

L'augmentation n'est pas communiquée dans le délai imparti

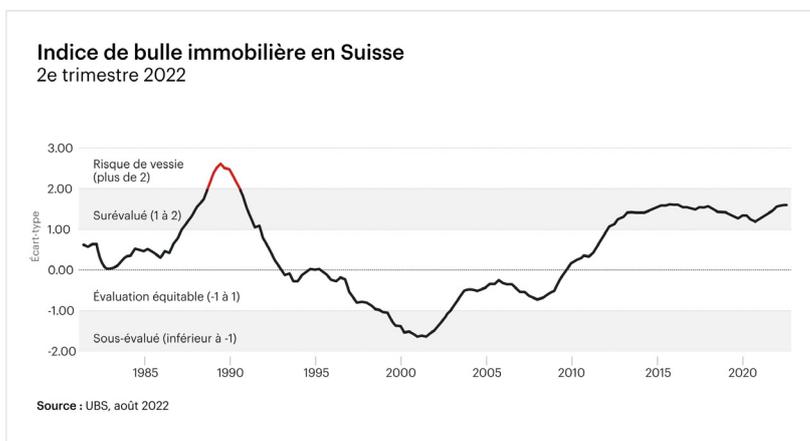
Ces dernières années, le marché immobilier n'a connu qu'une seule direction, à savoir une forte hausse, du moins du point de vue des vendeurs. Avec la hausse des taux d'intérêt et des coûts de l'énergie, l'inflation persistante et la baisse simultanée du pouvoir d'achat, nous observons les premières corrections du marché. La dynamique de l'évolution des conditions du marché a atteint de nouvelles dimensions pour le marché de l'immobilier, jusqu'ici plutôt inerte. En tant que propriétaire d'un logement, vous devez garder un œil sur les facteurs suivants et réagir à temps.

Valeur de marché effective vs. prix d'achat

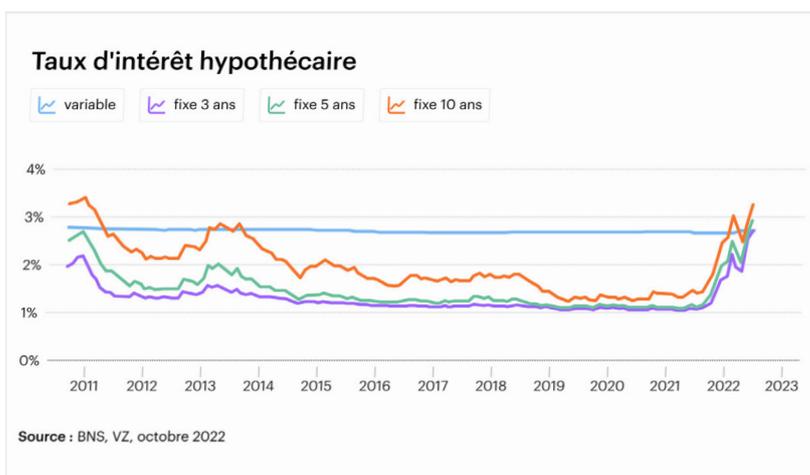
Ces dernières années, des prix les plus élevés, bien au-dessus de la valeur de la valeur vénale estimée. Si le bien immobilier a été acquis pendant le boom, le prix de vente actuel pourrait être inférieur au prix d'achat payé. Cela signifierait une perte. Des instituts financiers comme l'UBS, entre autres, estiment qu'une correction des prix se produira dans les douze prochains mois.

Financement et viabilité

Si l'hypothèque à taux fixe prend fin prochainement et que le financement de suivi n'est pas encore assuré, il convient de recalculer le financement. Si la valeur vénale ou la nouvelle valeur de marché du bien immobilier est inférieure à la valeur précédente du financement, la dette résiduelle augmente. De plus, de nombreux propriétaires ont choisi d'acheter leur logement en fonction de leur budget. budget du ménage avec des taux d'intérêt bas. Est-il encore possible de supporter l'augmentation des coûts énergétiques et des taux d'intérêt ? Dans de tels cas, un financement peut, en fonction de la situation actuelle situation financière personnelle, devenir plus difficile.



L'UBS Swiss Real Estate Bubble Index montre le risque d'une éventuelle bulle immobilière - une nette surévaluation des biens immobiliers et le danger d'une chute imminente des prix - sur le marché immobilier suisse.



Situation du logement

Dans quelle région se situe votre bien immobilier ? Selon la réponse à cette question, le risque que votre bien immobilier soit exposé à une correction de prix varie. L'élément déterminant est la variation régionale du rapport entre les prix des logements en propriété et les loyers annuels au cours des cinq dernières années. Les régions dans lesquelles ce rapport a augmenté plus fortement que la moyenne présentent un risque de correction plus élevé. Il est également important de savoir si la qualité de l'emplacement a changé au fil des ans. Les adaptations fiscales, la situation économique régionale et les modifications de l'image de la localité constituent par exemple des points de repère importants pour la planification éventuelle de la vente.

État du bien immobilier

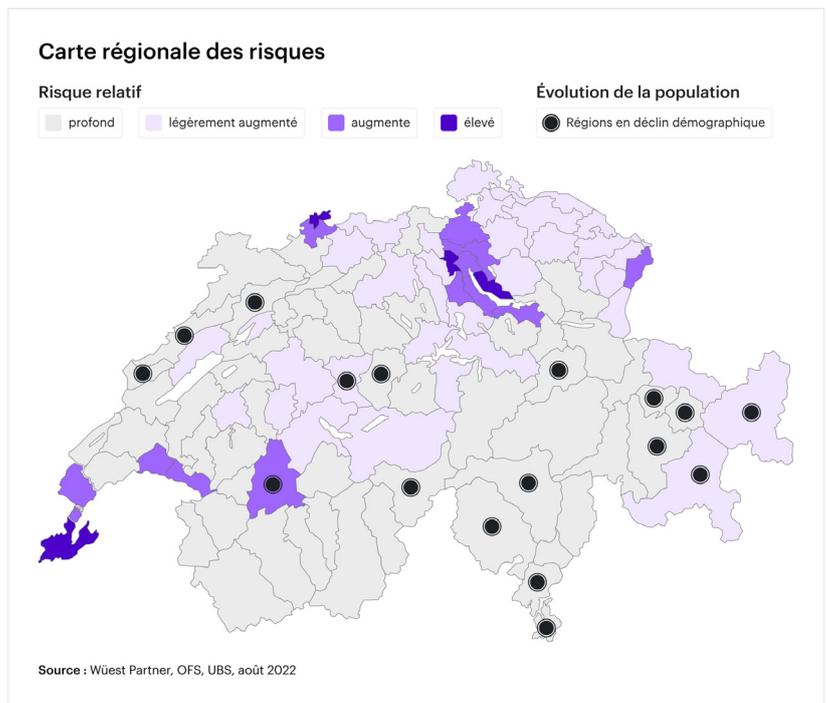
Que l'état d'un bien immobilier ait un impact sur sa valeur n'est pas nouveau. Mais la portée de ce facteur est en train d'augmenter massivement. On constate déjà que les bâtiments non durables ne peuvent être vendus qu'avec une décote, car ils ne répondent plus aux exigences actuelles. Si des travaux de rénovation sont prévus, ils devraient donc être effectués avant qu'une perte de valeur ne menace. Une autre solution peut consister à vendre rapidement le bâtiment.

S'abonner maintenant à la newsletter



Ne plus recevoir d'insights sur le thème Immobilier !

Scanner le code ou consulter la page : qr.properti.ch/newsletter-7



La carte des dangers régionaux montre les régions où le risque de bulle immobilière est le plus élevé et où la population est en baisse depuis trois ans.

Durée des processus de transaction

La durée des processus de transaction indique que le marché immobilier évolue progressivement d'un marché de vendeurs vers un marché d'acheteurs. En effet, on assiste à un ralentissement. Les agents immobiliers expérimentés de Properti, qui travaillent dans le secteur depuis le début des années 2000, rapportent que les accords de réservation étaient autrefois signés au bout d'une journée. Aujourd'hui, cela prend jusqu'à une semaine. Il en va de même pour le financement : si les acheteurs potentiels attendaient auparavant une semaine pour l'obtenir, il faut aujourd'hui compter le double de temps.

Voici comment nous le classons

Pour choisir le bon moment pour vendre, cela signifie que si les prix baissent et que vous prévoyez de vendre à moyen terme, il vaut généralement la peine, d'un point de vue financier, de vendre plutôt tôt que tard. Tenez compte des aspects fiscaux et calculez l'impôt sur les plus-values immobilières ainsi que la valeur de marché. Pour les biens immobiliers non durables ou en cas de retard dans les travaux de rénovation, il est important de pouvoir maîtriser le financement nécessaire et la planification à long terme.