L'avis de l'expert

La propriété devient un privilège

Michel Fleury

Economiste
Raiffeisen Suisse

Entre le prix des objets et les conditions de financement, qui peut encore s'acheter une maison? Le rêve de devenir propriétaire immobilier devient de plus en plus difficile pour une grande majorité de la population suisse dont 71% disposent d'un patrimoine insuffisant pour acquérir une villa. Les prix des maisons individuelles et des appartements en propriété ne cessent d'augmenter, la conséquence d'une offre limitée et d'une demande soutenue en raison des faibles taux d'intérêt. Pour le moment, rien ne laisse présager une forte augmentation de l'offre. Les prix devraient donc continuer à augmenter dans toutes les régions de notre pays.

La hausse des prix de la propriété du logement s'observe dans toutes les régions de Suisse. Sur le marché des maisons individuelles, c'est en Suisse centrale (+7,7%), en Suisse orientale (+7%) et à Berne (+6,4%) que les hausses enregistrées au cours des quatre derniers trimestres sont les plus fortes. En Suisse occidentale, la tendance est restée stable. En revanche, sur le marché de la propriété par étages, cette même région arrive en tête avec une hausse de 5,6%, suivie par la Suisse centrale (+5,5%) ainsi que l'arc lémanique (+5,3%).

Devenir propriétaire devient plus difficile pour la majorité de la population suisse. JEAN-PAUL GUINNARD

> L'évolution des prix sur le marché immobilier a des conséquences sur la proportion de logements en propriété qui reste à un faible niveau

Bien que l'acquisition de la propriété du logement n'ait jamais été aussi intéressante qu'aujourd'hui en raison des taux d'intérêt historiquement bas, il devient de plus en plus difficile pour la plus grande partie de la population suisse de réaliser son rêve: devenir propriétaire immobilier. Les restrictions réglementaires et l'évolution rapide des prix obligent les potentiels acheteurs à apporter davantage de capitaux propres et à avoir des revenus toujours plus élevés pour pouvoir obtenir un financement hypothécaire. La part des personnes disposant d'un patrimoine suffisant pour l'achat d'une maison individuelle varie selon les cantons: d'Uri (44%), des Grisons (42%) ou d'Appenzell (40%) à Fribourg (20%) ou encore à Genève (18%).

S'agissant de l'accession à la propriété du logement, le calcul indicatif de la capacité financière se révèle être un obstacle difficile, voire infranchissable dans la plupart des cas. Ainsi, pour acquérir une maison individuelle valant un million de francs (avec 200 000 francs de capitaux propres), il faut percevoir un salaire annuel minimal d'environ 176 000 francs. C'est seulement à partir de ce montant que les intérêts hypothécaires indicatifs de 5% prescrits par l'autorégulation des banques ainsi que les 1% de la valeur d'avance respectivement pour l'amortissement et l'entretien ne dépasseront pas un tiers des revenus du ménage.

L'évolution des prix sur le marché immobilier a des conséquences sur la proportion de logements en propriété qui reste à un faible niveau. La Suisse figure parmi les lanternes rouges du classement européen.

raiffeisencasa.ch

Chronique

Par Miriam Dippe, Senior Consultant chez IRF
et membre de wipswiss

Le mentoring fait bouger les lignes

Aujourd'hui, le mot «diversité» est sur toutes les lèvres. L'économie l'a bien compris: il faut un pluralisme, un vent frais et une flexibilité des structures – spécialement dans le secteur de l'immobilier, qui est jusqu'à présent plutôt masculin.

Dans cet esprit, les réseaux immobiliers tels que wipswiss adoptent un nouveau leitmotiv – relier, intégrer et rendre visible – et offrent une plateforme d'échange aux femmes actives dans l'immobilier. Cet échange peut encore être intensifié grâce à un programme de mentoring. Dans ce cadre, les mentees peuvent accroître leurs capacités en fonction de leurs besoins concrets et mettre à profit les connaissances des mentors. Tant les compétences professionnelles, comme les techniques de négociation, que les aptitudes personnelles, comme l'assertivité, sont visées, de même que les connaissances spécifiques à une situation ou le savoir-faire utile à la carrière. Les femmes débutant leur carrière dans l'immobilier reçoivent le soutien d'une personne plus expérimentée, ou l'inverse. En effet, le mentoring n'est pas une affaire d'âge, mais un échange d'égal à égal, le partage de vécus, l'accès à un réseau et la visibilité. En cas de réorientation professionnelle également, un mentoring peut ouvrir de nouveaux horizons et favoriser l'éclosion d'idées.

> «Avec un mentor, des femmes qualifiées peuvent pénétrer dans des cercles qui leur étaient auparavant fermés»

Le mentoring fait bouger les lignes et stimule les talents. Aux yeux des mentees, les mentors actifs dans l'immobilier et leur réseau constituent de précieuses ressources pour leur carrière. Avec un mentor, des femmes qualifiées peuvent en effet pénétrer dans des cercles qui leur étaient auparavant fermés. Elles se font connaître là où les décisions se prennent. Un programme de mentoring peut apporter une contribution efficace et ciblée à l'épanouissement du potentiel féminin dans l'économie immobilière. Les femmes qui en bénéficient peuvent atteindre leurs objectifs de développement plus rapidement et opérer dans le monde immobilier avec un plus grand succès. Aussi unique que ses participants, le programme comprend tant des objectifs consignés par écrit que des opportunités de discussions informelles. En tout cas, l'ouverture et la curiosité sont toujours au rendez-vous.

www.wipswiss.ch