

L'analyse économique

Un regard plus fin sur le marché immobilier suisse



Pierre Jacquot
Président du
SVIT Romandie

L'information a été relayée de toutes parts, notamment dans ces colonnes: le nombre de logements vacants en Suisse est en augmentation. Bien qu'il soit loin d'être exorbitant (le taux national d'appartements vides se situant actuellement autour de 1,66%), la tendance à la hausse est indéniable. Il y a dix ans de cela, il atteignait à grand peine la barre de 1%. En valeur absolue, le nombre de logements disponibles a ainsi doublé depuis 2009.

Les considérations des acteurs de l'immobilier ont évolué en conséquence. Lorsque le climat était à la pénurie de logements, la demande n'était que rarement un facteur limitant: l'enjeu principal était d'acquérir des propriétés à développer, avec la quasi-certitude qu'elles trouveraient preneurs.

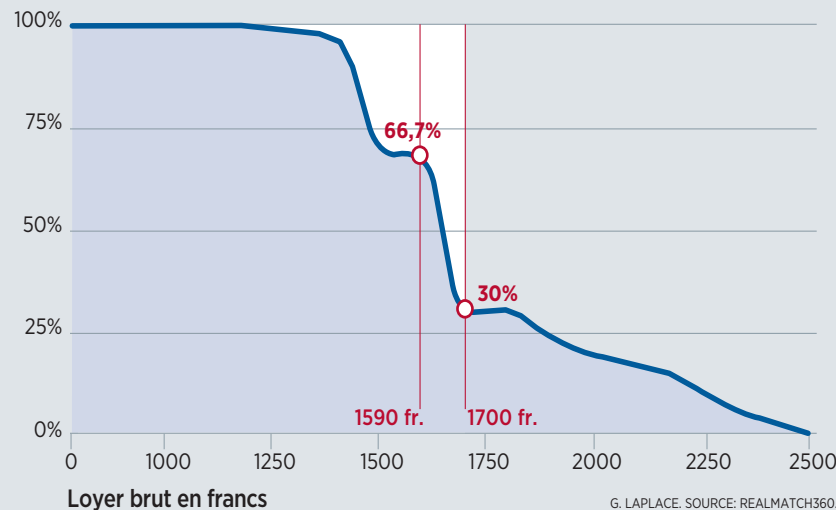
Dans le contexte actuel, il est crucial de considérer attentivement la demande avant de succomber aux promesses de rentabilité de futurs biens. En effet, celles-ci ne peuvent se concrétiser que quand les appartements ont effectivement séduit des locataires. Une connaissance plus fine du marché est dès lors nécessaire.

Le meilleur moyen d'y parvenir est d'étudier l'interaction entre l'offre et la de-

Recherche de l'adéquation de l'offre avec la demande sur le marché locatif

Disposition des locataires à la recherche d'un logement à payer un loyer en fonction de son prix. Exemple de tests avec des loyers bruts de 1590 fr. et 1700 fr.

Demande atteinte



mande. Ce travail autrefois fastidieux peut aujourd'hui être facilité par les outils numériques. La numérisation du secteur immobilier a fait émerger de nouveaux moyens de comprendre le marché en profondeur. Les recherches de logements s'effectuent principalement en ligne. Leur analyse permet de dégager des tendances

claires sur les attentes des personnes qui cherchent des logements. Et de mesurer la capacité d'absorption d'un bien dans un secteur donné avec une précision et une réactivité jusqu'alors inédites.

Des services numériques s'inscrivent dans cette tendance. En récoltant les demandes de location qui se concrétisent, ils

peuvent offrir une vision précise de l'état du marché. Qui cherche quoi, où et à quel prix? Ces questions sont évidemment pertinentes pour quiconque souhaite proposer des biens immobiliers à la location ou à la vente. Les plateformes en ligne peuvent apporter des réponses concrètes, précises et actualisées en temps réel.

De tels outils sont extrêmement importants pour viser juste et évaluer la viabilité d'un projet de construction ou de rénovation. Ils sont également un soutien inestimable au moment de fixer le prix des loyers ou les prix de vente. Une opération délicate par nature: un tarif trop bas génère un manque à gagner, alors qu'une surévaluation expose au risque de l'absence de locataires ou d'acquéreurs intéressés. L'infographie ci-contre illustre la représentation qu'un acteur comme *realmatch360.com* utilise pour apporter une aide à la décision. En recoupant la demande pour un type de bien (dans une zone géographique donnée) et les prix en vigueur, il permet d'aboutir à un juste milieu et de fixer un tarif correspondant au marché.

Un atout pour les investisseurs et les propriétaires, mais pas seulement. Les outils numériques bénéficient également aux locataires et au secteur en général, qui en devient plus concurrentiel et qualitatif. En fournissant des informations poussées sur l'offre et la demande, ils permettent d'y réagir de manière fine, encourageant ainsi un certain équilibre. Toutes les parties concernées gagnent à

ce que le marché soit plus adapté à la demande réelle et propose des logements dans les zones où la demande est forte, au juste prix.

De plus, de tels outils renforcent l'idée que le marché est capable de se réguler par lui-même. En rendant les propriétaires plus réactifs et plus aptes à mesurer les évolutions récentes, ils renforcent l'adéquation entre l'offre et la demande. Avec à la clé des logements là où ils sont nécessaires, à des tarifs appropriés.

En somme, si l'analyse de l'offre fait de longue date partie des processus indissociables d'un projet immobilier, la demande est par nature plus volatile et difficile à mesurer. À présent que les nouveaux outils issus de la numérisation sont à même de pallier ce problème, l'examen de la demande s'inscrit également dans une forme de diligence professionnelle.

SVIT Romandie a fait de la numérisation du secteur immobilier (et de la place de l'humain dans celle-ci) l'un de ses principaux axes stratégiques de réflexion pour l'année en cours. À ce titre, les outils qui permettent d'aboutir à un marché plus prompt à répondre aux évolutions de la demande apparaissent comme un développement positif. Mieux connaître les besoins afin de les satisfaire de manière plus rapide et optimale ne peut que profiter tant aux locataires qu'aux propriétaires.