

## L'effet saisonnier s'estompe

Le nombre de biens sur le marché est-il plus important au printemps qu'en hiver? La société Wüest Partner a mené l'enquête en exclusivité.

Mélanie Blanc

Y a-t-il une saisonnalité sur le marché de l'immobilier? La question se pose depuis quelques années. Si des études existent dans de nombreux pays, ce n'est pas le cas au niveau suisse. Pour «24 heures» et la «Tribune de Genève», la société Wüest Partner a donc mené l'enquête.

Le principe: relever toutes les annonces pour les maisons individuelles et les appartements en PPE parues dans la presse écrite ainsi que sur les portails immobiliers. Le but étant d'établir des tendances en fonction des régions et des saisons. «Nous avons une base de données presque exhaustive des annonces parues depuis 2003, ce qui nous donne un bon état du marché», explique Corinne Dubois, économiste chez Wüest Partner.

Le résultat de cette enquête? Un pic d'annonces observé d'année en année dans pratiquement toutes les régions au 2<sup>e</sup> trimestre, soit entre le mois d'avril et le mois de juin. «Au niveau national, en faisant la moyenne de toutes les annonces parues entre 2003 et 2022, le nombre d'annonces pour des mai-

### Les effets saisonniers sur les annonces immobilières

Une valeur supérieure à 1 indique un effet saisonnier positif. Et inversement. Par exemple: **1,0554** au 2<sup>e</sup> trimestre pour les villas (national) indique un effet saisonnier positif pour ce trimestre, avec un nombre d'annonces pour des maisons individuelles supérieur de **5,54%** à la moyenne annuelle. A contrario, la valeur de **0,9616** au premier trimestre indique un effet saisonnier négatif de **-3,84%**.

#### Maisons individuelles

Trimestre	Suisse	Genève	Vaud
1 (janvier-mars)	0,9616	0,9904	0,9881
2 (avril-juin)	<b>1,0554</b>	<b>1,0391</b>	<b>1,0467</b>
3 (juillet-septembre)	1,0071	0,9668	0,9687
4 (octobre-décembre)	0,9760	1,0038	0,9965

#### Appartements en PPE

Trimestre	Suisse	Genève	Vaud
1 (janvier-mars)	0,9846	0,9674	0,9741
2 (avril-juin)	<b>1,0413</b>	<b>1,0620</b>	<b>1,0642</b>
3 (juillet-septembre)	0,9817	0,9968	0,9928
4 (octobre-décembre)	0,9925	0,9738	0,9689

Tableau: gl. Source: Wüest Partner



**Le printemps montre un pic, certes léger, des annonces d'achat immobilier dans quasi toutes les régions.** GETTY IMAGES

sons individuelles est environ 5,5% supérieur au printemps par rapport à la moyenne annuelle. Pour les appartements en PPE, c'est 4,1%»

Pour la période creuse, les résultats sont moins nets. «Pour les

maisons individuelles, le nombre de biens mis en vente au 1<sup>er</sup> trimestre, soit entre janvier et mars, est environ 3,8% en dessous de la moyenne annuelle. Pour les PPE, le minimum se trouve soit au 1<sup>er</sup> trimestre, soit en été (entre juillet et

«En janvier-février et à la fin de l'été, nous recevons beaucoup plus de demandes pour faire des estimations de biens. C'est comme si les gens prenaient des bonnes résolutions en fin d'année ou durant l'été et mettaient leur plan en action à la rentrée.»

**Luca Tagliaboschi**, directeur général de Cardis Sotheby's

septembre), selon les régions», poursuit l'économiste.

Qu'en est-il sur le terrain? «Dans notre cas, nous observons un léger pic des annonces en début de printemps ainsi qu'à la rentrée de septembre, bien que l'activité

ait plutôt tendance à s'harmoniser tout au long de l'année depuis quatre ans», confie Grégory Marchand, directeur général de Barnes pour la Suisse.

Si ces variations saisonnières ne semblent pas très marquées, c'est certainement parce que le marché suisse est singulier. «Ici, le taux de propriétaires n'est pas élevé par rapport à d'autres pays. Acheter demande réflexion. Nous ne sommes pas dans des achats coup de cœur qui pourraient expliquer une variation au fil des mois, par exemple en fonction de l'arrivée des beaux jours qui donnerait envie d'acquérir un bien avec un jardin ou une terrasse», poursuit le spécialiste. En revanche, il observe quand même une saisonnalité plus marquée sur le marché de l'immobilier en montagne. Même si, dans ce cas aussi, le phénomène s'estompe au fil du temps. «Avant, nous fermions nos agences en station en basse saison. Aujourd'hui, on note que la majorité de nos agences restent ouvertes toute l'année. C'est la preuve que le comportement des vendeurs et des acheteurs a changé.»

#### Des biens hors marché

Luca Tagliaboschi, directeur général de Cardis Sotheby's, confirme qu'une certaine saisonnalité existe sur le marché de l'immobilier. «En janvier-février et à la fin de l'été, nous recevons beaucoup plus de demandes pour faire des estimations de biens. C'est comme si les gens prenaient des bonnes résolutions en fin d'année ou durant l'été et mettaient leur plan en action à la rentrée.»

Ces biens vont donc se retrouver sur le marché quelques semaines plus tard. «En ce qui nous

concerne, mars et septembre sont les mois où nous avons le plus de propriétés à vendre», assure Luca Tagliaboschi. Mais tous ces biens ne vont pas se retrouver dans les données relevées par Wüest Partner. «Il y a un grand nombre de biens que nous présentons en avant-première à notre clientèle et pour lesquels nous ne faisons jamais paraître d'annonces, ajoute le directeur général de Cardis Sotheby's. C'est le cas pour des biens d'exception mais aussi pour des biens d'entrée de gamme.»

Pareil pour les projets neufs qui sont souvent lancés hors marché durant une période afin d'être présentés en avant-première à leur clientèle. Les annonces qui sont publiées dans les journaux et sur les portails immobiliers ne représentent alors que la partie émergée de l'iceberg. Chez Cardis Sotheby's, la part d'objets présentés hors marché s'élève à 35% du total du stock.

#### Préparer son financement hypothécaire

Pour Luca Tagliaboschi, suivre la saisonnalité du marché de l'immobilier peut s'avérer utile lorsqu'on veut acquérir un bien. Mais une chose est plus importante: avoir préparé son financement hypothécaire. «Si vous commencez vos démarches auprès d'une banque lorsque vous voyez un objet qui vous intéresse, vous avez de fortes chances qu'il vous passe sous le nez.»

S'annoncer dans une agence est aussi vivement recommandé afin d'être averti en primeur de nouvelles offres. Des offres que vous ne trouverez souvent pas en feuilletant le journal ou en vous rendant sur des portails immobiliers.