.

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

Image de couverture

© DDPS

Résumé

Introduction

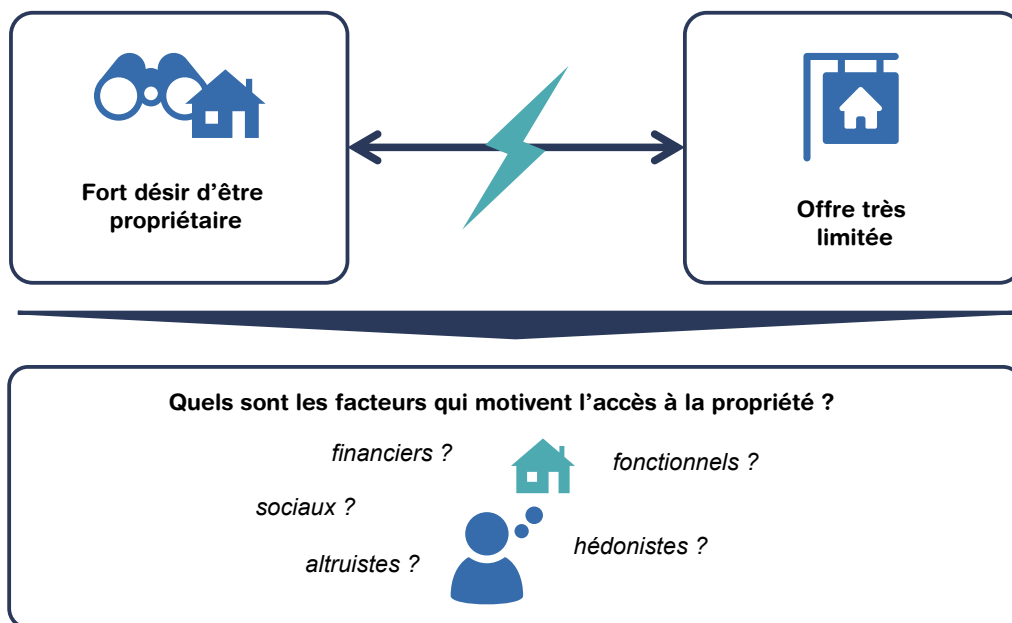
Le désir d'être propriétaire est fort, l'offre très limitée

La majorité des locataires suisses aimeraient accéder à la propriété de leur logement. Mais la Suisse est un pays de locataires et le taux de propriétaires est faible en comparaison internationale. Avec un revenu moyen, l'acquisition d'un logement abordable tient aujourd'hui plus de l'exception que de la règle.

La portée économique de la propriété du logement est controversée

Les avis des économistes divergent quant aux avantages et aux inconvénients d'un taux de propriétaires élevé. La stabilité sociale et une accumulation de capital rendue plus aisée (et partant un moindre risque de pauvreté à la retraite) comptent parmi les avantages cités. Parmi les inconvénients figurent une moindre mobilité sur le marché du travail, les risques pour la stabilité financière et l'impact sur l'aménagement du territoire.

INTRODUCTION



Ces arguments, à y regarder de plus près, méritent d'être relativisés. Les conditions d'octroi des hypothèques ont par exemple un impact déterminant sur la stabilité financière. De même, on peut accroître la mobilité en réduisant les coûts de transaction.

L'utilité pour les propriétaires est trop peu mise en avant

L'utilité que retirent les propriétaires de l'acquisition de leur logement est peu évoquée, car il est difficile de la quantifier. Or une compréhension plus précise des motivations des ménages et des particuliers permettra de mieux prendre en compte leurs attentes et leurs comportements dans la conception de l'habitat du futur. C'est pourquoi une approche intégrée de l'aménagement du territoire, qui invite expressément les habitants à se prononcer, tend à s'imposer. L'analyse de la perspective des ménages met souvent en avant des critères financiers (p. ex. une charge financière moins lourde en cas d'achat qu'en cas de location, le

manque de diversification). C'est négliger le fait qu'acquérir un logement, ce n'est pas seulement investir, mais aussi s'offrir un chez-soi. Des aspects non financiers peuvent influencer voire déterminer l'achat (p. ex. la sécurité du logement). Les autres études prennent peu en considération ces aspects.

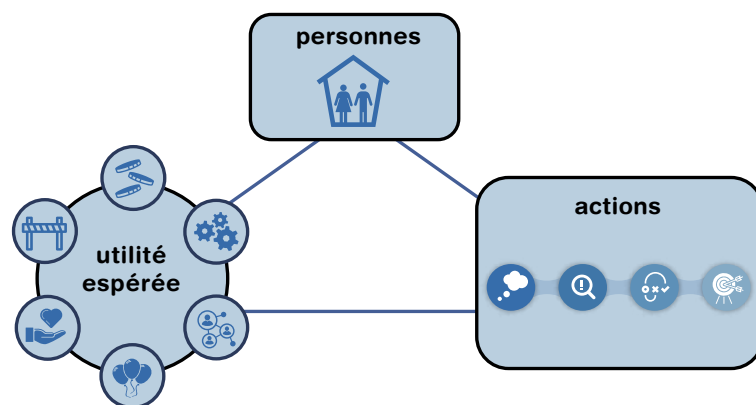
Pourquoi la propriété du logement fait-elle rêver ?

La présente étude, la première d'une série, cible les potentiels propriétaires. L'objectif de cette série d'études est d'accroître la flexibilité de l'habitat et de permettre au rêve d'avoir un chez-soi de se réaliser, avec l'utilité qui l'accompagne.

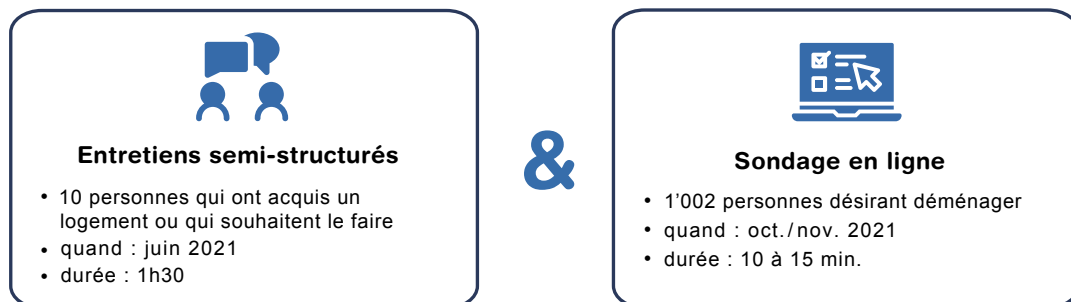
La présente étude s'attache en premier lieu à déterminer sur quoi repose le rêve de l'acquisition d'un logement et quelles sont les attentes des propriétaires potentiels. Il s'agit, dans une approche holistique, de décrire l'utilité espérée et de décortiquer le mythe de la propriété du logement.

CONCEPTION DE L'ÉTUDE

Perspective des ménages (propriétaires potentiels)



Approche mixte (deux méthodes)



Conception de l'étude

La perspective des ménages à trois niveaux

Il s'agit d'analyser la situation en se concentrant sur les propriétaires potentiels. On distingue trois niveaux :

- **personnes :**
ce niveau d'analyse prend en compte les caractéristiques personnelles et les conditions de vie des particuliers pour tirer des conclusions applicables aux propriétaires potentiels ;
- **actions :**
ce niveau d'analyse se concentre sur les phases du processus décisionnel qui précèdent l'acquisition pour comprendre ce que les propriétaires potentiels ont entrepris en vue de l'achat d'un logement ;
- **utilité espérée :**
ce niveau d'analyse est au cœur de la présente étude ; l'utilité espérée se subdivise en cinq facteurs motivateurs (financiers, fonctionnels, sociaux, hédonistes et altruistes) inspirés d'Holbrook (1994) et prend en compte les barrières perçues par les propriétaires potentiels.

Approche mixte : combinaison de deux méthodes de collecte de données

Pour répondre aux objectifs de l'étude, nous avons opté pour une approche à la fois qualitative et quantitative. Elle permet de cumuler les avantages de la recherche qualitative (notamment la possibilité d'une compréhension plus étendue du point de vue des propriétaires potentiels) et de la recherche quantitative (notamment la possibilité de généraliser les résultats).

Analyse qualitative : entretiens semi-structurés

Dix personnes en tout ont participé à des entretiens. Cinq habitent déjà leur nouveau logement et ont donné des réponses rétrospectives, cinq autres ne l'ont pas encore trouvé, ou n'y vivent pas encore et ont donné des réponses prospectives.

Analyse quantitative : sondage en ligne

Le sondage en ligne ne s'adressait qu'à des personnes désireuses de déménager et non propriétaires. Il a été réalisé en allemand et en français auprès de 1002 personnes vivant en Suisse alémanique et en Suisse romande. Il est représentatif sur les plans de l'âge, du sexe et des régions (à l'exception du Tessin, qui n'a pas été pris en compte).

RÉSULTATS PRINCIPAUX

3 sous-groupes



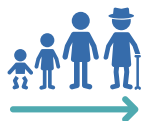
Personnes en quête
de propriété
(n = 323)



Locataires en
transition
(n = 307)



Locataires
permanents
(n = 372)



Le rêve d'accéder à la propriété est une question de génération.

45,8 % des personnes âgées de 30 à 39 ans aspirent à acquérir leur prochain logement.
Ce n'est le cas que de 23,7 % des personnes âgées de 50 à 69 ans.

La recherche d'un logement à acquérir ne presse pas.

77,7 % des personnes en quête de propriété voudraient déménager dans plus de deux ans.



Les personnes en quête de propriété souhaitent s'installer à long terme.

Près de 80 % d'entre elles souhaitent demeurer dans leur nouveau chez-soi pendant plus de dix ans et 63,5 % si possible pour toujours.

L'engagement des personnes en quête de propriété est insuffisant.

Une personne sur cinq indique n'avoir jusqu'ici entrepris aucune des actions citées.
Près d'un tiers seulement s'est abonné à un site Internet ou à une revue en vue de trouver un logement.



Les propriétaires potentiels souhaitent qu'on les conseille sur la faisabilité financière de leur projet.

52,4 % des personnes en quête de propriété et des locataires en transition aimeraient qu'on les aide à déterminer les possibilités de financement, 52,7 % qu'on les aide à fixer le prix maximal qu'elles peuvent payer.

L'existence de logements abordables est remise en question.

Seuls 15,9 % des personnes en quête de propriété et des locataires en transition trouvent que les logements à acquérir sont abordables. 3 sur 4 de ces personnes voudraient que la propriété soit rendue accessible à de plus larges pans de la population.





La propriété est mise en relation avec la stabilité financière et géographique.

9 personnes sur 10 en quête de propriété voudraient avoir un chez-soi à long terme.
71,8 % souhaitent atteindre une certaine stabilité financière.

Les aspects non financiers sont des ressorts importants.

Les personnes en quête de propriété sont relativement peu nombreuses à avoir l'intention d'obtenir un retour sur investissement. Les aspects non financiers dominent (p. ex. possibilités d'aménagement, se sentir vraiment chez soi).



Les barrières principales sont de nature financière.

78,1 % des personnes en quête de propriété trouvent les prix de l'immobilier trop élevés.
61,6 % n'ont pas encore trouvé de logement adapté qu'elles peuvent financer.

Résultats principaux

Subdivision de l'échantillon en trois sous-groupes

Pour assurer l'évaluation des données récoltées au moyen de l'analyse quantitative, on a réparti les 1002 personnes interrogées en trois sous-groupes :

- **personnes en quête de propriété** : personnes qui cherchent actuellement un logement à acheter ;
- **locataires en transition** : personnes qui cherchent un logement à louer, mais qui souhaitent devenir propriétaires à terme ;
- **locataires permanents** : personnes qui cherchent un logement à louer et qui ne désirent pas devenir propriétaires.

Cette subdivision vise à permettre de mieux contextualiser les déclarations des personnes en quête de propriété.

Personnes : le rêve de l'accession à la propriété est une question de génération

L'âge est le principal critère distinctif des ménages souhai-

tant acquérir un logement. Tandis que les jeunes générations aspirent largement à la propriété, les plus de 50 ans désireux de déménager se perçoivent plutôt comme des locataires permanents. L'explication réside sans doute dans le fait que les jeunes générations ont encore beaucoup de temps devant elles avant la retraite. Les générations plus âgées ressentent quant à elles la pression du temps : si elles n'ont pas encore réalisé leur rêve d'accéder à la propriété, elles estiment que leurs chances sont faibles, voire privilégient la location.

Actions : situation actuelle et idéal visé

Une majorité des personnes interrogées est satisfaite de la situation qu'elles vivent. La plupart se laisse du temps pour trouver leur nouveau chez-soi et souhaitent déménager dans les deux à cinq ans. Une fois leur logement trouvé, elles souhaitent y rester relativement longtemps. C'est le cas en particulier des générations plus âgées et des personnes en quête de propriété. 63,5 % des personnes en quête de propriété voudraient rester pour toujours dans le logement qu'elles auront acquis. Les locataires en transition se distinguent des deux autres groupes. Comme leur désignation l'indique, ils sont plutôt à la recherche d'une solution transitoire : ils veulent trouver plus rapidement leur logement pour

y vivre moins longtemps. Les personnes en quête de propriété recherchent en priorité une maison (72,8 %), tandis que les locataires permanents recherchent plus souvent un appartement (80,4 %).

Pour les personnes en quête de propriété, les événements déclencheurs d'un déménagement sont principalement l'achat d'un logement, la fondation d'une famille ou l'arrivée d'un nouvel enfant ou encore des économies suffisantes. Pour les locataires en transition, outre la fondation d'une famille ou l'arrivée d'un nouvel enfant, c'est le changement du lieu de travail ou le fait d'avoir un nouveau partenaire qui domine. Pour les locataires permanents, dont la moyenne d'âge est plus élevée, c'est surtout le passage à la retraite qui motive le désir de déménager. Il apparaît néanmoins que ce ne sont pas forcément des événements qui provoquent le changement de logement, mais aussi de nouveaux besoins (p. ex. être moins exposé au bruit).

Actions : actions entreprises et effet de renforcement ou de blocage

Près d'une personne sur deux en quête de propriété a déjà économisé pour acquérir son logement ou discuté de l'acquisition avec sa famille et ses amis. Il est toutefois intéressant de constater qu'une personne sur cinq n'a encore rien entrepris.

L'aspect financier est un catalyseur du désir de réaliser le rêve de l'accession à la propriété. Plus de 80 % des personnes en quête de propriété et des locataires en transition interrogés ont indiqué qu'ils ont intensifié leur recherche de logement lorsqu'ils disposaient de suffisamment de capital ou que les prix de l'immobilier étaient plus bas.

Actions : faisabilité

Les personnes en quête de propriété indiquent qu'elles ont particulièrement besoin d'aide lorsqu'il s'agit de la faisabilité financière de leur projet. Une sur deux d'entre elles et des locataires en transition souhaitent qu'on les éclaire sur les possibilités de financement (52,4 %) ou sur le prix d'achat maximal qu'ils peuvent viser (52,7 %). Ils sont moins intéressés par d'autres aspects, peut-être parce que les nouvelles offres et prestations des banques dans le domaine du

logement en sont à leurs balbutiements et sont encore peu connues des clients potentiels.

Les propriétaires potentiels désirent en premier lieu utiliser leurs liquidités pour s'offrir un logement. Il est intéressant de constater que les donations ou héritages arrivent au deuxième rang, juste avant les fonds de prévoyance.

Actions : appréciation de la situation et responsabilités

Parmi les personnes en quête de propriété et les locataires en transition, 3 sur 4 voudraient que l'achat d'un logement soit accessible à des couches plus larges de la population et soit davantage encouragé. Seuls 15,9 % de ces personnes trouvent que les logements disponibles à la vente sont abordables. Les barrières évoquées dans le sondage confirment ce point de vue puisque celles qui sont le plus souvent mentionnées sont le prix de l'immobilier, d'une part, et le manque de capital ou un revenu trop bas, d'autre part. L'impression qui se dégage est que l'acquisition d'un logement est actuellement réservée à un cercle de privilégiés.

Dans le sondage, les personnes en quête de propriété et les locataires en transition ont été invités à donner leur avis sur la question de la responsabilité quant au fait que de moins en moins de personnes peuvent acquérir un logement en Suisse. Les personnes interrogées ont cité divers acteurs, sans toutefois attribuer la responsabilité à l'un en particulier. Les plus cités sont le tandem gouvernement-législateur, suivi par l'industrie du bâtiment et de l'immobilier, elle-même talonnée par les prestataires de services financiers.

Utilité espérée : facteurs de motivation et barrières

Il ressort du sondage que 9 personnes en quête de propriété sur 10 déclarent vouloir acquérir un logement parce qu'elles voudraient avoir un chez-soi à long terme. 71,8 % déclarent vouloir atteindre une certaine stabilité financière (5e rang). Cependant, les aspects financiers ne sont pas forcément déterminants pour l'achat d'un logement. Les personnes en quête de propriété évoquent des aspects non financiers tels que la possibilité d'aménager leur logement à leur guise (81,1 %), le fait de se sentir vraiment chez soi (75,3 %) ou

le désir de faire plaisir à leur famille (67,8 %). Elles sont peu nombreuses à percevoir l'acquisition d'un logement comme un investissement fructueux : seules 17,4 % d'entre elles déclarent vouloir acheter un logement pour pouvoir le revendre plus cher.

S'agissant des barrières, les personnes en quête de propriété citent notamment le peu d'offres disponibles. D'une part, elles n'ont pas encore trouvé de logement adapté (car le lieu ne convient pas ou que les finances ne suivent pas), d'autre part elles considèrent que le prix de l'immobilier est trop élevé. De pair avec l'insuffisance de l'offre, elles citent le manque de capital et l'insuffisance de leur revenu.

Les locataires en transition et les locataires permanents citent encore davantage comme barrière l'absence de faisabilité financière. Près de 8 sur 10 d'entre eux trouvent le prix d'achat trop élevé ou déclarent ne pas disposer d'un capital suffisant. Seuls 55,1 % des locataires en transition contre 75 % des locataires permanents citent la flexibilité comme facteur motivant la location. On peut se demander si les locataires en transition et les locataires permanents souhaitent vraiment leur situation ou ne se déclarent satisfaits que parce que des circonstances personnelles ou les conditions du marché les contraignent à la location. Les valeurs obtenues pour l'affirmation selon laquelle louer est la seule option peuvent en tous les cas être interprétées comme une tendance au maintien involontaire d'une situation de location.

Conclusion

Acquisition d'un logement et famille vont de pair

Le fait d'avoir une famille semble être l'un des principaux catalyseurs du désir de devenir propriétaire. Plus de 50 % des personnes en quête de propriété déclarent avoir au moins un enfant. 44,6 % des personnes interrogées ont au moins encore un enfant à la maison. Il s'avère donc que les personnes en quête de propriété sont plus susceptibles d'avoir des enfants à charge que les locataires en transition et les locataires permanents. L'acquisition d'un logement gagne en importance lorsque les personnes fondent une famille ou que la famille s'agrandit : une personne en quête de propriété sur cinq mentionne ces cas de figure comme motifs de l'achat. La génération des 18 à 29 ans confirme ce constat dans la mesure où une forte majorité de ses représentants (84,2 %) forceraient l'achat s'ils fondaient une famille ou si leur famille s'agrandissait. Les entretiens réalisés confirment que l'acquisition d'un logement est nécessaire en particulier dans la phase de la vie de famille (surtout à cause du besoin de place).

Désir de propriété rime aussi avec stabilité

La question d'un éventuel éclatement d'une bulle immobilière en Suisse fait plus souvent les gros titres qu'auparavant. L'achat d'un logement pourrait donc comporter des risques accrus. La perception des personnes interrogées en quête de propriété est tout autre puisque seuls 7,4 % d'entre elles considèrent qu'il est trop risqué d'acheter un logement. Elles y associent plutôt une stabilité géographique et financière. 9 personnes interrogées sur 10 voudraient acquérir un logement pour avoir un chez-soi à long terme, 71,8 % pour faire un investissement financier stable.

Le désir de stabilité correspond par ailleurs à la phase de fondation d'une famille, comme évoqué plus haut. Dans cette phase, la mobilité diminue, d'une part parce qu'on a atteint une certaine maturité professionnelle (Sigg, Grimm, Tanner & Zirkler, 2020 ; Maintz, 2004) et d'autre part parce qu'on a une situation plus stable sur le plan privé. D'ailleurs, l'âge moyen au premier mariage et à la naissance du premier enfant tourne autour des 30 à 35 ans tant pour les femmes que pour les hommes (OFS, 2021c ; OFS, 2021d).

L'acquisition d'un logement ne se fait pas, en règle générale, dans l'optique d'un retour sur investissement. Seuls 17,4 % des personnes interrogées achètent pour pouvoir revendre plus cher et seuls 41,4 % d'entre elles estiment qu'il s'agit d'une bonne possibilité de faire s'accroître le capital. Elles y associent plutôt une utilité non financière et mettent en avant la liberté d'aménager leur chez-soi à leur guise ou le fait de se sentir vraiment chez elles.

La faisabilité financière est l'obstacle majeur

Diverses études attestent du fait qu'il est de plus en plus difficile pour des personnes au revenu moyen d'acquérir un logement avec le capital dont elles disposent (OFL, 2020 ; Fleury & Schwartz, 2021). Elles mettent en avant les exigences liées aux fonds propres et à la viabilité financière, trop limitatives. Les personnes interrogées dans le cadre de la présente étude défendent le même point de vue. Celles en quête de propriété considèrent que les plus grosses difficultés résident dans l'insuffisance de l'offre et dans l'absence de faisabilité financière. Elles soulignent d'une part l'indisponibilité d'objets immobiliers adéquats (c'est-à-dire qui soient dans la zone géographique visée et qu'elles soient à même de financer) et d'autre part les prix trop élevés. La faiblesse du revenu et le manque de capital sont d'autres freins à l'achat d'un logement.

Parmi les personnes en quête de propriété et les locataires en transition, 3 sur 4 voudraient que l'accession à la propriété soit davantage encouragée. 15,9 % seulement de ces personnes trouvent que les prix sont abordables. Là aussi, ce sont les problématiques financières qui transparaissent.

Les personnes interrogées exigent plus de responsabilité et d'engagement

Les propriétaires potentiels rendent principalement des acteurs comme les autorités politiques responsables du fait que de moins en moins de personnes puissent s'acheter un logement. La population et la société, et donc les particuliers eux-mêmes, sont moins perçus comme étant responsables. Il est intéressant de constater que près de 20 % des personnes interrogées n'ont entrepris aucune des (nombreuses) actions citées en vue de l'acquisition d'un logement, et no-

tamment que seul un tiers des personnes en quête de propriété et des locataires en transition se sont abonnés à un site Internet ou une revue en vue de trouver un logement. Il apparaît en outre que les personnes en quête de propriété ne sont pas prêtes à investir beaucoup d'argent dans leur recherche. Seules 2,5 % d'entre elles ont mandaté un agent immobilier.

On peut se demander si les personnes en quête de propriété sont vraiment prêtes à s'investir et à investir des moyens financiers dans la recherche du logement de leurs rêves. Or, davantage d'activisme pourrait porter ses fruits : qui ne tente rien n'a rien. Alors qu'il faut souvent de longs processus pour changer les prescriptions (p. ex. celles sur la viabilité financière), on peut supposer que les individus pourraient obtenir bien plus en changeant de comportement. Il serait sans doute plus simple et plus efficace de faire preuve de créati-

tivité et d'inventivité, et par exemple de publier une annonce dans un journal ou de restreindre sa consommation pour économiser davantage.

Perspectives : tous les acteurs doivent réagir

La situation sur le marché immobilier continue d'être problématique et il peut s'avérer nécessaire d'actionner plusieurs leviers (dont celui des critères de financement). Il s'impose de mieux comprendre les caractéristiques et les préférences des propriétaires potentiels et de ceux qui ont déjà franchi le pas, pour que le rêve de l'accession à la propriété puisse devenir réalité, avec l'utilité qui l'accompagne. La présente étude fournit des pistes de compréhension des propriétaires potentiels. Une prochaine étude permettra d'en savoir plus sur les personnes qui sont déjà propriétaires. Les résultats de ces deux études permettront d'élaborer des propositions à l'intention de tous les acteurs du marché immobilier.

