



L'HÉRITAGE IMMOBILIER, UN VASTE CHANTIER

D'ici à 2045, les baby-boomers légueront quelque 219'000 maisons individuelles. Un transfert de biens sans précédent qui aura forcément des répercussions sur le secteur immobilier. Par Laure Bruttin-Franck

JOSEPH MCDEMNITT

Pour prendre la mesure du phénomène, il faut comme souvent regarder du côté des chiffres.

L'ex-Credit Suisse, dans un rapport paru en 2022, annonçait que 40% de tous les logements du pays appartenaient aux baby-boomers, estimant à 219'000 le nombre de maisons individuelles libérées par ces propriétaires jusqu'en 2045. Un transfert sans précédent qui aura forcément un impact sur le secteur immobilier et ses héritiers. «Lorsque les baby-boomers ont des immeubles locatifs, une transmission de patrimoine se fait dans la très grande majorité des cas», constate Didier Golay, administrateur délégué de la régie du même nom active dans le canton de Vaud. La segmentation bien plus ardue lorsqu'il s'agit d'une villa individuelle.

«LES BABY-BOOMERS VENDENT DES BIENS SOUVENT TROP GRANDS, NE VOULANT PAS S'EMBARRASSER AVEC LA QUESTION DE LA LOCATION, NI CELLE DE LA RÉPARTITION FAMILIALE.»

Didier Golay, administrateur délégué de la régie du même nom

LA DIFFICILE SÉPARATION DES BIENS

«Nous avons beaucoup de clients issus de cette génération 1946-1964 qui se séparent du bien pendant leur retraite, par anticipation», poursuit Michael Ortiz, palliant ainsi l'inévitable clash intrafamilial lorsque la composition est de plusieurs enfants ou dans les cas – de plus en plus courants – de familles recomposées. Même son de cloche dans le canton de Vaud où «les baby-boomers vendent des biens souvent trop grands, ne voulant pas s'embarrasser avec la question de la location, ni celle de la répartition familiale» confirme Didier Golay.

À cela s'ajoute une autre dimension: la vétusté des villas occupées par cette génération, souvent achetées plusieurs dizaines d'années auparavant et nécessitant parfois une rénovation complète. Or, «dans un marché immobilier où les prix restent élevés en raison de la faible offre, les travaux pour ce type de villas sont souvent importants. Il faut parfois s'adjoindre les services d'un architecte, déposer une autorisation de construire, chercher des subventions. Le processus est long et complexe», détaille Michael Ortiz.

Un mauvais calcul pour celui qui souhaiterait racheter les parts aux autres membres de la famille, lesté de surcroît d'une facture potentiellement salée en termes de rénovation? «Ce que nous constatons, c'est plutôt une volonté de se séparer de ce type de biens, d'autant plus que les promoteurs restent fortement intéressés pour développer des projets de villas mitoyennes ou d'habitats groupés», glisse l'expert genevois.

Parallèlement à ces deux stratégies, une tendance émerge: celle de la «dation», qui consiste à échanger tout ou partie de la valeur du terrain contre un bien immobilier, comme un ou plusieurs appartements, dans le projet futur. Des biens qui répondent aux attentes et/ou qui se louent mieux, avec moins d'entretien, et qui sont de surcroît plus faciles à léguer par la suite. «Notre société a pu expérimenter ce type de montage à plusieurs reprises, cela dépend toutefois de la taille de la parcelle, de la qualité et de la confiance donnée au promoteur et s'apparente plutôt à un marché de niche», précise Michael Ortiz.

SURDENSIFICATION À PRÉVOIR?

Doit-on dès lors s'attendre à un afflux massif de villas sur le marché immobilier ces prochaines années ou au contraire à une surdensification issue de leur disparition? À Genève, la densification par l'intérieur avec la LAT, qui concerne potentiellement toutes les villas en zone 5 à partir d'une surface de parcelle de 1000 mètres carrés, dessine plutôt un scénario de poursuite de la densification, avec la démolition de ces villas vétustes vendues par les héritiers aux promoteurs.

Dans le canton de Vaud, ces villas amenées à être remises sur le marché se situent dans des zones villas, qui le resteront. «De plus, leur nombre reste tout de même relatif, deux éléments qui excluent l'afflux de ces biens ou leur remplacement par des copropriétés ou des immeubles», constate Didier Golay.

Quel sera enfin l'impact des héritages des baby-boomers sur la demande de biens immobiliers? Pour l'expert, la richesse transférée pourra très probablement être placée dans la pierre. Un avis qui laisse imaginer une vague d'investissements, «avec des dizaines de milliers d'acheteurs, mais sans dizaines de milliers de biens à vendre», se permet de rappeler Michael Ortiz. Une tendance qui pourrait participer au scénario d'une (sur)densification à venir? Il est encore un peu tôt pour le dire. ■