

Actualité

Les particuliers se détournent de plus en plus de la construction de logements

Ce phénomène serait notamment dû à la complexité de la réglementation et à des évolutions sociétales, estime Raiffeisen.

Les particuliers en Suisse sont de moins en moins tentés par la construction de biens résidentiels. C'est ce que note Raiffeisen Economic Research dans une étude.

Les auteurs du rapport observent qu'environ un nouveau logement locatif sur dix est construit par des maîtres d'ouvrage privés. Il y a vingt ans, cette proportion s'élevait à un sur cinq. Pour la construction de villas, les particuliers font aussi de plus en plus appel à des acteurs professionnels. En 2008, deux tiers des demandes de permis de construire pour des maisons individuelles étaient déposées par des particuliers, contre moins de la moitié aujourd'hui.

Les spécialistes de la banque expliquent cette situation par la complexité croissante qui semble décourager de nombreux maîtres d'ouvrage privés. À l'impératif de densification des constructions, qui accroît encore la complexité des projets de construction, s'ajoutent, entre autres, le «flot de réglementations et la tendance à construire des immeubles d'habitation plus grands».

Raiffeisen remarque aussi que les particuliers sont non seulement moins nombreux à endosser le rôle de maître d'ouvrage, mais qu'ils vendent aussi plus



En Suisse, les particuliers sont moins nombreux à endosser le rôle de maître d'ouvrage. GETTY IMAGES

souvent les immeubles de rapport qu'ils possèdent, notamment à des investisseurs institutionnels. Ainsi, depuis 2017, la part des logements locatifs appartenant à des particuliers est passée de 49 à 45%.

«Pendant longtemps, cette évolution s'est faite dans l'ombre, car durant la phase de taux bas, les investisseurs institutionnels ont volontiers comblé le vide laissé par les particuliers. Ce n'est qu'avec la hausse des taux d'intérêt et la perte d'attractivité relative des placements immobiliers que les investisseurs institutionnels ont modéré leur appétit, rendant visible le retrait des particuliers, déjà en cours depuis de nombreuses années», explique Fredy Hasenmaile, chef écono-

miste de Raiffeisen Suisse, cité dans un communiqué de presse.

En parallèle, certains «phénomènes liés à la prospérité» ont sans doute renforcé cette tendance, ajoute Raiffeisen. «Les compétences artisanales de base de tout un chacun ont tendance à diminuer, car il y a de plus en plus de personnes qui travaillent dans des bureaux et la plupart des salariés n'effectuent pratiquement plus de travaux manuels dans leur quotidien professionnel. À cela s'ajoute le fait que dans notre société de loisirs, on préfère profiter pleinement de son week-end après une semaine de travail épuisante plutôt que d'enchaîner avec un deuxième job sur un chantier», analyse Fredy Hasenmaile. **FBR**

Gouvernement

278

C'est, en millions de francs, la somme que le Conseil fédéral demande au parlement fédéral pour des projets immobiliers. L'Exécutif veut donner la priorité à certains projets de constructions civiles. Le plus grand d'entre eux concerne l'agrandissement du Centre des collections du Musée national suisse à Affoltern am Albis (ZH), devisé à 92,4 millions de francs. La salle du Jubilé du Centre national de sport de Macolin (BE) est également concernée, avec une rénovation estimée à 15,4 millions de fr. **FBR avec ATS**

Portugal

Le gouvernement s'attaque à la crise du logement

Le nouveau gouvernement portugais de la droite modérée a dévoilé récemment sa stratégie pour faire face à la crise du logement qui touche particulièrement les grandes villes du pays. Parmi la trentaine de mesures prévues, figurent la reconversion de bâtiments publics en logements et des aides à l'achat pour les jeunes. Le Portugal fait face ces dernières années à une crise du logement en raison d'une forte hausse des prix favorisée par la spéculation immobilière, qui touche principalement les grandes villes. **FBR avec AFP**

Chronique

Comment la communication dans l'immobilier permet de «rester visible»



Miriam Dippe-Nistor
Membre de wipswiss

Le contexte actuel de pénurie de matériaux, de hausse des coûts, de l'inflation et des taux d'intérêt pose un certain nombre de défis au secteur de l'immobilier, non seulement pour la communication des acteurs, mais aussi pour leur visibilité. Alors qu'auparavant, les transactions réussies permettaient de servir plusieurs parties prenantes de la même manière, ce sont aujourd'hui plutôt les restructurations qui font parler d'elles. Le marché évolue, et avec lui la communication.

Traditionnellement orientée par la réalisation de transactions qui permettent d'affiner son profil et de rester sur le radar, l'approche des acteurs doit s'adapter aux nouvelles circonstances - jusqu'à ce que le vent tourne à nouveau. Ce n'est pas toujours facile. Pourtant, en pleine crise, tous les acteurs feraient bien de maintenir leur effort de relations publiques actif. Si l'on disparaît du radar dans de telles périodes, la visibilité et la crédibilité peuvent également régresser.

Que faire alors, peut-on se demander? Une possibilité est de miser de manière ciblée sur des thèmes de *thought leadership* indépendants du marché, comme

la numérisation et la durabilité. Les réseaux sociaux se prêtent bien sûr aussi à la diffusion de contenus informatifs qui, associés à une mise en réseau active, contribuent à la visibilité. Il est possible de lancer de manière proactive des sondages qui abordent les thèmes sous différents angles, des formats spéciaux

L'investissement dans un réseau encore plus fort et plus complet sera payant à moyen et long terme, car il étaye la légitimité et la crédibilité de l'entreprise immobilière

tels que les *fireside-chats* avec les médias et les sparring partners peuvent fournir des informations de fond pour la mise en perspective et renforcer la gestion des relations. En effet, l'investissement dans un réseau encore plus fort et plus complet sera payant à moyen et long terme, car il étaye la légitimité et la crédibilité de l'entreprise immobilière.

www.wipswiss.ch

PUBLICITÉ

Petites annonces

Insérez votre petite annonce
Tél. 021 349 50 50

Vente

Appartements/Maisons

Corseaux - appartement 4.5 pièces, vue panoramique, 1 garage en sus. CHF 960'000.-
www.transaxia.ch, info@transaxia.ch
Tél. 021 963 49 49

Grandvaux - Villa de 2 logements, vue imprenable, sans nuisances, CHF 2'390'000.-
www.transaxia.ch, info@transaxia.ch -
Tél. 021 963 49 49

Montreux - Villa de 2 appartements, belle vue lac, CHF 1'940'000.-
www.transaxia.ch, info@transaxia.ch -
Tél. 021 963 49 49

Saint-Légier - Attique de standing 4.5 pièces au cœur du village, 2 places de parc, CHF 1'390'000.-
www.transaxia.ch, info@transaxia.ch -
Tél. 021 963 49 49

Saint-Légier - Somptueuse villa de standing, magnifique vue lac, quartier prisé, CHF 2'190'000.-
www.transaxia.ch, info@transaxia.ch -
Tél. 021 963 49 49

Valais, Saillon : Nouvelle promotion de luxueuses villas mitoyennes « Sous la Tour ». Ensoleillement maximal et calme absolu pour ces Villas de 6 pièces avec surfaces brutes de 163 à 181 m2, prix dès CHF 795'000.-, certification énergétique CECB A-A, Jardin privatif, 2 places couvertes disponibles par Villa. Livraison 31 juin 2025.
+41 27 722 21 21, www.immo-valais.ch

Demandes d'achat

Entreprise de rénovation sérieuse, recherche à acheter ferme ou maison villageoise, à rénover ou terrain constructible région lémanique. Merci de votre appel au 079 235 78 11.



1^{er} mois offert

L'abonnement digital Family pour seulement 41.90/mois

[24]

- 4 comptes utilisateurs
- Tous les contenus numériques (web & app)
- Sans publicité
- Sans engagement
- 1^{er} mois offert



ta.media/24digi10

Vous avez le produit – nous, les espaces publicitaires !

annonces.journaux@goldbach.com
021 349 50 50
www.goldbach.com

GOLDBACH