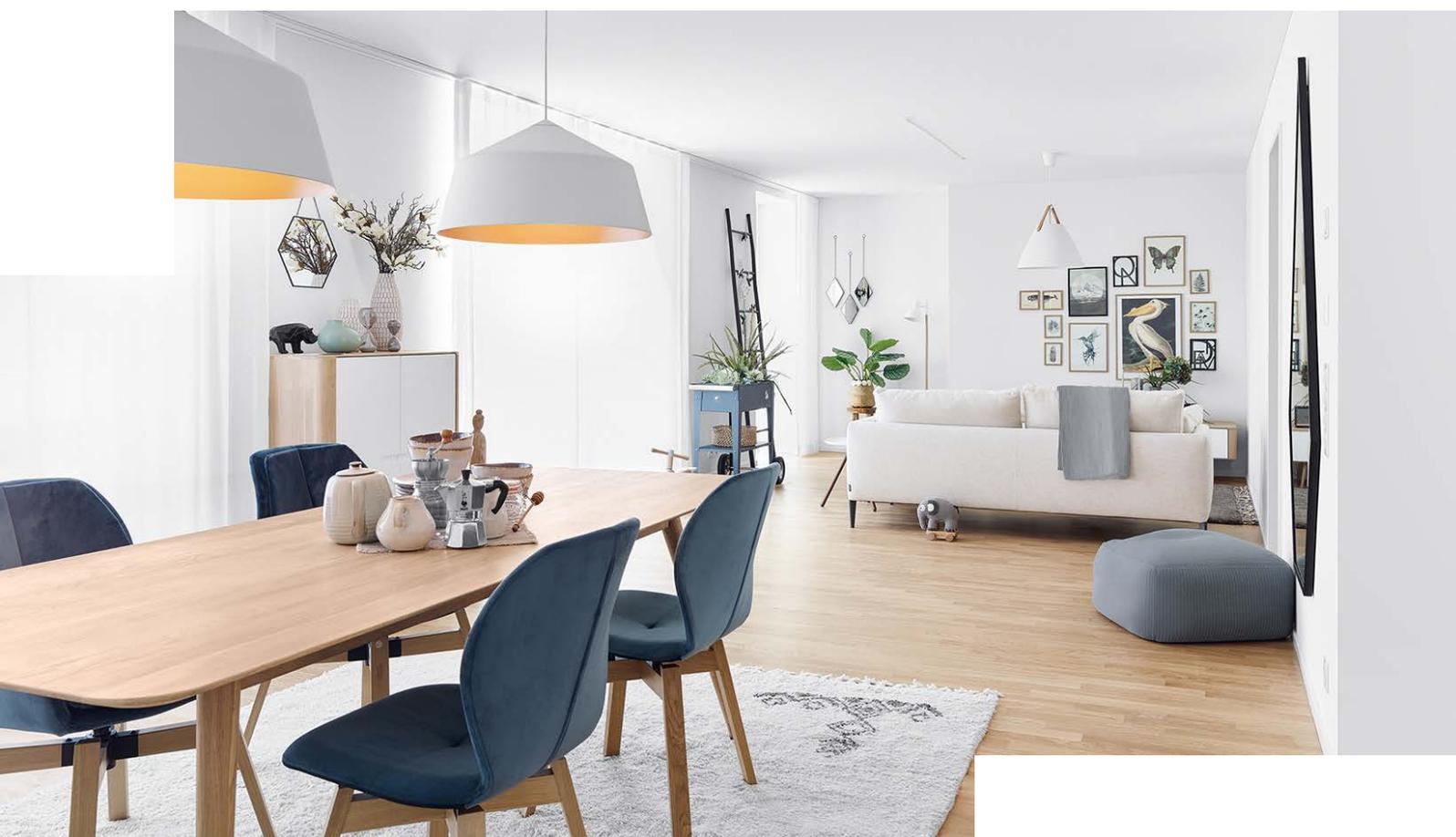


Home Sweet Home

Marché immobilier suisse 2021 | Mars 2021



Logements en propriété
**Le télétravail dope la demande
en périphérie**

Page 9

Digital Real Estate
**Bureaux: la révolution de
l'Internet des objets**

Page 36

Immobilier durable
**Pas de durabilité sans
transparence**

Page 53

Décoder la demande grâce à la numérisation

La numérisation dans tous les domaines de notre quotidien offre bien des possibilités, car elle facilite la collecte et l'évaluation d'informations essentielles. Les données obtenues permettent par exemple de mieux appréhender les conséquences de la COVID-19 sur le marché du logement.

Les données sur la demande ont longtemps été une denrée rare

Bien des informations sont disponibles depuis longtemps sur l'offre de logements, mais la demande, elle, restait dans l'ombre. Pendant des décennies, les préférences en matière de demande n'étaient mesurables qu'indirectement (p. ex. via les surfaces vacantes). Quant aux statistiques comme l'enquête structurelle, elles indiquent la taille des logements, mais elles ont un problème: les ménages ne vivent pas forcément comme ils le souhaiteraient. Sans compter qu'il y a souvent un long délai entre la collecte et la publication des données. Enfin, les enquêtes sur le comportement de la demande, telles que l'Immo-Barometer de la NZZ, sont utiles mais limitées vu le petit cercle de participants, notamment en ce qui concerne des considérations régionales.

De l'analyse des clics...

Les portails en ligne ont été les précurseurs de la numérisation du marché immobilier. Leur marche triomphale entamée au début du millénaire sur le marché des annonces de logements a soudain offert de nouvelles possibilités pour l'analyse de données, d'autant que les personnes qui consultent les pages laissent des traces sur les canaux numériques. Dans un premier temps, l'analyse portait sur les offres qui recevaient des clics. Cela permettait de déterminer ce qui intéressait les internautes. Cependant, les informations étaient incomplètes: sans offre, pas de clic. Enfin, impossible d'établir ainsi la disposition à payer.

... à l'évaluation des abonnements de recherche

Vu le nombre croissant d'annonces, les abonnements de recherche se sont imposés. Ils fournissent des informations rapides et personnalisées sur des biens intéressants; en échange, les personnes intéressées indiquent leurs préférences de recherche. L'entreprise suisse de proptech Realmatch360 a été la première à reconnaître la valeur de ces informations: depuis février 2014, elle évalue anonymement les abonnements de recherche des principaux portails suisses et met rapidement ces données à la disposition de ses clients. Plus d'un million de profils de recherche actifs sont examinés chaque jour, ce qui permet des analyses régionales détaillées. Les données à disposition permettent de mettre l'accent sur le marché du logement locatif et celui de la propriété du logement.

Le nettoyage des données, un vrai casse-tête

Pour obtenir des résultats significatifs, certains écueils ont dû être surmontés. Ainsi, il faut détecter puis nettoyer avec des algorithmes pointus les informations manquantes, en double ou trompeuses. Par exemple, le rêveur en quête d'une grande maison individuelle moderne en ville de Zurich pour moins de CHF 700 000 ne révèle rien de la demande réelle et de la disposition à payer. Il faut aussi retirer des données les spécialistes immobiliers ou courtiers qui utilisent des abonnements de recherche à des fins d'observation du marché. Au total, seuls 200 000 profils de recherche environ sont bien utilisés au quotidien.

Actualité élevée des données

Les capacités actuelles de traitement de l'information permettent de mettre rapidement à disposition les données sur la demande. Realmatch360 actualise par exemple ses données chaque semaine, car chaque jour, en Suisse, les abonnements de recherche enregistrent environ 10 000 modifications (nouveaux abonnements ou modifications/suppressions d'abonnements existants). En moyenne, les abonnements durent deux à trois mois pour les logements locatifs et le double pour la propriété du logement.

Étude de cas 1: déplacements de la demande en raison de la COVID-19

La pandémie de coronavirus a montré combien il est important d'avoir accès aussi rapidement que possible à des données qui permettent d'évaluer une situation. Grâce à l'analyse des profils de recherche, il est possible d'utiliser dès maintenant des données pour affirmer si et de quelle manière la COVID-19 a eu un impact sur la demande de logement. Par exemple, la demande est beaucoup plus soutenue pour des biens en propriété, et moins pour des logements locatifs (fig. 17).

«Home sweet home» avant tout

Les préférences ont évolué au sein même des segments. Les logements de moyenne et grande taille (location / appartements en propriété: ≥ 3 pièces, maisons individuelles: ≥ 5 pièces) sont toujours plus prisés (fig. 17). Les exigences ont été revues à la hausse, et les biens bon marché sont moins recherchés que ceux des segments de prix moyens et supérieurs. Après le confinement, la recherche d'espaces extérieurs (balcon/terrasse) a pour un temps progressé pour les logements locatifs. Les places de stationnement sont à nouveau plus souvent explicitement demandées, tant pour les logements locatifs que pour les biens en propriété. Autant d'indices qui révèlent que la COVID-19 a fait significativement augmenter l'importance d'un logement répondant aux besoins de ses occupants, adapté à la nouvelle normalité (plus de temps à la maison, télétravail) et dans lequel on se sent bien («home sweet home»).

La COVID-19 entraîne aussi des déplacements au niveau géographique

Avec la pandémie, les personnes en quête d'un logement s'intéressent plus souvent aux communes en dehors des grands centres et de leurs agglomérations (fig. 18). Mais puisque 50,4% des personnes à la recherche d'un logement locatif souhaitent rester dans les grands centres et leurs agglomérations et que le repli de la demande n'atteint ici que 1,9 point de pourcentage, pas question toutefois de parler d'un désintérêt pour les grands centres. Dans la propriété du logement par contre, le déplacement vers la périphérie est plus marqué. Comme le chapitre «Logements en propriété» (p. 9 et s.) le souligne, la tendance pourrait encore s'intensifier au vu des prix élevés de l'immobilier dans les emplacements centraux et de l'essor du télétravail.

Le suivi de la demande, indispensable

La pandémie a modifié les préférences de la demande, temporairement du moins. Les trimestres et les années à venir nous diront à quel point ces tendances s'inscrivent dans la durée. Aussi est-il toujours important de suivre la demande de manière continue et de ne pas tirer de mauvaises conclusions sur la base d'un instantané fugace.

Des conclusions rapides grâce à des outils simples

Une analyse détaillée des profils de recherche peut aussi fournir des résultats très intéressants sur la demande locale d'un lieu. Mais les maîtres d'ouvrage ou les courtiers n'ont souvent pas de temps à consacrer à des analyses. Des applications (web) simples, à l'image de celle présentée ci-dessous, peuvent leur fournir les informations souhaitées en quelques clics.

Étude de cas 2: la disposition à payer

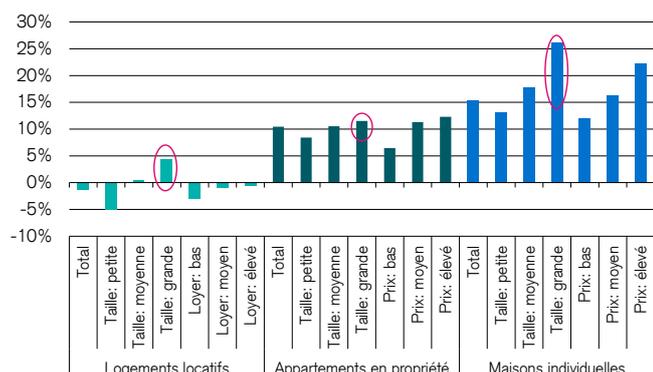
Nous l'avons vu, les abonnements de recherche fournissent des informations locales sur la disposition à payer des locataires potentiels. Comme quelques francs en plus ou en moins par mètre carré dans le loyer annuel déterminent à quel point un bien sera facile ou non à louer, des informations précises sont une vraie mine d'or pour les propriétaires, promoteurs, spécialistes immobiliers ou courtiers. C'est là qu'interviennent des applications web modernes, comme Pricsetter de Realmatch360, une application qui fournit des informations sur la disposition à payer et que nous utilisons dans notre exemple.

Des «falaises» dans les graphiques

La figure 19 représente la disposition à payer pour un logement locatif de quatre pièces à Zurich Oerlikon, Uster et Wetzikon (d'après Pricsetter). À Zurich Oerlikon, un loyer brut envisagé de CHF 2500 trouve écho auprès de 68,7% des locataires potentiels. Ce pourcentage tombe à 37,7% à Uster, et même à 17,6% à Wetzikon. Les «falaises» de prix, autrement dit les sections de la figure où la part de demandeurs réceptifs chute brusquement alors que les prix n'augmentent que légèrement, sont d'une grande importance. À Zurich Oerlikon, ces falaises s'observent au-dessus de CHF 3000 et de CHF 3500 (fig. 19). Si un logement est annoncé à un prix un peu supérieur, le nombre de demandeurs qui consultent l'annonce est nettement inférieur.

Fig. 17: Les grands logements plus demandés depuis la COVID-19

Évolution des indices de la demande: 02/2020–12/2020

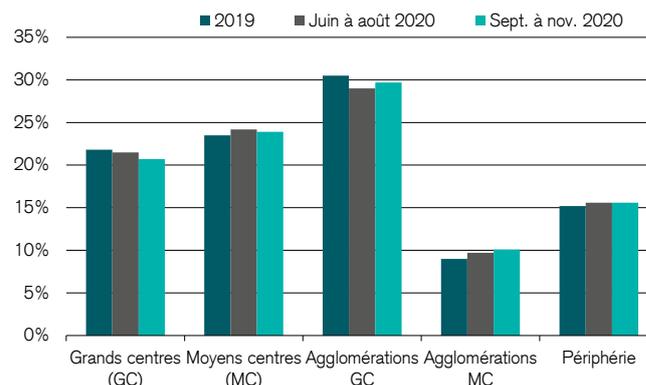


Source: Realmatch360

Dernières données: 12/2020

Fig. 18: Les grands centres (et leurs agglomérations) moins prisés depuis la COVID-19

Répartition des abonnements de recherche, par type de commune



Source: Realmatch360

Dernières données: 11/2020

Déterminer le loyer optimal

Disposer d'informations supplémentaires sur le bien (âge, état, surface, emplacement, aménagements) permet de définir le loyer optimal, grâce à un modèle de prix hédonique qui prend en compte les caractéristiques qualitatives d'un logement. La figure 20 illustre ce processus avec l'exemple d'un logement locatif de 4 pièces en ville de Bienne. Un loyer brut de CHF 1850 par mois est recommandé pour un nouveau logement de 110 m², avec un micro-emplacement et un standard d'aménagement moyens. Dès lors que le logement est situé sur à un très bon micro-emplacement et doté d'un aménagement haut de gamme, le loyer optimal passe à CHF 2090.

La disposition à payer indiquée est toujours trop élevée

Cela étant, les modèles statistiques comme ceux de Pricsetter ont aussi leurs limites. Par exemple, ils ne permettent guère d'évaluer des propriétés de luxe ou des biens d'exception. Quant à la disposition à payer, les personnes intéressées tendent à indiquer une valeur un peu trop élevée: la limite supérieure du prix indiqué dans les abonnements s'établit en moyenne 6,7% au-dessus du niveau de prix effectif. Une façon pour les abonnés de ne pas rater le logement de leurs rêves si celui-ci était juste au-dessus de leur budget.

Seule l'intégration permet d'exploiter le potentiel

Si ces applications fonctionnent bien pour des requêtes individuelles, les outils impliquant une saisie manuelle prennent du temps et sont moins utiles face à un grand volume de données. En outre, à mesure que la numérisation progresse, un problème survient: de plus en plus d'outils proposent des services intéressants aux entreprises, mais ce sont souvent des applications individuelles. Ces outils ne peuvent pas communiquer les uns avec les autres, et les résultats ne peuvent souvent être intégrés que manuellement dans les bases de données des entreprises.

Les solutions API augmentent la valeur d'utilisation des données

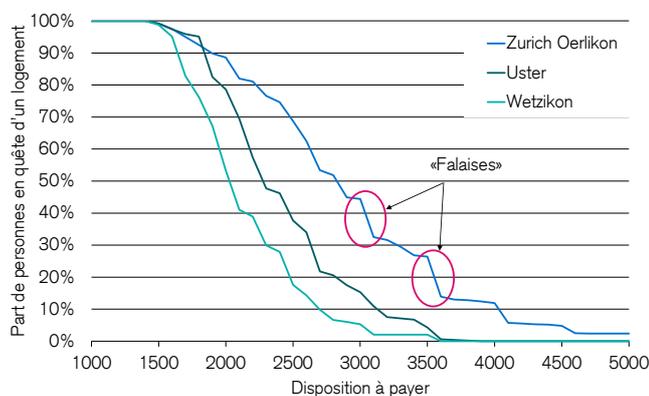
Les grandes entreprises, justement, veulent des produits disponibles via une interface «API» (Application Programming Interface). De cette manière, des consultations peuvent être effectuées de manière automatisée et les résultats transférés dans leurs systèmes sans problème d'incompatibilité. Reamatch360 propose déjà ce genre d'API. Ainsi, une banque peut utiliser Pricsetter de façon automatisée dans le cadre du monitoring des risques liés aux crédits hypothécaires. Si, par exemple, la disposition à payer dans une commune tombe en dessous d'un seuil défini, une alarme se déclenche automatiquement pour les immeubles de ladite commune, et la banque peut trouver les raisons expliquant le phénomène.

Conclusion: la numérisation comble des lacunes de connaissances

Aux côtés des données sur l'offre et sur le marché, l'analyse numérique de la demande contribue à éliminer les lacunes de connaissances dans la planification et la commercialisation. Les connaissances sur le marché immobilier local restent certes irremplaçable, et d'autres indicateurs doivent aussi être pris en compte. Toutefois, l'essor des API permet de connecter plus facilement des sources de données, ce qui dope la valeur des analyses et ouvre de nouvelles possibilités. Il reste beaucoup à explorer dans le comportement de la demande. L'intégration des milieux Sinus (typologie de l'Institut SINUS de différents groupes de la société / groupes cibles) permet ainsi une analyse encore plus précise du groupe cible. Avec des techniques modernes (machine learning) et l'intégration d'autres sources de données, il devrait être possible de tirer de nouvelles conclusions basées sur le comportement pendant la recherche – et aussi sur d'autres segments. Une bonne nouvelle, car vu les défis croissants sur le marché de l'immobilier de bureau et des surfaces de vente, il est essentiel de comprendre le comportement de la demande sur ces segments.

Fig. 19: Savoir identifier les «falaises» de prix

Disposition à payer (loyer brut en CHF/mois), logements de 4 pièces

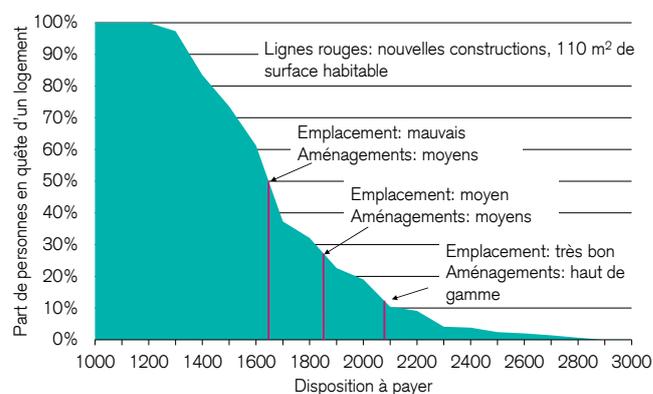


Source: Reamatch360, Credit Suisse

Dernières données: 12/2020

Fig. 20: Déterminer le loyer optimal

Disposition à payer (loyer brut en CHF/mois), logements de 4 pièces à Bienne



Source: Reamatch360

Dernières données: 12/2020