



Wordcloud : Communes avec plus de 10.000 habitants présentant la plus grande part de colocataires. Plus le nom de la commune est grand, plus la part est importante.

Base de données : OFS, Raiffeisen Economic Research

Immobilier suisse – T1 2021

Les réactions du marché se font toujours attendre



Éditeur: Raiffeisen Suisse société coopérative

Raiffeisen Economic Research
Martin Neff
Economiste en chef
The Circle 66
8058 Zürich-aéroport



Auteurs

Michel Fleury
Domagoj Arapovic
Francis Schwartz

economic-research@raiffeisen.ch



Autres publications de Raiffeisen

Vous pouvez vous abonner à la présente publication et à d'autres de Raiffeisen en cliquant ici:

[lien direct vers le site Web](#)

Table des matières



Editorial

Les réactions du marché se font toujours attendre
Aperçu du marché

4
6



Situation du marché

Conditions-cadre économiques
Marché hypothécaire
Placements immobiliers

7
8
9



Segments du marché

Locatifs
Propriétés
Surfaces de bureau

10
12
15



Gros plan

Colocations

17



Annexe

Types de communes et régions
Abréviations employées

22
23

Chers lectrices et chers lecteurs,

« Coronavirus : plus de peur que de mal », « On ne change rien » – voici les titres des deux dernières éditions de la présente publication. Même un an après la première évocation de ce virus au funeste nom de Covid-19 parti de la ville chinoise de Wuhan, ces titres restent d'actualité pour le marché immobilier suisse. Certes, rien de bien passionnant à cela, mais c'est d'autant plus réjouissant lorsque les bonnes nouvelles se font rares : le marché immobilier suisse impressionne par sa stabilité et résistance à la crise.

La propriété résidentielle : un atout

C'est quasiment devenu une tradition : notre indice des prix des transactions Raiffeisen pour un bien à usage personnel bat de nouveaux records même au dernier trimestre de cette année de crise que fut 2020. Certes, les prix ont augmenté un peu moins rapidement qu'au cours des 10 dernières années, mais cette dynamique de prix affaiblie se dessinait déjà avant la pandémie. Depuis un certain temps, ce sont les obstacles élevés en termes de solvabilité et de fonds propres qui pèsent de plus en plus sur l'évolution des prix et non pas la baisse de la demande. Le souhait d'avoir son propre toit en raison des taux bas qui assurent de faibles frais de logement n'a pas faibli et le temps supplémentaire passé à domicile n'a pas étouffé le rêve d'un chez soi bien à soi.

Marché du locatif : marché de locataires

Les processus d'adaptation déclenchés avant la crise sur le marché de la location se poursuivent. En raison du niveau accru des vacances, le marché devient de plus en plus un marché de locataires. Dans cet environnement, savoir vendre les logements vacants revêt une importance croissante. Notre analyse des textes d'annonces immobilières montre toutefois qu'à cet égard, quasiment rien n'a changé, même si certains bailleurs tentent de réagir à l'évolution des besoins de la demande. En ces temps de pandémie, ils soulignent ainsi l'adéquation tout particulière d'un bien au télétravail.

Inlassables constructeurs de surfaces de bureau

La numérisation accrue va peser sur le marché des surfaces de vente au détail, et la montée en puissance des modèles de travail flexibles accroît les défis du marché des surfaces de bureau. Tous les experts du marché immobilier en conviennent, la pandémie aura amplifié les tendances qui se dessinent depuis plusieurs années. C'est ainsi que la plupart des salariés et employeurs tirent un bilan fondamentalement positif du télétravail qui leur a été imposé. Rien de surprenant donc à ce que de nombreuses entreprises aient d'ores et déjà annoncé vouloir continuer à miser davantage sur les modèles de travail hybrides, où au moins une partie du travail n'est pas effectuée sur site. En revanche, il est étonnant que la réaction des développeurs de projet soit toujours aussi retenue. La demande de permis de construire pour de nouveaux bureaux ne semble pas avoir été touchée par l'effet coronavirus. Jusqu'à présent, le marché donne encore raison aux développeurs, car le taux de vacances n'augmente pas et les loyers demeurent stables. Or, c'est bien connu, sur le marché immobilier, la roue tourne un peu moins vite. L'épreuve du feu de ce marché est encore à venir, car il est marqué par des contrats de location sur le long terme et le passage aux modèles de temps de travail flexibles ne se fait pas du jour au lendemain.

Colocations : très tendance

Dans le cadre de notre gros plan, nous allons nous pencher sur les colocations, un modèle d'habitat jusqu'à présent peu analysé. Certes, de plus en plus de Suisses vivent en colocation ; en chiffres absolus, il s'agit d'un segment de niche étonnamment petit, à la composition d'autant plus hétérogène. Voilà belle lurette que ce choix de logement abordable et flexible n'est plus le seul fait des étudiants. Il est également prisé des jeunes actifs et immigrants récemment arrivés dans les centres urbains. Alors que dans la plupart des cas, ce n'est qu'une solution transitoire, il existe de nombreuses colocations permanentes, toutes tranches d'âge et catégories de revenus confondues. A la différence d'autres segments du marché immobilier, ce segment flexible à mutation rapide a été profondément marqué par le Covid-19. En effet, télenseignement et télétravail ont brusquement supprimé d'importants motifs de choix d'une colocation, c'est-à-dire la proximité au lieu de formation ou de travail. Par conséquent, la demande de chambres en colocation dans ce marché dynamique s'est virtuellement effondrée, comme le prouve notre analyse exclusive des données de la plus grande plateforme de colocation wgzimmer.ch.

Nous vous souhaitons une agréable lecture !

Situation du marché

Demande



Population : en 2020, l'immigration est restée impassible face à la crise. L'immigration nette était même supérieure à 2019. Il n'y a donc pas de recul de la demande de logements lié à l'effondrement de l'immigration suite aux restrictions de déplacement.



PIB : les prestataires de services sont particulièrement touchés par le renforcement des mesures de lutte contre le virus dans le cadre du deuxième confinement. Grâce aux campagnes de vaccination, les perspectives ne sont plus aussi sombres que pendant la première vague.



Revenus : dans l'espoir d'une prochaine immunité de groupe et d'une ouverture économique, la plupart des entreprises attendent avant de licencier. Ils veulent être prêts à profiter de la reprise, lorsque l'économie pourra recouvrer son rythme normal.



Environnement de financement : les banques centrales continuent de s'efforcer de maintenir les taux à un niveau bas et bien au-delà de la fin de la crise. Des relèvements importants des taux ne sont donc pas à l'ordre du jour et les taux hypothécaires demeurent proches de leurs plus bas.



Placements : les investissements dans les biens de placement immobilier demeurent attrayants. Les biens à usage commercial sont sous pression en raison de l'explosion du commerce en ligne et du télétravail favorisée par le Covid-19.

Offre



Activité de construction : on enregistre de nouveau une baisse des demandes de construction par rapport au trimestre précédent, tant dans le segment de la propriété que du locatif. Jusqu'à présent la construction de bureaux n'a quasiment pas réagi et on ne constate aucun recul prononcé des demandes de permis de construire malgré le télétravail.



Vacances : avec le vaste recul de l'activité de projection dans la construction de logements et le maintien de la demande des immigrants, la hausse des vacances va continuer à ralentir. Or, face à cette activité de construction toujours très intense, les vacances demeurent élevées.

Perspectives de prix



Propriété : les biens en propriété continuent de prendre de la valeur. En l'occurrence, une demande forte rencontre une offre faible. Les conditions de financement demeurent extrêmement attrayantes. L'activité de construction dans le segment de la propriété privée est faible et continue de baisser.



Loyers : en raison des vacances élevées, le marché de la location devient de plus en plus un marché de locataires et dans les zones les plus affectées, les nouveaux loyers vont continuer à baisser. Malgré les taux bas, louer revient toujours plus cher que d'acheter.

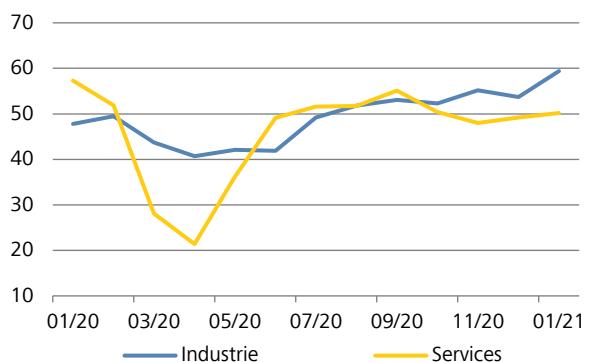
Conditions-cadre économiques

Le nouveau confinement a ralenti la reprise de l'économie suisse. Les perspectives de croissance à moyen terme sont meilleures grâce à la campagne de vaccination. Jusqu'à l'immunité de groupe, il faudra encore attendre un peu alors que les risques conjoncturels restent importants.



Indice des directeurs des achats

Suisse, épuré des variations saisonnières

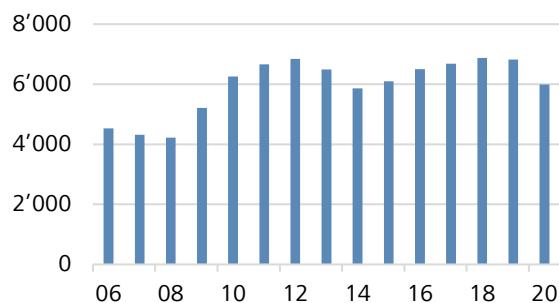


Source: Bloomberg, Raiffeisen Economic Research



Faillites de société

Nombre de faillites et de liquidations de sociétés

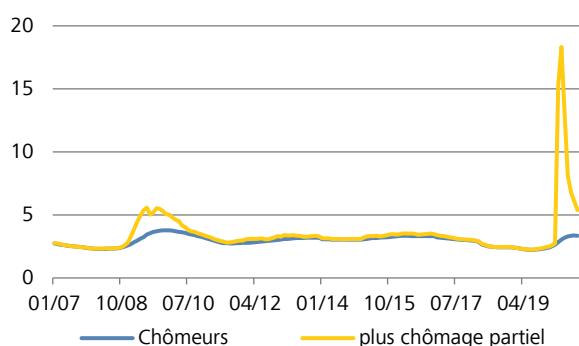


Source: Creditreform, Raiffeisen Economic Research



Marché du travail

Taux de chômage suisse en %



Source: SECO, Raiffeisen Economic Research

Le deuxième confinement a atteint le secteur des prestations de services suisses au cœur. Au moins jusqu'à la fin février, restaurants, acteurs du secteur culturel et des loisirs et magasins de biens non essentiels resteront fermés. L'industrie, en revanche, poursuit ses opérations et certains signalent même une amélioration de l'activité. Par conséquent, la paralysie n'est de loin pas aussi forte que lors du premier confinement. Par ailleurs, cette fois-ci, les perspectives sont bien meilleures, car la campagne de vaccination qui vient de commencer permet d'augurer de bonnes chances de reprise conjoncturelle puissante et continue sur le reste de l'année.

Quoi qu'il en soit, nous ne pensons pas que l'ampleur de la reprise sera telle, que le PIB pourra retrouver son niveau d'avant la crise avant la fin de l'année. Car il faudra attendre au moins jusqu'à l'été pour parvenir à l'immunité de groupe – si tout va bien. Par ailleurs, il devrait y avoir des « effets de rattrapage » au niveau des faillites d'entreprises. Comme le montrent des phases de crise précédentes, le phénomène est plutôt progressif et pas abrupt. L'année dernière, il y avait certes moins de faillites, mais les mesures de soutien de la Confédération ne les ont certainement que retardées et non pas enrayerées. Cela vaut avant tout pour des entreprises des secteurs structurellement faibles, qui éprouvaient déjà des difficultés avant la pandémie.

Pas de vague de licenciement

Il y aura certainement une deuxième onde de choc sur le marché du travail, sous la forme de suppressions définitives de postes qui actuellement sont encore en chômage partiel. Cette solution a jusqu'à présent fortement limité la hausse du chômage officiel. Une véritable vague de licenciements est toutefois peu probable. Comme les perspectives conjoncturelles à moyen terme se sont améliorées, les entreprises s'efforcent de maintenir l'activité autant que possible pour pouvoir profiter de la détente attendue. Il ne faut donc pas s'attendre à de grands effets négatifs sur le moral des consommateurs, qui reste stable et devrait être un moteur majeur de détente conjoncturelle sur le reste de l'année.

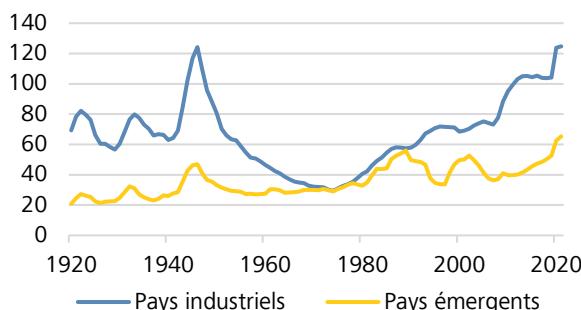
Marché hypothécaire

Les taux hypothécaires restent ancrés à un faible niveau, même si les perspectives conjoncturelles à moyen terme se sont légèrement améliorées grâce à la campagne de vaccination. Les banques centrales veulent poursuivre leur politique des taux bas, même le jour où la pandémie sera surmontée.



Endettement de l'Etat en % du PIB

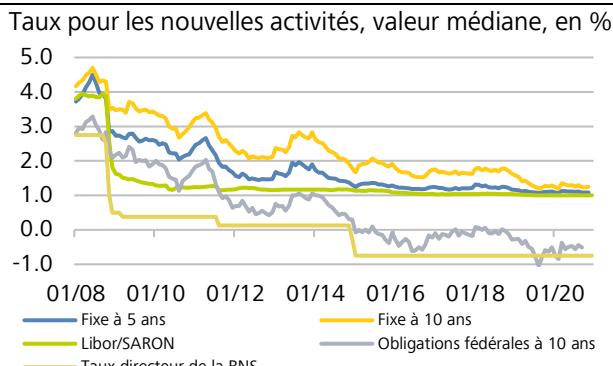
Y compris les prévisions pour 2021



Source: FMI, Raiffeisen Economic Research



Taux hypothécaires

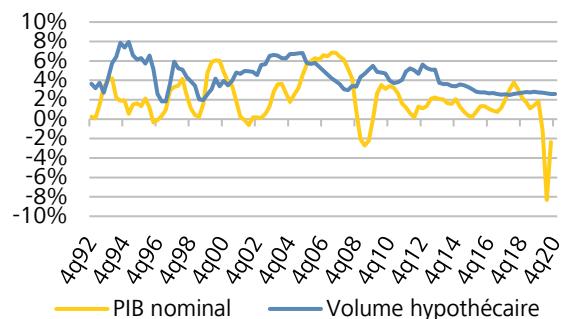


Source: BNS, Raiffeisen Economic Research



Volume hypothécaire & PIB

Croissance par rapport à l'année précédente



Source: BNS, SECO, Raiffeisen Economic Research

Le développement record de différents vaccins pour lutter contre le nouveau coronavirus a boosté l'ambiance sur les marchés financiers malgré les nouvelles vagues d'infections. Cela n'a toutefois rien changé aux taux très faibles sur les marchés des capitaux, car les grandes banques centrales continuent de s'efforcer de maintenir les conditions de financement au plus bas. La Fed par exemple est disposée à acheter encore plus d'obligations si le paquet de soutien conjoncturel massif conclu par la nouvelle administration devrait entraîner une forte hausse des attentes en termes de taux. La BCE, quant à elle, a annoncé vouloir acheter autant d'emprunts que nécessaire pour maintenir les taux à un faible niveau, et a donc prolongé le programme d'achats d'urgence face à la pandémie de 9 mois jusqu'en mars 2022.

Les deux banques centrales prévoient de laisser les taux directeurs inchangés pendant de longues années, même après la fin de la pandémie. Cette approche s'explique notamment par le niveau élevé de la dette publique qui a encore gonflé lors de la pandémie en battant le record établi lors de la deuxième guerre mondiale dans les pays industriels.

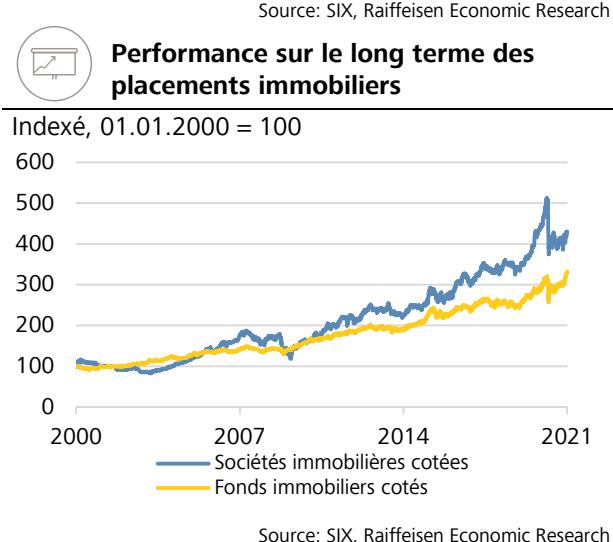
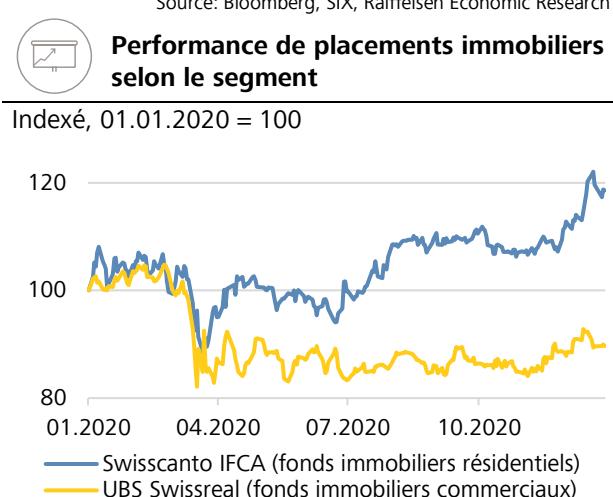
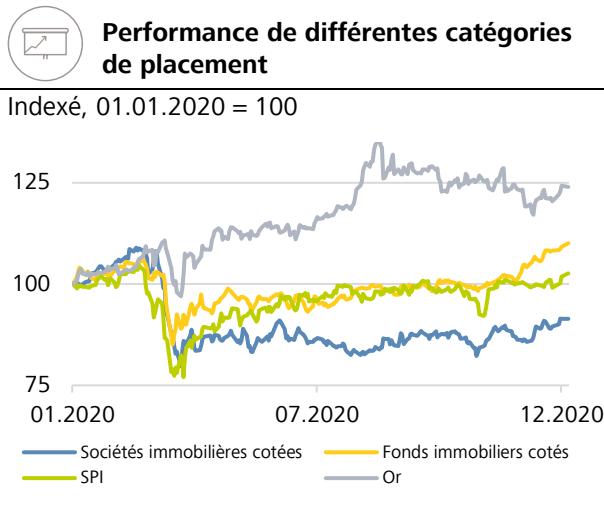
Marché hypothécaire stable

La BNS, quant à elle, privilégie l'intervention sur le marché des devises pour maintenir les conditions monétaires stables, notamment après que le Trésor américain ait qualifié la Suisse de pays manipulateur de devise. Car la BNS veut éviter de glisser davantage dans la zone négative.

Il faudra attendre de longues années avant qu'une hausse des taux soit à l'ordre du jour, de sorte que les taux hypothécaires devraient encore longtemps rester proches de leurs plus bas historiques. Certes, des fluctuations temporaires vers le haut ou vers le bas ne sont pas à exclure, mais les conditions de financement de biens résidentiels demeurent très attrayantes, de sorte que la croissance du marché hypothécaire, restée stable pendant la crise historique du coronavirus devrait se poursuivre.

Placements immobiliers

Le Covid-19 a marqué le marché des placements immobiliers indirects en 2020. Après un effondrement historique, les cours des fonds immobiliers cotés battent de nouveau des records. En revanche, les sociétés immobilières sont toujours dans le rouge. Leur concentration sur le résidentiel aide les fonds immobiliers alors que les sociétés immobilières sont pénalisées par leur focalisation sur les biens à usage commercial et leur évaluation un peu trop optimiste de la situation avant la crise.



Le début de la pandémie du coronavirus au printemps 2020 et le confinement qui s'en est suivi n'ont pas seulement mis à mal les marchés des actions. Le marché des placements immobiliers cotés se trouve lui aussi dans une très mauvaise passe. Suite à la promulgation du confinement à la mi-mars, la performance des fonds immobiliers a reculé de 15% par rapport au début de l'année. Celle des sociétés immobilières s'est même repliée de 20% sur la même période. L'effondrement était ainsi comparable à celui de l'ensemble du marché suisse des actions. Dans la panique et pour aller vite, de nombreux investisseurs ne font pas la distinction, mettent tout dans un même sac et vendent tout ce qu'ils peuvent. Ils mettront le temps à être plus avisés et en paieront le prix fort.

L'atout résidentiel

Contrairement aux actions immobilières, les fonds immobiliers se sont rapidement et entièrement rétablis. L'année noire 2020 a donc même offert un joli rendement de 10% aux investisseurs. La raison pour cette embellie est la concentration des fonds immobiliers sur les placements à rendements. Les investisseurs ont rapidement compris que le virus ne pouvait pas nuire à ce marché, bien au contraire. Le logement, lorsque tout doit être réalisé depuis chez soi est un véritable atout. D'ailleurs, les craintes d'un fort recul de l'immigration et donc d'un effondrement de la demande se sont avérées sans fondement.

Perspectives des biens commerciaux restent sombres

En revanche, ceux qui peinent à se rétablir sont les sociétés immobilières ayant beaucoup de biens sous forme d'espaces de bureau et de surfaces de vente ainsi que les fonds immobiliers focalisés sur les biens à usage commercial. Leur performance annuelle s'élevait à environ -10%. Outre la fermeture temporaire des magasins, le segment commercial est avant tout affecté par les perspectives incertaines. Les surfaces de vente et de bureau classiques vont être confrontées à des défis encore plus difficiles en raison du commerce en ligne et du télétravail. Le commerce électronique et la flexibilisation des formes de travail étaient des tendances qui se dessinaient déjà avant la pandémie. C'est pourquoi la véritable explosion des cours connue par les sociétés immobilières entre fin 2018 et début 2020 a de quoi surprendre. Dans le segment commercial, le Covid-19 a seulement remis les pendules à l'heure.

Locatifs

Cette année aussi, le marché locatif suisse devrait être marqué par une légère hausse des vacances et une légère baisse des loyers. Il évolue donc de plus en plus en direction d'un marché d'acheteurs. Répondre aux besoins de locataires potentiels est de plus en plus la priorité des bailleurs. Malgré la multiplication des indices d'un ajustement des besoins découlant de la pandémie, la réaction des bailleurs pour mieux louer leurs biens vacants se fait attendre.

La nouvelle hausse du taux de vacances annoncée par l'Office fédéral de la statistique en octobre dernier n'a quasiment étonné personne. Car en 2020, la pipeline toujours bien remplie a fourni de nombreuses nouvelles locations au marché. Certes, ce qui avait surpris était la hausse relativement modérée en cette année marquée par les incertitudes et restrictions sociétales. Comme le recul de l'immigration, principal moteur de la demande du marché locatif suisse, était nettement moins prononcé que redouté au début de la pandémie, une fluctuation importante a par chance pu être évitée.

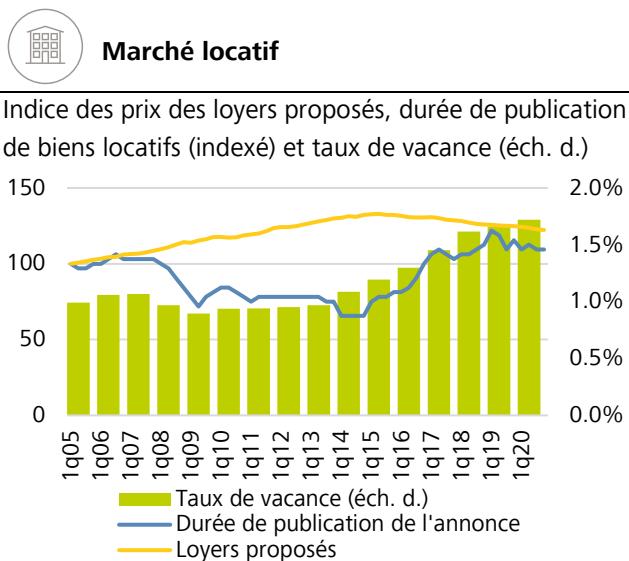
Le marché du logement devient un marché de locataires

Comme le montre le graphique ci-dessous, les vacances augmentent en Suisse depuis le milieu de la dernière décennie. Avec le nombre croissant de logements vacants, les difficultés à louer ont aussi fortement augmenté, ce qui se reflète par exemple dans l'allongement de la durée de publication d'une annonce. Alors qu'en 2013 il fallait en moyenne publier une annonce pendant 25 jours, ce chiffre s'est élevé à 36 jours l'année dernière. Si la recherche d'un nouveau locataire devient plus difficile et la concurrence est intense, les bailleurs sont tout naturellement plus disposés à faire des concessions. La position

de négociation accrue des locataires se reflète notamment dans la baisse continue des loyers proposés depuis 2015. Cette année aussi, il faut s'attendre à une nouvelle hausse des vacances et une nouvelle baisse des loyers proposés. Malgré la forte baisse du nombre de permis de construire déposés pour de nouveaux logements locatifs, la pipeline de production reste bien garnie grâce à l'environnement de taux bas. Impassibles face au virus, ces logements finiront par arriver sur le marché. En même temps, au cours de cette année toujours marquée par des incertitudes accrues, l'immigration ne devrait pas créer d'impulsions majeures.

Importance croissante du marketing

Dès que les logements ne partent plus comme des petits pains, savoir vendre devient capital. A l'heure actuelle où le lieu de rencontre privilégié de l'offre et de la demande est Internet, le marketing des biens sur les plateformes en ligne dédiées gagne en importance. Alors que les besoins de nombreux locataires ont probablement évolué très rapidement et fortement en raison des contraintes liées au confinement, au télétravail et à la distanciation sociale, l'analyse des annonces de locations peut fournir de précieux renseignements sur le comportement des bailleurs. Le tableau ci-dessous indique les adjectifs les plus utilisés



Marché locatif

Indice des prix des loyers proposés, durée de publication de biens locatifs (indexé) et taux de vacance (éch. d.)

Adjectifs les plus utilisés dans les annonces allemandes

Adjectif	Part d'annonces avec l'adjectif en 2020	Évolution par rapport à 2019
moderne	42%	0.8%
grand	42%	-0.3%
spacieux	38%	0.9%
clair	32%	2.5%
calme	31%	0.4%
beau	29%	1.0%
central	20%	2.0%
ensoleillé	16%	-0.7%
douillet	13%	1.5%
rénové	10%	-0.2%

Source: Meta-Sys, Raiffeisen Economic Research

Source: Meta-Sys, Wuest Partner, Raiffeisen Economic Research

Segments du marché

dans les descriptions des annonces publiées en 2020 et l'évolution par rapport à l'année précédente. Même pendant l'année marquée par la pandémie, les adjectifs qui décrivent la taille, la luminosité et la situation centrale et au calme étaient les plus utilisés. La comparaison avec 2019 montre que les descriptifs les plus souvent choisis n'ont que légèrement évolué. Clair, central et douillet l'étaient un peu plus, tandis que ensoleillé, grand et rénové l'étaient un peu moins.

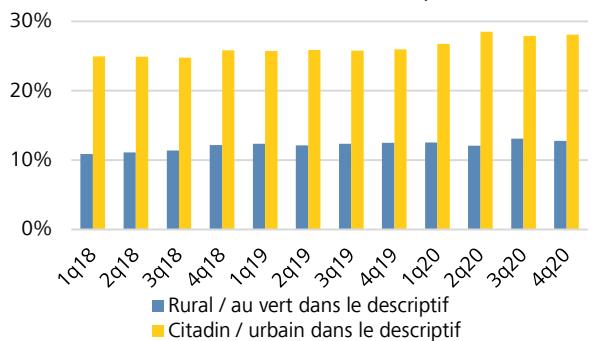
Y a-t-il désormais plus de logements « au vert » ?

L'une des thèses les plus répandues l'année dernière était que la pandémie avait accru la préférence pour la vie à la campagne et que les espaces de vie urbains avaient perdu en attractivité. Outre l'effet dissuasif de la haute densité, les avantages urbains de la proximité du lieu de travail et la grande densité des lieux de rencontres était un argument désormais quasiment vide de sens en raison de la pandémie. Le graphique ci-dessous montre que la part d'annonces dont le texte se réfère à l'emplacement rural et urbain a légèrement changé. Fin 2020, environ 1,5% d'annonces de plus qu'en 2019 mentionnaient un environnement rural. Toutefois, il convient de souligner une hausse de même ampleur de la mention d'une situation urbaine. Comme la répartition géographique des logements proposés n'a quasiment pas changé au fil des ans, on peut en déduire que les bailleurs ont certes plus souvent mentionné la situation « au vert », mais qu'indépendamment du Covid-19, ils continuent de souligner les avantages de la situation urbaine de leur bien.



Référence à l'emplacement rural et urbain

Nombre d'annonces ayant les termes «rural» / «au vert» ou «citadin» / «urbain» dans leur descriptif



Source: Meta-Sys, Raiffeisen Economic Research

Le télétravail de plus en plus au premier plan ?

L'expérience ayant le plus marqué beaucoup de travailleurs l'année dernière est la disparition complète des frontières entre vie professionnelle et vie privée. Comme le télétravail ne va pas disparaître de sitôt, même après la fin de la pandémie, les personnes en recherche de logement vont certainement accorder une plus grande importance à cet aspect. Les bailleurs devraient donc également y prêter une attention accrue. Le dernier graphique montre l'évolution du nombre d'occurrences des termes « home office » ou « bureau » dans les annonces immobilières. Ici, le rapport avec la pandémie est indéniable. En 2019, en moyenne près de 200 annonces mentionnant le télétravail étaient mises en ligne chaque mois. Au cours de la deuxième moitié de 2020, cette valeur a largement dépassé 300. Toutefois, cet effet coronavirus est relativisé par la part relativement réduite du nombre total d'annonces publiées chaque mois. En effet, la part d'annonces faisant mention du télétravail est passée d'environ 1,5% en 2019 à près de 2,5% fin 2020.

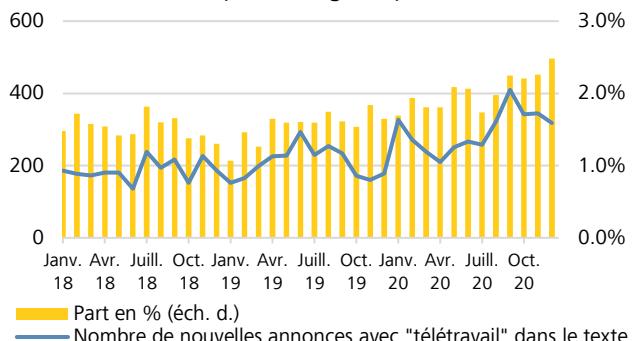
Quasiment pas d'effets coronavirus sur le mode d'annonce

Jusqu'à présent, dans le descriptif de leurs biens, les bailleurs semblent dans leur majorité négliger les adaptations liées au coronavirus des préférences de leurs locataires. Bien que cela ne change rien aux caractéristiques des logements à louer, cette atonie surprend dans l'environnement de marché actuel. Il semblerait donc que la pression pour s'adapter à la nouvelle réalité ne soit pas encore être trop forte. Nous observerons avec attention si à plus long terme, le changement durable des besoins en logement se répercute sur la manière dont il faut promouvoir les biens.



Mention de «télétravail» dans les annonces

Nombre d'annonces ayant les termes «télétravail» / «bureau» dans le descriptif (éch. g.) et part en % (éch. d.)



Source: Meta-Sys, Raiffeisen Economic Research

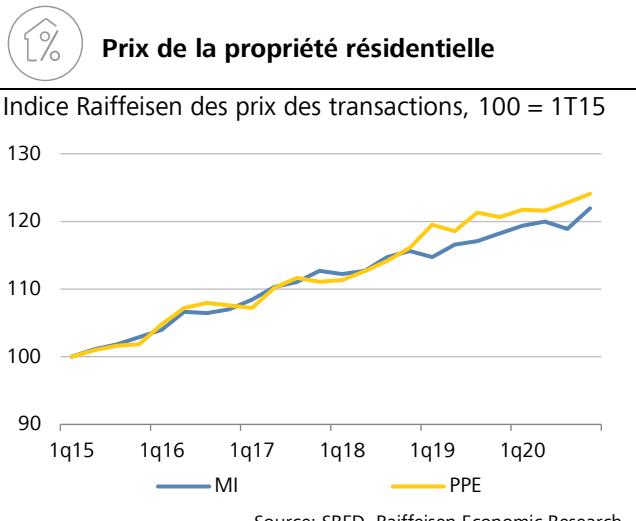
Propriété

Malgré l'effondrement historique de l'économie, les prix de la propriété résidentielle ont de nouveau fortement augmenté l'année dernière. Bien que les hausses de prix se distinguent fortement sur le plan régional et entre les segments, la haute pression atteste la vitalité de la demande de logements et la pénurie de l'offre. En 2021, pour ces mêmes raisons, il faudra s'attendre à des hausses de prix.

L'année écoulée entrera dans les annales de l'histoire en tant qu'événement historique. Nous subissons des restrictions sociétales incomparables et les bouleversements économiques marquants perdureront pendant un bon moment. Toutefois, ils n'ont quasiment pas affecté le marché immobilier, particulièrement celui de la propriété. Hormis un court effondrement de l'activité de publication d'annonces et de transactions au début du premier confinement au printemps dernier, en rétrospective, il n'y a quasiment pas d'effet coronavirus sur la propriété privée. Les quelques rares MI et PPE disponibles ont également été très demandés en 2020 malgré la crise économique historique.

Hausse continue des prix de la propriété

Cela se laisse nettement reconnaître à l'évolution des prix des biens en propriété suisses. En 2020 aussi, les prix des propriétés par étages (PPE) et des maisons individuelles (MI) ont de nouveau décollé. Selon l'indice des prix des transactions de Raiffeisen, sur l'année, les MI ont engrangé de 2,9% et les PPE de 3,1%. A cet égard, force est de constater des évolutions régionales très contrastées. Alors qu'en Suisse centrale et occidentale, les acheteurs ont dû verser 7% de plus pour les maisons individuelles, dans la région du lac Léman, les prix n'ont que légèrement augmenté (seulement 0,4). En Suisse orientale en revanche, après une hausse notable des prix en 2019, on enregistre même un léger recul (-0,8%) des prix des MI.



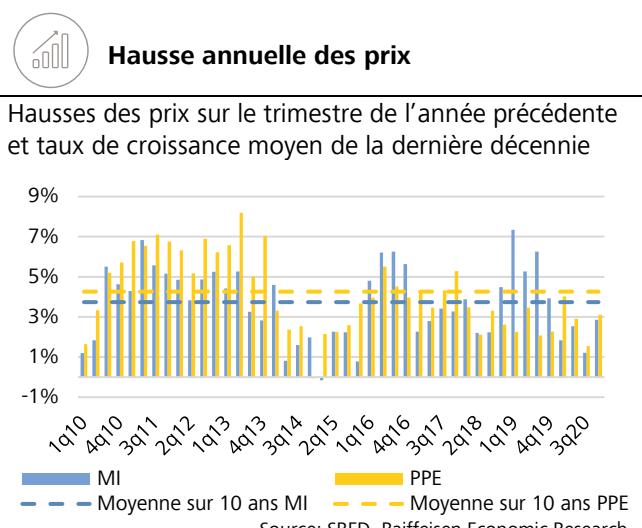
En matière de prix des PPE, les grandes régions de Zurich et de Suisse orientale mènent la danse avec une amélioration de 4,7% respectivement 4,0%. La plus faible augmentation des prix de la propriété a été enregistrée en Suisse du Sud et de l'ouest avec respectivement 0,9% et 1,3%.

Hausse des prix inférieure à la moyenne

La comparaison entre les évolutions de prix de cette année et la moyenne sur plusieurs années (cf. graphique ci-dessous) montre que les hausses de cette année étaient inférieures à la moyenne. Ces 10 dernières années, le taux de croissance moyen des prix s'élevait à 3,7% pour les MI et à 4,3% pour les PPE. L'année dernière, la hausse des prix des logements est restée stable par rapport à l'année précédente. La hausse des prix des maisons individuelles en 2020 était nettement moins prononcée qu'en 2019, caractérisée par une pression hautement supérieure à la moyenne.

Hausse moins prononcée dans les centres

La ventilation des hausses des prix selon les types de communes indique en moyenne au cours des 5 dernières années une relation forte entre l'urbanité et les fortes hausses de prix (cf. les graphiques sur la page suivante). Malgré les prix plus élevés, la pénurie de l'offre dans les centres et la forte demande dans des communes d'agglomérations urbaines

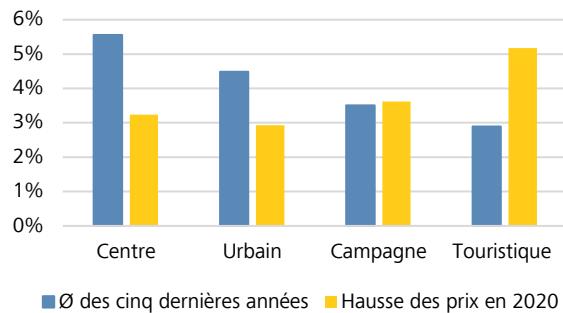


Segments du marché



Hausse des prix des MI et PPE selon le type de commune

Hausse des prix MI en 2020 et moyenne des 5 dernières années, selon le type de commune

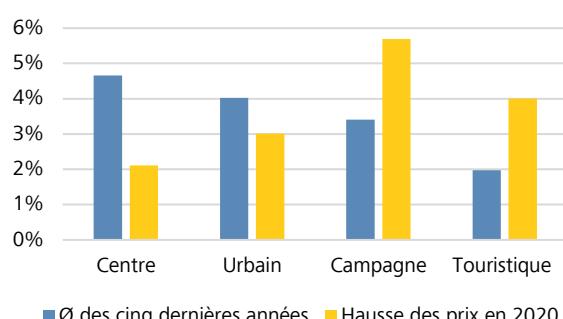


Source: SRED, Raiffeisen Economic Research



Hausse des prix des PPE selon le type de commune

Hausse des prix des PPE en 2020 et moyenne des 5 dernières années, selon le type de commune

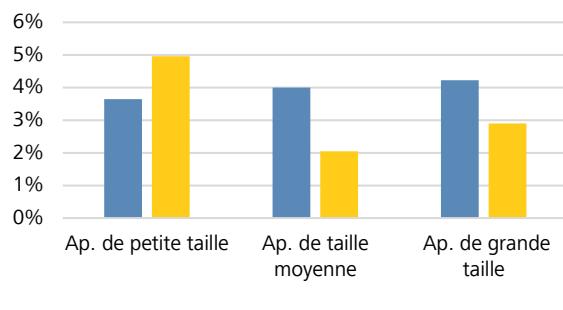


Source: SRED, Raiffeisen Economic Research



Hausse des prix des PPE selon la taille

Hausse des prix des PPE en 2020 et moyenne des 5 dernières années, selon la taille



Source: SRED, Raiffeisen Economic Research

ont fait envoler les prix en ville bien plus qu'à la campagne. L'année passée, marquée par le coronavirus, plus rien n'était perceptible de cet effet. Tant au niveau des MI que des PPE, les prix ont plus rapidement augmenté dans les communes rurales et touristiques que dans les villes et agglomérations.

Fuir la ville en raison du coronavirus ?

L'analyse de ces chiffres peut aisément donner à penser qu'il s'agit de hausses liées au coronavirus. Certes, on peut supposer que le confinement, le télétravail et la distanciation sociale en général ont eu un impact sur nos besoins en termes de logement. Les environnements ruraux et les chambres supplémentaires ont certainement pris de l'importance chez beaucoup lors du calcul de l'utilité personnelle. Toutefois, il ne faut pas oublier que ces hausses continues ont entraîné un niveau de prix très élevé, qui représente un frein à l'accèsion à la propriété voire l'empêche complètement. En effet, les obstacles réglementaires de la solvabilité calculatoire et des exigences en matière de fonds propres amènent les acheteurs potentiels à faire des compromis de plus en plus grands quant à la taille, l'emplacement ou le standing d'un bien. L'évolution des prix des PPE ventilée selon la surface (cf. graphique gauche en bas) constitue un indicateur à cet égard. En 2020, les petits logements ($<80m^2$) ont connu une hausse des prix bien plus importante que ceux de taille moyenne ($80^2 - 120m^2$) ou de grande taille ($>120m^2$). Comme un nombre croissant de Suisses peut uniquement envisager le financement de petits biens à la situation moins centrale, les biens situés à la campagne devraient faire l'objet d'une demande accrue, même indépendamment de la pandémie de l'année dernière. Il est donc à supposer que la plus forte hausse des prix à la campagne par rapport aux années précédentes découlait plus d'une combinaison entre niveau de prix élevé et de préférences ajustées en dernière minute qu'un strict effet lié au coronavirus.

Les faibles coûts stimulent la demande

Il peut à première vue sembler étonnant que les prix de la propriété en Suisse continuent de grimper malgré la crise historique. Or, ces hausses sont tout simplement l'expression d'une demande toujours très élevée qui rencontre la pénurie de l'offre et qui s'explique avant tout par le fait qu'il est moins cher d'être propriétaire que locataire. Grâce aux taux historiquement bas, le financement d'un logement n'a jamais été aussi abordable. Cet avantage de coûts est renforcé par les coûts d'opportunité très faibles de l'environnement de taux bas lors du placement de son capital dans son domicile, con-

Segments du marché

considéré comme une valeur sûre. En l'absence d'alternatives de placements rentables et à faible risque, l'achat d'une maison gagne en attractivité. Comme le montre le graphique ci-dessous, les coûts globaux d'un bien moyen de 3 à 4,5 pièces étaient en 2020 environ 30% inférieurs en propriété plutôt qu'en location. Le graphique montre également que la hausse des prix de la propriété et la baisse des loyers proposés a certes réduit l'avantage des coûts ces dernières années, mais qu'à niveau de taux quasiment constant, il restera encore fortement en faveur des propriétaires. Pour les ménages pouvant accéder à la propriété, l'achat reste une décision pertinente sur le plan économique du strict point de vue des coûts. Aussi longtemps qu'être propriétaire, outre les autres aspects de réalisation de certains projets, affiche un avantage aussi significatif par rapport à la qualité de locataire, il faut s'attendre à une forte hausse de la demande de MI et PPE.

Cette année aussi, les prix vont grimper

Les répercussions économiques suite à la pandémie de Covid-19 ont un peu plus réduit la probabilité déjà très mince d'une normalisation prochaine des taux. Ainsi, les taux hypothécaires devraient rester près de leurs plus-bas encore un certain temps et maintenir la demande de propriété à un niveau élevé. En même temps, il n'y a pas d'indices alimentant l'anticipation d'une extension sensible de l'offre. Le graphique situé en bas à droite présente l'évolution des demandes de permis déposées pour les PPE et les MI. Au cours de la dernière décennie, malgré la hausse de la population et l'urbanisation croissante, les demandes de

permis de construire des deux segments ont été quasiment coupées en deux. Au cours des années à venir aussi, relativement peu de nouveaux biens arriveront sur le marché. En même temps, on ne peut pas s'attendre à une extension de l'offre par des preneurs d'hypothèques acculés par des difficultés de paiement. En effet, les mesures de soutien étatiques ont jusqu'à présent permis d'éviter les vagues de faillite et de licenciement. Même si les prochains mois, le chômage devrait fortement augmenter, les assurances sociales couvriront la majorité des revenus de la plupart d'entre nous. Face aux faibles frais de financement, la grande majorité des propriétaires parviendra à payer les dettes, même en cas de forte baisse des revenus. Même si une légère hausse des ventes forcées ne peut être exclue dans le sillage de la crise, les nombreux acheteurs reconnaissants éviteront le dérapage des prix dans le marché global.

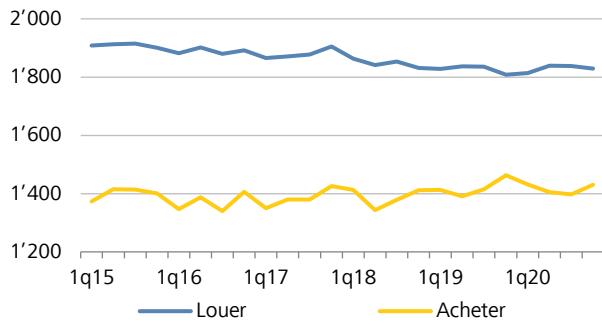
L'accès à la propriété toujours aussi difficile

Dans un contexte de hausse continue des prix, le rêve d'accéder à la propriété s'éloigne un peu plus pour un nombre croissant de ménages suisses. Les obstacles des exigences en fonds propres et de la solvabilité calculatoire sont de plus en plus élevés. Devenir propriétaire est donc de plus en plus un privilège et même pour les ménages les plus aptes, l'accès à la propriété n'est pas simple. Outre les nombreux sacrifices nécessaires à la réalisation du rêve, la sévérité de la concurrence y mettra un terme. Cette année aussi, de nombreux intéressés feront la queue devant les ventes aux enchères, pour finalement repartir bredouilles.



Avantage de coûts de la propriété

Coûts du logement d'un appartement moyen (3–4,5 chambres) en propriété et en location

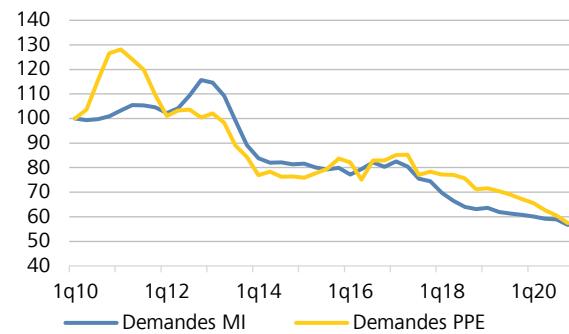


Source: Meta-Sys, BNS, SRED, Raiffeisen Economic Research



Permis de construire

Nombre de MI et PPE dans les demandes de permis déposées, indexé (1q10 = 100)



Source: Docu-Media, Raiffeisen Economic Research

Surfaces de bureau

La récente obligation de télétravail devrait largement l'imposer comme format du futur, même après la crise. Plus cette situation perdure, plus le retour à la « normalité » sera difficile. Et pourtant, cette forte disruption n'a laissé que peu de traces sur le marché des surfaces de bureau. Même la planification de nouvelles surfaces ne permet pas de reconnaître qu'un ajustement à la nouvelle réalité est en cours.

Avant l'arrivée du Covid-19 en Suisse, le télétravail était régulièrement évoqué dans des secteurs bureautiques typiques en raison de la numérisation croissante. Les chiffres de l'Office fédéral de la statistique montrent qu'en 2019 près de 20% des salariés travaillait régulièrement et 15% occasionnellement à domicile. Il y a bientôt un an, le premier confinement a massivement propulsé les salariés des secteurs de bureau classiques en télétravail, faisant exploser le nombre de personnes accomplissant la majorité des tâches à domicile. Pendant la phase aiguë de la première vague, plus de la moitié des actifs a entièrement ou partiellement travaillé chez soi. Si pendant la pause épidémiologique estivale, de nombreux salariés sont retournés dans leurs bureaux, cette expérience a laissé des impressions durables. Avec la dégradation de la situation en fin d'année et l'obligation de télétravail depuis la mi-janvier, nombreux sont les employeurs et salariés qui ont appris à connaître les avantages et les inconvénients du bureau à domicile.

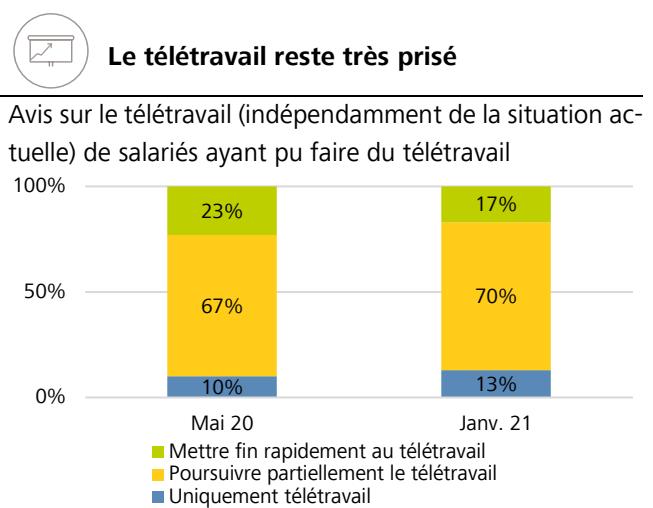
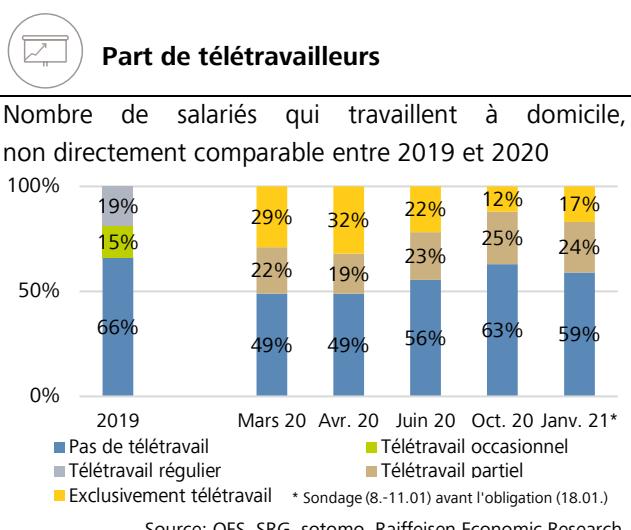
Popularité du télétravail

Après le changement soudain du quotidien professionnel, les travailleurs concernés ont relativement vite éprouvé une grande satisfaction face à cette nouvelle forme de travail. Comme le montre le graphique ci-dessous, l'enthousiasme quasiment intact face à des modèles de travail souples est surtout le fait des salariés. Même près d'un an

plus tard, ils ne sont pas rassasiés et insistent même pour conserver ce format. Par ailleurs, les sondages montrent qu'une grande partie des employeurs mise sur une libéralisation significative du télétravail. Le modèle préféré des deux côtés de la relation de travail semble être une forme mixte de travail sur site et à domicile. Même s'il ne sera pas possible que tous les salariés en télétravail conservent les avantages du travail à domicile une fois la pandémie surmontée, à l'échelle de l'ensemble de la société, le temps passé loin du bureau devrait être bien plus important qu'avant la crise.

Demande d'espaces de bureau en mutation

Plus les employeurs et salariés découvrent le télétravail et plus la situation perdure, plus il sera difficile de revenir à un quotidien de bureau « normal ». Les prestataires de surfaces de bureau classiques seront tôt ou tard confrontés à des défis. Au cours des années à venir, de nombreuses entreprises des secteurs de bureau classiques devront certainement repenser les concepts existants. Outre les considérations liées aux frais, comme la réduction des mètres carrés nécessaires par salarié, de nouvelles exigences devront être remplies par le lieu de travail. Le bureau paysager classique devrait progressivement céder la place à des concepts d'espaces plus adaptés à la nouvelle forme de travail.



Segments du marché

Ils devraient avant tout satisfaire les besoins peu pris en compte par le télétravail. Les surfaces favorisant la rencontre physique, l'échange informel et les liens sociaux seront à l'avenir plus demandés. Même si le lieu de travail conservera de toute évidence sa raison d'être même après la fin de la pandémie, les nouveaux concepts avec davantage d'espaces de rencontre ne compenseront certainement pas la réduction des surfaces de bureau classiques. Il faut donc s'attendre au recul des surfaces de bureau à l'avenir.

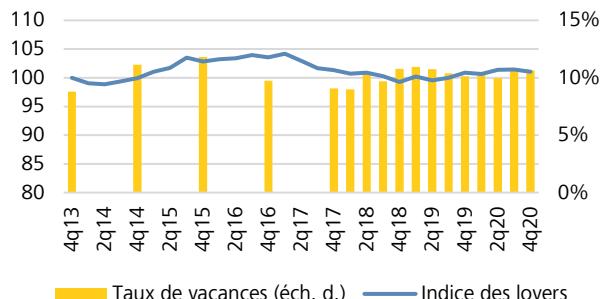
Le marché des surfaces de bureau quasiment indemne

Comme le montre le graphique ci-dessous, le marché des surfaces de bureau est pour l'instant resté relativement impasse face à la crise et à la menace d'adaptations structurelles. On constate certes une légère hausse sur l'année de vacance des espaces de bureau d'immeubles de rendement sous gestion professionnelle. Mais à près de 10,5%, le taux de surfaces vacantes est resté stable ces dernières années. Pas d'effet coronavirus non plus sur les loyers de bureau. Les prix des loyers pour les surfaces de bureau non plus n'ont pas baissé malgré la crise. Outre l'absence d'une vague de faillites, la stabilité du marché s'explique avant tout par l'apathie globale des marchés pour surfaces commerciales. Elle a empêché la forte hausse des vacances. Jusqu'à présent, la grande majorité des Suisses en télétravail a un poste de travail fermement attribué dans le bureau orphelin. Les contrats de travail à plus long terme évitent que l'entreprise se mette tout de suite à réduire les surfaces. Par ailleurs, le passage aux modèles de travail flexibles requérant effectivement une moindre surface par salarié ne se fait pas du jour au lendemain. Il faut d'abord procéder aux ajustements sur le plan de l'organisation et de l'infrastructure.



Vacances et loyers des espaces de bureau

Indice des loyers de bureau (4q13 = 100) et part de surfaces de bureau vacantes.



Source: REIDA, Wüest Partner, Raiffeisen Economic Research

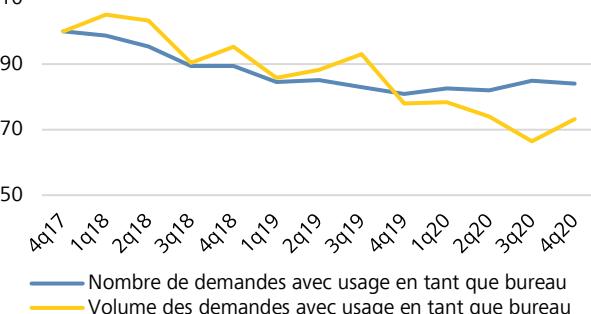
Retenue côté production

Il est indéniable que les temps vont être durs pour le marché des surfaces de bureau. Outre la réduction des surfaces actuellement nécessaires, il faut également s'attendre à une croissance plus modérée de la demande supplémentaire. Dès à présent, les locataires typiques de bureaux devraient agir avec davantage de prudence au moment de planifier des expansions. Du point de vue des investisseurs, les risques existant sur le marché des surfaces de bureau ont nettement augmenté. On peut donc s'attendre à un peu de retenue lors de la planification de nouveaux projets de surfaces de bureau. Or, l'analyse des demandes de permis de construire de biens à usage de bureaux déposées l'année dernière ne laisse entrevoir aucune réaction pour l'instant. Rien que le nombre de nouvelles demandes a augmenté par rapport à 2019. Le volume global de demandes a certes de nouveau baissé, mais il ne saurait être question d'un ralentissement supplémentaire des grandes constructions. La planification de la plupart des demandes déposées en 2020 aura commencé avant le début de la pandémie. Les projets de bureau minimisant les risques des développeurs grâce aux contrats de location et d'achat existants n'ont quasiment pas été freinés. Par ailleurs, la peur de perdre le capital déjà investi devrait contribuer à voiler l'ajustement de comportement déjà visible. Par ailleurs, malgré les risques accrus les projets de bureau modernes, bien situés, devraient toujours être rentables. Les frais de l'extension supplémentaire de l'offre sont plutôt bien supportés par des acteurs du marché ayant des biens plus anciens, moins bien situés. Les projets qui paraissent rationnels au cas par cas, ne constituent en l'occurrence pas forcément la solution optimale. En raison de la future concurrence d'éviction, cela soulèvera de nouveau des questions fondamentales quant à la pertinence d'un projet dans la réalité post-coronavirus.



Permis de construire de surfaces de bureau

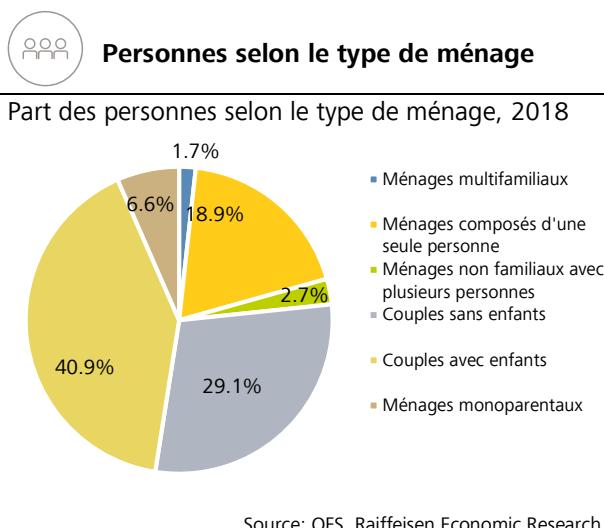
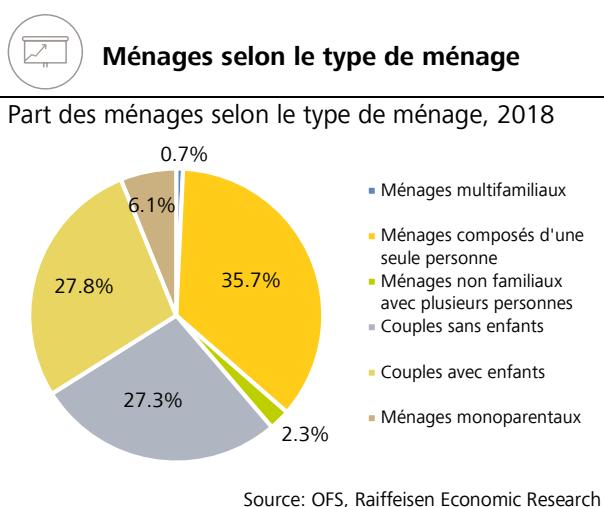
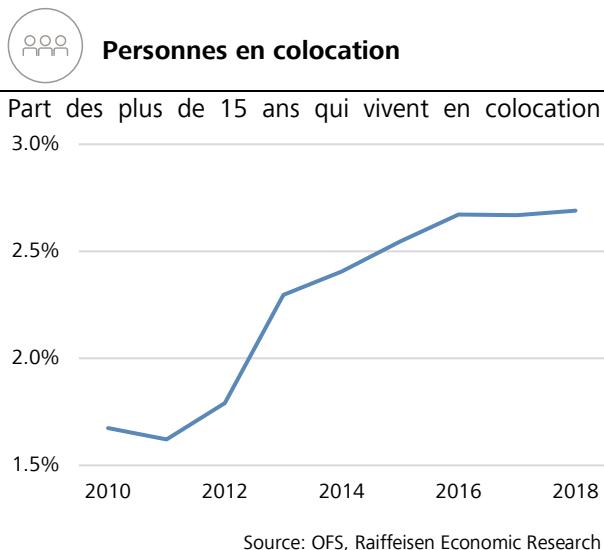
Somme des quatre trimestres du nombre de demandes et volume des demandes en CHF, indexé (4q17 = 100)



Source: Docu Media, Raiffeisen Economic Research

Colocations

De plus en plus de Suisses vivent en colocation, ce qui reste toutefois un segment de niche. Or, contrairement au cliché, il ne s'agit pas que de communautés classiques d'étudiants. Pour la plupart, il ne s'agit que d'une forme de logement temporaire ou transitoire, mais pas pour tous. Entre-temps, le Covid-19 a provoqué un effondrement du moins temporaire de la demande de chambres en colocation.



Vivre en colocation jouit d'une popularité croissante en Suisse depuis quelques années. Il y a dix ans, seuls un peu plus de 1,5% des Suisses partageaient leur lieu de résidence principal avec des personnes avec lesquelles ils n'étaient pas directement apparentés ou en concubinage. Jusqu'en 2018, ce chiffre a nettement augmenté pour atteindre 2,7%. La colocation a donc clairement le vent en poupe.

Les semainiers vivent fréquemment en colocation

Si l'on ne tient pas compte du lieu de résidence principal, mais de l'endroit où l'on passe le plus clair de son temps, la part des personnes en colocation dans la population globale s'élève à 3%. Ce chiffre inclut les semainiers, qui pour raisons professionnelles ou pour leurs études ne vivent pas dans leur résidence principale pendant la semaine. Pour réduire les frais liés à l'entretien de deux logements, les semainiers affichent une tendance supérieure à la moyenne à vivre en colocation, puisque c'est le cas de plus d'un quart d'entre eux.

Les colocataires restent des oiseaux rares

Comparés à d'autres formes de logement, les colocations ne représentent qu'une infime partie des ménages en Suisse. Tout juste 2,3% est constitué par des « ménages non familiaux avec plusieurs personnes », donc des colocations. La plus grande part est constituée de ménages à une seule personne (35,7%), suivie de couples avec enfants (27,8%), ainsi que de couples sans enfants (27,3%). Les familles monoparentales (6,1%) et les ménages multifamiliaux (0,7%), encore appelés familles patchwork, ne représentent qu'une petite part. Comme les différentes formes de vie communautaire présentent différentes tailles de ménages, il en résulte des décalages par rapport aux parts en personnes dans les différents types de ménages. La taille moyenne des colocations est un peu au-dessus celle de tous les types de ménages. C'est pourquoi les 2,3% de ménages en colocation représentent 2,7% des personnes vivant en Suisse.

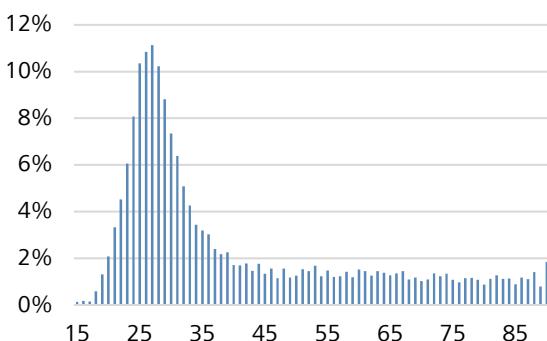
Même si les colocations sont manifestement tendance, les habitants restent des « oiseaux rares ». Les ménages monoparentaux, les couples et ménages familiaux sont de loin les formes de logement dominantes en Suisse.

Gros plan



Structure selon les âges

Anteil Personen in WGs nach Alter, 2016-2018

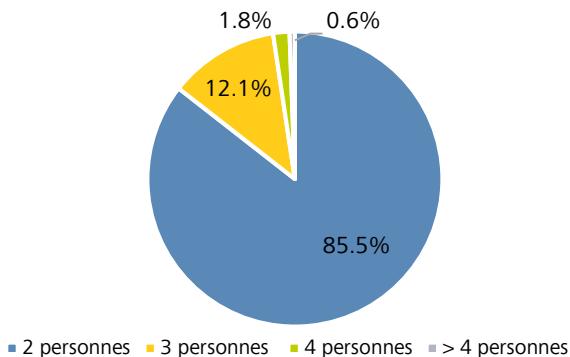


Source: OFS, Raiffeisen Economic Research



Taille des colocations

Ménages en colocation selon le nombre de personnes, 2018



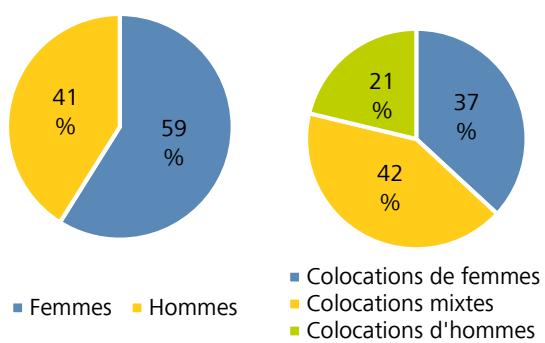
Source: OFS, Raiffeisen Economic Research



Structure selon les sexes

Graphique de gauche : répartition des sexes

Graphique de droite : répartition des personnes entre types de colocations



Source: OFS, Raiffeisen Economic Research

Logement pour jeunes, mais pas seulement

A partir de 16 ans, le nombre de personnes vivant en colocation augmente fortement avec chaque année supplémentaire. Alors que seul environ deux pourcent des jeunes de 20 ans vivent en colocation, ce taux atteint son maximum au cours de la 28^{ème} année. Un peu plus de 11% des personnes âgées de 27 ans habite avec un tiers. Aussi vite que le chiffre augmente jusqu'à 28 ans, aussi rapide est la baisse chaque année suivante. Moins de 2% des personnes de 40 ans vit encore dans des ménages non familiaux avec plusieurs personnes. A partir de cet âge, la « propension à vivre en colocation » de la population continue de baisser mais à un rythme plus lent. Car un peu plus de 1% des personnes âgées de 75 ans vit dans cette forme de logement.

Pas un strict phénomène étudiantin

A première vue on peut être surpris par le fait que la part des personnes âgées de 20 ans vivant en colocation soit encore très faible et que la propension à vivre en colocation n'atteigne son maximum qu'à 27 ans. Car souvent une colocation est associée aux études que la plupart poursuit entre 20 et 25 ans. Avec près de 18% de tous les membres d'une colocation, certes un nombre supérieur à la moyenne sont effectivement des étudiants (à titre de comparaison, seul 12% de la population globale est encore sur les bancs de l'école). Les chiffres indiquent également que la grande majorité des membres d'une colocation n'est pas inscrite dans un établissement de formation, qu'elle fait donc partie de la population active ou est au chômage. Il serait donc malvenu d'interpréter cette forme comme étant purement un phénomène étudiantin. Les étudiants vivent en règle générale chez leurs parents aussi longtemps que possible. Les colocations sont bien plus prisées par les jeunes actifs lors de la phase d'entrée dans la vie active. Contrairement aux étudiants, ils disposent de leur propre revenu, ce qui les rend indépendants sur le plan matériel et leur permet ainsi de quitter le domicile familial.

Les colocations sont plutôt petites et féminisées

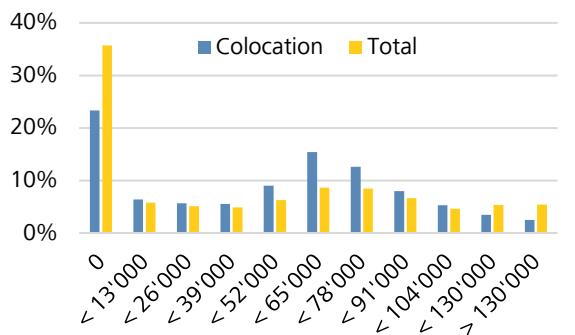
Les grandes colocations avec plus de trois personnes sont rares. Tout juste 1,8% des ménages en colocation est composé de quatre personnes. Seul 0,6% est constitué de cinq membres ou plus. A hauteur de 85,5%, la colocation à deux est la plus populaire, suivie de celle à trois (12%). A hauteur de 59%, les femmes vivent nettement plus souvent en colocation que les hommes, d'ailleurs 37% sont

Gros plan



Revenus

Répartition des personnes selon les classes de revenus lucratifs en CHF, 2019



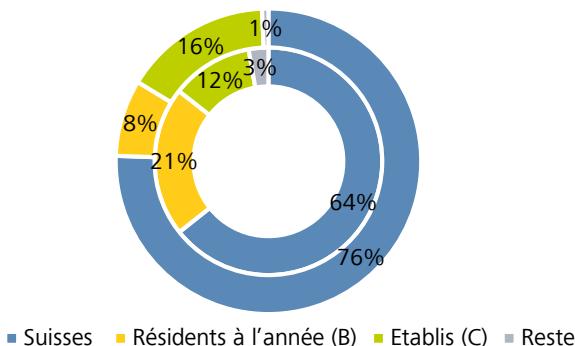
Source: OFS, Raiffeisen Economic Research



Statut de séjour

Cercle extérieur : population globale après séjour

Cercle intérieur : membres de la colocation selon le permis de séjour



Source: OFS, Raiffeisen Economic Research



Répartition régionale

Nombre de personnes en colocation par région MS, 2016-2018

□ Pas assez d'observations

■ 0.0% - 1.0%

■ 1.0% - 1.5%

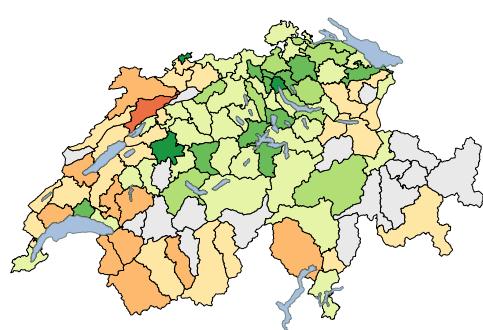
■ 1.5% - 2.0%

■ 2.0% - 2.5%

■ 2.5% - 3.0%

■ 3.0% - 4.0%

■ > 4.0%



Source: OFS, Raiffeisen Economic Research

uniquement composées de femmes. 21% sont des formules strictement masculines et 42% sont des ménages mixtes avec des représentants des deux sexes.

Les revenus moyens sont surreprésentés

Les personnes vivant en colocation sont plus souvent des actifs que le reste de la population. Seul près d'un quart d'entre elles n'a aucun revenu lucratif, alors que plus d'un tiers de la population globale n'est pas active. Le taux d'activité s'explique avant tout par le fait que les retraités sont fortement sous-représentés et que les étudiants ayant choisi cette solution de vie ont souvent un revenu à côté des études. En revanche, les étudiants sans emploi vivent souvent encore chez eux. Les colocataires sont souvent choisies par les personnes aux revenus faibles ou moyens, ces dernières personnes étant nettement surreprésentées. Le colocataire typique présente un revenu lucratif annuel de près de CHF 65'000. En revanche, les actifs ayant des salaires supérieurs à CHF 100'000 sont nettement sous-représentés, même s'il existe des colocataires avec des personnes aux revenus confortables. Les raisons des revenus moindres des personnes en colocation sont l'âge moyen, un quota plus élevé de travailleurs à temps partiel, certainement aussi le fait que les catégories de revenus plus élevées préfèrent d'autres formes de logement.

Les étrangers habitent plus fréquemment en colocation

En colocation, les étrangers sont fortement surreprésentés (plus d'un tiers) alors que les ressortissants étrangers ne représentent qu'un quart du reste de la population. Il s'agit surtout d'étrangers disposant d'un permis B (résidents à l'année). Les étrangers établis en Suisse et titulaires d'un permis C, en revanche, sont légèrement sous-représentés.

Quasiment pas de colocataires à la campagne

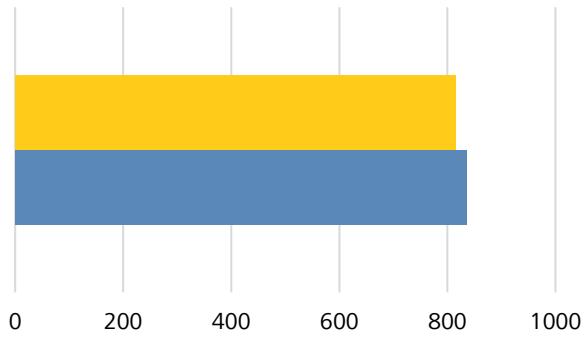
Les colocataires sont avant tout un phénomène des villes et de leurs agglomérations. Ainsi, 7,7% des Zurichois vivent en colocation. Les autres villes suisses présentent également des taux de colocation élevés. Par ailleurs, cette forme de ménage est populaire dans les communes de l'agglomération des grandes villes. Ainsi, seul 1 % de la population du Jura rural vit en colocation. En règle générale, il y a moins de colocataires en Suisse romande et dans le Tessin qu'en Suisse alémanique. Les colocataires naissent avant tout dans les centres économiques. Les raisons sont diverses : prix élevés, plus forte proportion d'étrangers et haute concentration des lieux de formation et de travail.

Gros plan



Frais de loyer

Loyer net par mois et membre du ménage par mois en CHF à Zurich, 2019

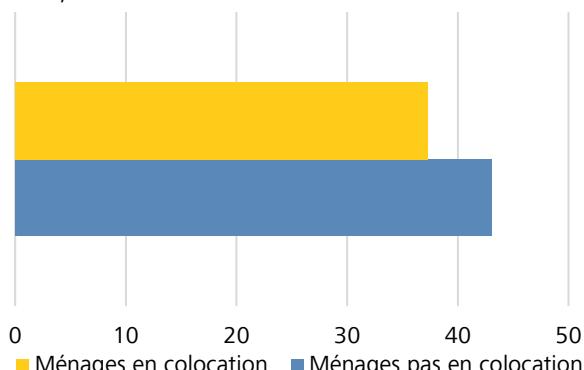


Source: OFS, Raiffeisen Economic Research



Surface habitable

Surface habitable par membre du ménage par m² à Zurich, 2019

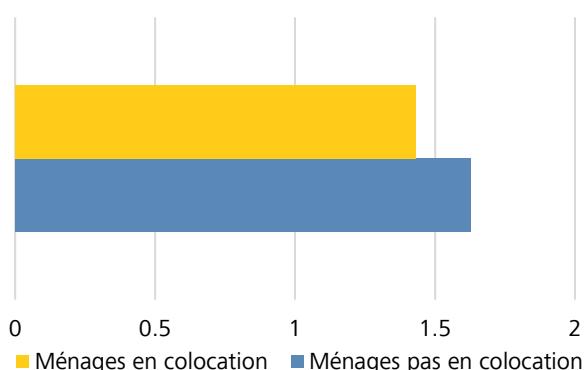


Source: OFS, Raiffeisen Economic Research



Nombre de pièces

Nombre de pièces par membre du ménage à Zurich, 2019



Source: OFS, Raiffeisen Economic Research

Les colocataires permettent de réaliser des économies

Les économies en frais de logement sont l'un des principaux motifs du choix de vivre en colocation. Plus il y a de personnes partageant un logement, plus il sera abordable pour chacun. Les frais pour la cuisine, la salle de bains et les pièces communes se partagent par un grand nombre de personnes. Avec leurs différentes tailles, les colocataires peuvent réagir en toute flexibilité à la rigidité de l'offre de logements et selon ce qui est disponible rechercher un ou plusieurs colocataires. Or, il n'y a qu'une différence très minime entre le loyer par personne en colocation et les autres formes d'habitat. Ainsi, à Zurich, le loyer mensuel par personne en colocation s'élève à près de CHF 815. Les autres ménages paient CHF 835. Et ce bien que les colocataires utilisent l'espace habitable et les pièces disponibles avec bien plus d'efficacité que les autres ménages. Ainsi, les Zurichois en colocation n'utilisent qu'environ 37m² de surface habitable tandis que les autres ménages occupent 43m² de surface habitable. Une image similaire se dégage dans l'exploitation de l'espace. Les colocataires occupent 1,43 pièce par personne, tandis que la population globale occupe 1,63 pièce par locataire.

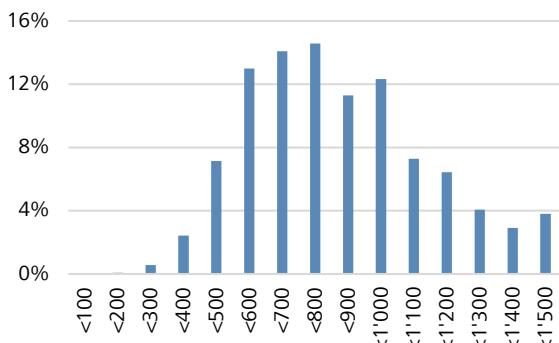
La renonciation à la surface habitable et au nombre de pièces des locataires n'est donc pas indemnisée par une baisse du loyer. La raison principale est que les colocataires sont moins loyaux que d'autres et occupent leur logement en moyenne bien moins longtemps. En raison de la forte hausse des loyers dans la ville de Zurich, les colocataires profitent à moindre titre de l'effet du droit de bail, qui rend pratiquement impossible la hausse des loyers pour les baux existants. Ils tendent à payer des loyers (proposés) proches du niveau du marché tandis que les autres ménages profitent davantage de loyers plus bas, fixés alors que les taux étaient plus bas. Un autre motif des frais de loyers plus élevés pourrait être une discrimination à l'encontre des colocataires de la part des bailleurs. En effet, par crainte de changements fréquents de locataires, ceux-ci préfèrent d'autres profils. Cela permet d'économiser des frais administratifs et d'éviter des pertes de loyers. Par conséquent, les colocataires sont souvent des logements peu attrayants en termes de rapport qualité-prix. Et pourtant, une colocation est un choix valable sur le plan financier. En tant que ménage d'une personne, les frais de logement par tête seraient toujours un peu plus élevés.

Gros plan



Répartition du prix d'une chambre en colocation

Répartition des loyers proposés selon le segment de prix sur wgzimmer.ch, ville de Zurich, 2020 (niveau max. du loyer sur wgzimmer.ch = CHF 1'500)



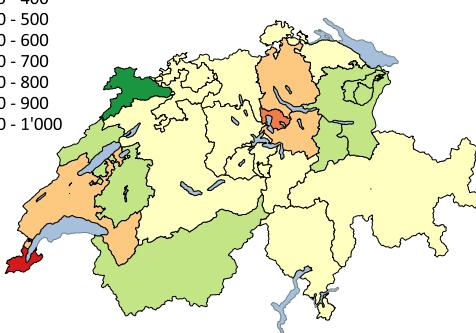
Source: wgzimmer.ch, Raiffeisen Economic Research



Loyers des chambres en colocation par canton

Loyer proposé par chambre sur wgzimmer.ch, loyer médian par canton, 2020

- 375 - 400
- 400 - 500
- 500 - 600
- 600 - 700
- 700 - 800
- 800 - 900
- 900 - 1'000

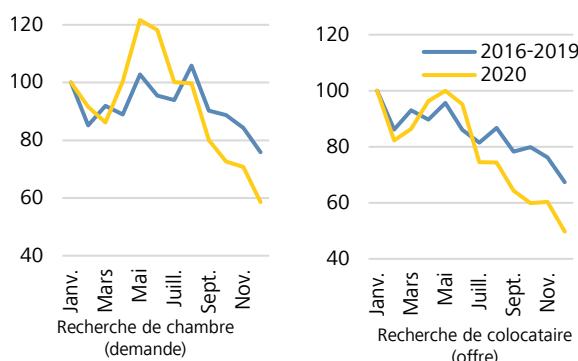


Source: wgzimmer.ch, Raiffeisen Economic Research



Indicateurs d'offre et de demande pour les chambres en colocation

Nombre de recherches de chambres ou de colocataires sur wgzimmer.ch, indexé, jan = 100



Source: Google Analytics, wgzimmer.ch, Raiffeisen Economic Research

Les chambres en colocation peuvent être moins chères, mais pas forcément

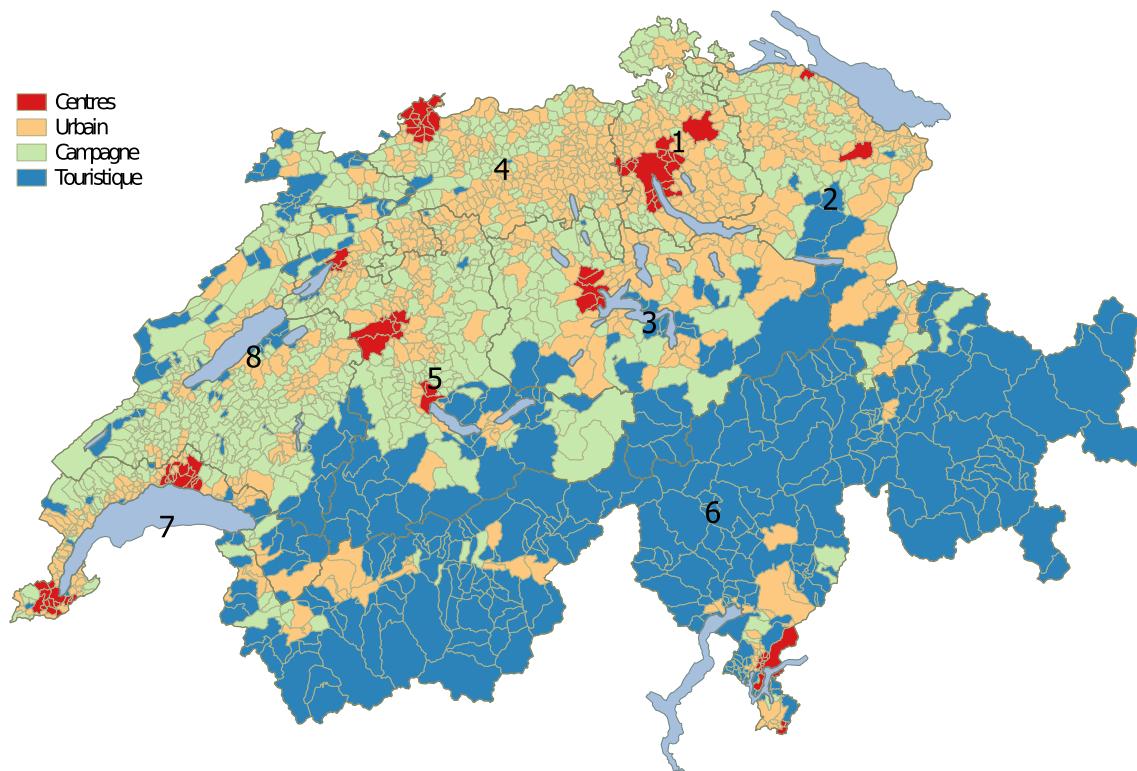
En 2020, une chambre en colocation dans la ville de Zurich coûte près de CHF 800 par mois. Seules 10% des chambres publiées dans la ville présentent un loyer inférieur à CHF 500. 80% des chambres coûtent entre CHF 600 et 1'200. « Les colocations de luxe » au loyer supérieur à CHF 1'200 sont rares, mais elles existent.

Il suffit de jeter un regard au-delà de Zurich pour identifier les grandes différences cantonales. Sans surprise, le canton urbain de Genève est le plus cher. En moyenne, une chambre en colocation y coûte près de CHF 1'000. Zoug est tout juste un peu moins cher : CHF 900. Pour trouver une chambre à moins de CHF 400, il faut aller dans le Jura. D'autres chambres abordables se trouvent dans les cantons de Suisse orientale ainsi qu'à Neuchâtel, Fribourg et dans le Valais.

Le Covid-19 provoque l'effondrement de l'offre et de la demande

En 2020, la pandémie de coronavirus a aussi marqué le marché des chambres en colocation. Notre évaluation exclusive des consultations de la plus grande plateforme de chambres en colocations wgzimmer.ch indique que la demande a certes augmenté pendant et après le confinement, mais s'est ensuite littéralement effondrée. Le recul de la demande à partir de juin s'explique certainement par l'anticipation d'un prolongement de la pandémie. En raison de l'annulation des cours en présentiel aux universités et hautes écoles, de nombreux étudiants ont probablement décidé de renoncer à verser un loyer pour une chambre en ville. Il en va certainement de même pour les jeunes actifs en télétravail qui se sont posé la question de savoir si la proximité du lieu de travail est encore un critère décisionnel prioritaire du choix du lieu de vie. Enfin, les incertitudes quant à l'avenir ont certainement entravé la formation de nouveaux ménages. En parallèle et pour les mêmes raisons, l'offre a également reculé. Car sur ce marché, la demande génère pour ainsi dire elle-même son offre. Une personne seule qui aimeraient vivre en colocation peut d'une part louer une chambre vacante, ou en l'absence d'offre, louer tout un logement pour ensuite sous-louer les chambres dont elle n'a pas l'usage. La tendance à la colocation, que l'on a pu observer ces dernières années, s'enraie donc temporairement. Le télétravail et le télenseignement pourraient marquer le marché même après la crise.

Types de communes et régions



	Taux de vacance (2020) en %					Permis de construire (2019) en % du portefeuille des logements				
	Total	Centres	Urbain	Camp.	Tour.	Total	Centres	Urbain	Camp.	Tour.
Suisse	1.7	0.9	2.2	2	1.7	0.9	1	1	1	0.4
1 Zurich	1	0.5	1.4	1.8	-	1.1	1.2	1	1.2	-
2 Suisse orientale	2.3	3	2.3	1.9	1.7	1	0.7	1	1.1	1.1
3 Suisse centrale	1.3	1.2	1.4	1.4	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	0.8
4 Nord-ouest	2.2	1.1	2.7	2.1	2.5	1	0.5	1.1	1.2	0.1
5 Berne	1.8	1.1	2.7	1.9	1.3	0.6	0.6	0.7	0.6	0.5
6 Suisse méridionale	2.3	3.1	3.2	2.7	1.7	0.6	1.1	0.9	1.3	0.4
7 Région du Léman	0.9	0.6	1.2	1.5	2.1	1	1.1	1	0.8	0.2
8 Suisse occidentale	2.2	-	2.2	2.3	1.7	0.7	-	0.7	0.8	0.4

	Population (2019) Pop. résidente en perm., total et en %					Revenu imposable (2016) Moyenne, en CHF				
	Total	Centres	Urbain	Camp.	Tour.	Total	Centres	Urbain	Camp.	Tour.
Suisse	8'606'033	30.1	49.5	14	6.5	60'000	64'000	62'000	54'000	47'000
1 Zurich	1'621'623	49.8	43.7	6.5	-	69'000	70'000	68'000	62'000	-
2 Suisse orientale	941'305	8.1	71.6	17.4	2.9	55'000	53'000	56'000	54'000	47'000
3 Suisse centrale	847'483	27	51.5	17.6	3.9	70'000	69'000	76'000	56'000	57'000
4 Nord-ouest	1'436'034	24.1	66	9.8	0.1	61'000	68'000	59'000	58'000	70'000
5 Berne	1'031'834	35.9	38	19.9	6.2	52'000	54'000	53'000	47'000	48'000
6 Suisse méridionale	816'586	10.8	41.2	6.2	41.8	49'000	64'000	49'000	45'000	45'000
7 Région du Léman	1'101'320	60.8	30.2	4.8	4.2	68'000	60'000	84'000	77'000	50'000
8 Suisse occidentale	809'848	-	53	41.5	5.5	52'000	-	52'000	53'000	49'000

Abréviations employées

ARE	Office fédéral du développement territorial	REIDA	Real Estate Investment Data Association
AFC	Administration fédérale des contributions	SECO	Secrétariat d'Etat à l'économie
BNS	Banque nationale suisse	SEM	Secrétariat d'Etat aux migrations
FINMA	Autorité de surveillance des marchés	SRED	Swiss Real Estate Datapool
KOF	Centre de recherches conjoncturelles	SSE	Société suisse des entrepreneurs
OFS	Office fédéral de la statistique		

Mentions légales importantes

Ceci n'est pas une offre

Les contenus publiés dans le présent document sont mis à disposition uniquement à titre d'information. Par conséquent, ils ne constituent ni une offre au sens juridique du terme, ni une incitation ou une recommandation d'achat ou de vente d'instruments de placement. La présente publication ne constitue ni une annonce de cotation ni un prospectus d'émission au sens des articles 652a et 1156 CO. Seul le prospectus de cotation présente les conditions intégrales déterminantes et le détail des risques inhérents à ces produits. En raison de restrictions légales en vigueur dans certains Etats, les présentes informations ne sont pas destinées aux ressortissants ou aux résidents d'un Etat dans lequel la distribution des produits décrits dans la présente publication est limitée. Cette publication n'est pas destinée à fournir au lecteur un conseil en placement ni à l'aider à prendre ses décisions de placement. Des investissements dans les placements décrits ici ne devraient avoir lieu que suite à un conseil approprié à la clientèle et/ou à l'examen minutieux des prospectus de vente contraignants. Toute décision prise sur la base de la présente publication l'est au seul risque de l'investisseur.

Exclusion de responsabilité

Raiffeisen Suisse société coopérative fait tout ce qui est en son pouvoir pour garantir la fiabilité des données présentées. Cependant, Raiffeisen Suisse société coopérative ne garantit pas l'actualité, l'exactitude et l'exhaustivité des informations divulguées dans la présente publication. Raiffeisen Suisse société coopérative décline toute responsabilité pour les pertes ou dommages éventuels (directs, indirects et consécutifs) qui seraient causés par la diffusion de cette publication ou de son contenu, ou liés à cette diffusion. Elle ne peut notamment être tenue pour responsable des pertes résultant des risques inhérents aux marchés financiers.

Directives visant à garantir l'indépendance de l'analyse financière

Cette publication n'est pas le résultat d'une analyse financière. Par conséquent, les «Directives visant à garantir l'indépendance de l'analyse financière» de l'Association suisse des banquiers (ASB) ne s'appliquent pas à cette publication.