

Zurich, le 30 novembre 2016

Communiqué de presse: OHMA - Online Home Market Analysis

Baisse de la demande d'appartements en PPE

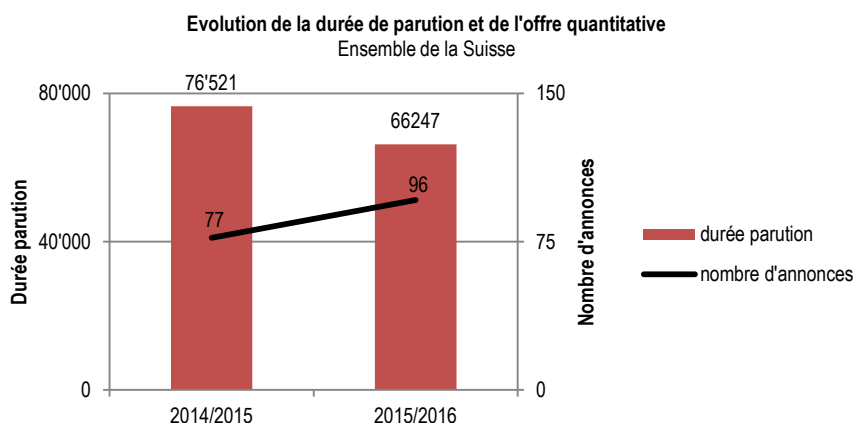
Moins d'annonces d'appartements en PPE ont été publiées sur les portails Internet suisses par rapport à la période précédente. Pourtant les durées de parution ont été plus longues pour trouver un acheteur. Ce qui signifie que la demande d'appartements en PPE a nettement reculé en Suisse. C'est ce qu'il ressort de l'étude Online Home Market Analysis (OHMA) de homegate.ch réalisée en collaboration avec le Swiss Real Estate Institute de la Haute école d'économie de Zurich (HWZ).

- **L'excédent de la demande d'appartements de 1 et 2 pièces et de ceux d'une surface inférieure à 60m² subsiste.** Dans presque toutes les villes, la vente de petits appartements avantageux a été relativement simple, car la demande a été forte. La durée de parution des annonces a été nettement plus courte que celle des grands appartements chers.
- **Fortes inégalités de la durée de commercialisation entre les régions.** Dans la région de Zurich, un appartement moyen se vend en 76 jours, contre 117 jours au Tessin.
- **Très grandes différences de prix entre les villes.** Une comparaison entre les villes fait ressortir de grandes disparités des prix au m². C'est ainsi qu'à St-Gall, le prix du m² demandé se situe à CHF 5500 en moyenne, tandis qu'il coûte CHF 13 000 environ à Genève. Un appartement typique de 4 ½ pièces d'une surface de 120 m² a été offert à CHF 0,7 million à St-Gall, contre le double à Zurich, soit CHF 1,4 million, pour le même genre d'appartement.

Informations différenciées sur l'évolution de marché grâce au gros volume de données

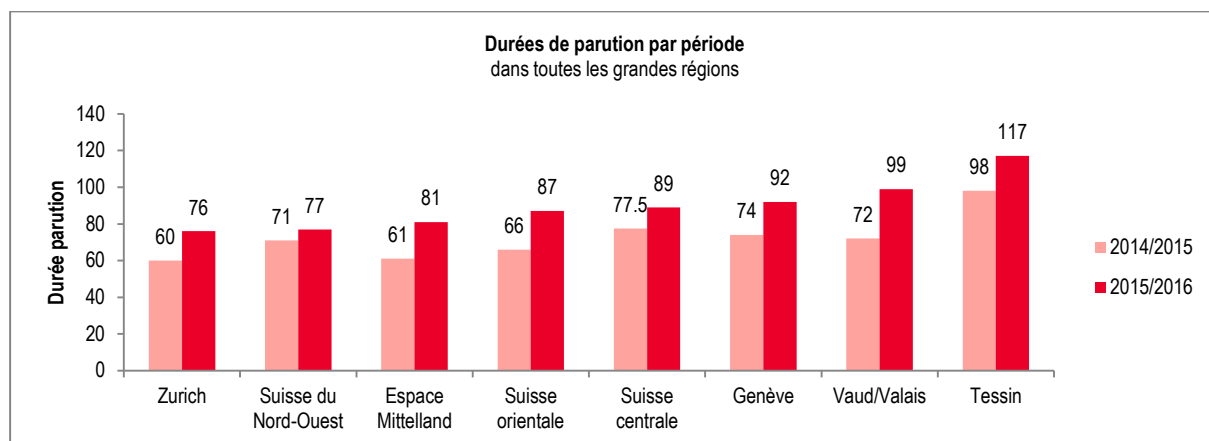
«Pour établir cette nouvelle OHMA, qui paraîtra désormais tous les six mois, nous utilisons les données actualisées de tous les portails immobiliers de Suisse,» explique Axel Konjack, CEO de homegate.ch. «Ce gros volume de données nous permet de tirer, en temps réel, des enseignements différenciés sur l'évolution de l'offre et de la demande dans différents segments de marché. Nous fournissons ainsi de précieuses informations à nos clients sur l'évolution du marché dans le segment de la propriété du logement.»

Au cours de la période sous revue (du 1^{er} septembre 2015 au 31 août 2016), 66 247 appartements en PPE ont été offerts dans la Suisse entière sur des plateformes Internet. Par rapport à la période précédente, l'offre a reculé de près de 14%. La durée de parution moyenne d'une annonce s'est élevée à 96 jours, en hausse de 25%. Alors que l'offre a diminué, cet allongement permet de conclure à une baisse de la demande d'appartements en PPE d'une période à l'autre.



Durées de parution plus longues et offre plus faible d'appartements dans toutes les régions

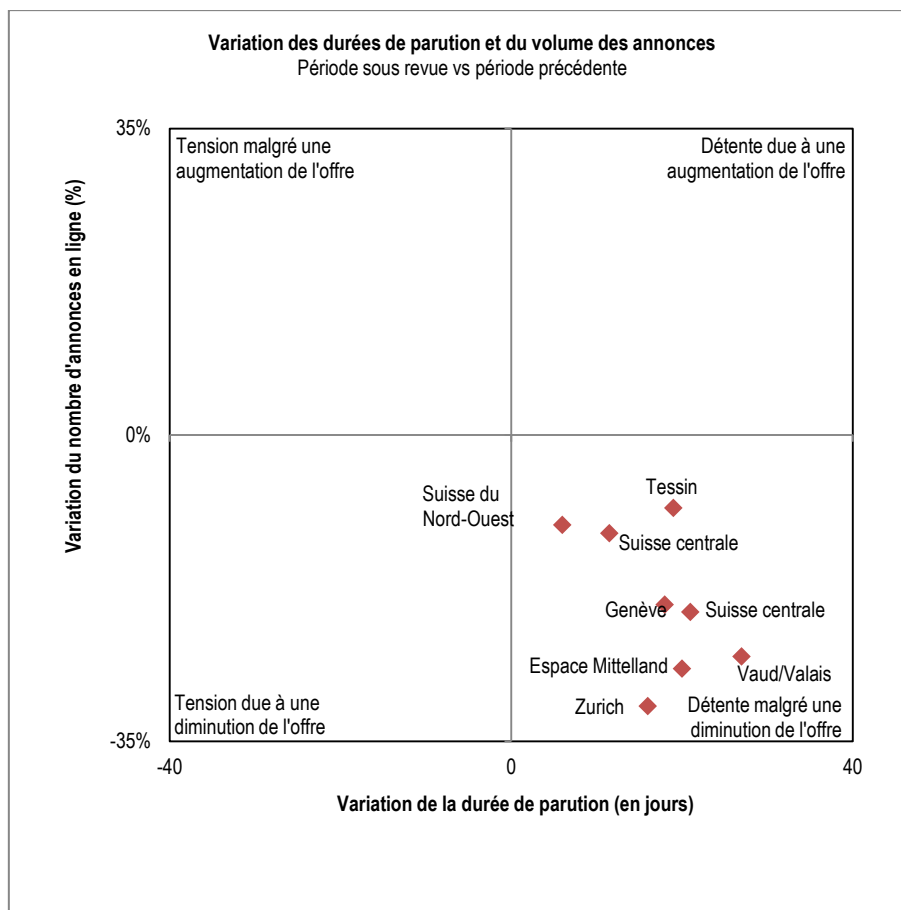
Les durées de parution les plus courtes ont été enregistrées dans les régions de Zurich et de la Suisse du Nord-Ouest avec respectivement 76 et 77 jours. Par contre, le Sud et l'Ouest de la Suisse ont affiché un excédent de l'offre. Dans la région Vaud/Valais, les annonces ont dû être publiées pendant près de 100 jours avant de trouver un acheteur, en dépit de la diminution de l'offre, et même durant 117 jours au Tessin.



Durée de parution en jours

Zurich / Suisse du Nord-Ouest / Espace Mittelland / Suisse Orientale / Suisse centrale / Genève / Vaud/Valais / Tessin

La durée de parution des annonces d'appartements en PPE s'est nettement allongée dans toutes les régions de Suisse. La plus longue a été enregistrée dans la région Vaud/Valais (+27 jours), tandis que la plus courte a été relevée dans la Suisse du Nord-Ouest (+6 jours). Le nombre d'appartements offerts a diminué dans toutes les villes analysées. La diminution la plus forte s'est manifestée dans la grande région de Zurich, où les annonces ont baissé de près d'un tiers par rapport à la période précédente. Le repli de l'offre quantitative a été nettement plus faible dans les régions Tessin, Suisse du Nord-Ouest et Suisse centrale, où la baisse du nombre d'annonces n'a été que de 10% environ. Cependant, toutes les régions analysées sont regroupées dans le carré inférieur droit du graphique suivant.



Causes de la baisse de la demande

Le professeur Peter Ilg du Swiss Real Estate Institute de la Haute école d'économie de Zurich (HWZ) identifie deux causes du recul de la demande d'appartements en PPE par rapport à la période précédente.

Premièrement, un taux de logements en propriété qui s'est élevé à près de 38%, grâce aux taux d'intérêt bas pratiqués ces dernières années. Dès lors, ceux qui voulaient devenir propriétaires et en avaient les moyens ont déjà franchi le pas.

Deuxièmement, les prix ont continué d'augmenter surtout dans la catégorie de prix inférieure. Ils ont en effet progressé nettement plus vite que le revenu nominal. Pour les acheteurs potentiels, les mesures d'autorégulation prises par les banques entravent le financement. Souvent, les exigences en matière de fonds propres dépassent les 20% du prix d'achat. En outre, comme toujours, seule une partie du capital vieillesse de la caisse de pension permet de les financer. Si bien qu'il y a de moins en moins de gens à pouvoir devenir propriétaires de leur logement.

Causes de la baisse de l'offre quantitative

Les promoteurs d'appartements en PPE ont réagi à temps à une demande globalement plus faible, en réduisant fortement la production. D'après le professeur Ilg, cette anticipation s'explique: «Dans la plupart des projets de construction d'appartements en PPE, ceux-ci sont vendus «sur plans». Au cas où la vente d'un nombre suffisant n'est pas réalisée avant le début du chantier, les maîtres de l'ouvrage renoncent généralement au projet.» Une autre raison à la baisse de l'offre quantitative réside, selon le professeur Ilg, dans le fait qu'une fois construits, les appartements en PPE ne seraient

plus vendus mais loués. Ce qui, dans un contexte de taux négatifs, permet encore d'obtenir un rendement.

Une baisse de l'offre quantitative réduit le risque d'une bulle immobilière

La légère baisse des prix et l'allongement notable des durées de parution montrent que, globalement, la demande a diminué plus fortement que l'offre. «A moyen terme, cette évolution se traduira par la poursuite de la diminution des prix et de la production d'appartements en PPE. Comme les appartements neufs représentent encore un tiers des annonces en ligne, il est possible de gérer l'offre quantitative, même en cas de recul encore plus marqué de la demande, en continuant de freiner la production. De la sorte, l'excédent de l'offre ne sera pas important. Par conséquent, nous n'escomptons pas de forte correction des prix,» affirme Axel Konjack, CEO de homegate.ch.

OHMA – Online Home Market Analysis

Paraissant tous les six mois, l'OHMA est une analyse de l'évolution des durées de parution des annonces d'appartements en PPE publiées sur les principaux portails de l'immobilier en Suisse. En analysant huit grandes régions, cette étude couvre l'ensemble de la Suisse et approfondit son analyse dans une ville par région. Ventilée par régions et par segments de marché, cette enquête donne des informations sur le développement de l'offre et de la demande de logements en propriété. homegate.ch publie, pour la première fois le 30 novembre 2016, l'analyse réalisée en collaboration avec le Swiss Real Estate Institute de la Haute école d'économie de Zurich (HWZ).

Contact médias

Tamedia SA, Simon Marquard, attaché de presse

Tél. 044 248 41 94, simon.marquard@tamedia.ch

Contact spécialisé:

Swiss Real Estate Institute, Prof. Dr. Peter Ilg, Directeur

Tél. 043 322 26 84, 043 322 26 13 (secrétariat), peter.ilg@swissrei.ch

homegate.ch est le portail immobilier numérique leader en Suisse. Avec plus de 9,6 millions de visites, plus de 193 millions de pages consultées par mois et plus de 85 000 offres immobilières actuellement (Net-Matrix Audit 10/2016), la société Homegate SA fait partie des principales entreprises numériques suisses. Par ailleurs, elle est aussi présente sur le marché avec sa filiale Immostreet S.A. (www.immostreet.ch), qu'elle possède à 100%. Au siège de l'entreprise à Zurich et sur le site de Lausanne, des groupes d'experts se penchent sur la recherche immobilière numérique, la commercialisation immobilière, le financement immobilier ainsi que sur le développement de produits et du web, la gestion des données, le marketing et la vente. En collaboration avec la Banque cantonale de Zurich, homegate.ch propose une hypothèque en ligne dans toute la Suisse. Homegate SA appartient au groupe de médias suisse Tamedia SA, et la Banque cantonale de Zurich est l'un de ses actionnaires.

Le **Swiss Real Estate Institute** (Institut Suisse de l'Economie Immobilière) est une fondation de la Haute école d'économie de Zurich (HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich) et de l'Association suisse des professionnels de l'immobilier (SVIT). Outre la recherche, cet institut se concentre sur l'enseignement ainsi que sur le service et le conseil à l'économie immobilière suisse. www.swissrei.ch