Du boom au retournement de tendance : La nouvelle réalité pour les propriétaires immobiliers

Le Do it yourself est révolu - les courtiers à nouveau «en vogue

L'époque du boom immobilier est révolue, du moins pour le moment. L'ère de la commercialisation «do-it-yourself» de biens immobiliers ou des modèles à prix fixe est donc également en train de vaciller. Le nombre d'objets à vendre qui arrivent sur le marché augmente, les acheteurs se font plus rares. Avec la transformation du marché immobilier, de nouveaux défis se font jour et le besoin d'un soutien professionnel pour les ventes immobilières est de retour.

Nouvelle réalité du marché immobilier

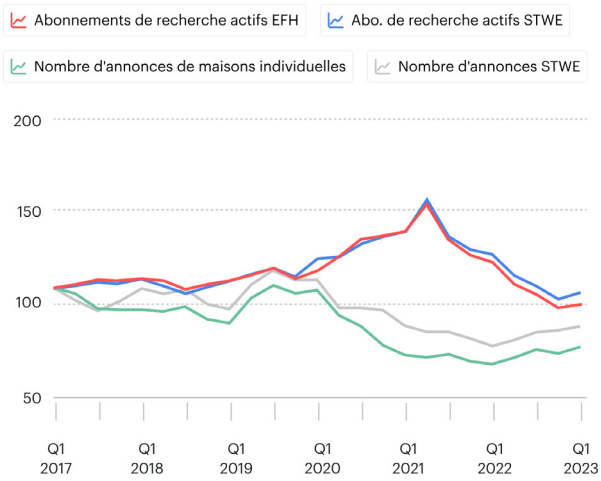
Le marché immobilier suisse a considérablement changé en 2023 et pose de nouveaux défis aux propriétaires immobiliers. Après des années de hausse des prix, le marché connaît désormais un recul des valeurs immobilières. Qu'il s'agisse de maisons individuelles, d'immeubles ou d'appartements en copropriété, les prix ont baissé par rapport au trimestre précédent. La combinaison de taux d'intérêt plus élevés, d'un environnement inflationniste et de la hausse des prix de la construction conduit de nombreux ménages à reporter ou à abandonner leur rêve de devenir propriétaires.

Pour certains, le retournement de tendance sur le marché est un défi. La hausse des taux d'intérêt entraîne une augmentation des exigences. Même si le renversement de tendance se dessinait depuis un certain temps, beaucoup ont ignoré les turbulences, mais aujourd'hui, même les dernières voix optimistes se sont tues. La perspective de pertes sur un large front assombrit l'ambiance.

Souvent, la pression de vendre est particulièrement forte dans la nouvelle réalité du marché immobilier. Les prix baissent et les taux d'intérêt hypothécaires augmentent également dans notre pays. Les vendeurs sont confrontés au défi de placer avec succès leurs biens immobiliers dans un environnement très concurrentiel, ce qui exige une adaptation de la stratégie de vente et l'utilisation de nouvelles voies dans la commercialisation des biens immobiliers.

Les limites du «do it yourself» :

Au plus fort du boom immobilier, les stratégies de commercialisation «do it yourself» et les modèles de prix fixes étaient populaires. Les propriétaires cherchaient à réduire les coûts. Toutefois, ces économies s'accompagnaient



Source : Recherche économique Raiffeisen, 2023

de compromis, mais ce calcul ne fonctionne plus. À une époque où le marché est volatil et où la valeur et la demande baissent, ces approches atteignent leurs limites. Les conseils et l'assistance d'un agent immobilier professionnel sont donc à nouveau «en vogue» et littéralement inestimables en période d'incertitude. La complexité du marché, la planification du budget, le besoin d'un marketing professionnel, la gestion du temps et des ressources, les aspects juridiques et les compétences en matière de négociation font de cette assistance une ressource pré-

cieuse - en particulier pour les experts qui proposent un service à 360° et offrent des processus à tous les simplifier les processus.

Assurez-vous que votre agent immobilier possède une expertise solide pour répondre à vos besoins individuels de la meilleure manière possible. Les frais de commission habituels sont de 2 à 3"% du prix de vente. De plus en plus, des contrats avec une règle de plus-value sont utilisés. Avec les courtiers à prix fixe, les propriétaires se retrouvent souvent à effectuer eux-mêmes de nombreuses tâches complexes et de la «paperasserie». Dans certains cas, les agents immobiliers fixent volontairement un prix de vente bas pour conclure rapidement et à moindre coût.

Qu'est-ce que cela signifie pour les propriétaires ?
Pour les propriétaires qui souhaitent vendre leur bien immobilier actuel, l'évolution récente des prix de l'immobilier signifie qu'ils risquent de vendre leur bien à un prix inférieur à celui qu'ils payaient auparavant. Ce n'est toutefois pas une garantie ; avec les bons conseils de professionnels de l'immobilier, il est encore tout à fait possible de vendre sa maison au même prix qu'il y a un an. De plus, maintenant que le prix moyen des maisons a baissé, certains candidats à l'achat pourraient y voir une occasion en or de se mettre à la recherche d'un logement, ce qui augmenterait l'intérêt pour la propriété.

Un rendement possible malgré la perte de valeur ?
Une baisse de la valeur des biens immobiliers signifie une baisse des bénéfices pour les vendeurs. C'est un simple fait mathématique. Il est toutefois important de noter qu'il n'y a pas nécessairement de perte pour les propriétaires. Cela dépend plutôt de la date d'acquisition du bien immobilier.

Pour ceux qui ont acheté entre 2008 et 2009, il sera toujours intéressant de vendre en 2023, car la valeur a notamment tellement augmenté que même avec une perte de valeur modérée, il est encore possible d'obtenir un rendement aujourd'hui. En revanche, ceux qui ont acheté au plus fort de la hausse des prix pourraient avoir des difficultés si les valeurs chutent de plus de quelques pour cent.

Agent immobilier à prix fixe versus commission
Pour choisir le bon partenaire immobilier, il convient de bien comparer. Les agents immobiliers à prix fixe facturent des frais fixes, indépendamment du prix de vente du bien. Dans une situation où le prix de vente est plus bas que prévu, les frais de l'agent immobilier à prix fixe pourraient réduire considérablement le bénéfice. Les courtiers proposant des contrats fixes et des services supplémentaires payants, par exemple pour les visites, les exposés ou les annonces sur les portails en ligne, sont également connus. Les surprises négatives et les déceptions ne sont pas rares avec ces modèles. Il est donc important de choisir un agent immobilier qui propose des structures de commissions transparentes et flexibles, qui lie les honoraires au produit réel de la vente et qui évite ainsi des pertes financières inutiles.

Désire du soutien professionnel pour tous
Les défis croissants ont accru le besoin de courtiers professionnels en Suisse. Seuls 12"% des transactions sont entre particuliers, alors que dans 88"% des cas, on fait appel à des agents immobiliers. Les jeunes générations, tout comme les plus âgées, préfèrent l'assistance des prestataires de services immobiliers. Tous les groupes d'âge font confiance à l'expertise des agents immobiliers pour leurs transactions. Seul un petit pourcentage de la génération des baby-boomers s'occupe de la commercialisation. La grande majorité d'entre eux, quelle que soit leur génération, apprécie la collaboration avec une agence immobilière pour sa valeur ajoutée et un déroulement plus fluide des transactions.

Le temps d'une nouvelle stratégie
En tant que propriétaire immobilier, il est temps de repenser et d'adapter votre stratégie. Il est plus important que jamais de suivre les dernières évolutions du marché ainsi que les tendances en matière de commercialisation afin de pouvoir prendre des décisions éclairées.

Réserver une consultation gratuite maintenant

L'expertise immobilière. En toute simplicité, sans engagement et gratuitement.

Scanner le code ou consulter la page :
qr.properti.ch/conseil5

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/newsletter3