
Repenser la mobilité résidentielle

Entre décisions individuelles et conditions-cadres structurelles

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
Tel. +41 58 480 91 11
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Téléchargement

<http://www.ofl.admin.ch>
<https://digitalcollection.zhaw.ch>

Accompagnement du projet

ChristophENZler, Office fédéral du logement (OFL)
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)
Adrian Spiess, Hauseigentümerverband Schweiz (HEV)

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. (2025). *Repenser la mobilité résidentielle : entre décisions individuelles et conditions-cadres structurelles. Résumé*. Office fédéral du logement, Berne.

Notes

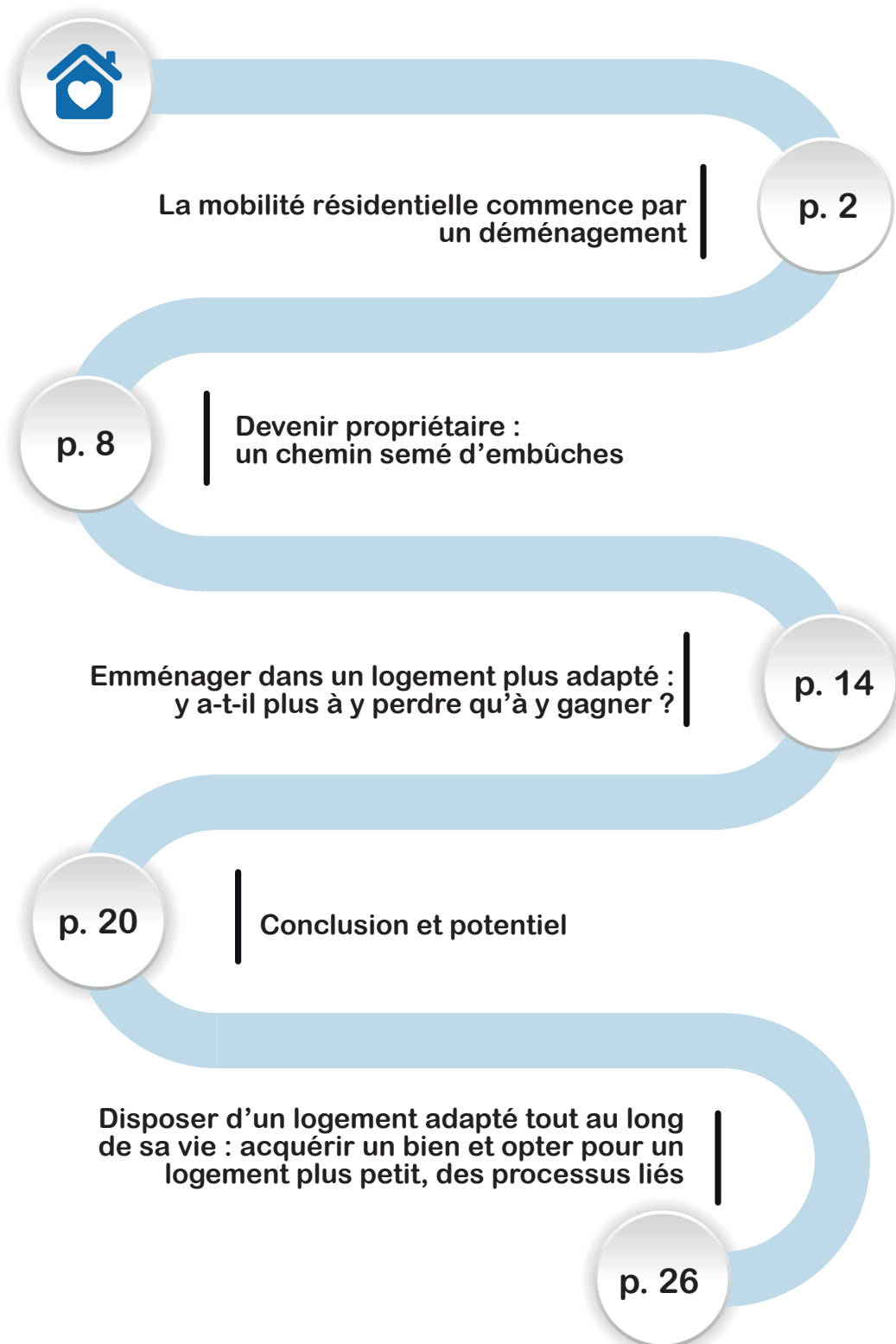
Ce résumé et le management summary sont disponibles en allemand, en français, en italien et en anglais. Le rapport complet est disponible en allemand.

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

Image de couverture

© DDPS

Table des matières



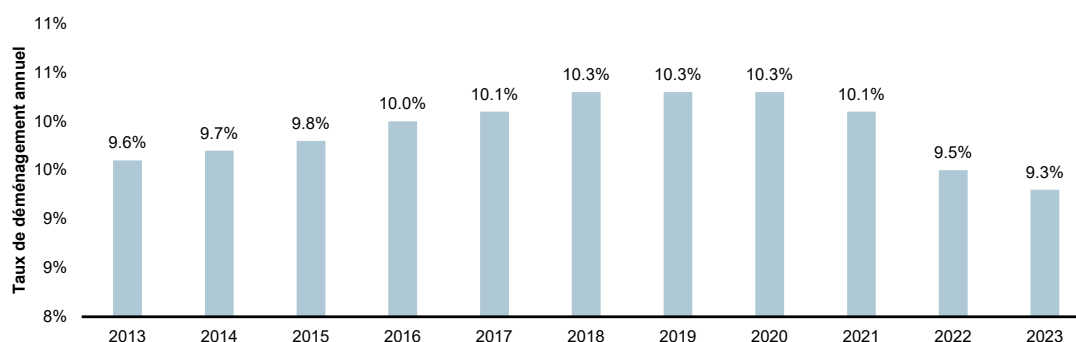
	La mobilité résidentielle commence par un déménagement	p. 2
p. 8	Devenir propriétaire : un chemin semé d'embûches	
	Emménager dans un logement plus adapté : y a-t-il plus à y perdre qu'à y gagner ?	p. 14
p. 20	Conclusion et potentiel	
	Disposer d'un logement adapté tout au long de sa vie : acquérir un bien et opter pour un logement plus petit, des processus liés	p. 26

La mobilité résidentielle commence par un déménagement

Le taux de déménagement en Suisse est très proche de celui de 2013

En Suisse, l'Office fédéral de la statistique (OFS) publie annuellement le taux de déménagement de la population. Son analyse longitudinale montre que si ce taux a progressé jusqu'à la pandémie de COVID-19, parallèlement à une certaine détente sur le marché immobilier, il a ensuite stagné avant de retomber à 9,3 % en 2023 (OFS, 2024a; figure 1).

Figure 1: Taux de déménagement annuel de 2013 à 2023



Source: OFS, 2024a

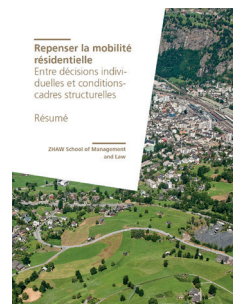
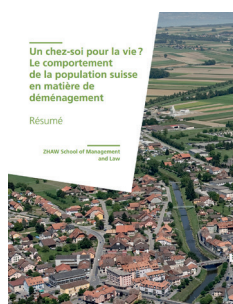
Historique de la série d'études

2022

2023

2024

2025



Pour en savoir plus sur l'étude et la série d'études :

- <http://www.bwo.admin.ch>
- <https://digitalcollection.zhaw.ch>

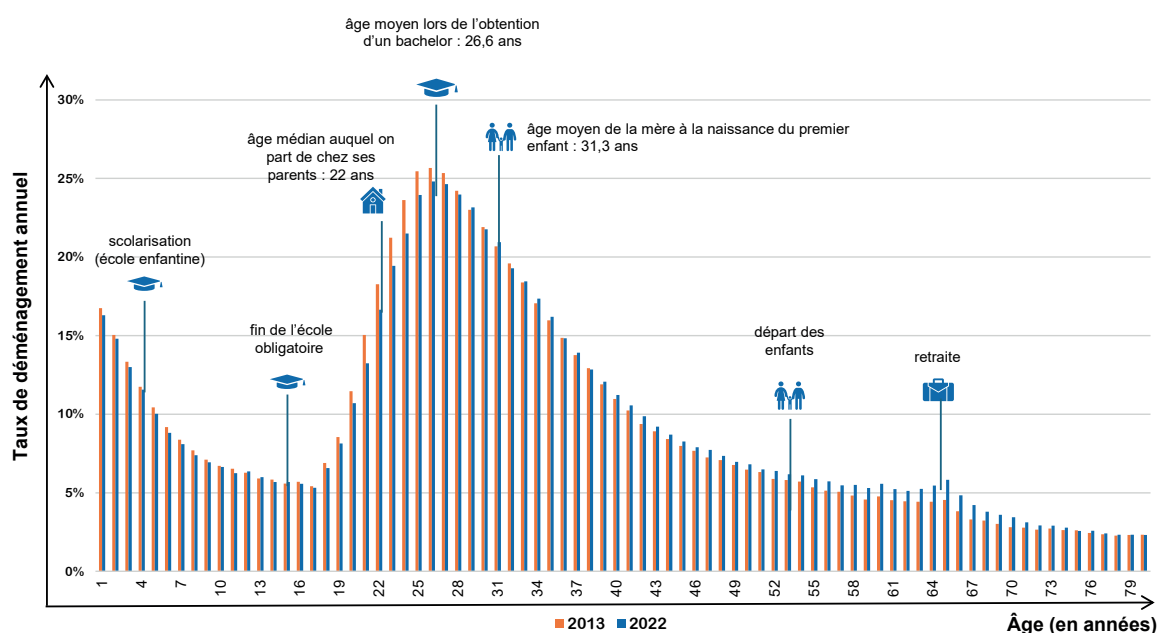
Le taux de déménagement diminue avec l'âge, un constat toujours d'actualité

La mobilité résidentielle est élevée chez les jeunes (en particulier les 20-30 ans), ce qui n'a rien d'étonnant quand on considère les changements qui surviennent alors : entrée dans la vie professionnelle, mise en ménage, fondation voire agrandissement d'une famille. Durant la phase de vie suivante, marquée par une plus grande stabilité professionnelle et financière et, au plan familial, par l'arrivée possible d'enfants, la propension à déménager décroît régulièrement avec l'âge (OFS, 2023a; figure 2). Si l'on tient compte de la situation familiale, on constate que les célibataires déménagent presque deux fois plus souvent que les personnes mariées (12,7 % contre 6,6 %). Mais après 50 ans, et en particulier après la retraite, bien moins de 10 % des personnes sont encore prêtes à déménager, et ce indépendamment de leur état civil (OFS, 2023a). Le taux de déménagement d'un individu au cours de son existence n'a guère varié depuis 2013 (OFS, 2023a). Le tableau est identique si l'on se réfère aux intentions exprimées par les personnes interrogées dans le cadre de la série d'études : la disposition à déménager décline avec l'âge, et la situation familiale influe sur l'intention de déménager (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

La fondation d'une famille et son agrandissement font partie des principaux motifs incitant les personnes interrogées à revoir ou à adapter leurs conditions de logement (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023) : le besoin d'espace augmente, tandis que la proximité des établissements scolaires ou la recherche d'un environnement convivial pour les familles prennent de l'importance. Parmi les autres causes de déménagement les plus fréquemment invoquées, les changements professionnels figurent en bonne place. Par ailleurs, 20 % des personnes interrogées déménagent après avoir épargné suffisamment pour acquérir un logement, un autre motif de déménagement cité (20 %) selon le sondage réalisé dans le cadre de cette série d'études. Chez les personnes plus âgées, l'envol des enfants hors du nid familial, la retraite et les problèmes de santé sont des événements souvent susceptibles de conduire à un déménagement.

Dans un autre ordre d'idées, il convient de souligner la corrélation négative entre la surface habitable, autrement dit la taille du logement, et le taux de déménagement : le taux de déménagement chez les personnes ayant occupé un logement de moins de 40 m² est de 19 %, alors qu'il n'est que de 6 % chez ceux qui vivent dans plus de 160 m² (OFS, 2023a). Il en va de même pour ce qui est du nombre de pièces : plus le nombre de pièces est élevé, plus le taux de déménagement est bas. Ce dernier est en outre plus élevé en zone urbaine (10,2 %) que dans les régions rurales (7,8 %). Par ailleurs, l'occupant d'une maison individuelle déménage moins souvent que celui qui habite en immeuble (5,1 % contre 10 % ; OFS, 2024a). Dans une approche prospective, il apparaît aussi que les propriétaires sont moins disposés à déménager que les locataires (30 % contre 53 %).

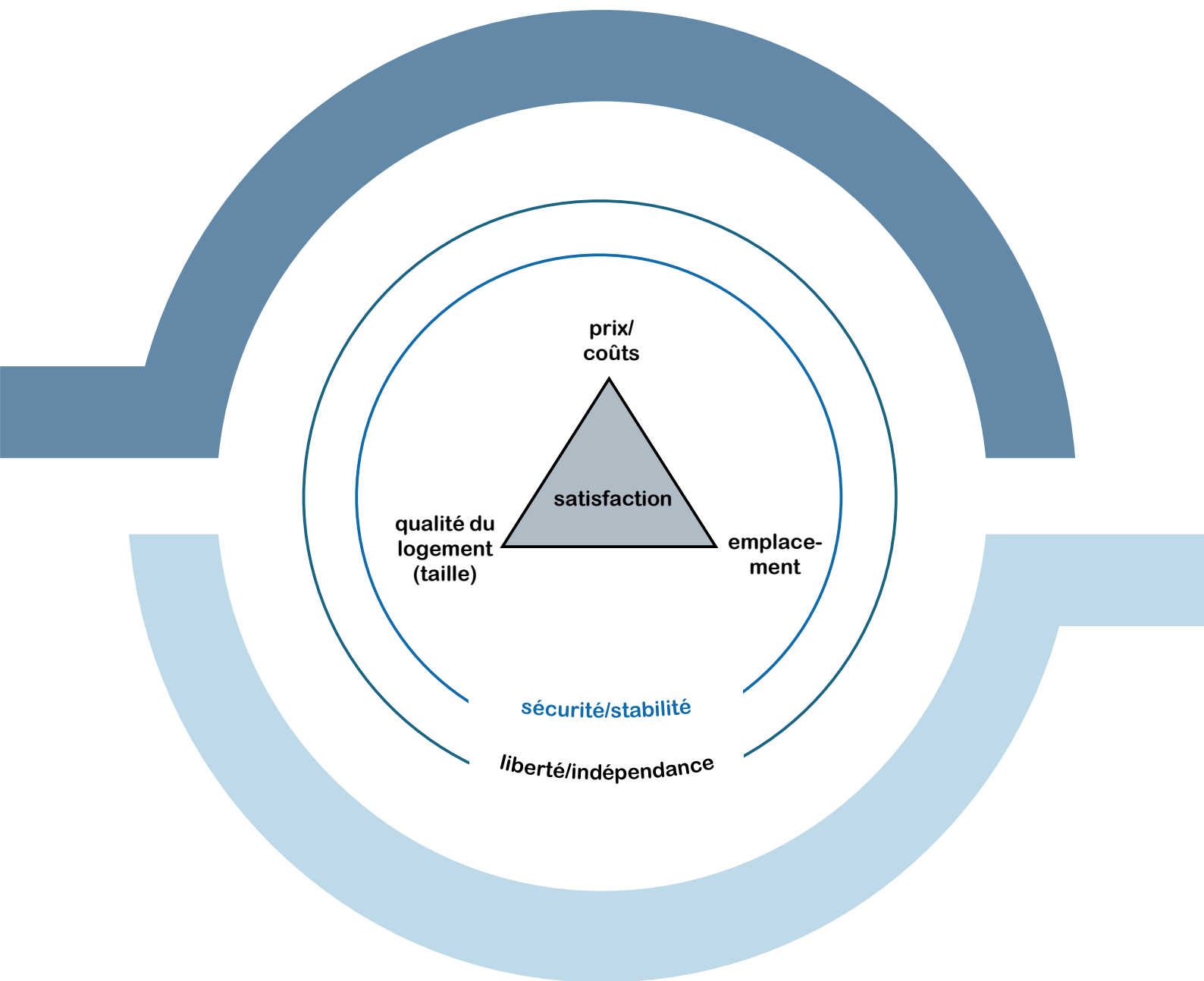
Figure 2: Taux de déménagement au cours d'une vie



Sources: OFS, 2021; OFS, 2023a; OFS, 2023b; OFS, 2025a

Encadré : Le triangle magique de l'habitat

Le triangle magique de l'habitat a été développé dans le cadre de cette série d'études, afin de mettre en évidence et de mieux comprendre le processus global d'évaluation et de décision à l'œuvre en amont d'un déménagement. Le triangle magique présente les trois facteurs qui influent le plus sur la satisfaction vis-à-vis d'un logement, à savoir la qualité, le prix et l'emplacement, ainsi que le jeu de relations entre ces différents paramètres. À quoi viennent s'ajouter les dimensions de sécurité et de liberté.



Comme un logement ne donne presque jamais entièrement satisfaction au regard des trois principaux critères, les ménages doivent généralement faire des compromis. À titre d'exemple, les objets meilleur marché se trouvent le plus souvent à des emplacements périphériques et, à l'inverse, les prix augmentent de pair avec l'attrait de l'emplacement, un logement de grande taille entraîne normalement des coûts plus élevés, et lorsqu'une habitation se trouve dans un emplacement central, elle est généralement plus chère et/ou plus petite.

Défis lors d'un déménagement : le rapport coût/bénéfice

Le but est de trouver à mieux se loger...

On ne déménage que lorsque les avantages attendus dépassent le coût financier et social à payer (Sánchez & Andrews, 2011). La décision dépend des caractéristiques du ménage (p. ex. sa taille et son revenu), lesquelles évoluent au cours du temps et influent sur l'évaluation du rapport coût/bénéfice. D'autres facteurs, externes, tels que l'offre et les conditions-cadres réglementaires jouent eux aussi un rôle fondamental.

La recherche de stabilité est une des motivations essentielles menant à déménager : 73 % des personnes interrogées dans le cadre de l'étude « Un chez-soi pour la vie ? Le comportement de la population suisse en matière de déménagement » répondent que le désir d'un « chez-soi durable » dans une perspective à long terme constitue un motif important, de même que le souhait d'offrir « quelque chose de bien » à sa famille (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

... mais encore faut-il être prêt à lâcher la proie pour l'ombre

À l'inverse, la satisfaction que procure le logement actuel met souvent un frein aux velléités de déménagement. À cet égard, il convient de relever que 92 % des personnes sondées se déclarent satisfaites de leur logement actuel. Par ailleurs, l'environnement attrayant dont on bénéficie (emplacement, proximité des magasins, p. ex.) et les bons rapports entretenus avec les voisins ou le bailleur contribuent à tempérer l'envie de s'établir ailleurs. Et lorsque le poids de ces facteurs pèse plus lourd dans la balance, on renonce à déménager.

Pourquoi est-il si difficile de déménager ? La réponse du point de vue de l'économie comportementale

Un déménagement est lié à de nombreuses incertitudes au moment de la prise de décision : le nouveau logement répondra-t-il aux attentes, qu'il s'agisse de l'évolution de ses besoins, de sa situation financière ou du marché du logement, ou encore de ce à quoi ressemblera le nouvel environnement social ? Autant de questions auxquelles on n'a pas encore la réponse. De plus, déménager reste un acte exceptionnel qui ne relève pas de la routine comme faire ses courses, par exemple. Face à ce saut dans l'inconnu impliquant souvent des frais élevés, la perte d'attaches émotionnelles ainsi que d'autres conséquences à long terme, on s'appuie fréquemment sur des raccourcis mentaux (heuristiques). En voici quelques-uns :

DÉFINITION

PISTES À EXPLORER

 BIAIS DU STATU QUO	La situation actuelle est privilégiée : souvent, on renonce au changement et on préfère s'en tenir à ce que l'on connaît, quitte à passer à côté d'options objectivement plus intéressantes.	Faciliter la prise de décision et rendre plus attrayant le changement : • outils de comparaison numériques permettant de visualiser les avantages d'un déménagement (p. ex. gain de temps, comparaison de coûts) • obligation d'analyser régulièrement sa situation en raison d'échéances connues à l'avance (p. ex. propriété à durée limitée)
 BIAIS DU TEMPS PRÉSENT	Les avantages à court terme sont surévalués, ceux à long terme sous-évalués : même lorsqu'un déménagement serait plus avantageux à long terme, on hésite parce que l'on accorde davantage d'importance au coût et au travail immédiats impliqués.	Mettre en exergue les conséquences futures et créer des incitations immédiates : • simulation de la situation future pour en montrer les avantages à long terme (p. ex. raccourcissement du temps nécessaire pour se rendre au travail) • prime de déménagement ou incitations financières destinées à compenser les coûts à court terme et à vaincre les résistances
 AVERSION POUR LA PERTE	Une perte prend plus d'importance qu'un gain équivalent : les coûts et désavantages d'un déménagement sont surévalués, tandis que les avantages potentiels passent à l'arrière-plan.	Procéder à un recadrement pour souligner les avantages plutôt que les pertes : • mise en évidence des coûts d'opportunité liés au statu quo plutôt que des coûts du déménagement : quels coûts et limitations résultent de la situation actuelle ? • mise en évidence du bénéfice plutôt que de la perte que représente un déménagement (p. ex. meilleure qualité de vie)

Ces biais ont tendance à se renforcer mutuellement ou à être influencés par d'autres biais encore (p. ex. surabondance de choix, effet de possession, erreur de planification, biais de confirmation, ancrage).

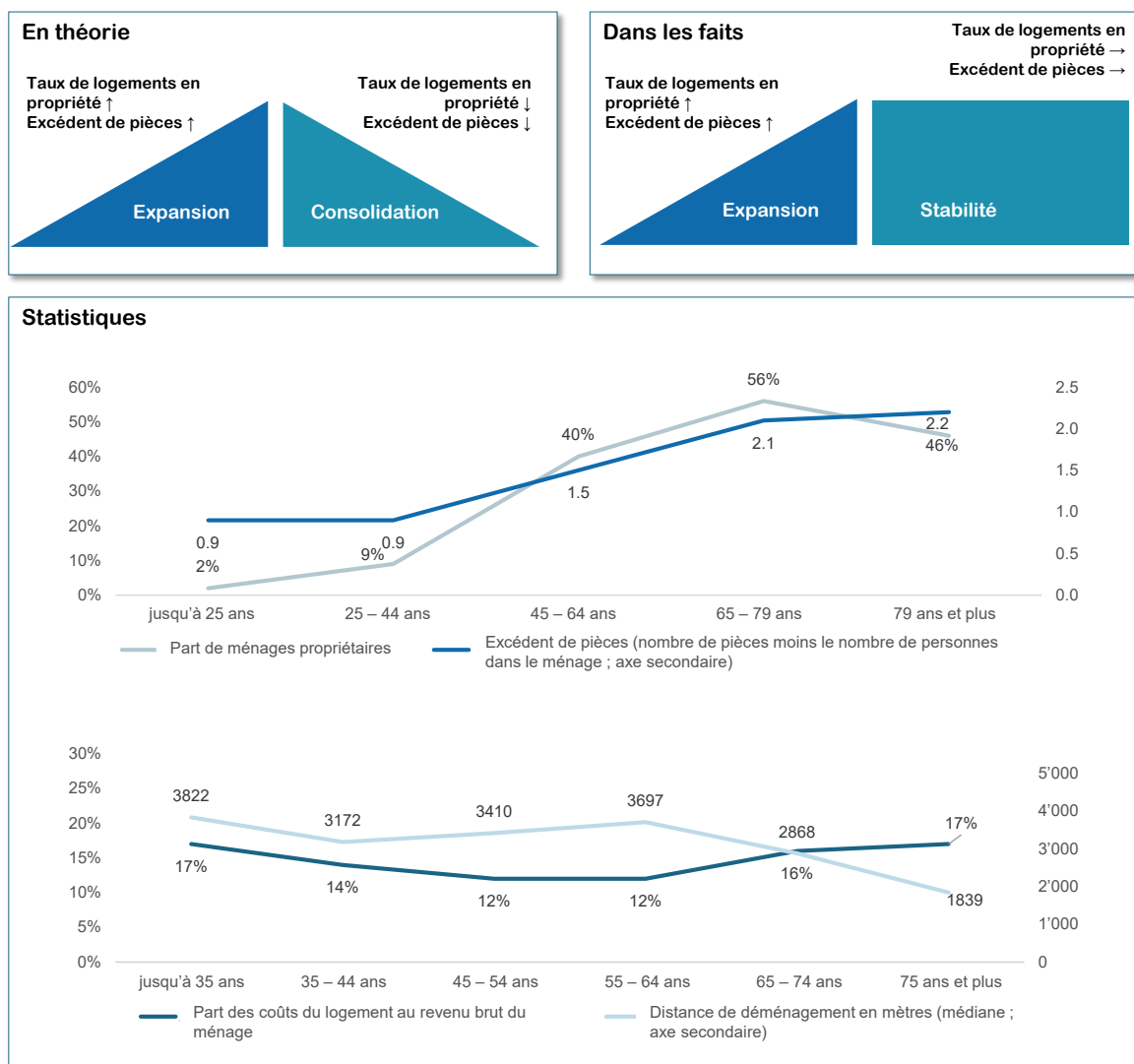
Le déménagement : pour les jeunes, le moyen de réaliser leurs objectifs ...

La mobilité résidentielle est plus grande chez les jeunes générations. Souvent, ces dernières sont à la recherche d'un logement plus vaste et cherchent à atteindre un niveau comparable à celui qu'ont généralement les générations plus âgées (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Cette différence de standard se manifeste dans l'excédent de pièces (c.-à-d. le nombre de pièces, déduction faite du nombre de personnes dans le ménage), qui est de 0,9 pièce en moyenne chez les jeunes et de 2,2 chez leurs aînés (OFS, 2022; figure 3).

Il en va de même pour ce qui est du taux de logements en propriété (OFS, 2022) : la jeune génération souhaite de plus en plus accéder à la propriété, un objectif atteint par la génération aînée, chez laquelle le taux de logements en propriété est plus élevé.

Avec l'âge, la tendance à la stabilité s'affirme, en ce qui concerne aussi bien la distance de déménagement, qui diminue, que les coûts mensuels du logement, qui n'évoluent guère (OFS, 2023a; OFS, 2024d).

Figure 3: Facteurs d'habitation au cours d'une vie



Sources: OFS, 2022; OFS, 2023a; OFS, 2024d

... mais pour les aînés, qui ont atteint la plupart de leurs buts, où est l'utilité ?

Pour améliorer ses conditions de logement, la jeune génération aspire en premier lieu à une augmentation de la surface habitable et à l'accession à la propriété. Les jeunes ont parfaitement conscience de la hausse des coûts impliquée (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). Ils se montrent aussi davantage prêts à faire des compromis que leurs aînés quant à l'emplacement de leur logement.

À l'inverse, leurs aînés ont déjà atteint en grande partie leurs objectifs et sont peu enclins à remettre en question la stabilité acquise (figure 3) :

- Ils sont plus souvent propriétaires.
- Les coûts de leur logement sont prévisibles et tendent à être moins élevés que ceux des logements en location qui pourraient constituer une alternative, souvent parce qu'ils l'occupent depuis longtemps.
- Leur excédent de pièces est plus élevé, ce qui leur offre davantage de flexibilité dans leurs quatre murs.
- Ils vivent dans un environnement auquel ils sont habitués.

Tous ces éléments diminuent l'attrait d'un déménagement pour les personnes âgées et engendrent des difficultés pour juger de l'utilité d'un déménagement (p. ex. moins de travail nécessité par un logement plus petit, emplacement plus pratique à différents points de vue).

Deux moments clés qui constituent une opportunité de déménager

L'objectif de la série d'études est de décrire les deux groupes d'« acteurs du marché » et d'analyser leurs motivations : les premiers cherchent à accéder à la propriété du logement (« demande »), et les seconds sont déjà propriétaires (« offre »). L'échantillon inclut également des locataires, afin de mieux comprendre le comportement général en matière de logement et de déménagement. Divers événements au cours d'une vie peuvent pousser à déménager : d'une part ceux qui contraignent à déménager, d'autre part ceux qui offrent une opportunité de déménager.

Événements contraignant à déménager

Certains événements, en raison de leur impact négatif direct sur les conditions de logement, sont de nature à rendre un déménagement nécessaire. En voici quelques exemples :

- Retraite → diminution du revenu → péjoration du rapport entre le coût du logement et le revenu
- Fondation d'une famille → agrandissement du ménage → diminution de la surface habitable par personne
- Changement professionnel → allongement des déplacements ou manque de place pour le télétravail → augmentation des frais de déplacement et diminution de la qualité de vie

Événements offrant une opportunité de déménager

D'autres événements n'impliquent pas d'urgence, mais offrent l'opportunité de prendre une décision réfléchie afin de changer ses conditions de logement :

- Acquisition d'un logement → réalisation du rêve d'accéder à la propriété
- Départ des enfants → possibilité de réduire la taille du logement

De tels choix résultent moins de contraintes extérieures que de préférences individuelles et d'un certain choix de vie. Alors que l'acquisition d'un bien est souvent la concrétisation d'un rêve, le départ des enfants donne l'occasion d'adapter son habitat à de nouveaux besoins, souvent indépendamment de toute pression financière immédiate.

Gros plan sur ces deux moments clés

Les deux moments clés cités s'accompagnent des questions suivantes :

- Souhait d'accéder à la propriété : quelle en est la motivation ? Qu'est-ce qui en empêche la réalisation ?
- Opportunité de revoir ses conditions de logement : pourquoi privilégie-t-on le statu quo ? Quels éléments font obstacle au changement ?



Devenir propriétaire : un chemin semé d'embûches

Vouloir, certes, ...

Accéder à la propriété d'un logement à plus ou moins long terme, tel est l'objectif d'environ 65 % des gens, qu'ils soient locataires ou déjà propriétaires (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Pour beaucoup d'entre eux (env. 43 %), l'acquisition d'un bien propre est le motif principal de déménagement (Lehner & Hohgardt, 2022). Très fréquemment, ce désir se manifeste encore plus fortement à l'occasion d'événements clés. Quelque 20 % des personnes prêtes à déménager indiquent que la fondation d'une famille ou son agrandissement est la raison qui les pousse à vouloir devenir propriétaires. Elles sont autant à avoir suffisamment épargné au fil des ans pour pouvoir désormais chercher à concrétiser leur rêve d'accéder à la propriété.

Les raisons essentielles conduisant à vouloir acquérir un logement sont la stabilité à long terme et l'indépendance (Lehner & Hohgardt, 2022). 92 % des personnes à la recherche d'un bien nomment en premier le désir d'un chez-soi durable. La possibilité de configurer son logement selon ses envies (81 %), de ne pas être dans l'obligation de s'acquitter d'un loyer (78 %) ou encore de procéder à un investissement stable à long terme du point de vue financier (72 %) figurent parmi les autres motifs avancés.

... encore faut-il pouvoir, ...

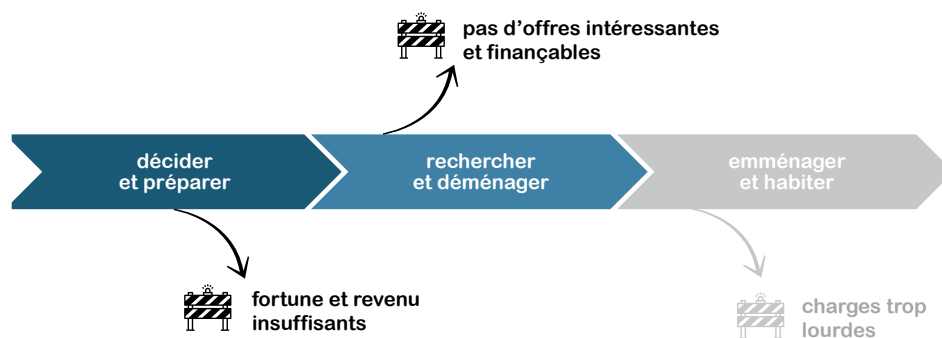
Cependant, il reste à franchir de nombreux écueils, en particulier de nature financière. Les prix élevés de l'immobilier sont un obstacle de taille pour 78 % de ceux qui souhaitent devenir propriétaires ; 62 % n'ont pas encore trouvé un objet dans leurs moyens, et 59 % indiquent ne pas disposer d'un capital propre suffisant. La difficulté à dénicher un objet de la taille souhaitée (54 %) ou encore un niveau de revenu insuffisant (52 %) sont également cités (Lehner & Hohgardt, 2022).

... d'autant que les soutiens sont limités

Le régime d'autorégulation des banques fixe des exigences pour l'octroi de crédits hypothécaires qui sont souvent encore durcies dans la pratique. Ces règles de financement très strictes n'offrent guère de marge de manœuvre, en particulier lorsque celui qui veut acquérir pour la première fois un bien ne dispose pas des fonds propres nécessaires ou d'un revenu suffisant. Or, avec l'importance donnée à la stabilité financière du système bancaire, il serait illusoire d'espérer un assouplissement des prescriptions en vigueur. Par ailleurs, la hausse des prix de l'immobilier survenue au cours de ces dernières années a rendu encore plus difficile l'achat d'un bien immobilier.

Si l'encouragement de l'accession à la propriété figure en toutes lettres dans la Constitution, il ne s'agit pas là d'un droit. Qui plus est, les risques économiques et les mécanismes du marché empêchent tout encouragement global. La crainte d'effets indésirables que susciterait une intervention directe de l'État sur le marché semble excéder les avantages de l'encouragement de l'accession à la propriété. Vu l'action très limitée de l'État, l'acquisition d'un bien repose en grande partie sur l'épargne et les ressources individuelles des futurs acquéreurs.

Deux défis clés



Fortune et revenu insuffisants



Le désir d'acquérir un logement témoigne généralement d'une très forte motivation. Toutefois, il se heurte souvent à la capacité de satisfaire aux conditions financières, en particulier aux exigences en matière de fonds propres et de revenu. Un apport en capital élevé permet de diminuer le volume de l'hypothèque et de supporter plus facilement les charges. Un revenu élevé facilite également les chances de réaliser un projet, mais il est en réalité extrêmement difficile d'améliorer notablement son revenu.

Absence d'offres intéressantes et finançables



Le souhait de posséder son logement est souvent associé au rêve d'une maison individuelle. Mais il faut fréquemment être prêt à faire des compromis et à revoir ses prétentions au sein du « triangle magique de l'habitat ».

Pistes à explorer



Au niveau de l'individu



Au niveau du marché



Au niveau de l'État

Fortune et revenu insuffisants

Augmenter la fortune :

- Économies (épargne, dépôts sur des comptes, avoirs)
- Avoirs de prévoyance professionnelle (versement anticipé, mise en gage)
- Aide de la famille et de proches (donations, avance d'hoirie, prêts à des conditions avantageuses)
- Travaux réalisés soi-même
- Modèles de financement alternatifs (p. ex. crowdfunding)
- Optimisation du revenu
- Financement en commun (avec d'autres personnes)
- Extension de l'usage d'habitation

Soutenir l'épargne :

- Modèles de location-vente
- Produits d'épargne spécifiques et mesures de soutien de l'épargne

Prévoir des aides au plan financier :

- Encouragement de la formation de capital propre destiné à l'achat d'un bien immobilier : épargne-logement et utilisation des avoirs de prévoyance professionnelle
- Aide financière directe pour les ménages ayant des moyens limités (ménages au seuil)
- Arrière-cautionnements destinés aux coopératives de cautionnement
- Programmes de conseil visant à encourager l'accession à la propriété

Absence d'offres intéressantes et finançables

Définir les priorités et évaluer la marge de manœuvre existante :

- Reconsidérer le choix de l'emplacement
- Estimer de manière réaliste la taille nécessaire du logement
- Concevoir de manière souple les droits de propriété
- Être disposé à faire des compromis (montrer de la flexibilité à l'intérieur du « triangle magique de l'habitat », p. ex. en élargissant le rayon de recherche de l'objet)

Proposer des offres avec des droits de propriété limités ou utilisation en commun :

- Droit de superficie
- Propriété à durée limitée
- « Petite propriété du logement » (Property Light Plus)
- Cohabitat (habitat groupé)
- Projet participatif mené en autopromotion (« Baugruppen »)
- Propriété flexible du logement

Soutien pour la recherche d'alternatives (p. ex. instrument d'optimisation)

Rendre possible des offres adaptées :

- Encouragement de formes de propriété utilisant de manière efficace les surfaces disponibles

Ne pas engendrer de charges financières supplémentaires : réduire les frais de transaction

Ce qu'en disent les personnes concernées

« C'est maintenant que nous aimerions acheter, notamment pour notre fils. Dans 10 ou 15 ans, cela n'aura plus beaucoup d'intérêt, car il voudra sans doute plutôt vivre ailleurs et nous n'aurons alors plus besoin d'une maison individuelle (...). »

...

« Nous ne cherchons pas à acheter dans l'idée d'un retour sur investissement dans 15 ou 20 ans. Acheter maintenant, c'est un risque que nous assumons. Soit nous aurons payé trop cher, soit les prix continueront à augmenter et nous aurons donc eu de la chance. »

...

« Je trouve que c'est une belle chose que de devenir propriétaire. C'est un signe de réussite, qui montre que l'on a travaillé dur pour cela. »

...

« Nous avons sans doute placé la barrière trop haut, en particulier en ce qui concerne le lieu : nos recherches se sont limitées à deux zones. Et bien sûr, nous avons des idées précises sur les critères que devait remplir le logement. »

...

« Si nous cherchons autre chose, ce n'est pas tant que nous voulons acheter un bien, c'est simplement que nous avons besoin de plus de place. »

...

Exemple d'application

Exemple d'application I : Live near friends



Modèle d'affaires/concept :

« Live Near Friends » est une plateforme américaine qui aide à se loger à proximité de ses amis ou de sa famille. Elle offre un soutien spécialisé lors de la recherche et de l'acquisition de ce qu'elle appelle des options « Multiplayer-Housing ».

Potentiel et caractéristiques :

- encouragement de la proximité sociale et des possibilités de soutien qui en découlent (p. ex. pour la garde des enfants)
- possibilité de choisir différents concepts d'habitation répondant de manière souple aux besoins et aux préférences du requérant
- acquisition facilitée grâce aux synergies

Exemple d'application II : propriété à durée limitée



Modèle d'affaires/concept :

Le concept de propriété à durée limitée prévoit l'acquisition d'un bien pour une durée définie, typiquement 30 ans, pendant laquelle l'acquéreur possède tous les droits et répond à toutes les obligations d'un propriétaire. À l'échéance, l'objet retourne automatiquement au vendeur ou à l'investisseur initial.

Potentiel et caractéristiques :

- acquisition facilitée grâce à la durée limitée dans le temps
- propriété avec une échéance connue, d'où la possibilité/l'obligation de réexaminer sa situation à ce moment-là
- modèle à mi-chemin entre la location et la propriété classique, attrayant pour des personnes à la recherche d'un bien sans prise de risque excessive

Exemple d'application III : Fair bridge AG

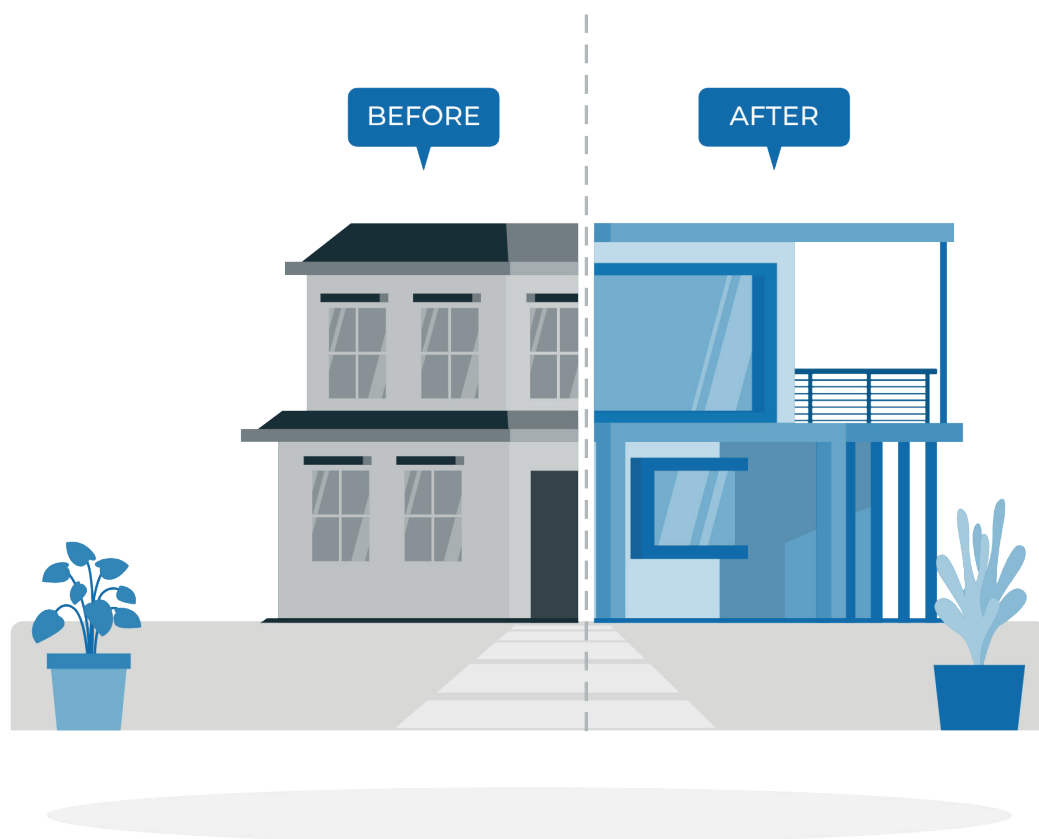


Modèle d'affaires/concept :

Fair bridge AG a développé un modèle de location-vente qui vise à rendre à nouveau abordable l'accession à la propriété en permettant au locataire d'acquérir progressivement le bien souhaité.

Potentiel et caractéristiques :

- La combinaison de location et de vente contribue à démocratiser l'accession à la propriété tout en étant centrée sur le financement à long terme.
- Le prix de vente fixé et la structure de coûts transparente offrent de la sécurité face à la hausse constante des loyers et des prix de l'immobilier.



Emménager dans un logement plus adapté : y a-t-il plus à y perdre qu'à y gagner ?

Certains seraient, sur le principe, disposés à emménager dans un logement plus petit...

30 % des gens sont prêts à accepter une diminution de leur surface habitable (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024), une propension qui augmente avec l'âge, en particulier lorsque les personnes concernées envisagent de toute manière de déménager. Le départ des enfants (39 %), la retraite (29 %) et la nécessité de rénover son logement (19 %) sont les principaux motifs à l'origine de cette réflexion (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Outre ces facteurs déclencheurs, d'autres éléments sont susceptibles de jouer un rôle décisif dans la recherche d'un logement plus petit : un emplacement moins bruyant (78 % des personnes interrogées) ; une meilleure desserte (75 %) ; la diminution des coûts du logement (75 %) ; la sécurité du logement à long terme (68 %) ; un logement répondant à des standards plus élevés (59 %; Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024).

... mais c'est tout sauf simple ...

Même en étant disposé à réduire la taille de son logement, on se retrouve confronté à des obstacles qui viennent compliquer ou retarder un tel changement (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024), le plus important étant la rentabilité : 41 % des personnes interrogées indiquent que, du point de vue financier, il n'est pas intéressant d'emménager dans un logement plus petit, car soit il

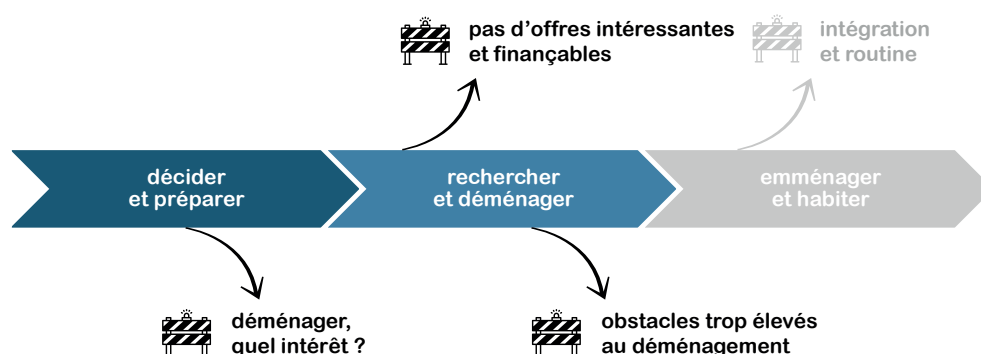
ne serait pas meilleur marché, soit l'économie attendue serait insuffisante. Par ailleurs, 34 % estiment que ce n'est pas le bon moment, ce qui indique que beaucoup reportent le déménagement dans un logement plus petit. Le manque d'alternatives valables constitue un autre obstacle (32 %), étant donné la difficulté à dénicher un logement plus petit, de qualité et malgré tout abordable. En outre, pour 29 % des personnes interrogées, quitter son logement actuel est un crève-cœur, ne serait-ce qu'en raison des bons moments qu'on y a vécus ou des relations de bon voisinage que l'on a tissées au fil du temps. Enfin, 12 % des personnes ne ressentent pas un réel besoin de déménager et ne recherchent donc pas activement un logement plus petit.

... et l'offre n'est guère séduisante

De nombreuses personnes vieillissantes ne se sentent pas concernées par les formes d'habitat pour aînés proposées actuellement. La question centrale est donc de savoir comment développer une offre susceptible d'intéresser ceux dont les enfants ont quitté le giron familial ou qui viennent de prendre leur retraite, sans mettre en avant la question de la future dégradation de leurs capacités et de leur fin de vie. Eu égard à l'augmentation de l'espérance de vie et du nombre d'années restant à vivre en bonne santé, il vaudrait la peine, s'agissant du logement des aînés, de ne pas se focaliser uniquement sur l'accessibilité, mais de mettre aussi en exergue les opportunités offertes par cette phase de vie.

Les conditions-cadres mises en place en Suisse en matière de politique du logement visent en premier lieu la stabilité, qu'il s'agisse de la régulation des loyers ou de l'accession à la propriété. Le revers de la médaille est que de nombreuses personnes âgées continuent à occuper un logement qui ne répond plus à leurs besoins. Si les politiques actuelles ont pour objectif de permettre aux aînés de vieillir chez eux, une stratégie globale favorisant l'occupation d'un logement plus petit fait défaut.

Trois défis clés



Déménager, quel intérêt ?



Il est difficile de réaliser, tant sur le plan rationnel que sur le plan émotionnel, que le moment est venu d'occuper un logement plus petit. Souvent, cette option est ressentie comme une perte, et les incertitudes qui y sont liées compliquent encore la prise de décision. En outre, comme le dernier déménagement remonte souvent à longtemps, il est bien difficile de se représenter le plus que peut apporter un tel changement, en particulier si l'on ne prend en considération que le seul aspect financier.

Absence d'offres intéressantes et finançables



Même si l'on est prêt à adapter ses conditions d'habitation, la mise en œuvre bute souvent sur l'absence d'offres intéressantes et finançables.

Des obstacles trop élevés au déménagement



Des obstacles d'ordre financier ou organisationnel rendent un déménagement compliqué. De plus, un propriétaire doit souvent vendre son bien parallèlement à la recherche d'un nouveau logement. Dans bien des cas, il faut pouvoir procéder étape par étape pour assurer le financement du nouveau bien. Par ailleurs, la question de la capacité de financement prend une importance accrue lorsque la personne à la recherche d'un financement est âgée.

Pistes à explorer



Au niveau de l'individu



Au niveau du marché



Au niveau de l'État

Déménager, quel intérêt ?

Réflexion et prise de décision :

- Analyse et prise de conscience : identifier ses besoins
- Exploration et découverte : s'intéresser à et tester de nouvelles formes de logement
- Décision et mise en œuvre : faire un choix mûrement réfléchi

Identification du potentiel grâce à des instruments et à des offres de sensibilisation

Création d'une nouvelle offre globale (p. ex. avec la prise en compte explicite de la question du logement dans la planification financière)

Informier et sensibiliser

Développer des incitations financières ciblées :

- Assouplissement de la formation des loyers
- Bonus d'économie de surface habitable
- Bonus d'économie de la surface au sol de l'immeuble
- Adaptation de la valeur locative
- Révision de l'imposition des biens immobiliers

Absence d'offres intéressantes et financières

Analyser les possibilités : qu'est-ce qui est vraiment faisable ?

- Emplacement : à quel point est-on prêt à transiger sur ce critère ?
- Taille : de quelle surface a-t-on vraiment besoin ?
- Prix/coûts : quelles conditions de financement sont réalistes ?

Optimisation de la recherche d'un logement :

- Plateformes d'échange de logements
- Possibilité de changer de logement au sein du même ensemble d'habitations, sans incidence sur les coûts
- Plateformes proposant des simulations qui mettent en lumière des avantages peu apparents (p. ex. baisse des frais de chauffage si le logement est plus petit) ou intégration de telles simulations dans les outils de recherche

Rendre possible le développement d'offres appropriées :

- Subsides d'encouragement pour un habitat économe en surface
- Prescriptions d'occupation
- Prescriptions générales de surface en m² par rapport au nombre de pièces
- Adaptation des règlements de construction
- (etc.)

Des obstacles trop élevés au déménagement

« Sharing is caring » : utiliser les possibilités de soutien offertes par l'environnement social

Offrir de l'aide pour le déménagement

Garantir un financement hypothécaire pour le restant de la vie

Diminuer les obstacles au déménagement :

- Aide (financière) au déménagement
- Adapter les taxes sur les transactions immobilières

Ce qu'en disent les personnes concernées

« J'aimerais un chez-moi où je n'aurais qu'à fermer ma porte pour pouvoir aller voir ma mère ou mes filles. Elles ont déjà toutes un jardin, et nous en avons aussi un au bord du lac. Je n'ai donc pas absolument besoin d'avoir en plus le mien. »

...

« Cela n'a pas été facile de se séparer de la maison. Nous l'avons construite sur mesure et rénovée quelques années seulement avant de la quitter. (...) Je me rappelle encore parfaitement le moment où j'ai sorti les dernières affaires du garage et fermé une ultime fois la porte d'entrée ; j'en ai eu les larmes aux yeux. Et pourtant, en fin de compte, je dois reconnaître que nous avons bien fait. »

...

« Nous avons déjà fait des projets pour l'avenir et cela ne me surprendrait pas que nous revendions notre maison et que nous recommencions à zéro ailleurs. Je peux bien m'imaginer vivre en alternance six mois ici et six mois au Tessin. Et si cela se faisait, nous ne savons pas encore si nous garderions notre maison. »

...

« Le problème, avec un déménagement, c'est qu'un plus petit appartement coûterait pratiquement autant que l'actuel. J'ai les moyens, nous pourrions nous le permettre (...). Mais encore faut-il avoir la force de déménager encore une fois, en particulier à 65 ans. »

...

Exemple d'application



Exemple d'application I : programmes de réduction du logement à la taille appropriée (« rightsizing »)

Modèle d'affaires/concept :

West Yorkshire Health and Care Partnership est un organisme qui aide les personnes âgées à trouver un logement adapté à leurs besoins.

Potentiel et caractéristiques :

- discours politiquement correct (« rightsizing » ou adaptation du logement, plutôt que « downsizing », c'est-à-dire diminution de la taille du logement)
- encouragement de la liberté de choix avec le slogan « Your home, your choice »
- exemples de bonnes pratiques comme modèles et multiplicateurs



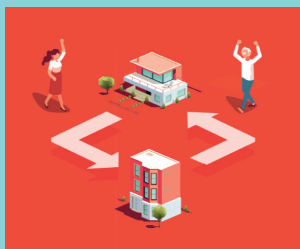
Exemple d'application II : Raumpioniere

Modèle d'affaires/concept :

La société Raumpioniere propose une analyse de potentiel gratuite qui montre au propriétaire quelles possibilités d'utilisation et de développement de son bien immobilier s'offrent à lui. L'analyse est sans engagement et, en cas d'intérêt, le propriétaire peut recourir aux services de spécialistes. La société le met alors en contact avec des promoteurs et des investisseurs à même de valoriser le potentiel inexploité du bien.

Potentiel et caractéristiques :

- première approche simple et avantageuse
- prise de décision pas à pas
- offre de solutions tout au long du processus, même en cas d'obstacle financier



Exemple d'application III : Hoyou

Modèle d'affaires/concept :

« Hoyou » est une plateforme d'échange de logements sur laquelle la personne établit son profil de recherche et présente son bien (qu'il soit en propriété ou en location). En s'abonnant, l'utilisateur peut consulter les offres et engager le processus d'échange. Le système est conçu de sorte à fonctionner sans courtier, tout en offrant la possibilité de recourir à des professionnels de l'immobilier.

Potentiel et caractéristiques :

- réponse à un besoin fondamental : la recherche d'un logement adapté
- préservation de la sphère privée et exclusivité, pour une recherche de logements personnalisée et sur mesure
- plus grande visibilité des biens potentiellement disponibles

Au niveau de l'individu : conclusion et potentiel

L'aspect financier, un facteur décisif – mais avec des facettes différentes



Qu'il s'agisse d'acquérir un bien ou d'emménager dans un logement plus petit, l'aspect financier joue un rôle important. Si, dans le premier des deux cas, le problème est très souvent de disposer de moyens suffisants, dans le second, c'est plutôt la question de l'intérêt financier à déménager qui se pose. Or, les avantages d'un logement plus petit ne peuvent pas toujours être évalués de ce point de vue, ce qui complique souvent la prise de décision.

La sécurité est un critère impératif, la liberté, un bonus apprécié



L'adaptation du logement à ses besoins est souvent dictée par la recherche de sécurité et le désir de liberté. La sécurité et la stabilité financières, professionnelles et sociales sont le fondement d'un logement durable et synonyme de stabilité, tandis que la liberté, qui prend la forme d'une grande flexibilité et de la possibilité de réaliser ses désirs, apparaît comme un complément désirable.

L'importance respective de ces deux aspects varie au fil du temps :

- **Fondation d'une famille** : le besoin de stabilité augmente lorsqu'on a pour projet de fonder une famille. La situation de revenu évolue, et de nouvelles obligations naissent avec les responsabilités à assumer pour des personnes supplémentaires. La propriété du logement est perçue comme un investissement sûr et un garant de liberté, par exemple pour mener une vie de famille en toute indépendance.
- **Départ des enfants** : quand bien même le départ des enfants offre de nouvelles opportunités, les parents continuent à habiter dans le même cadre, ce qui les empêche de vivre véritablement un nouveau départ.
- **Retraite** : avec la retraite, la stabilité financière (re)prend de l'importance. De nouveaux besoins peuvent naître, comme celui d'une chambre pour accueillir les petits-enfants.

Les besoins des best agers sont souvent sous-estimés, à commencer par les principaux intéressés



On vit plus longtemps aujourd'hui, mais les moyens technologiques ont beaucoup évolué et la mobilité est aussi souvent plus élevée, des éléments que de nombreuses personnes ne prennent pas en considération dans leur projet de vie. Une nouvelle phase de vie émerge, vécue par les best agers, les personnes qui forment la tranche des 45 à 79 ans, est en train d'apparaître. Elle recèle un potentiel que l'économie privée sous-estime souvent – quand elle ne l'ignore pas.

Potentiel au niveau individuel : de la dépendance vis-à-vis de facteurs externes à l'autodétermination



Les acteurs du marché et les communes ne sont pas les seuls à disposer d'un certain pouvoir d'action. Les individus peuvent eux aussi faire de manière plus consciente des choix en matière de logement et de modalités financières. À cet égard, au lieu d'évaluer uniquement des modèles de financement ou d'habitation classiques, ils devraient aussi :

- envisager des modèles de propriété et de logement plus flexibles (tels que la copropriété, des modèles d'achat-vente ou des formes d'habitat intergénérationnel) ;
- réfléchir sérieusement à leurs besoins en matière de logement et examiner des solutions véritablement adaptées ;
- rechercher de manière ciblée des offres innovantes.

Connaître de nouveaux modèles d'habitation et de financement peut contribuer à les prendre en considération pour mieux réaliser ses désirs en matière de logement.



L'effet « nouveau départ » : un facteur de motivation

L'effet « nouveau départ » que l'on ressent à certains moments motive à réaliser ses objectifs et à entreprendre des changements avec une énergie renouvelée. C'est typiquement ce qu'il se passe à Nouvel An, mais aussi, comme le montrent les enquêtes réalisées par Dai, Milkman & Riis (2014), à des moments tels que le début de la semaine ou du mois, ou encore lors d'un anniversaire ou après une pause professionnelle.

Le phénomène s'explique par la manière dont on évalue son propre comportement : un nouveau départ constitue une coupure psychologique par rapport au passé. Les erreurs commises ou les opportunités manquées sont associées à un « ancien moi », tandis que la nouvelle phase est perçue comme la possibilité de réaliser un potentiel inexploité. Ce sentiment de nouveau départ peut contribuer à renforcer la motivation et l'efficacité et, partant, à augmenter la vraisemblance que des personnes s'investissent pour un changement.

« Forever Young » ou « on ne vit qu'une fois », des formules qui s'appliquent parfaitement aux best agers

Maas (2023) estime que ces deux formules sont celles qui, bien que certainement un peu extrêmes, sont celles qui correspondent le mieux aux best agers. Selon lui, il est normal que la retraite représente un nouveau départ. Dès lors, il paraît nécessaire d'inspirer à cette tranche d'âge des sentiments positifs plutôt que de souligner les éventuelles limitations qu'elle pourrait avoir à affronter un jour :



« Même si l'on n'est pas vraiment concerné jusqu'à présent (...), on ne souhaite pas nécessairement que la publicité mette en avant d'éventuelles difficultés ou limitations. Cela peut même avoir un effet discriminatoire. Il convient d'éviter de présenter des déficits, parce que cela n'évoque pas des sensations positives, mais des associations négatives telles que la dégradation, le déclin et la menace. Rares sont ceux qui veulent admettre qu'ils ont besoin de ces produits. » (Maas, 2023)

Pour cette raison, le terme de « downsizing » (diminution, réduction) est potentiellement inadéquat, tandis que celui de « rightsizing » (ajustement), plus positif, peut contribuer à fortifier les best agers dans leur décision. C'est ce qu'a compris Implenia, qui place les mots suivants dans la bouche d'un de ses conseillers : « J'ai été surpris de voir à quel point l'âge influence peu les besoins et les désirs d'habitation des best agers (...). »

Au niveau du marché : conclusion et potentiel

Manque d'ouverture à la nouveauté



Le marché est souvent conservateur et peu ouvert à l'innovation. Le phénomène se constate à plusieurs niveaux :

- **Obstacles réglementaires** : tant le secteur financier que le secteur de la construction ont adopté des prescriptions spécifiques très strictes qui ne facilitent pas de nouvelles approches.
- **Scepticisme de la clientèle** : de nombreux clients se montrent plutôt méfiants et s'en tiennent à des offres éprouvées plutôt que de chercher à tester de nouvelles solutions.

Difficulté à développer l'offre à plus large échelle



La difficulté à développer de nouvelles offres à plus large échelle constitue un défi supplémentaire :

- **Manque de capital** : il est fréquent que les moyens financiers manquent pour des investissements nécessaires, en particulier en matière de construction.
- **Cloisonnement régional** : de nombreuses solutions sont fonction de conditions locales. Les entreprises souhaitant être actives au niveau national ont par conséquent tendance à privilégier des solutions numériques, ce qui rend plus difficiles les contacts humains. Or pour les personnes d'un certain âge, en particulier, il reste essentiel d'avoir en face de soi un interlocuteur en chair et en os quand il s'agit de prendre des décisions complexes ou d'envisager des changements dont les implications sont durables, comme dans le cas d'un déménagement. Une relation de confiance se construit par des échanges et des conseils directs, ce que ne permet pas une offre 100 % en ligne. En outre, tous les groupes cibles n'accèdent pas avec la même facilité à des solutions numériques, d'où des différences au niveau de l'utilisation.

Offre insuffisante pour les best agers



Par ailleurs, il n'y a pas assez d'offres destinées spécifiquement au nouveau groupe cible des best agers. Il ne s'agit pas tant de leur proposer des logements sans obstacles ou un plan de prévoyance vieillesse classique que des concepts à même de séduire des personnes encore très actives. La génération des 50 ans et plus souhaite aujourd'hui avoir la possibilité de s'épanouir dans un contexte de liberté retrouvée. Or le marché a négligé jusqu'à présent ce groupe d'âge important, de même que ses désirs.

Potentiel au niveau du marché : offrir de la sécurité, mais aussi la possibilité de s'épanouir

Les offres sont souvent développées en fonction du niveau inférieur de la pyramide de Maslow, dans la mesure où elles visent en premier lieu à satisfaire le besoin de sécurité du logement et de stabilité financière. Ce faisant, elles reprennent des thématiques déjà réglementées par l'État ou faisant l'objet de son aide (indirecte ou directe) par le biais de conditions-cadres pour les hypothèques, la sécurité de la propriété du logement, l'incitation à la prévoyance individuelle ou l'assainissement énergétique.

Fait défaut, en revanche, la prise en compte de ce qui dépasse ce premier niveau de satisfaction des besoins, comme la possibilité de décider de son cadre de vie et de planifier activement son avenir.



Le marché pourrait développer des solutions innovantes à cet égard en dépassant les approches classiques visant à sécuriser le patrimoine. Il existe un potentiel inexploité pour les propriétaires et les personnes intéressées à acquérir un bien immobilier : alors que nombre de propriétaires se demandent comment utiliser de manière flexible leur bien de manière à satisfaire leurs besoins lors des phases de vie à venir, les personnes qui voudraient accéder à la propriété se heurtent souvent à d'importants obstacles préliminaires et à des modèles de financement rigides. Voici quelques pistes à ce propos :

- utilisation plus flexible des biens immobiliers existants lors des différentes phases de la vie ;
- modèles de financement et de propriété innovants en vue d'abaisser les obstacles préliminaires tout en tenant compte de la nécessité de garantir durablement la propriété du logement ;
- concepts d'habitation et d'utilisation alternatifs répondant à des besoins qui évoluent.

Le marché pourrait analyser davantage sa marge de manœuvre et développer activement des solutions innovantes.

Au niveau de l'État : conclusion et potentiel

La tâche de l'État n'est pas simple



Le rôle de l'État en matière de logement est complexe et se situe à plusieurs niveaux. L'analyse de divers instruments d'encouragement montre qu'il est difficile de trouver une solution optimale, à la fois efficiente et équilibrée. Voici quelques-uns des principaux défis qui se présentent :

- **Ciblage de l'aide** : il est souvent indiqué que certains instruments d'encouragement, à l'instar de l'épargne-logement, n'ont qu'un effet d'aubaine, car ils bénéficient à des personnes qui auraient de toute manière les moyens d'acquérir un bien à un moment donné. Le processus d'épargne n'est qu'accélééré.
- **Coûts** : les mesures d'encouragement direct ont un coût élevé et impliquent un travail administratif conséquent. De plus, il n'est pas toujours garanti que les moyens seront engagés de manière judicieuse.
- **Inertie du marché immobilier** : l'impact des mesures visant à influencer le marché du logement ne se manifeste souvent qu'avec un certain retard. Il n'est pas possible de modifier les structures du logement du jour au lendemain, et il faut des années pour faire évoluer une forme d'habitat existante.
- **Effets colatéraux des réglementations** : l'adaptation structurelle du marché du logement est un processus au long cours, et il se trouve encore ralenti par les prescriptions réglementaires ou en matière de construction en vigueur. Dans le même temps, il convient de tenir compte des aspects financiers et sociaux.

Mise en balance des intérêts individuels et collectifs



Dans ses efforts pour relever ces défis, l'État doit constamment maintenir l'équilibre entre intérêts privés et publics. Il s'agit non seulement d'avoir à l'esprit les effets économiques et sociaux à court terme, mais aussi de piloter à long terme l'évolution du marché du logement. Et cela tout en respectant les principes constitutionnels en matière de politique du logement.

Sécurité et liberté, des principes fondamentaux



La Constitution (Cst.) fixe le cadre des activités respectives de l'État et du marché. L'art. 94 Cst. établit les principes de l'ordre économique, l'État veillant à créer un environnement favorable dans lequel la liberté du marché est garantie. De même, la Confédération a pour tâche d'assurer la sécurité et la stabilité. En ce qui concerne le marché du logement, elle assume ce mandat constitutionnel dans la mesure où elle identifie les risques, établit un cadre réglementaire et adapte constamment ses stratégies. Ce processus dynamique doit faire régulièrement l'objet de débats critiques et être réexaminé, comme c'est le cas actuellement pour la fixation des loyers.

Toutefois, la liberté économique et le principe de subsidiarité offrent un potentiel encore largement inexploité. Si l'État assure la stabilité par la mise en place de conditions-cadres, le marché et les communes ne tirent actuellement pas suffisamment parti du champ d'action dont ils disposent.

Potentiel au niveau communal : passer d'une gestion passive à une attitude proactive



Les communes s'estiment souvent peu concernées, car elles doivent s'aligner sur les directives cantonales et fédérales. Mais en vérité, elles occupent une position stratégique avantageuse : elles connaissent mieux que n'importe quelle autre institution les particularités locales, les tendances et les dynamiques sociales qui se développent sur leur territoire. Et au niveau local, il est souvent possible d'agir de manière plus souple et plus rapide pour tester de nouveaux modèles d'habitation et de propriété, des projets de quartiers durables ou encore des concepts d'utilisation novateurs.

Au lieu de ne faire que réagir aux impulsions données par les échelons supérieurs de l'État ou par le marché, les communes devraient mettre à profit leur connaissance du terrain et les opportunités d'intervention existantes pour préparer l'avenir en intégrant de manière ciblée les potentiels locaux. Elles ne doivent pas se contenter d'une gestion passive : elles ont la possibilité de se montrer proactives pour ce qui est de l'amélioration ciblée de la qualité de vie de leur population.



Art. 94 Cst. – Principe de l'ordre économique

1 La Confédération et les cantons respectent le principe de la liberté économique.

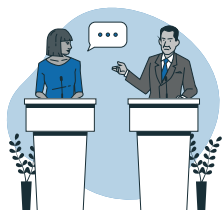
2 Ils veillent à sauvegarder les intérêts de l'économie nationale et contribuent, avec le secteur de l'économie privée, à la prospérité et à la sécurité économique de la population.

3 Dans les limites de leurs compétences respectives, ils veillent à créer un environnement favorable au secteur de l'économie privée.

4 Les dérogations au principe de la liberté économique, en particulier les mesures menaçant la concurrence, ne sont admises que si elles sont prévues par la Constitution fédérale ou fondées sur les droits régaliens des cantons.

Le paradoxe de la libéralisation du marché dans le secteur du logement

« Housing and housing finance systems are shaped by policy regimes, and policy regimes are themselves influenced if not reducible to housing interests. » Stockhammer & Wolf (2019)



Stockhammer & Wolf (2019) montrent que non seulement les systèmes de financement du logement sont conditionnés par les régimes politiques, mais que ces régimes politiques sont eux-mêmes influencés par des intérêts immobiliers. Cet état de fait illustre le paradoxe de la libéralisation du marché : tandis que les mesures de dérégulation cherchent à restreindre les interventions étatiques et à renforcer les mécanismes du marché, les marchés du logement et leur financement continuent à être façonnés par les décisions politiques.

Aalbers (2017) va encore plus loin, faisant le constat suivant :

« In this regime, housing, including housing finance, was considered too important to be regulated and controlled solely by markets. »

Il apparaît qu'en dépit de toute réforme libérale, le marché du logement ne peut exister indépendamment de l'influence de l'État. Les forces du marché seules ne suffisent pas à assurer une distribution efficiente et socialement juste de l'habitat. Il s'agit là d'un enjeu fondamental aussi bien pour les décideurs politiques que pour les acteurs du marché.

Disposer d'un logement adapté tout au long de sa vie : acquérir un bien et opter pour un logement plus petit, des processus liés

La propriété du logement et le choix d'un logement plus petit semblent a priori des processus contradictoires : le premier vise en premier lieu à augmenter la taille de son logement, tandis que le second consiste justement à la réduire. Il existe cependant des points de recoupement, en particulier pour ce qui est des modèles de propriété, de la disponibilité sur le marché ainsi que des coûts impliqués par un déménagement.

Permettre davantage de flexibilité en matière de propriété du logement



Alors que les jeunes ne trouvent guère de biens entrant dans leur budget, les propriétaires âgés sont confrontés au manque d'offres répondant à leurs besoins en termes de taille et de qualité. De plus, les modèles de propriété traditionnels sont souvent peu flexibles. Et même quand une plus grande flexibilité serait envisageable, les possibilités existantes sont rarement mises à profit. Une fois un bien acquis, on y reste généralement attaché très longtemps. De nombreux propriétaires âgés continuent ainsi à occuper des appartements ou des maisons devenus trop grands et inadaptés à leur situation de vie, parce que s'en séparer implique des coûts financiers, des incertitudes et la nécessité de surmonter des obstacles émotionnels. C'est ce qu'on appelle le lock-in effect.

Penser et concevoir la propriété du logement de manière plus souple, grâce notamment à la popularisation de nouveaux modèles de propriété, profiterait à plusieurs générations : les jeunes bénéficieraient d'une offre de biens à la fois plus étendue et plus abordable, et les aînés de davantage de choix pour déménager.

Des modèles innovants sont susceptibles de répondre à cette double attente :

- **Propriété à durée limitée** : l'acquéreur jouit de la propriété de son logement pendant une durée définie, par exemple 30 ans, avant que le bien ne retourne à l'investisseur ou à l'organisation auquel il appartenait au départ. Ce modèle pourrait être particulièrement intéressant dans le cas des personnes pour lesquelles la propriété n'est qu'une solution temporaire. Par ailleurs, l'échéance à laquelle il faudra réfléchir à un déménagement est d'ores et déjà connue. Enfin, l'accession à la propriété est facilitée grâce à un prix d'acquisition plus bas.
- **Échange de logements** : des personnes âgées pourraient échanger leur logement avec celui d'une famille ou des personnes plus jeunes. Des plateformes numériques permettraient de simplifier le processus et de mettre en relation les partenaires intéressés, et auraient un effet incitatif supplémentaire. La propriété du logement deviendrait ainsi plus fluide et répondrait mieux aux besoins de la phase de vie dans laquelle on se trouve.
- **Formes de propriété efficaces en termes de surface habitable** : une solution possible pour les deux groupes cibles consisterait à développer des formes d'habitat en propriété de petite taille bien conçues prévoyant des infrastructures partagées (p. ex. une chambre d'amis).
- **Modèles d'habitat intergénérationnel ou regroupé (cluster)** : la propriété du logement peut être envisagée sous des formes plus flexibles, intégrant par exemple une certaine mixité intergénérationnelle.



- **Réaménagement de biens immobiliers existants** : il est également concevable de partager de grandes maisons individuelles en plusieurs petites unités, par exemple par étage. Les propriétaires pourraient ainsi rester chez eux tout en proposant des surfaces habitables à d'autres acquéreurs.

Faciliter la mobilité résidentielle en abaissant les coûts

Tant l'accession à la propriété d'un logement que le déménagement dans un logement plus petit entraînent des coûts (p. ex. impôt sur le bien immobilier, frais de transaction, frais de déménagement) susceptibles de décourager la mobilité résidentielle et de freiner les velléités d'adaptation de son habitat à de nouvelles circonstances. La diminution de ces frais ou une flexibilité accrue sous la forme d'allègements fiscaux ou d'un bonus au déménagement en cas de réduction de la surface habitable seraient des options envisageables.

Conclusion : se loger, un processus d'adaptation permanent

Se loger n'est pas un besoin statique, c'est un processus d'adaptation permanent. De ce point de vue, l'accession à la propriété et le déménagement en vue de réduire la taille de son logement ne s'opposent pas, mais sont l'expression d'une même réalité, celle de besoins qui évoluent tout au long de la vie. Il s'agit de décisions fondamentales qui doivent être prises en tenant compte de la situation de vie personnelle, de la marge de manœuvre financière et d'autres conditions-cadres.

De nombreux instruments sont ponctuels (mesures de sensibilisation ou d'aide à la recherche d'un logement, p. ex.) et de portée souvent insuffisante. D'où la nécessité d'approches intégrées qui accompagnent les personnes pendant toutes les phases de décision, depuis les premières réflexions jusqu'au choix final, et de la mise en œuvre à l'intégration réussie dans le nouvel environnement résidentiel. Une plus grande flexibilité en matière de propriété du logement, des offres adaptées et la baisse des frais lors d'un déménagement sont trois points susceptibles de faciliter l'accession à la propriété et, par la suite, l'adaptation de son bien à ses besoins.

L'essentiel est de donner aux ménages la capacité d'action nécessaire. Car ni l'accession à la propriété ni l'adaptation du logement à l'âge ne doivent devenir des défis impossibles à relever ni impliquer une prise de risque supplémentaire. Il appartient dès lors au monde politique et aux acteurs du marché de mettre en place des structures à même de rendre possibles des décisions viables et durables et de favoriser les changements.

Se loger n'est pas un acte unique, mais un processus dynamique qui prend place durant toute la vie. C'est pourquoi il mérite d'être considéré et soutenu dans sa globalité – tant lors de la prise de décision que tout au long de l'existence.



