

Qu'est-ce qui pousse et freine la construction de logements?

Enquête auprès des bâtisseurs et des investisseurs
Reinhard Schüssler, Philippe Thalmann

Editeur	Office fédéral du logement (OFL), Storchengasse 6, 2540 Granges
Copyright	© by Office fédéral du logement, Granges, Septembre 2005 Tous droits réservés pour tous pays. Reproduction partielle autorisée uniquement avec indication des sources.
Auteur	Reinhard Schüssler, Prognos AG, Bâle Philippe Thalmann, EPFL, Lausanne avec la collaboration de: Philippe Favarger et Matthieu Dulguero, EPFL
Image de couverture	Richard Liechti
Diffusion	OFCL, vente des publications fédérales, CH-3003 Berne, www.bbl.admin.ch/bundespublikationen
N° de commande	725.076f

Sommaire

	Page
Avant-propos	5
Executive summary	7
1	
Introduction et vue d'ensemble	11
2	
Généralités sur les propriétaires, les investissements dans la construction et les maîtres d'ouvrage	15
2.1. Introduction	15
2.2. Propriétaires	16
2.3. Investissement dans la construction de logements	22
2.4. Construction de logements	23
2.5. Construction de logements selon les agglomérations	27
3	
Analyse de l'enquête auprès des maîtres d'ouvrages	29
3.1. Maîtres de l'ouvrage et propriétaires	29
3.2. Questionnaire	30
3.3. Taux de retour et représentativité	32
3.4. Préparation de l'analyse	37
3.5. Typologie des maîtres d'ouvrage	38
3.6. Les promoteurs	42
3.7. Les maîtres d'ouvrage pour soi-même	52
3.8. Les particuliers	63
3.9. Expérience avec les constructions passées et projets pour l'avenir	69
3.10. Les principales difficultés de la construction	78
3.11. Exigences des MO pour les projets de construction	90
3.12. Entretien et rénovation	94
3.13. Prévisions	105

4		
	Les avis des investisseurs: résultats des interviews	107
4.1.	Introduction	107
4.2.	Les investissements dans l'immobilier résidentiel s'inscrivent dans une stratégie de portefeuille globale	108
4.3.	Le placement direct dans des immeubles d'habitation reste attrayant	111
4.4.	Les formes indirectes de propriété immobilière offrent de nombreux avantages	112
4.5.	Une gestion prévoyante et active du parc est indispensable	113
4.6.	Trouver un équilibre entre investissements de rénovation et loyers abordables	115
4.7.	Les bailleurs assument aussi des charges sociales	115
4.8.	Le développement d'un portefeuille immobilier passe aussi par la construction	116
4.9.	Obstacles à la construction: critiques contre le traitement des oppositions et la multiplicité des prescriptions	118
4.10.	Les investisseurs institutionnels conçoivent leurs logements locatifs en fonction de niveaux de revenus moyens à élevés	119
4.11.	Les investisseurs institutionnels ne distinguent pas de tendance marquée dans la construction	120
5		
	Résumé et interprétation des résultats	121
5.1.	Résumé des statistiques fédérales	121
5.2.	Résultats du sondage écrit auprès des maîtres d'ouvrage	122
5.3.	Résultats des entretiens	129
5.4.	Comparaison avec des enquêtes antérieures	132
5.5.	Comment expliquer le recul de la construction?	133
5.6.	Recommandations	137
6		
	Annexe	139
	Indications concernant des publications complémentaires pertinentes	139
	Liste des personnes interrogées	142

Avant-propos

Un des objectifs de la politique de croissance du Département fédéral de l'économie consiste à organiser les conditions-cadre pour attirer les entreprises en leur donnant la plus grande marge de manœuvre possible. Cet objectif vaut également pour les entreprises du marché de la construction et du logement, qui jouent un rôle important pour l'économie. L'indice de la production, en recul depuis longtemps, annonçait un fléchissement de la croissance dans ce secteur et alimentait la crainte de voir un nombre croissant d'investisseurs se détourner de la construction de logements, faisant ainsi le lit de pénuries de long terme. Plusieurs idées ont été avancées pour expliquer les causes de ce comportement : on évoque les prescriptions et les procédures, qui sapent toute velléité d'investissement, les rendements, qui ne soutiennent pas la comparaison avec d'autres modes de placement, les conditions de financement défavorables, le manque de terrain à bâtir ou encore l'anticipation, par les investisseurs, d'une baisse du besoin de construction liée à des raisons démographiques.

Pour en savoir plus sur les motivations, les buts et les difficultés des acteurs dans le secteur de la construction de logements, l'OFL a mandaté un groupe d'études réunissant l'Institut Prognos et l'EPFL pour réaliser une enquête écrite approfondie auprès des promoteurs immobiliers directement concernés.

Les résultats de l'enquête présentés ci-après - étoffés d'analyses statistiques secondaires et d'entretiens avec des représentants de gros investisseurs - révèlent un secteur très hétérogène, dans lequel la décision d'investissement relève, à première vue, davantage du hasard que de considérations étayées concernant le marché et le placement. Il faut pousser l'analyse plus loin pour déceler, du côté des nombreux acteurs de la construction de logement, les diverses facettes propres à chacun d'eux - motivations, buts, difficultés - et qui présentent un intérêt particulier pour la branche elle-même.

L'enquête met par ailleurs en lumière deux aspects particulièrement intéressants sous l'angle économique et de la politique du logement. Premièrement, il n'y a pas lieu de craindre que les investisseurs se retirent du marché du logement : le nombre des nouvelles constructions le confirme, ainsi que les promoteurs eux-mêmes, interrogés sur leurs intentions. Une forte majorité veut, à l'avenir, maintenir, voire augmenter, son investissement financier dans le logement. Cependant, on observe également une nette évolution structurelle de l'offre. En effet, les promoteurs concentrent leur activité avant tout sur les objets bien situés, destinés à la propriété ; même les nouveaux logements locatifs sont, en règle générale, prévus pour les revenus moyens ou aisés. Ce sont presque exclusivement les promoteurs d'utilité publique qui proposent une offre adaptée aux demandeurs de logement moins fortunés. Or, sans soutien notable de la part des pouvoirs publics, leur position sur le marché menace de s'affaiblir.

Deuxièmement, construire implique souvent des difficultés ; et pourtant moins de la moitié des promoteurs déclarent rencontrer des problèmes importants lors de la réalisation d'un projet. A vrai dire, les pouvoirs publics sont, sur ce plan, particulièrement visés, puisque, aux yeux des promoteurs, l'obstacle principal réside le plus souvent dans le cadre juridique défavorable. C'est en particulier l'incertitude liée aux procédures administratives et juridiques nécessaires pour obtenir l'autorisation de construire qui met en question la rentabilité d'un projet de construction et qui augmente les risques. Par contre, le droit du bail, la protection des monuments historiques ou les contraintes écologiques ne semblent pas représenter un obstacle majeur, du moins pour la construction de logements. L'étude montre clairement que, pour maintenir à long terme les investissements nécessaires dans le logement, il faut réviser les prescriptions régissant le droit de construction et les procédures d'opposition et, si possible, les simplifier et les harmoniser. Gageons que les efforts réalisés dans ce sens actuellement connaîtront plus de succès que les tentatives précédentes!

Executive summary

Au début des années 80, on construisait entre 40 et 45'000 logements par an en Suisse. A la fin des années 90, ce chiffre était tombé à 25 à 30'000 logements (sans aide fédérale). La baisse de la construction est particulièrement frappante après le "feu de paille" du milieu des années 90. Que s'est-il passé? Ce recul ne se laisse pas facilement expliquer par des facteurs conjoncturels. A la fin des années 90, le taux de logements vacants était particulièrement bas, de même que les taux d'intérêt. Les prix de la construction et du sol étaient stables et sensiblement plus bas qu'en 1990. La démographie avait repris et la baisse du chômage indiquait une timide reprise conjoncturelle. En revanche, la bourse promettait des gains extraordinaires. Au recensement fédéral de 2000, certaines catégories de propriétaires, en particulier les caisses de pension, possédaient moins de logements qu'en 1990. On parlait aussi beaucoup de la "recourite", qui paralyse la construction. Faut-il voir dans ces chiffres et faits un désintérêt progressif des investisseurs pour la construction et la propriété de logements en faveur d'autres formes de placement?

Pour répondre à cette question, cette recherche s'est intéressée aux maîtres de l'ouvrage (MO) qui ont construit des bâtiments résidentiels plurifamiliaux au milieu des années 90, quand le volume était important, et à ceux qui ont (encore) construit à la fin des années 90, quand il s'était effondré. La comparaison de leurs réponses permet d'identifier une dégradation éventuelle des conditions. En interrogeant les MO, cette recherche réussit à atteindre aussi les particuliers et les promoteurs, qui sont généralement oubliés dans les enquêtes auprès des investisseurs malgré

leur rôle prépondérant sur le marché du logement. L'enquête écrite auprès des MO a été complétée par des entretiens approfondis avec des acteurs importants et des spécialistes du marché du logement.

Parmi les principaux résultats de cette recherche, qui sont énumérés et détaillés en conclusion du rapport, relevons les suivants:

- La construction en 1994-1995 a été fortement stimulée par l'aide fédérale, au point de faire monter le taux de logements vacants à un niveau inhabituel pour la Suisse. Par la suite, l'aide fédérale a été supprimée et les difficultés pour les MO et investisseurs du milieu des années 90 de trouver des locataires ont conduit à un recul massif de la construction. Ce recul a continué bien au-delà du temps nécessaire pour résorber les excédents, malgré l'amélioration sensible des conditions, attestant de l'extraordinaire inertie de la construction privée de logements et de sa difficulté à répondre rapidement aux besoins de la population.
- La moitié des MO ont déclaré avoir construit à la suite d'un concours de circonstances, avec un terrain ou un projet qu'on leur a proposé. Ajoutons à cela les MO qui construisent pour occuper un logement dans l'immeuble, ceux qui effectuent des calculs très sommaires pour vérifier la rentabilité des projets et tous ceux qui construisent pour se donner du travail. Il ne reste finalement qu'une minorité de l'offre de logements qui est le résultat d'une analyse du marché, des besoins de la population et des perspectives de rendement.
- Ceci et les retards inévitables dans la réaction de la construction aux changements de la demande conduisent à des cycles prononcés d'excès d'offre suivis de pénuries de logements. On serait tenté dès lors de rendre aux autorités un rôle de stabilisation du marché, à condition qu'elles puissent l'exercer. Cela implique des stabilisateurs automatiques et non une politique réactive qui arrive toujours en retard.
- L'enquête et les entretiens n'ont pas révélé une augmentation des difficultés pour la construction de logements ni un désir répandu de se désengager de ce marché, au contraire. Seuls quelques directeurs de grandes caisses de pension ont externalisé leurs portefeuilles immobiliers afin de rendre leur propriété immobilière plus liquide.

- En revanche, les aléas apparemment croissants et généralement inutiles de la procédure d'autorisation de construire ont des effets particulièrement dissuasifs alors que la majorité des investisseurs recherchent avant tout la sécurité du placement immobilier résidentiel. Les tergiversations autour de la révision du droit du bail ont contribué leur part d'incertitude inutile.
- La fin des années 90 a été marquée par l'extraordinaire essor de la propriété par étage, quelque 60% des logements ayant été construits pour être vendus en PPE. Cela a renforcé la place des promoteurs sur le marché de la construction de logements. Cela a aussi soutenu la très grande fragmentation de ce marché, la grande majorité des MO ayant construit moins de 100 logements au cours des dix dernières années. Il est manifestement devenu pratiquement impossible de réaliser les grands programmes de plusieurs centaines de logements qui ont permis par le passé de répondre rapidement à l'excès de demande.

Ces résultats suggèrent les mesures suivantes pour faciliter la construction de logements:

- Unifier les réglementations de la construction et éviter autant que possible les dispositions qui prêtent trop facilement le flanc aux oppositions et recours.
- Aider la réalisation de grands programmes de logement social comme on aide l'implantation d'activités économiques: aide pour trouver des terrains appropriés, procédure accélérée pour l'équipement et les autorisations, une certaine protection contre les oppositions, voire la réservation et la remise en droit de superficie de grandes parcelles qui ne sont plus occupées par les CFF, l'armée, etc.
- Reconnaissance et soutien des particuliers qui construisent des logements sans but lucratif.
- Un programme d'information et de formation dans le domaine social à l'intention des maîtres d'ouvrage et propriétaires, comparable à ceux qui sont organisés dans le domaine technique et en collaboration avec les associations professionnelles.

Introduction et vue d'ensemble

La présente étude s'inscrit dans une longue tradition. Deux fois déjà, à dix ans d'intervalle, l'Office fédéral du logement a fait analyser le comportement des investisseurs sur le marché des bâtiments d'habitation. Il s'agissait avant tout de mettre en évidence les tendances à long terme. La présente étude tente également de retracer l'évolution générale de la dernière décennie et de révéler les tendances qui vont influencer le développement du marché du logement au cours des prochaines années.

Les méthodes d'analyse ont évolué d'étude en étude. Il y a deux décennies, elles comprenaient des entretiens avec de grands investisseurs, le plus souvent institutionnels, et une analyse économétrique de l'évolution. Dans la deuxième étude, les entretiens avec les acteurs institutionnels ont été élargis à d'autres cercles. Cet aspect a été remis en retrait ici. Même si les quelque 30 entretiens d'experts conduits avec des acteurs de premier plan constituent une source importante des déclarations formulées dans le présent rapport, sa principale source d'information est une enquête écrite, qui fournit pour la première fois des renseignements sur le groupe, important et encore peu étudié, des maîtres d'ouvrages et investisseurs "privés". Comme le comportement des grands investisseurs institutionnels fait désormais l'objet d'enquêtes régulières, il a été jugé inutile d'étudier ici ce groupe avec la même attention.

L'intérêt principal de l'étude porte sur les motifs qui amènent des maîtres d'ouvrages à bâtir des logements, soit pour le compte d'autrui à titre de

promoteurs, soit pour leur propre compte de futurs propriétaires bailleurs, ainsi que sur les obstacles que ces maîtres d'ouvrage rencontrent en réalisant leurs objectifs. En comparant les conditions au milieu et à la fin des années 90, on espère trouver une explication du fort recul de la construction de logements entre ces deux périodes.

En guise d'introduction, le deuxième chapitre propose un bref survol de la structure des propriétaires et bailleurs de bâtiments d'habitation basé sur les résultats du recensement des bâtiments et des logements réalisé dans le cadre du dernier recensement fédéral. Suivent des indications sur la construction de nouveaux immeubles, mais sans entrer dans le détail, car ces données font déjà l'objet d'autres publications (OFS 2004a et 2004b).

Le troisième chapitre constitue la partie principale de l'étude, avec les résultats de l'enquête réalisée auprès de maîtres d'ouvrage actifs au cours des dix dernières années. Les réponses des personnes interrogées permettent de construire une typologie des maîtres d'ouvrage qui distingue principalement entre ceux qui ont bâti pour des tiers et ceux qui ont construit pour mettre eux-mêmes les logements en location. Une section est consacrée spécialement aux particuliers. Tous les répondants sont réunis à nouveau pour examiner les obstacles au processus de construction ainsi que les critères environnementaux et qualitatifs pris en compte dans un projet de construction de logements. Une autre partie se concentre sur les bases de décision et les entraves aux activités de rénovation. Enfin, un bilan est dressé et des perspectives d'avenir sont esquissées.

Le quatrième chapitre présente les résultats des entretiens menés avec des représentants de grands investisseurs et d'autres acteurs du secteur. Il aborde notamment le rôle des bâtiments d'habitation dans le portefeuille des investisseurs institutionnels, les rendements escomptés, les avantages et les inconvénients des placements indirects, les problèmes d'exploitation et la question du choix entre démolition et rénovation. On y discute également des locataires visés, des besoins futurs en matière de logement et du conflit entre les exigences des activités de rénovation et celles du maintien de loyers abordables.

Le dernier chapitre résume les principaux enseignements des enquêtes écrites et orales et les compare aux résultats des travaux antérieurs. L'étude se termine par une tentative d'explication du recul de la construction de logements et par quelques recommandations de politique économique.

Généralités sur les propriétaires, les investissements dans la construction et les maîtres d'ouvrage

2.1. Introduction

L'Office fédéral de la statistique propose diverses sources d'informations sur les propriétaires de logements et de bâtiments ainsi que sur les investissements dans la construction et les maîtres d'ouvrage. Quelques éléments essentiels en sont exposés et commentés ici. Il s'agit notamment du recensement des bâtiments et des logements, des comptes nationaux - seule statistique offrant des estimations des investissements dans la rénovation -, et de la statistique sur la construction classant les nouveaux logements, entre autres, selon les catégories de maîtres d'ouvrage et les types de bâtiment. Ces indications permettent de définir le contexte dans lequel se situe la présente étude. De plus, ce chapitre présente un éclairage original de la relation entre le taux de logements vacants et la construction dans les agglomérations.

2.2. Propriétaires

Le recensement des bâtiments et des logements réalisé dans le cadre du recensement fédéral 2000¹ distingue les **types de propriétaires** suivants: les particuliers, les sociétés coopératives et institutions à but non lucratif et les investisseurs institutionnels, ces derniers comprenant les institutions de prévoyance professionnelle, les sociétés et fonds de placement immobiliers et les assurances.

En 2000, la majeure partie (72,3%) des logements occupés appartenait à des particuliers (Tableau 2.2-1). Les autres types de propriétaires possédaient ensemble 27,7% des logements, dont seulement 14,3% aux mains des investisseurs institutionnels.

Tableau 2.2-1: Logements occupés en 2000 selon le type de propriétaire

	Nombre	%
Particulier(s)	2'189'725	72.3
Sté de construction ou immobilière	112'086	3.7
Sté coopérative de construction (membres)	114'121	3.8
Autre sté coopérative de construction	38'965	1.3
Assurance	107'018	3.5
Fonds de placement immobilier	51'297	1.7
Institution de prévoyance professionnelle	162'746	5.4
Autre fondation	37'926	1.3
Association	11'391	0.4
Commune, canton, Confédération	72'235	2.4
Autre	130'319	4.3
Total	3'027'829	100.0

Source: OFS, Recensement des bâtiments et des logements 2000.

¹ Pour d'autres analyses du recensement de la population dans le même domaine, voir les publications de l'Office fédéral de la statistique (OFS 2004a et 2004b).

Un classement des logements selon le **type de bâtiment** montre que 23,5% des logements occupés se trouvent dans des maisons individuelles (Tableau 2.2-2). Les maisons à deux logements en abritent 7%. Près de la moitié des logements occupés se trouvent dans des "maisons à plusieurs logements" dont l'usage exclusif est l'habitation et 22,6% des logements sont aménagés dans des bâtiments à usage mixte. Cette mixité d'usage signifie que le bâtiment est encore utilisé à d'autres fins (magasin, atelier, etc.) dans une mesure inférieure ("autres bâtiments d'habitation") ou supérieure ("autres bâtiments") à celle de l'habitation.

La distinction par types de bâtiments est intéressante car l'achat d'une maison individuelle ou à deux logements repose sur d'autres motifs que l'acquisition d'un bâtiment à plusieurs logements.

La structuration combinée par types de propriétaires et de bâtiments montre que, comme l'on peut s'y attendre, les maisons individuelles et à deux logements appartiennent essentiellement à des particuliers. Ceux-ci détiennent aussi une part étonnamment élevée des logements dans les objets d'investissement: 60% dans les maisons à plusieurs logements, 65% dans les autres bâtiments d'habitation et 59% dans les autres bâtiments.

Les bâtiments à plusieurs logements, exclusivement résidentiels ou mixtes, seront appelés ci-après des "objets d'investissement". Ils présentent sans doute plus d'intérêt pour des investisseurs institutionnels que les maisons individuelles et à deux logements. Mais, comme mentionné plus haut, la majeure partie de ces objets d'investissement appartient aussi à des particuliers.

Entre 1990 et 2000, le nombre des logements situés dans des "objets d'investissement" appartenant à des particuliers a progressé de quelque 200'000 unités (Tableau 2.3-3).

Une analyse plus approfondie suggère que cette augmentation provient à parts égales des cessions opérées par les "sociétés de construction et d'immobilier", dont le parc de logements a diminué de 100'000 unités, et des constructions nouvelles.² Le parc global a augmenté de 112'260 logements, dont un solde net de quelque 13'000 unités pour les autres types de propriétaires.

² OFS (2004, p. 29) explique cela ainsi: "Les sociétés immobilières appartenant à des particuliers étaient répandues surtout en Suisse romande. Elles servaient d'une part de forme juridique aux communautés de propriétaires par étage, d'autre part de gérances d'objets locatifs. Une disposition fiscale fédérale (art. 207 LIFD) a depuis 1995 conduit à la dissolution de ces sociétés immobilières et leur transformation en propriété privée, pour des raisons fiscales."

Tableau 2.2-2 Logements occupés en 2000 selon le type de propriétaire et de bâtiment

	Bâtiment exclusivement à usage d'habitation				Autres bâtiments d'habitation	Autres bâtiments	Ensemble des logements
	Total	Maisons individuelles	Maisons à 2 logements	Maisons à plusieurs logements			
		Nombre					
Particulier(s)	1'753'580	688'932	201'532	863'116	365'242	70'903	2'189'725
Sté de construction ou immobilière	78'495	2'970	1'254	74'271	28'046	5'545	112'086
Sté coop. de construction (membres)	102'261	5'740	1'179	95'342	10'130	1'730	114'121
Autre sté coopérative de construction	34'387	409	286	33'692	3'943	635	38'965
Assurance	69'020	425	173	68'422	36'166	1'832	107'018
Fonds de placement immobilier	29'580	165	38	29'377	21'156	561	51'297
Institution de prévoyance profession.	124'151	1'101	459	122'591	36'600	1'995	162'746
Autre fondation	27'177	922	482	25'773	8'277	2'472	37'926
Association	5'261	458	260	4'543	4'059	2'071	11'391
Commune, canton, Confédération	38'192	5'317	2'996	29'879	19'621	14'422	72'235
Autre	80'146	5'140	2'862	72'144	33'267	16'906	130'319
Total	2'342'250	711'579	211'521	1'419'150	566'507	119'072	3'027'829
		en % du total					
Particulier(s)	57.9	22.8	6.7	28.5	12.1	2.3	72.3
Sté de construction ou immobilière	2.6	0.1	0.0	2.5	0.9	0.2	3.7
Sté coop.de construction (membres)	3.4	0.2	0.0	3.1	0.3	0.1	3.8
Autre sté coopérative de construction	1.1	0.0	0.0	1.1	0.1	0.0	1.3
Assurance	2.3	0.0	0.0	2.3	1.2	0.1	3.5
Fonds de placement immobilier	1.0	0.0	0.0	1.0	0.7	0.0	1.7
Institution de prévoyance profession.	4.1	0.0	0.0	4.0	1.2	0.1	5.4
Autre fondation	0.9	0.0	0.0	0.9	0.3	0.1	1.3
Association	0.2	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.4
Commune, canton, Confédération	1.3	0.2	0.1	1.0	0.6	0.5	2.4
Autre	2.6	0.2	0.1	2.4	1.1	0.6	4.3
Total	77.4	23.5	7.0	46.9	18.7	3.9	100.0

Source: OFS, Recensement des bâtiments et des logements 2000.

Tableau 2.2-3 Comparaison entre 1990 et 2000 de la composition des logements occupés dans des objets d'investissement selon le type de propriétaire

	Logements dans des "objets d'investissement" (1)					
	1990		2000		Ecart entre 2000 et 1990	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	points %
Particulier(s)	1'100'319	55.2	1'299'261	61.7	198'942	6.5
Sté de construction ou immobilière	207'786	10.4	107'862	5.1	-99'924	-5.3
Sté coop. de construction (membres)	96'469	4.8	107'202	5.1	10'733	0.3
Autre sté coopérative de construction	35'194	1.8	38'270	1.8	3'076	0.1
Assurance	105'448	5.3	106'420	5.1	972	-0.2
Fonds de placement immobilier	42'180	2.1	51'094	2.4	8'914	0.3
Institution de prévoyance profession.	178'642	9.0	161'186	7.7	-17'456	-1.3
Autre fondation	35'709	1.8	36'522	1.7	813	-0.1
Association	11'548	0.6	10'673	0.5	-875	-0.1
Commune, canton, Confédération	68'206	3.4	63'922	3.0	-4'284	-0.4
Autre	110'968	5.6	122'317	5.8	11'349	0.2
Total	1'992'469	100.0	2'104'729	100.0	112'260	0.0

(1) Maisons à plusieurs logements, autres bâtiments d'habitation, autres bâtiments

Source: OFS, Recensement des bâtiments et des logements 2000 et 1990; propres calculs.

L'un des éléments marquants du recensement des logements 2000 est l'augmentation du nombre de logements en **propriété par étages (PPE)**. Ce nombre est passé de 122'000 à 238'000 logements entre 1990 et 2000 et a donc quasiment doublé en 10 ans. Cette évolution est significative ici car la construction de logements en PPE concurrence souvent celle des logements locatifs, lesquels constituent des placements pour les investisseurs.

Un classement selon l'année de construction du bâtiment montre que sur les 238'000 logements occupés en PPE en 2000, 62'000 ont été bâtis après 1990 (Tableau 2.2-4). Les 175'000 autres se trouvent dans des immeubles plus anciens. La comparaison de ce dernier chiffre avec les 122'000 logements en propriété recensés en 1990 suggère que 53'000 unités plus anciennes ajoutées entre 1990 et 2000 pourraient provenir de conversions de logements locatifs ou de logements qui se trouvaient auparavant en copropriété (également sous forme de SA). Cette hypothèse est étayée par le fort recul du nombre de logements détenus par des sociétés immobilières. Dans l'ensemble, l'extension de la propriété par étages intervenue entre 1990 et 2000 provient probablement pour moitié de nouvelles constructions et pour moitié de conversions de la forme de propriété.

Dans les bâtiments comprenant des logements en PPE, quelque 56% des unités sont occupées par des propriétaires par étages et 31% par des locataires ou des coopérateurs. En outre, 9% sont en propriété exclusive (!) et 3% en copropriété. Le dernier pour cent concerne d'autres catégories d'habitants.³

Tableau 2.2-4 Logements dans des bâtiments comportant des logements en PPE selon l'âge du bâtiment et le statut d'occupation

	Total	Locataire ou coopérateur	Propriétaire de logement en PPE	Propriétaire exclusif de la maison
Total	426'004	130'009	237'716	39'640
Bâti avant 1919	55'176	16'509	25'749	8'686
Bâti entre 1919 et 1945	24'078	8'206	10'366	3'792
Bâti entre 1946 et 1960	28'578	10'051	12'485	4'273
Bâti entre 1961 et 1970	49'902	18'917	24'998	3'764
Bâti entre 1971 et 1980	88'437	26'826	53'013	5'609
Bâti entre 1981 et 1990	82'236	23'479	48'853	6'922
Bâti entre 1991 et 1995	49'416	15'911	29'284	2'891
Bâti entre 1996 et 2000	48'181	10'110	32'968	3'703
	Copropriétaire de la maison	Propriétaire d'un logement de service	Propriétaire d'un logement gratuit	Fermier
Total	13'917	862	3'289	571
Bâti avant 1919	2'761	194	1'061	216
Bâti entre 1919 et 1945	1'169	76	405	64
Bâti entre 1946 et 1960	1'194	74	465	36
Bâti entre 1961 et 1970	1'613	112	422	76
Bâti entre 1971 et 1980	2'413	153	349	74
Bâti entre 1981 et 1990	2'417	148	350	67
Bâti entre 1991 et 1995	1'130	48	127	25
Bâti entre 1996 et 2000	1'220	57	110	13

Source: OFS, Recensement des bâtiments et des logements 2000.

³ Ces résultats révèlent certaines imprécisions dans le relevé des propriétés par étages du recensement 2000. Lors d'enquêtes futures, il serait plus judicieux de demander qui est propriétaire du logement, plutôt que qui est propriétaire de l'immeuble, et d'établir une distinction entre propriétaires et occupants des logements (par ex. logement en location appartenant à un particulier propriétaire par étage).

2.3. Investissement dans la construction de logements

Selon les résultats émanant des comptes nationaux, les investissements dans la construction de logements sont restés longtemps en recul (Tableau 2.3-1). La tendance ne s'est inversée qu'en 2003. En proportion de la création globale de valeur - le produit intérieur brut - les investissements résidentiels sont passés de 4.5% en 1995 à 3.0% seulement en 2002. En 2003, cette proportion s'est redressée à 3.4%.

Les investissements résidentiels se composent de constructions nouvelles et de rénovations au sens large. La part consacrée à la construction s'élève à 76% en moyenne pour la période en question, et celle des rénovations à 24%.

Les investissements résidentiels n'incluent pas les coûts d'acquisition du terrain. Ceux-ci sont considérés dans les comptes nationaux comme des transferts de biens sans création de valeur.

Tableau 2.3-1 Investissements dans la construction de logements

Année	Construction	Rénovation	Somme	Part de rénovation	PIB aux prix courants	Part d'investissement de construction au PIB
	Mio. Fr.	Mio. Fr.	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%
1995	16'333	4'480	20'813	21.5	372'250	4.4
1996	13'816	4'397	18'213	24.1	373'993	3.7
1997	12'766	4'180	16'946	24.7	380'593	3.4
1998	13'028	4'405	17'433	25.3	390'191	3.3
1999	12'816	4'209	17'025	24.7	397'894	3.2
2000	13'244	4'122	17'366	23.7	415'529	3.2
2001	12'904	4'300	17'204	25.0	422'485	3.1
2002	12'725	3'974	16'699	23.8	431'064	3.0
2003	14'862	4'344	19'206	22.6	437'530	3.4

Source : OFS, Comptes nationaux; propres calculs.

L'ampleur des investissements dans la construction et la rénovation est déduite des demandes de permis de construire.⁴ Le calcul des investissements de construction dans les comptes nationaux est étroitement lié aux enquêtes de la statistique des constructions et des logements.

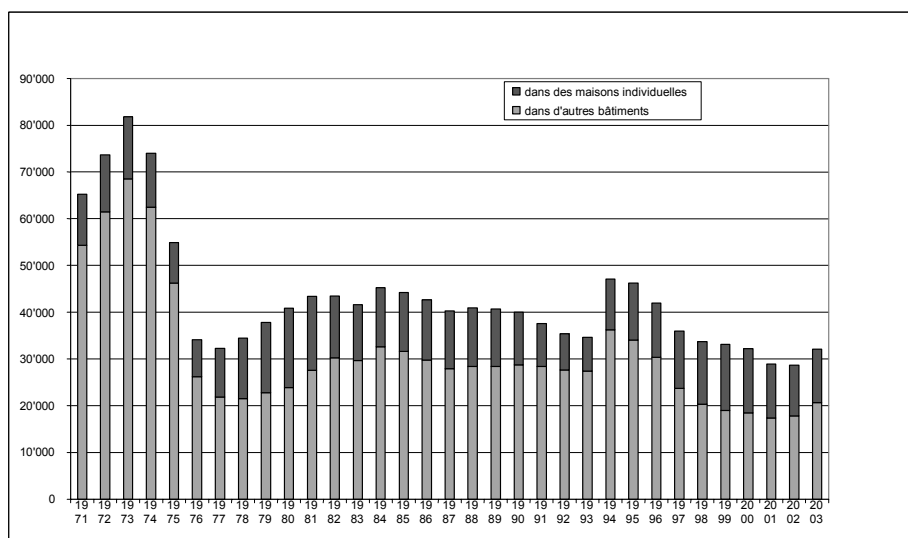
2.4. Construction de logements

Après le boom de la construction du début des années 1970, le nombre de logements construits a atteint un nouveau sommet dans les années 1994 et 1995 avec 47'000 et 46'000 unités (Figure 2.4-1 et Tableau 2.4-1). Ce nombre n'a cessé ensuite de reculer, quoiqu'un nouvel essor se dessine depuis 2003. La moyenne annuelle des logements construits de 1976 à 2004 est de l'ordre de 38'000 unités. Cette valeur n'a plus été atteinte depuis 1997.

Les statistiques distinguent entre la construction de maisons familiales et d'autres bâtiments comprenant des logements. Depuis 1995, elles permettent également de classer les nouveaux logements selon le maître d'ouvrage et le type de bâtiment.

⁴ Les travaux d'entretien et les petits investissements de rénovation non soumis à autorisation (ou exécutés sans autorisation) ne sont pas pris en compte.

Figure 2.4-1: Construction de nouveaux logements dans des maisons individuelles et autres bâtiments 1971–2003



Source: OFS, statistique des constructions et des logements.

Tableau 2.4-1 Construction de logements 1971–2003

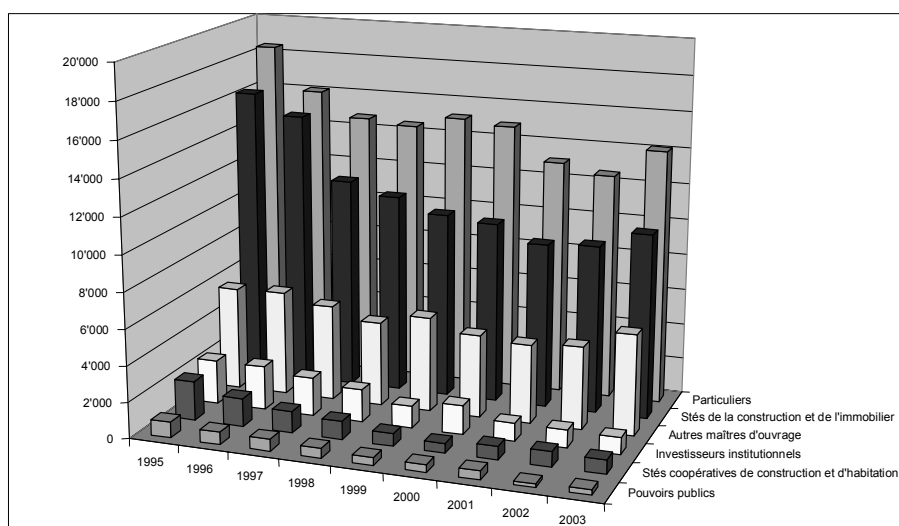
Année	Total	Dans des maisons individuelles	Dans d'autres bâtiments	Part des logements en maisons individuelles en %
1971	65'248	10'970	54'278	16.8
1972	73'612	12'180	61'432	16.5
1973	81'865	13'322	68'543	16.3
1974	73'961	11'487	62'474	15.5
1975	54'899	8'715	46'184	15.9
1976	34'158	7'958	26'200	23.3
1977	32'297	10'463	21'834	32.4
1978	34'464	12'931	21'533	37.5
1979	37'813	15'025	22'788	39.7
1980	40'876	16'963	23'913	41.5
1981	43'348	15'776	27'572	36.4
1982	43'465	13'212	30'253	30.4
1983	41'605	11'922	29'683	28.7
1984	45'249	12'614	32'635	27.9
1985	44'228	12'609	31'619	28.5
1986	42'570	12'801	29'769	30.1
1987	40'230	12'352	27'878	30.7
1988	40'965	12'533	28'432	30.6
1989	40'705	12'354	28'351	30.4
1990	39'984	11'200	28'784	28.0
1991	37'597	9'171	28'426	24.4
1992	35'422	7'816	27'606	22.1
1993	34'580	7'157	27'423	20.7
1994	47'107	10'876	36'231	23.1
1995	46'230	12'217	34'013	26.4
1996	41'988	11'683	30'305	27.8
1997	35'961	12'245	23'716	34.1
1998	33'734	13'429	20'305	39.8
1999	33'108	14'149	18'959	42.7
2000	32'214	13'768	18'446	42.7
2001	28'873	11'507	17'366	39.9
2002	28'644	10'840	17'804	37.8
2003	32'096	11'469	20'627	35.7

Source: OFS, statistique des constructions et des logements; propres calculs.

La Figure 2.4-2 représente la répartition des logements (sans les maisons individuelles) construits depuis 1995 selon le type de maître d'ouvrage. Elle montre que les différents types participent de manière variable à la construction de logements. Les particuliers forment ici aussi le principal groupe. Suivent les sociétés de la construction et de l'immobilier (sans les coopératives), les "autres" maîtres d'ouvrage, les investisseurs institutionnels, les sociétés coopératives de construction et d'habitation et les pouvoirs publics. Non seulement les volumes de construction des différents

groupes sont très différents, leur évolution dans le temps l'est aussi. Celle des sociétés de la construction et de l'immobilier et des sociétés coopératives présente dans l'ensemble une courbe en U. La progression des particuliers, des autres sociétés et des investisseurs institutionnels est plutôt irrégulière, avec des crêtes en 1999 et 2000. Il faut relever que sont inclus ici les logements des maisons à deux logements ainsi que ceux qui sont destinés à la vente en PPE. Leur évolution est probablement parallèle à celle des maisons individuelles, laquelle n'est pas révélée par la statistique.

Figure 2.4-2: *Constructions de nouveaux logements (sans les maisons individuelles) selon le type de maître d'ouvrage 1995–2003*



2.5. Construction de logements selon les agglomérations

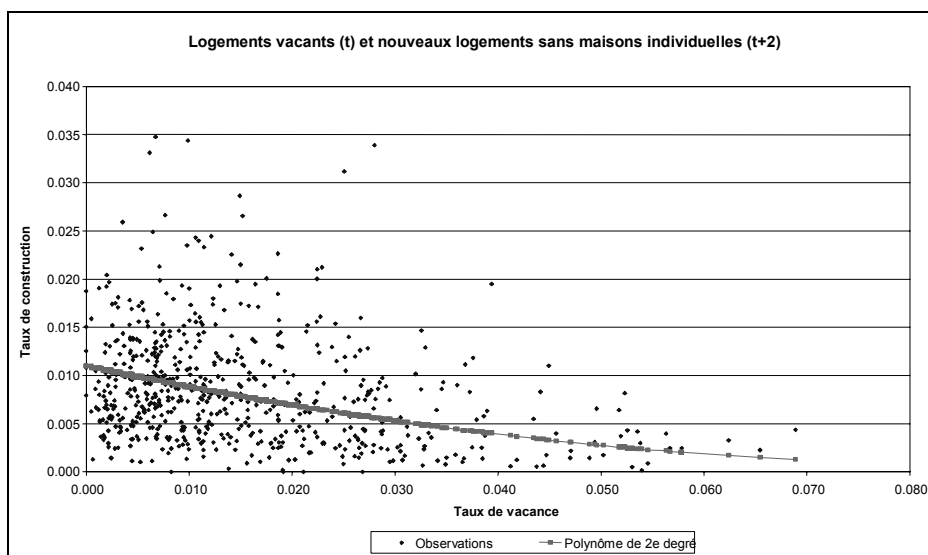
Il s'agit ici de vérifier si les différences régionales en matière de taux de logements vacants ont une incidence sur les différences régionales dans l'activité de construction de logements. On s'attend à ce que dans une région où le taux de logements vacants est faible l'activité de construction soit particulièrement intense et à ce qu'à l'inverse un taux de logements vacants élevé aille de pair avec un taux faible de construction. Par régions, on entend ici les agglomérations et les villes isolées selon les définitions du recensement de la population de 1990.⁵

Pour effectuer cette vérification, le taux de logements vacants est calculé pour chaque région et chaque année de 1990 à 2003 en rapportant le nombre de logements vacants au parc approximatif de logements. On calcule le taux de construction de la même manière, en rapportant le nombre de nouveaux logements construits (sans les maisons individuelles) au parc approximatif de logements. Pour 57 régions (48 agglomérations et neuf villes isolées) et 14 années, on obtient 798 paires de valeurs du taux de logements vacants et du taux d'investissement. De plus, on suppose qu'un certain décalage temporel (timelag) sépare le taux de logements vacants d'une année du taux de construction qui en dépendrait. Lorsque le nombre d'années de décalage augmente, le nombre de paires de valeurs observées diminue. Dans un graphique du taux de logements vacants et du taux de construction, ces paires de valeurs sont représentées par un nuage de points (Figure 2.5-1). Pour représenter simplement la relation entre ces deux valeurs, une courbe est tracée par analyse de régression qui soit la plus proche possible des différents points.

⁵ Concernant le trafic pendulaire et la délimitation des agglomérations, voir la documentation basée sur les résultats du recensement fédéral de 2000 intitulée "Pendularité - nouvelle définition des agglomérations", publiée par l'Office fédéral de la statistique le 15 mai 2003.

La Figure 2.5-1 montre les résultats obtenus avec un décalage de deux ans. Un décalage plus long n'améliore pas l'ajustement. On peut observer que seul un rapport quantitatif ténu relie les taux de logements vacants et de construction sur l'ensemble des régions et années considérées. Pour que les données empiriques confirment qu'un taux de logements vacants inférieur suscite un fort taux de construction et inversement, il faudrait que la dispersion des points soit beaucoup plus faible, surtout dans la zone des taux de logements vacants moyens et bas. Le lien entre ces deux variables n'est donc que faiblement confirmé par l'analyse statistique.

Figure 2.5-1: *Relation entre taux de logements vacants et construction nouvelle dans les régions, 1990-2003*



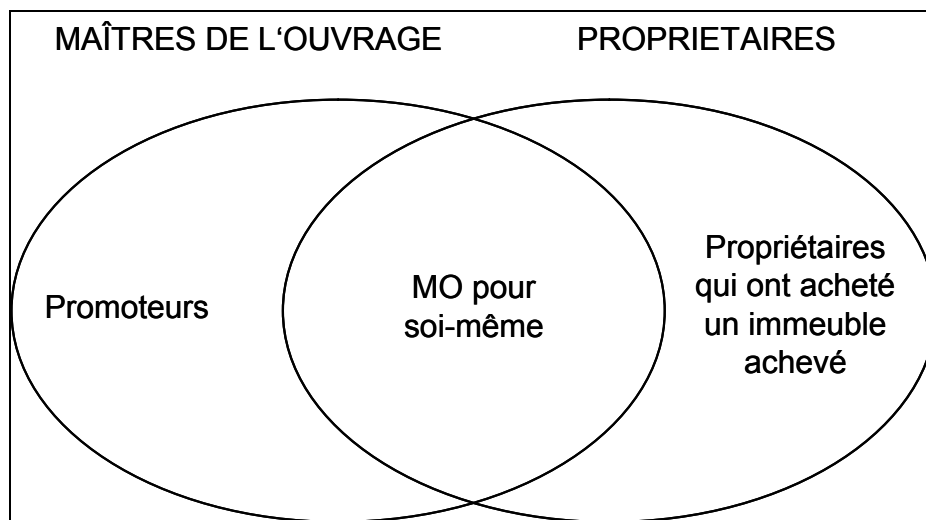
Analyse de l'enquête auprès des maîtres d'ouvrages

3.1. Maîtres de l'ouvrage et propriétaires

Il n'existe pas de collection officielle des noms et adresses des propriétaires qui pourrait servir de base pour une enquête auprès des fournisseurs des logements existants. Même le registre fédéral des bâtiments et logements n'enregistre pas les coordonnées des propriétaires. En revanche, les noms et adresses des maîtres de l'ouvrage (MO) figurent dans les publications officielles des demandes et des permis de construire.

La principale différence entre MO et propriétaires est qu'une partie de ces derniers ont acheté leur logement en propriété ou leur immeuble locatif achevé, soit directement d'un MO, soit d'un propriétaire précédent. Ils n'ont donc pas forcément donné l'impulsion pour la construction de leur(s) logement(s) (Figure 3.1-1). D'autre part, il existe des MO (les promoteurs) qui construisent des logements dans le but de les vendre, soit en propriété par étage (PPE), soit comme immeuble entier. Il existe évidemment aussi des "MO pour soi-même", qui mettent en location les logements qu'ils ont construits. Enfin, il existe des "MO ambivalents", qui tantôt sont promoteurs, tantôt restent propriétaires d'un bâtiment qu'ils ont construit.

Figure 3.1-1: *Maîtres de l'ouvrage et propriétaires*



La présente enquête étudie le comportement des fournisseurs de logements sur la base d'un sondage écrit réalisé auprès des maîtres de l'ouvrage d'immeubles d'habitation.

3.2. Questionnaire

Deux questionnaires ont été envoyés. Un aux maîtres d'ouvrage (MO) qui ont obtenu un seul permis de construire pendant les 6 ans examinés et un autre, légèrement plus long, aux MO qui en ont reçu plusieurs. Ces questionnaires (reproduits en annexe) contenaient des questions sur leur comportement général de construction et d'investissement ainsi que des questions propres à l'expérience faite avec un dernier projet de construction, par exemple les difficultés rencontrées. Pour les MO à permis unique, il devait s'agir du projet pour lequel ils étaient enregistrés dans la base de données du magazine "Batimag". Pour les MO à plusieurs permis, ces questions se rapportaient au dernier projet réalisé ou un autre projet représentatif de leur activité.

Le questionnaire est structuré en six parties.

La première partie a pour objectif de cerner la nature et l'activité de la personne ou de l'organisation interrogée. Elle permet également d'obtenir des informations sur l'année de l'obtention du permis de construire, la parcelle du terrain ainsi que sur le nombre de logements compris dans le bâtiment.

La deuxième partie représente le cœur du questionnaire et constitue l'originalité de l'approche retenue. Elle vise à construire une typologie des MO sur la base de leur motivation à construire. L'hypothèse est que les acteurs qui construisent des logements locatifs ont des objectifs divergents, empêchant toute simplification de leur processus de prise de décision. A chaque objectif correspond un comportement, une stratégie particulière, qui est révélée par un groupe de questions.

Préalablement à la rédaction du questionnaire, les divers objectifs qu'un MO peut poursuivre en se lançant dans un projet de construction ont été identifiés. Il y a tout d'abord les MO promoteurs, qui construisent dans le seul but de vendre le bâtiment achevé, sans profiter du revenu locatif. Ensuite, il y a diverses catégories de MO qui construisent pour rester propriétaires de l'immeuble achevé. Parmi eux, il y a des MO qui cherchent avant tout à maximiser la performance de leurs fonds propres. Naturellement, ils peuvent être plus ou moins "sophistiqués", ce qui suggère une différenciation en fonction du traitement de l'information et du comportement face à cette dernière. Le troisième groupe est celui des MO ayant des objectifs sociaux. Cette catégorie recouvre essentiellement les philanthropes et les MO d'utilité publique. Finalement, il y a les MO qui construisent dans le but principal de se donner du travail.

Après l'analyse des objectifs vient celle des obstacles. L'intention de la troisième partie est de savoir si le MO a rencontré des obstacles importants dans la réalisation de son projet, obstacles émanant soit de l'intérieur de son organisation, soit des marchés et des autorités. Il s'agit d'identifier non seulement les principaux freins à la construction, mais aussi les facteurs qui ont empêché la réalisation d'un projet de construction.

La quatrième partie du questionnaire vise à évaluer la prise en compte de critères environnementaux et sociodémographiques par les maîtres d'ouvrage lors du développement d'un projet de construction. Elle leur demande également d'évaluer leur état de connaissance de ces critères et le rôle de la répartition géographique dans leurs décisions d'investissement.

L'avant-dernier point du questionnaire tente de cerner la stratégie opérationnelle et financière de rénovation des MO et de saisir les éléments qui ont été un moteur ou un frein à la rénovation.

Finalement, le questionnaire interroge les maîtres d'ouvrage sur la satisfaction qu'ils ont retirée de la construction ou des constructions passées et sur leurs intentions quant à l'avenir.

3.3. Taux de retour et représentativité

Les adresses des MO ont été prélevées dans la base de données du magazine "Batimag" selon la règle d'échantillonnage suivante:

- Un sixième des MO qui ont obtenu un seul permis pendant les 6 années considérées et tous les MO qui en ont obtenu plusieurs
- Il en résulte un taux d'échantillonnage d'un quart environ de tous les MO qui ont obtenu un permis de construire (Tableau 3.1-1) pour un immeuble comprenant au moins deux logements dans les deux périodes définies.

Tableau 3.3-1: Taille de l'échantillon

Période	MO à permis unique			MO à plusieurs permis			Total MO		
	Echantillon	Population	%	Echantillon	Population	%	Echantillon	Population	%
94-96	898	5'388	16.7	442	442	100	1'340	5'830	23
99-01	551	3'307	16.7	366	366	100	917	3'673	25
Total	1'449	8'695	16.7	808	808	100	2'257	9'503	24

Les MO à permis unique l'ont reçu soit entre 1994 et 1996, soit entre 1999 et 2001.

316 MO à permis unique ont répondu au questionnaire. En moyenne, ils déclarent que leur projet comptait 15 logements. Ils représentent donc la construction de 4'740 logements. L'échantillon compte aussi exactement 200 MO qui ont obtenus plus d'un permis pendant les années de référence. En moyenne, ils déclarent avoir construit 257 logements ces dix dernières années. Ils représentent donc la construction de 51'400 logements. A titre de comparaison, 230'000 logements ont été construits au total en 1994-1996 et en 1999-2001. L'échantillon comprend donc les MO responsables de 22% des logements construits au cours des six années choisies.

Le Tableau 3.3-2 a la même structure que le Tableau 3.3-1, mais cette fois il compare le nombre de questionnaires remplis par les MO à permis unique et à plusieurs permis respectivement, pour les deux périodes sélectionnées, avec le nombre de ces MO auxquels le questionnaire a été envoyé. Il montre ainsi que le taux de retour est sensiblement meilleur pour les MO qui ont obtenu un permis de construire à la fin des années 90. Pour les MO à permis unique, cela s'explique par le fait que certaines organisations créées pour réaliser un projet de construction au milieu des années 90 n'existent plus en 2004. Pour les MO à plusieurs permis, la date indiquée correspond en fait à celle du dernier projet de construction, qui appartient naturellement plutôt à la période plus récente.

Tableau 3.3-2: Taux de retour pour différents types de MO

Période	MO à permis unique			MO à plusieurs permis			Total MO		
	<i>Echantillon</i>	<i>Population</i>	%	<i>Echantillon</i>	<i>Population</i>	%	<i>Echantillon</i>	<i>Population</i>	%
94-96	149	898	17	49	442	11	198	1'340	15
99-01	165	551	30	149	366	41	314	917	34
Total	316	1'449	22	200	808	25	516	2'257	23

2 MO à permis unique et 2 MO à plusieurs permis n'ont pas indiqué de date.

Un taux de retour de 23% n'est pas très élevé, il faut le reconnaître. Il ne s'explique pas seulement par le caractère éphémère de certaines organisations créées pour la réalisation d'un projet il y a presque dix ans. En effet, il n'était pas possible de distinguer les permis délivrés pour une construction nouvelle de ceux qui ont été délivrés pour des rénovations. Les MO qui ont obtenus ces derniers n'ont pas rempli le questionnaire puisqu'il portait explicitement sur les constructions nouvelles. Sans pouvoir le vérifier, on peut estimer que le taux de retour parmi les organisations qui existent encore et qui ont construit un bâtiment résidentiel plurifamilial est proche des 40% à 50% usuels pour ce genre d'enquête.

La répartition cantonale des MO qui ont participé à l'enquête ressemble à la répartition des constructions en 2002 (Tableau 3.3-3). On peut donc admettre une bonne représentativité géographique des participants à l'enquête. En revanche, il est impossible de vérifier si la répartition entre centres urbains et périphéries correspond à la réalité.

Tableau 3.3-3: Proportions de MO dans l'échantillon par canton

	Nouveau bâtiment avec logements construits en 2002		MO qui ont participé à l'enquête	
	Nombre	%	Nombre	%
Total	14'185		501	
Région lémanique	2'181	15	55	11
Genève	461	3	7	1
Valais	766	5	20	4
Vaud	954	7	28	6
Espace Mittelland	3'263	23	104	21
Berne	1'600	11	69	14
Fribourg	787	6	20	4
Jura	140	1	1	0
Neuchâtel	145	1	5	1
Soleure	591	4	9	2
Suisse du Nord-Ouest	2'146	15	68	14
Argovie	1'540	11	47	9
Bâle-Campagne	518	4	18	4
Bâle-Ville	88	1	3	1
Zurich	2'235	16	101	20
Suisse orientale	2'188	15	72	14
Appenzell	103	1	2	0
Glaris	51	0	1	0
Grisons	435	3	30	6
Saint-Gall	900	6	26	5
Schaffhouse	92	1	5	1
Thurgovie	607	4	8	2
Suisse centrale	1'529	11	89	18
Lucerne	759	5	37	7
Nidwald	84	1	6	1
Obwald	80	1	3	1
Schwytz	352	2	20	4
Uri	67	0	5	1
Zoug	187	1	18	4
Tessin	643	5	12	2

Source: OFS, Statistique annuelle de la construction et des logements. 15 MO n'ont pas indiqué le canton de leur dernier projet.

Il est important également que les différents types d'organisation soient représentés dans l'échantillon, des particuliers aux collectivités publiques en passant par les fonds de placement, les coopératives, etc. Le recensement fédéral donne cependant les proportions de propriétaires et non celles des MO. Les MO ne sont pas forcément ceux qui posséderont les logements plus tard. Il faut s'en souvenir en comparant les proportions de propriétaires des différents types avec les proportions de MO dans l'échantillon (Tableau 3.3-4). Ainsi, les particuliers sont beaucoup moins fréquemment MO que propriétaires. Les entreprises de construction, au contraire, sont très fortement représentées parmi les MO, de même que les architectes, qui ne sont pas comptés à part dans les chiffres du recensement.

Tableau 3.3-4: Répartition des propriétaires du stock de logements occupés en 2000, des propriétaires des logements occupés nouveaux et des MO selon l'enquête

	Propriétaires 2000	Propriétaires 2000 selon date de construction		Maîtres d'ouvrages selon enquête	
		1991-1995	1996-2000	1994-1996	1999-2001
Particuliers	61.7%	75.3%	65.1%	53.0%	30.7%
Sté de construction ou immobilière	5.1%	3.9%	2.0%	16.8%	33.7%
Sté coop. de construction (membres)	5.1%	2.8%	1.9%	7.0%	6.6%
Autres sté coop. de construction	1.8%	1.7%	1.4%	---	0.7%
Assurance	5.1%	2.3%	11.8%	---	2.0%
Fonds de placement immobilier	2.4%	0.9%	5.2%	---	---
Institutions de prévoyance prof.	7.7%	4.8%	4.8%	3.8%	4.6%
Autres fondations et associations	2.2%	1.9%	1.3%	0.5%	0.3%
Secteur public	3.0%	1.7%	0.6%	2.2%	0.7%
Architectes	---	---	---	14.1%	16.8%
Autres	5.8%	4.7%	5.8%	16.8%	20.8%

3.4. Préparation de l'analyse

Si l'on entend mettre l'accent sur la différence entre MO à permis unique et MO à plusieurs permis, il convient de vérifier que cela reflète bien l'importance de leurs activités. Le questionnaire a demandé à tous les MO qui ont déclaré avoir construit le bâtiment de référence pour le vendre (les promoteurs) s'ils lancent la promotion de bâtiments plurifamiliaux régulièrement ou rarement. Les réponses sont représentées dans le Tableau 3.4-1 en distinguant entre MO à permis unique et MO à plusieurs permis. Elles montrent que 42% des promoteurs qui n'apparaissent qu'une seule fois dans la base de données du magazine "Batimag" des autorisations de construire délivrées en 1994-1996 ou 1999-2001 déclarent construire régulièrement. A l'inverse, le tiers des promoteurs qui apparaissent plusieurs fois dans la base de données déclarent construire rarement.

Tableau 3.4-1: Fréquence des promotions pour les MO à permis unique et à plusieurs permis

Lancent la promotion de bâtiments plurifamiliaux ...	Promoteurs à permis unique	Promoteurs à plusieurs permis
... rarement	58%	34%
... régulièrement	42%	66%

Le total des colonnes est de 100%. Réponses de 183 MO à permis unique et de 142 MO à plusieurs permis.

Une deuxième manière de vérifier si la distinction entre MO à permis unique et à plusieurs permis reflète bien l'importance de leurs activités consiste à regarder combien de logements ils ont construit ces 10 dernières années. Cette question n'a été posée que dans le questionnaire adressé aux MO à plusieurs permis, puisque seuls ces derniers étaient sensés construire régulièrement. Elle montre que 32% des MO à plusieurs permis ont construit moins de 50 logements ces 10 dernières années. Il y a donc bien un tiers de MO à plusieurs permis qui construisent très peu et au moins la même proportion de MO à permis unique qui construisent régulièrement.

Par conséquent, les déclarations des MO eux-mêmes seront dorénavant utilisées pour distinguer entre MO occasionnels et MO réguliers.

3.5. Typologie des maîtres d'ouvrage

Le but de cette recherche étant de comprendre l'évolution de la construction de logements, il convient de s'intéresser aux personnes et organisations qui décident de la construction plutôt qu'aux propriétaires des logements. La typologie la plus intéressante n'est alors pas celle des propriétaires selon le recensement fédéral mais une typologie qui distingue les MO selon leurs objectifs. La typologie des propriétaires selon le recensement est malgré tout présentée ici avant de montrer dans quelle mesure elle décrit aussi les maîtres d'ouvrage. Enfin, une typologie originale des MO sera proposée.

Catégories de propriétaires du recensement

Les catégories de propriétaires du recensement fédéral sont des **types d'organisation**, allant des particuliers aux collectivités publiques en passant par les fonds de placement, les coopératives, etc. Le Tableau 2.2-3 ci-dessus indique le nombre de logements que les propriétaires de chaque type d'organisation possédaient dans des immeubles plurifamiliaux en 1990 et 2000 et la variation des parts. On constate que le nombre de logements appartenant aux particuliers a augmenté beaucoup plus fortement que le nombre total de logements, ce qui implique que cette catégorie de propriétaire a sensiblement augmenté sa part à l'ensemble des logements. D'autres catégories de propriétaires, au contraire, possédaient moins de logements en 2000 qu'en 1990: les sociétés immobilières, les institutions de prévoyance professionnelle et le secteur public. Le chapitre 4 présentant les entretiens avec des investisseurs importants montre pourquoi les institutions de prévoyance professionnelle ont réduit leur propriété directe d'immeubles résidentiels.

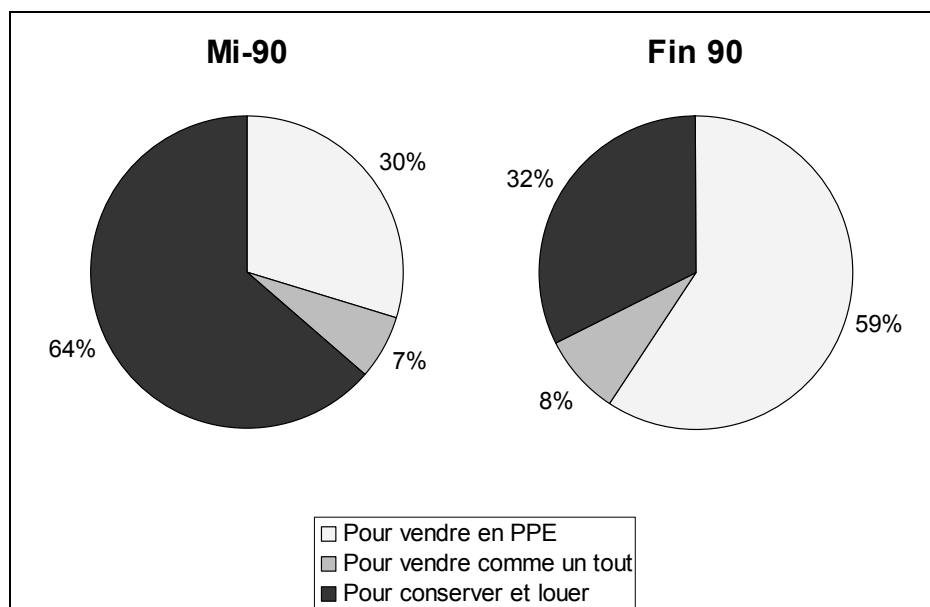
Le recensement permet également de vérifier quels types d'organisation d'investisseurs ont acheté les logements construits dans les années 90 (Tableau 3.3-4). Il met en évidence le rôle croissant des fonds de placement immobilier et particulièrement des assurances. La typologie des propriétaires ne convient pas très bien toutefois pour les MO. Certains investisseurs construisent très peu eux-mêmes. A l'inverse, des types de MO importants comme les entreprises de construction et les architectes sont très peu présents parmi les propriétaires.

Une typologie originale

Le questionnaire interrogeait les MO sur les objectifs poursuivis avec le dernier projet réalisé ou un projet qui se situe dans les deux périodes d'analyse (la date est connue) ainsi que sur leurs objectifs généraux de MO. Cela permet de brosser un portrait complet de ces MO, qui tiennent compte non seulement de leurs principes mais aussi de leurs pratiques.

Commençons par les objectifs qui ont présidé au projet concret. La Figure 3.5-1 montre clairement une évolution entre 1994-1996 et 1999-2001. Alors qu'au milieu des années 90 quelques 60% des projets étaient des immeubles locatifs construits par ceux qui allaient les donner en location, à la fin des années 90 les projets de PPE avaient nettement pris le dessus. Ceci reflète le très grand dynamisme de ce secteur d'activité (le nombre des appartements en propriété a doublé entre 1990 et 2000). Les projets "classiques" de promotion - un promoteur construit un immeuble pour un investisseur - sont relativement rares dans les deux périodes.

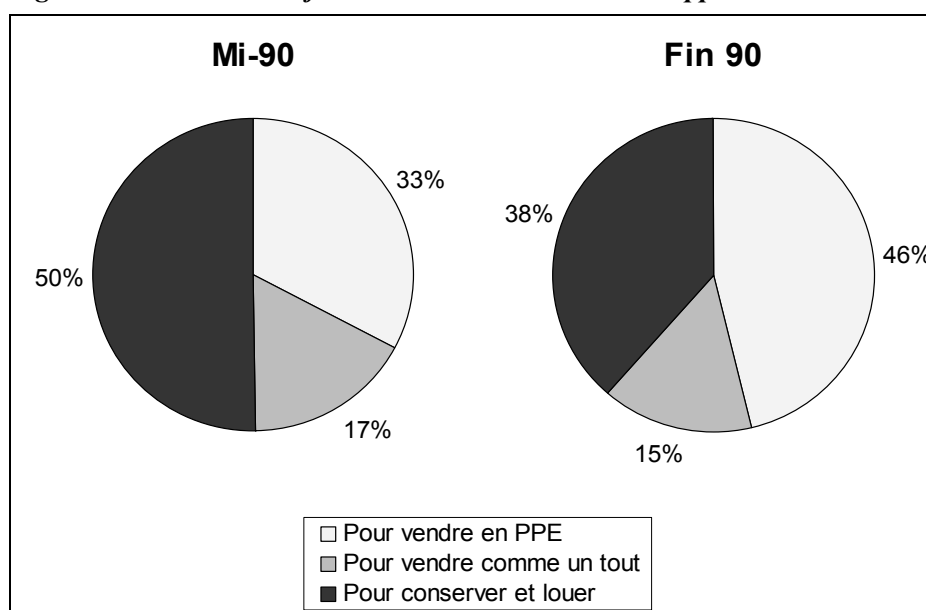
Figure 3.5-1: *But dans lequel le dernier bâtiment résidentiel plurifamilial a été construit*



Réponses de 181 MO qui ont construit au milieu des années 90 et 299 à la fin des années 90.

Les différences entre les deux périodes s'atténuent quelque peu lorsqu'on tient compte de la taille des projets, donc que l'on calcule la répartition non pas des projets mais des appartements construits (Figure 3.5-2). En effet, les projets d'immeubles locatifs lancés en 1994-1996 étaient relativement petits par rapport à ceux qui ont été lancés en 1999-2001. Surtout, la proportion d'appartements construits pour être vendus à un propriétaire bailleur a doublé.

Figure 3.5-2: Motif de construction des derniers appartements

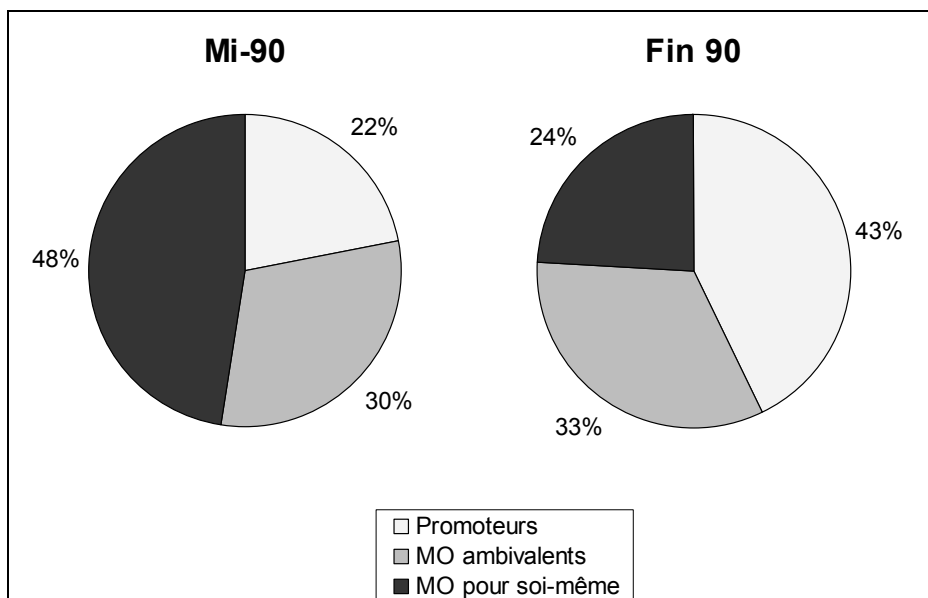


Réponses de 167 MO ayant obtenu un permis de construire pour 2'946 appartements en 1994-1996 et 291 l'ayant obtenu pour 5'192 appartements en 1999-2001.

Il serait tentant de déduire de ces chiffres une dichotomie entre promoteurs et "MO pour soi-même", ces derniers construisant pour rester propriétaires de leur immeuble. Dans la réalité, de nombreux MO construisent parfois pour vendre l'immeuble achevé, en bloc ou au détail, et parfois pour en rester propriétaires. Ils seront appelés "MO ambivalents".

Le motif de construction du dernier projet et les réponses à d'autres questions permettent de classer les répondants dans ces trois catégories (Figure 3.5-3). A nouveau, on constate une différence très grande entre les deux périodes d'analyse, qui reflète la montée en puissance de la PPE à la fin des années 90. On relèvera également la proportion importante - un tiers - de MO qui construisent tantôt pour vendre et tantôt pour conserver l'immeuble dans leur patrimoine.

Figure 3.5-3: Types de MO selon leur motif principal pour construire des logements



Réponses de 181 MO qui ont obtenu un permis en 1994-1996 et 299 en 1999-2001.

Les sections suivantes analysent les motivations et stratégies poursuivies par les MO de chaque type. Elles distingueront entre les promoteurs et les MO pour soi-même, en incluant les MO ambivalents dans chacune des analyses selon leur mode d'opération. Cela permettra d'utiliser les réponses de 303 promoteurs et MO ambivalents et de 293 MO pour soi-même et MO ambivalents alors que le nombre total des MO identifiés dans l'une de ces catégories est de 452.⁶

⁶ Lorsqu'il ne sera pas nécessaire de distinguer le type de MO, on pourra aussi utiliser les réponses des 64 MO qui n'ont pu être classés à cause de réponses manquantes.

3.6. Les promoteurs

Distinction fondamentale selon la fréquence des promotions

Cette section analyse les choix et comportements des promoteurs et des MO ambivalents dans leur fonction de promoteurs, en les appelant tous "promoteurs" pour simplifier.

L'analyse des types de promoteurs, des déclencheurs de leurs promotions et de leur façon de travailler, qui sera présentée ci-dessous, montre que la distinction la plus importante à faire est celle qui sépare les promoteurs qui construisent régulièrement de ceux qui construisent rarement. Cette distinction recouvre partiellement celle des périodes de construction, puisque les MO qui figurent dans la base de données du magazine "Batimag" avec un projet en 1994-1996 et sans projet en 1999-2001 sont naturellement plutôt des MO qui construisent rarement, voire qui n'ont construit qu'une seule fois (Tableau 3.6-1).

Tableau 3.6-1: Fréquence des promotions dans les deux périodes d'analyse

Lancent la promotion de bâtiments plurifamiliaux ...	1994-1996	1999-2001	Tous
... régulièrement, toujours pour le même investisseur / groupe d'investisseurs	6%	19%	15%
... régulièrement, pour différents investisseurs	31%	41%	38%
... rarement	41%	32%	35%
... jamais à part cette seule fois	21%	8%	12%

Le total des colonnes est de 100%. Réponses de 99 MO qui ont obtenu un permis en 1994-1996 et de 224 MO en 1999-2001.

On l'a vu, la grande majorité des projets construits en promotion ont été vendus en propriété par étage plutôt qu'en bloc: 82% des projets lancés en 1994-1996 et même 88% des projets lancés en 1999-2001. Les promoteurs construisent surtout pour le marché de la propriété par étage. Il faudra s'en souvenir en interprétant les déclencheurs de la promotion et les obstacles à la construction.

En distinguant selon la fréquence avec laquelle les promoteurs construisent, on constate que 94% des promoteurs occasionnels ont construit pour vendre en PPE contre 81% des promoteurs réguliers. Le corollaire de cette différence, c'est que 80% des projets réalisés pour être vendus comme un tout l'ont été par des promoteurs réguliers. Il se dégage de ces chiffres l'image d'une moitié environ de promoteurs qui construisent rarement et pratiquement que de la PPE et d'une autre moitié de promoteurs qui construisent régulièrement, dont un cinquième de bâtiments vendus en bloc.

Les types d'organisation des promoteurs

L'enquête permet d'en apprendre un peu plus sur les promoteurs. Pour commencer, de quels types d'organisation s'agit-il? Le Tableau 3.6-2 répond à cette question. Les entreprises de construction et les architectes sont fortement représentés parmi les promoteurs, surtout parmi les promoteurs réguliers, ce qui suggère et sera confirmé plus bas que de nombreux promoteurs lancent des promotions pour se donner du travail. On relèvera aussi la proportion très élevée de particuliers, surtout bien sûr parmi les promoteurs occasionnels. La section 3.8 reviendra sur cette catégorie importante de MO.

Tableau 3.6-2: Répartition des promoteurs entre les types d'organisations

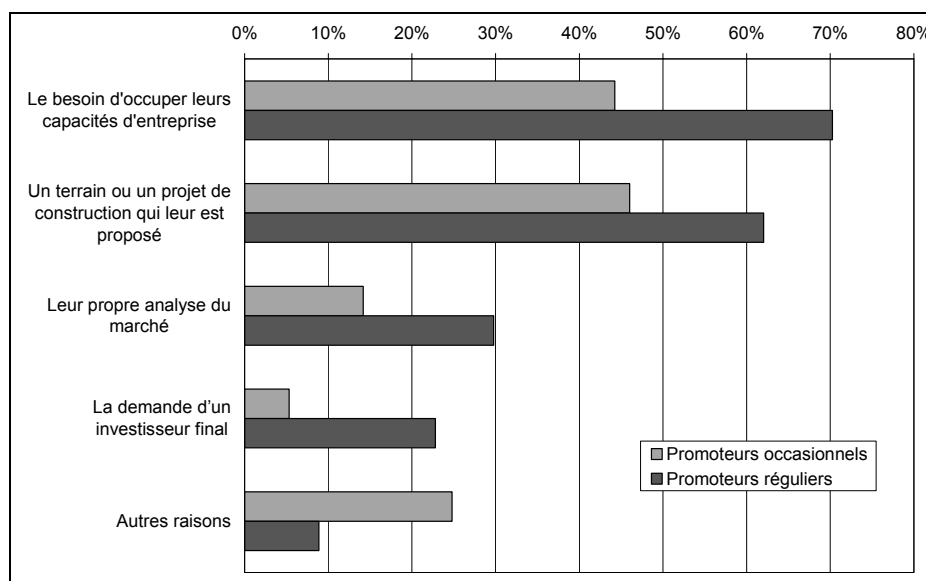
	Promoteurs occasionnels	Promoteurs réguliers
Particuliers	30.4%	14.0%
Communautés d'héritiers	6.3%	---
Entreprises générales de construction	14.3%	36.7%
Autres entreprises de construction	10.7%	7.3%
Architectes	20.5%	25.3%
Société immobilières	7.1%	10.7%
Société coopératives (membres)	4.5%	3.3%
Autres	6.2%	2.7%

Le total de chaque colonne est de 100%. Réponses de 112 promoteurs occasionnels et 150 promoteurs réguliers.

Les motivations de construire des promoteurs

Le questionnaire demandait spécifiquement aux promoteurs ce qui les amène habituellement à lancer la promotion de bâtiments plurifamiliaux. La majorité des promoteurs ont déclaré le faire pour occuper leurs capacités d'entreprise, surtout les promoteurs réguliers (Figure 3.6-1), mais l'offre d'un terrain ou d'un projet de construction est un déclencheur presque aussi important. Pour de nombreux promoteurs, la bonne occasion joue donc un rôle central, ce qui atteste d'une attitude plutôt passive. La demande d'un investisseur final est citée par 16% seulement des promoteurs. Ce résultat est corollaire de l'importance de la PPE pour les promotions résidentielles de ces dernières années.

Figure 3.6-1: *Motifs qui amènent habituellement les promoteurs à lancer la promotion d'un bâtiment plurifamilial*

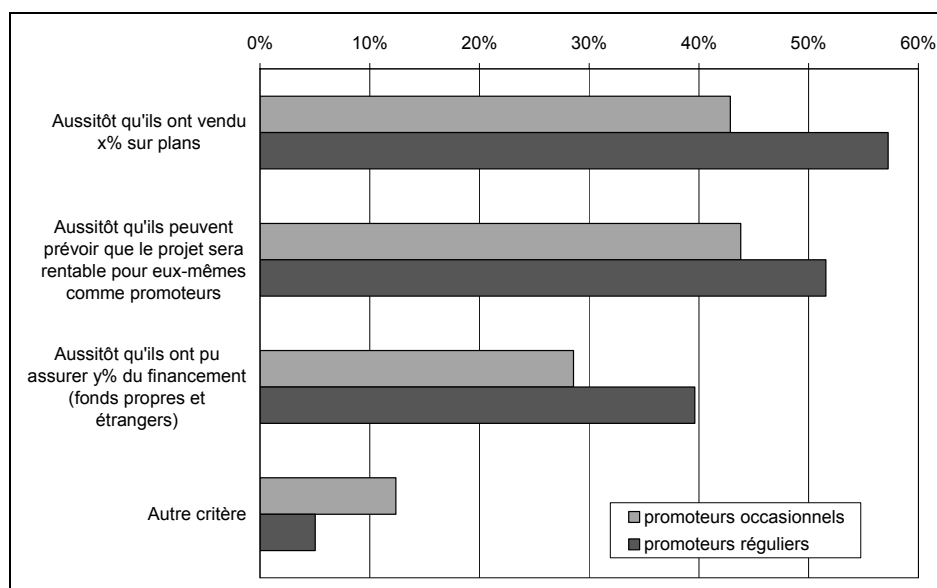


Proportions des 113 promoteurs occasionnels et 158 promoteurs réguliers ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

La moitié des promoteurs attendent d'avoir vendu une certaine proportion d'un projet sur plans avant de le lancer (Figure 3.6-2), surtout les promoteurs réguliers. Ils sont presque aussi nombreux à exiger des assurances de rentabilité. Troisième exigence citée par un tiers des promoteurs: un financement au moins en partie assuré. On notera encore qu'un tiers des promoteurs ont marqué plusieurs conditions qui doivent être remplies

pour qu'ils lancent un projet et que les promoteurs réguliers ont des exigences plus élevées, alors que les promoteurs occasionnels répondent plutôt à un concours de circonstances.

Figure 3.6-2: Conditions pour que les promoteurs lancent un projet de construction d'un bâtiment plurifamilial



Proportions des 105 promoteurs occasionnels et 159 promoteurs réguliers ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

La pré-vente ne concerne pas que les immeubles vendus en propriété par étages. Beaucoup de projets sont assez grands pour être vendus à plusieurs investisseurs.

Notons que 23% des promoteurs qui ont indiqué exiger une pré-vente au moins partielle ont aussi indiqué ne pas encore avoir eu d'acheteur au moment du dépôt de la demande de permis de construire pour leur dernier projet (contre 42% pour les promoteurs qui n'ont pas indiqué cette exigence). Il est possible qu'ils poursuivent la commercialisation pendant la phase d'autorisation et que le succès de la pré-vente conditionne l'ouverture du chantier.

Ainsi, la grande majorité des promoteurs n'attendent pas d'avoir vendu l'immeuble ou tous les appartements sur plans avant de demander le permis de construire, comme il ressort du Tableau 3.6-3, mais les deux tiers vendent au moins une partie du projet sur plans.

Tableau 3.6-3: Pré-vente du dernier projet pour lequel le promoteur a demandé un permis de construire

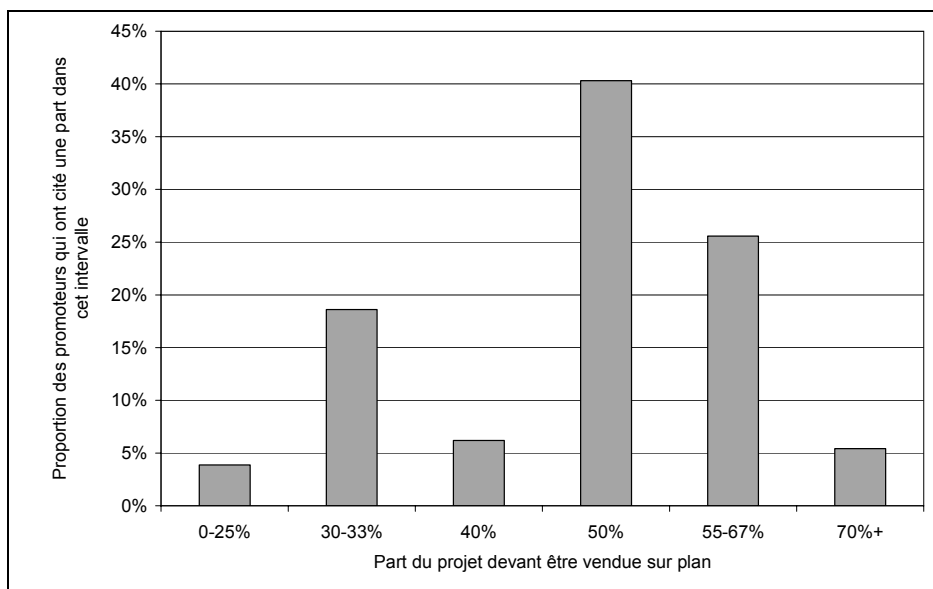
Au moment de déposer la demande de permis de construire ...	
... la vente était déjà assurée à 100%	9%
... la vente n'était encore que partiellement assurée	58%
... il n'y avait pas encore d'acheteur	33%

Réponses de 277 promoteurs.

La condition de pré-vente est corrélée avec les déclencheurs de la construction. En effet, elle est citée par 55% des promoteurs qui construisent à la demande d'un investisseur final et par la même proportion des promoteurs qui construisent quand on leur propose un terrain ou un projet, contre moins de 45% des promoteurs qui ne construisent d'habitude pas dans ces circonstances. En revanche, il n'y pas de différence dans l'exigence de vente sur plans entre les promoteurs qui construisent sur la base de leur analyse du marché et ceux qui n'en font pas. Il semble que l'analyse de marché ne rende pas moins nécessaire la vente sur plans.

La proportion du projet qui doit être vendue sur plans, pour les promoteurs qui ont cette exigence, est représentée dans la Figure 3.6-3: la moyenne est proche de 50%. Cette valeur a aussi été citée le plus souvent. Il n'y a pratiquement pas de différence entre les promoteurs occasionnels et les promoteurs réguliers. Les instituts de crédits ont augmenté leurs exigences ces dernières années, à mesure que la multiplication des promotions en PPE rendait ces opérations plus risquées. Il est commun aujourd'hui d'exiger 60% de ventes sur plans avant d'ouvrir un crédit de construction.

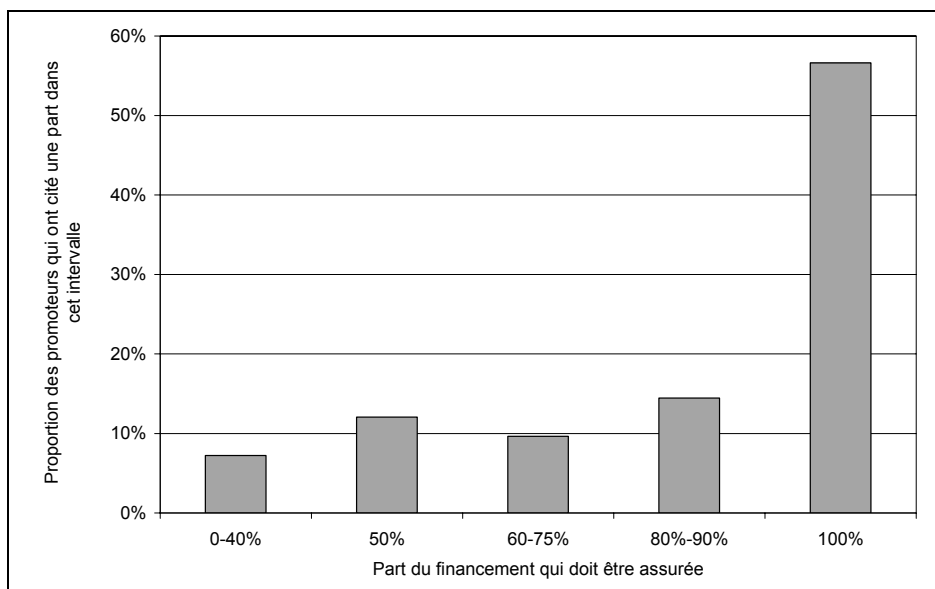
Figure 3.6-3: *Proportion du projet qui doit être vendue sur plans avant que certains promoteurs ne lancent un projet*



129 promoteurs ont déclaré exiger une part de pré-vente minimale et indiqué cette part.

Un tiers des promoteurs ont mentionné la nécessité d'avoir pu assurer le financement du projet, au moins partiellement, avant de le lancer (Figure 3.6-2). La proportion du financement qui doit être assurée varie selon le promoteur et probablement selon le projet. Plus de la moitié des promoteurs qui ont mentionné cette exigence demandent habituellement un financement intégral (Figure 3.6-4).

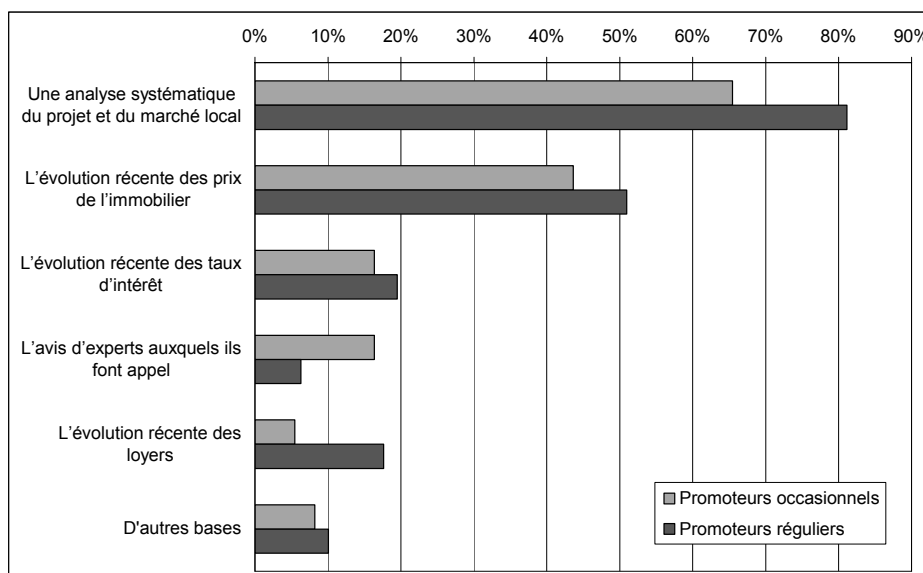
Figure 3.6-4: *Proportion du financement qui doit être assurée avant que certains promoteurs ne lancent un projet*



83 promoteurs ont déclaré exiger une part de financement assurée et indiqué cette part.

Pour prévoir la rentabilité d'un projet de promotion, presque tous les promoteurs analysent systématiquement le projet et le marché dans lequel il va s'insérer (Figure 3.6-5). La moitié environ des promoteurs tiennent aussi compte de l'évolution récente des prix immobiliers, bien plus que de l'évolution des facteurs qui sous-tendent en principe les prix immobiliers, à savoir celle des taux d'intérêt et des loyers. Quelques promoteurs font appel à des experts, surtout des promoteurs qui construisent rarement. A part cela, les différences entre les promoteurs occasionnels et réguliers sont peu importantes sur ce plan.

Figure 3.6-5: Sources des prévisions des promoteurs concernant le prix de vente et la rentabilité



Proportions des 110 promoteurs occasionnels et 159 promoteurs réguliers ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

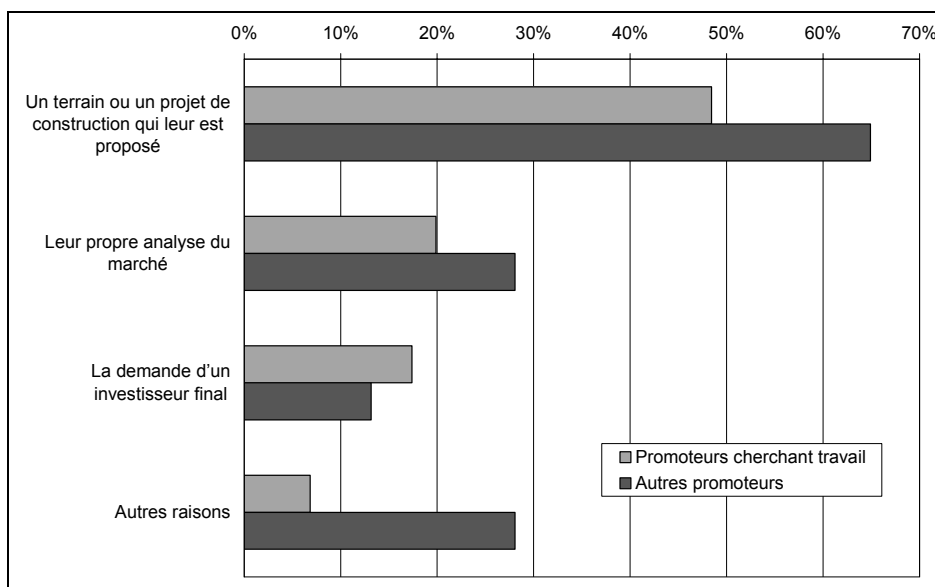
Observons enfin que les promoteurs de logements ne sont pas tous spécialisés: un tiers d'entre eux a indiqué faire également des promotions d'autres types de bâtiments (bâtiments administratifs, commerciaux, industriels, etc.). Cette proportion est double parmi les MO réguliers (45%) par rapport aux MO occasionnels (21%).

Distinction selon le but poursuivi par le promoteur

Il est intéressant de comparer aussi les réponses de deux groupes de promoteurs qui ne sont pas distingués par la fréquence de leurs promotions mais par le but recherché. Presque 60% des promoteurs ont indiqué avoir construit pour se donner du travail. Ils sont comparés ici aux promoteurs qui n'ont pas indiqué ce motif pour construire.

Observons d'abord que les promoteurs cherchant à se donner du travail initient aussi des projets pour d'autres motifs, pas si différents finalement des autres promoteurs (Figure 3.6-6). Ils sont simplement relativement moins nombreux à citer ces autres motifs, notamment l'occasion d'un terrain ou projet proposé.

Figure 3.6-6: Motifs qui amènent habituellement les promoteurs à lancer la promotion d'un bâtiment plurifamilial



Proportions des 161 promoteurs cherchant du travail et 114 autres promoteurs ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Une différence plus importante entre les deux types de promoteurs est que seuls 5% de ceux qui recherchent le travail sont restés propriétaires du dernier bâtiment construit, contre 16% parmi les autres promoteurs. La proportion des promoteurs réguliers est aussi plus élevée parmi les promoteurs cherchant du travail que parmi les autres promoteurs (69% contre 41%). Enfin, les promoteurs cherchant du travail appartiennent évidemment davantage au monde de la construction: plus des deux tiers sont architectes ou entreprises de construction, alors que les particuliers sont le groupe le plus important parmi les autres promoteurs (Tableau 3.6-4).

Tableau 3.6-4: Répartition des promoteurs entre les types d'organisation

	Promoteurs cherchant du travail	Autres promoteurs
Particuliers	17.5%	31.2%
Communautés d'héritiers	1.3%	6.4%
Entreprises générales de construction	30.6%	19.9%
Autres entreprises de construction	8.1%	7.8%
Architectes	28.8%	14.9%
Sociétés immobilières	9.4%	7.1%
Sociétés coopératives	1.9%	5.7%
Autres	2.4%	7.0%

Le total de chaque colonne est de 100%. Réponses de 160 promoteurs cherchant le travail et 141 autres promoteurs.

Les promotions pour investisseur

Seuls 37 promoteurs sur 269 ont déclaré avoir construit leur dernier projet pour le vendre en bloc. Ils ont été vendus pour 73% à des particuliers, 18% à des caisses de pension et 9% à des fonds de placement immobilier. Ceci implique que les investisseurs font peu appel à des promoteurs, surtout les investisseurs institutionnels. Cela confirme surtout qu'on en apprend plus sur les déterminants de la construction de logements en interrogeant les MO que les propriétaires finaux.

Ces promoteurs qui ont construit pour vendre en bloc sont à 80% des promoteurs réguliers, soit sensiblement plus que parmi les promoteurs de PPE (53%). A part cela, il n'y a pas de différence significative entre ces deux types de promoteurs. Les promoteurs qui ont construit pour vendre en bloc l'ont fait dans 24% des cas seulement à la demande d'un investisseur final. Comme les promoteurs de PPE, ces promoteurs se lancent dans une construction surtout pour profiter d'un terrain ou projet proposé (60%) et pour se donner du travail (57%). On ne trouve donc guère le modèle d'investisseurs qui feraient appel à des promoteurs pour leur faire réaliser une construction. D'ailleurs, 43% des promoteurs qui ont construit pour vendre en bloc n'avaient pas encore d'acheteur au moment de la demande du permis de construire, contre 29% pour les promoteurs de PPE.

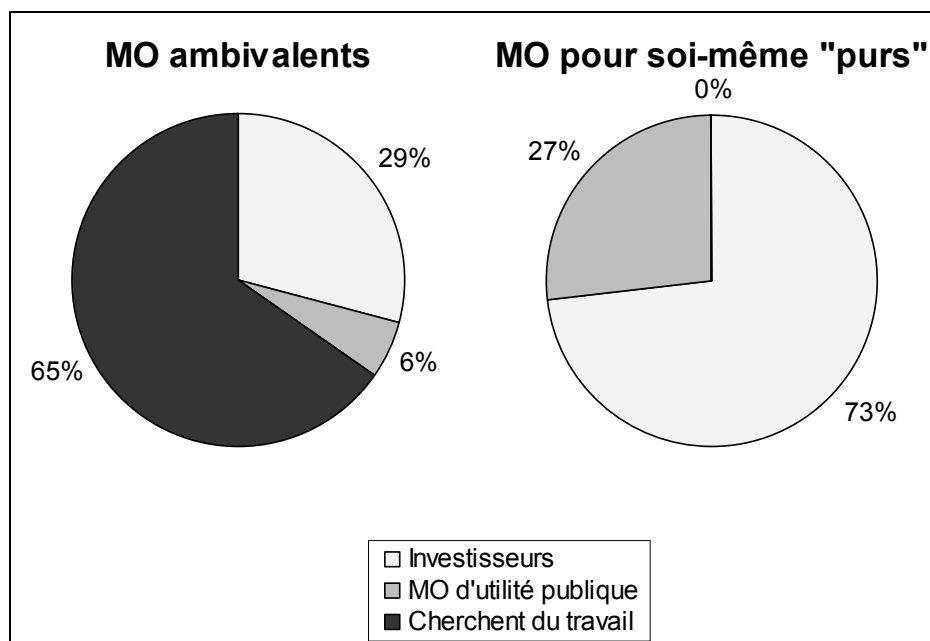
3.7. Les maîtres d'ouvrage pour soi-même

Distinction fondamentale selon l'objectif prioritaire

Tous les MO pour soi-même construisent des bâtiments résidentiels pour en rester propriétaires, donc pour mettre les appartements en location. Néanmoins, l'objectif principal qui les amène à construire n'est pas forcément le même. Certains MO recherchent avant tout les avantages financiers du placement: on les appellera "investisseurs". Les MO d'utilité publique recherchent avant tout cette dernière. La troisième catégorie est celle des MO qui construisent pour se donner du travail. Parmi ceux-ci, il est probable qu'il y en ait beaucoup qui auraient souhaité vendre l'immeuble construit s'ils avaient pu le faire à des conditions favorables. Cela est d'autant plus vraisemblable qu'ils se recrutent tous parmi les MO ambivalents (Figure 3.7-1), soit ceux qui construisent aussi pour vendre et non seulement pour rester propriétaires.

L'enquête montre que $\frac{3}{4}$ des MO pour soi-même "purs" (qui ne sont donc jamais promoteurs) sont des investisseurs et $\frac{1}{4}$ des MO d'utilité publique. Pour l'ensemble des MO pour soi-même et MO ambivalents, cela fait une moitié d'investisseurs (150), un tiers de MO cherchant avant tout le travail (95) et 16% de MO d'utilité publique (48).

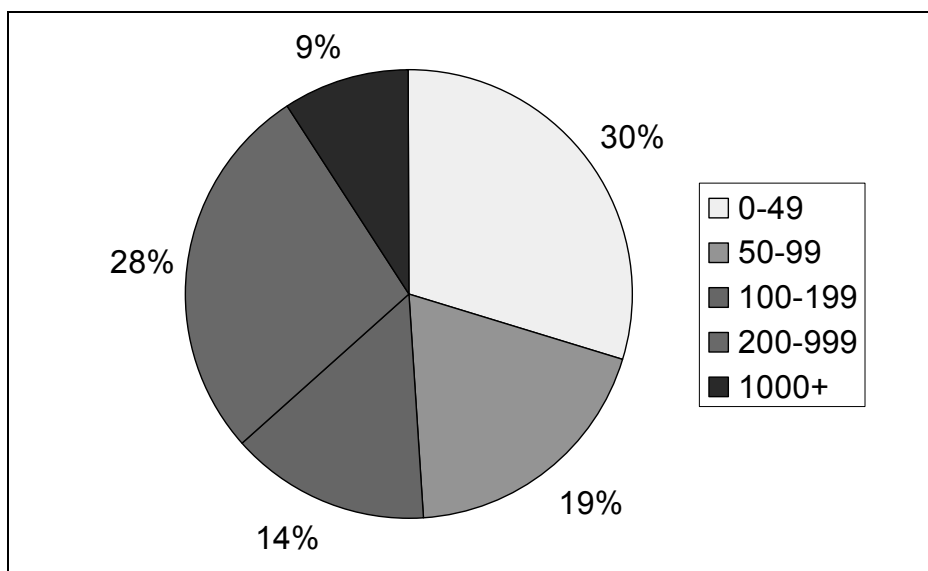
Figure 3.7-1: *Types de maîtres d'ouvrage pour soi-même selon leur objectif stratégique principal*



141 MO ambivalents et 149 MO pour soi-même purs.

Comme la sélection de deux jeux d'adresses pour deux questionnaires distincts devait permettre de distinguer les MO occasionnels et réguliers, les questionnaires ne contiennent aucune question permettant de faire cette distinction parmi les MO pour soi-même. Seul le questionnaire adressé aux MO qui avaient obtenus plusieurs permis de construire pendant les périodes analysées contenait une question sur le nombre de logements construits au cours des dix dernières années. Cette information sera donc utilisée pour identifier les "grands" MO, ceux qui ont construit 100 logements et plus en dix ans. Cela représente la moitié des MO qui ont répondu à cette question, soit seulement 50 MO. En définissant les grands MO à 200 logements et plus, il ne resterait que 36 MO, soit trop peu pour une analyse représentative, surtout lorsqu'on les distinguera encore selon leur objectif stratégique prioritaire.

Figure 3.7-2: *Répartition d'une partie des maîtres d'ouvrage pour soi-même selon le nombre de logements construits ces dix dernières années*



98 MO pour soi-même purs ou ambivalents.

Les types d'organisation des maîtres d'ouvrage pour soi-même

Le type d'organisation des MO pour soi-même est étroitement lié à leur objectif prioritaire (Tableau 3.7-1). Les assurances et institutions de prévoyance professionnelle sont toujours des investisseurs. Les fondations et associations, le secteur public et les coopératives sont pratiquement toujours MO d'utilité publique. Les entreprises de construction construisent toujours pour se donner du travail. On trouve cependant aussi deux coopératives qui déclarent mettre la rentabilité avant l'utilité publique. Et on trouve des architectes qui investissent plus qu'ils ne cherchent le travail.

Le plus intéressant, peut-être, c'est le rôle des particuliers. On les retrouve avec les trois types d'objectifs prioritaires alors qu'on les attendrait surtout comme investisseurs. La section 3.8 leur est consacrée pour en apprendre plus sur cette catégorie importante et peu connue d'acteurs sur le marché du logement.

Tableau 3.7-1: Répartition des maîtres d'ouvrage pour soi-même entre les types d'organisation

	Investisseurs	MO d'utilité publique	MO cherchant travail
Particuliers	55.7%	20.8%	35.1%
Sociétés immobilières	6.7%	---	7.4%
Sociétés coopératives (membres)	2.7%	47.9%	1.1%
Autres sociétés coopératives	---	2.1%	---
Assurances	4.7%	---	---
Institutions de prévoyance professionnelle	12.1%	---	---
Fondations	---	4.2%	---
Secteur public	---	12.5%	---
Entreprises de construction	8.1%	2.1%	26.6%
Architectes	8.7%	2.1%	26.6%
Autres	1.3%	8.3%	3.2%

Le total des colonnes est de 100%. Réponses de 149 investisseurs, 48 MO d'utilité publique et 94 MO cherchant avant tout le travail.

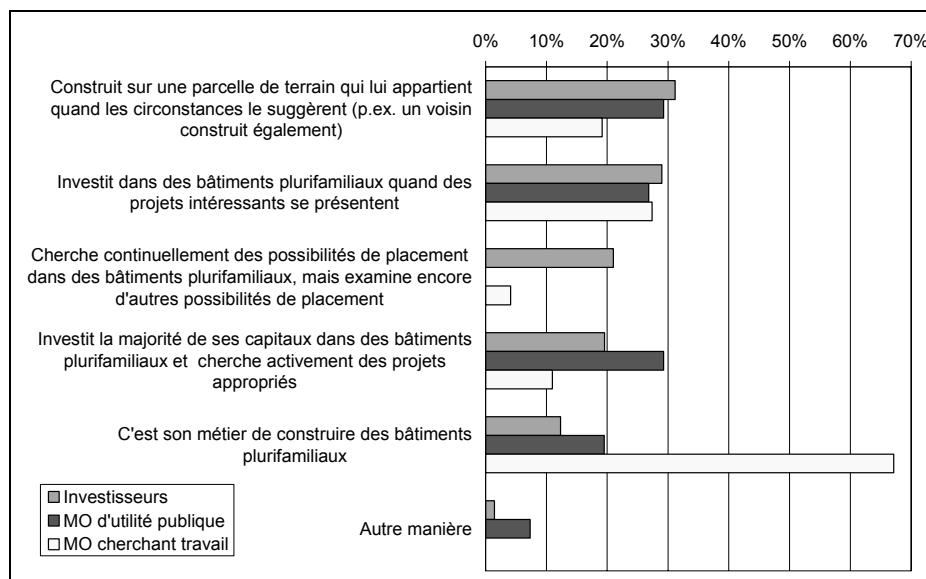
Relevons que la loi ne réserve pas le statut de "MO d'utilité publique" à un type particulier d'organisation. L'ordonnance encourageant le logement à loyer ou à prix modérés (OLOG, RS 842.1) du 26.11.2003 définit dans son article 37 les organisations réputées d'utilité publique. Il s'agit de toute organisation dont les statuts fixent le but de couvrir durablement les besoins en logements à des conditions financières supportables, limitent les dividendes, interdisent le versement de tantièmes et garantissent le maintien des logements d'utilité publique en cas de liquidation. Cet article ne prévoit pas que des particuliers puissent être reconnus comme MO d'utilité publique, ce qui ne leur interdit évidemment pas de poursuivre de tels objectifs. Si l'Assemblée fédérale accordait des crédits pour l'aide au logement selon la Loi sur le logement (LOG, RS 842), on pourrait envisager des conventions qui permettraient aussi à des particuliers d'en profiter.

Les motivations de construire des maîtres d'ouvrage pour soi-même

Les MO qui construisent pour rester eux-mêmes propriétaires des immeubles lancent des projets dans diverses circonstances (Figure 3.7-3). Un déclencheur important pour tous est l'arrivée de projets intéressants: il a été cité par plus du quart de chaque type de MO pour soi-même. A cela s'ajoute avec presque autant d'importance l'arrivée de circonstances favorables pour la construction sur un terrain dont le MO était déjà propriétaire. On avait déjà trouvé ce caractère un peu fortuit de la construction chez les promoteurs (section 3.6). Il est évidemment particulièrement important pour les MO qui construisent seulement occasionnellement.

Il y a cependant aussi une moitié des investisseurs qui cherchent continuellement des possibilités de placement dans des bâtiments plurifamiliaux, avec ou sans comparaison avec d'autres possibilités de placement. Presque 30% des MO d'utilité publique recherchent aussi activement des projets. Ces MO ont d'ailleurs presque aussi souvent indiqué que c'est leur métier de construire. En effet, on peut aussi interpréter ainsi leur activité de création de logements répondant aux besoins.

Figure 3.7-3: Déclencheurs de la construction pour les maîtres d'ouvrage pour soi-même

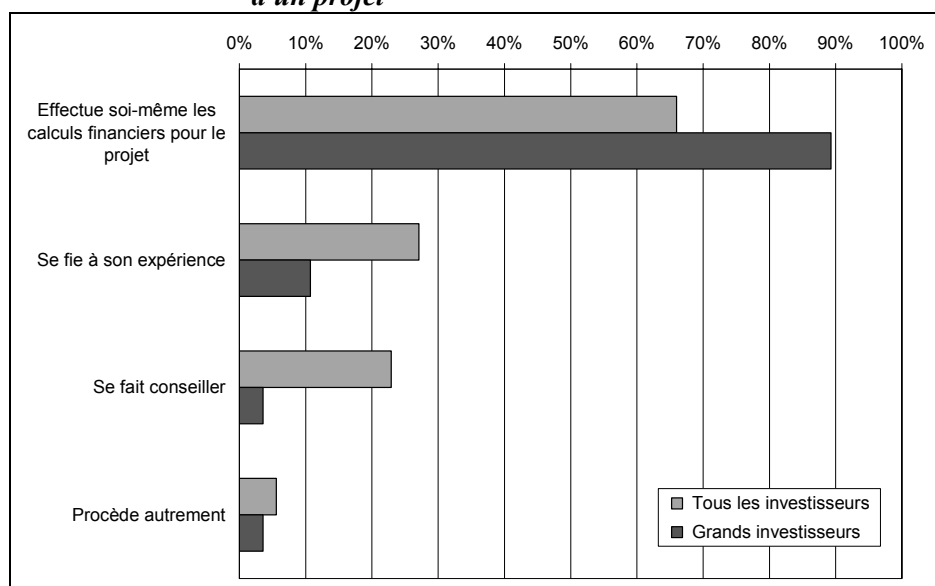


Proportions des 138 investisseurs, 41 MO d'utilité publique et 73 MO cherchant avant tout le travail ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses mais très peu l'ont fait. L'absence de barre signifie qu'aucun MO de cette catégorie n'a cité cette réponse.

Les objectifs des MO investisseurs

Lorsqu'un projet est proposé aux MO investisseurs, deux tiers vérifient eux-mêmes la faisabilité financière du projet, un quart environ se fient à leur expérience et presque autant se font conseiller (Figure 3.7-4). Lorsqu'on ne considère que les grands investisseurs, soit ceux qui ont construit 100 logements et plus ces dix dernières années, la proportion de ceux qui font eux-mêmes les calculs atteint presque 90%, très peu se faisant conseiller. Cela montre que ce sont plutôt les investisseurs occasionnels qui font appel à des tiers, typiquement leur institut de crédit, ou procèdent à des vérifications sommaires.

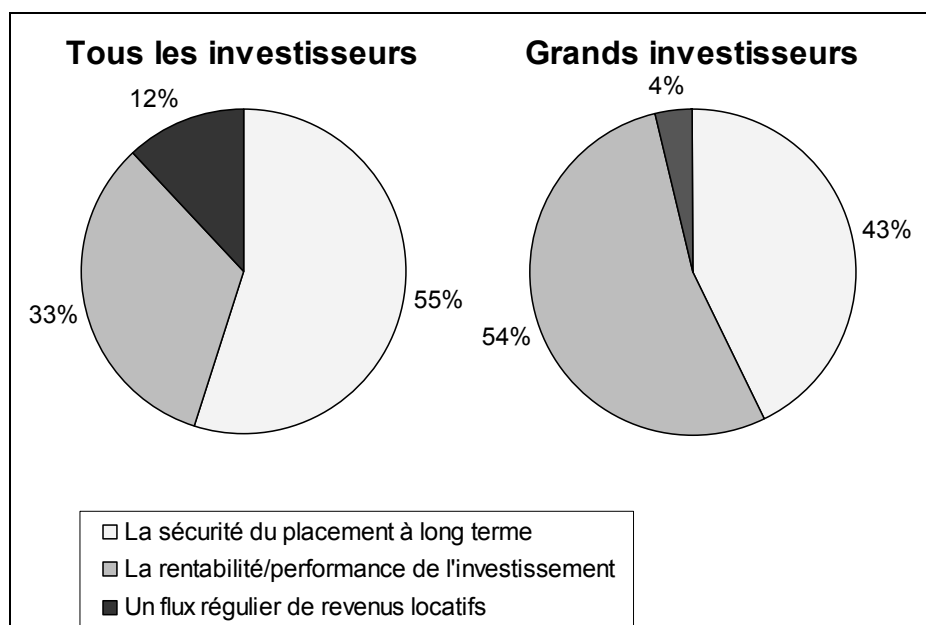
Figure 3.7-4: *Manières dont les investisseurs vérifient la rentabilité d'un projet*



Proportions des 144 investisseurs, resp. 28 grands investisseurs, ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses, ce que 20% environ ont fait.

Le questionnaire permet d'en apprendre plus sur la manière dont les MO investisseurs évaluent l'intérêt financier d'un projet de construction. Dans un premier temps, il leur demande s'ils cherchent en priorité la sécurité, le flux de revenus ou le rendement. La Figure 3.7-5 montre que la majorité des MO investisseurs recherchent la sécurité de l'investissement résidentiel, plus importante que le rendement, sauf pour les grands investisseurs. Un flux régulier de revenus, susceptible d'intéresser particulièrement les caisses de pension et les rentiers, est effectivement l'objectif financier prioritaire pour 12% des investisseurs.

Figure 3.7-5 : Résultat financier recherché en priorité par les MO investisseurs

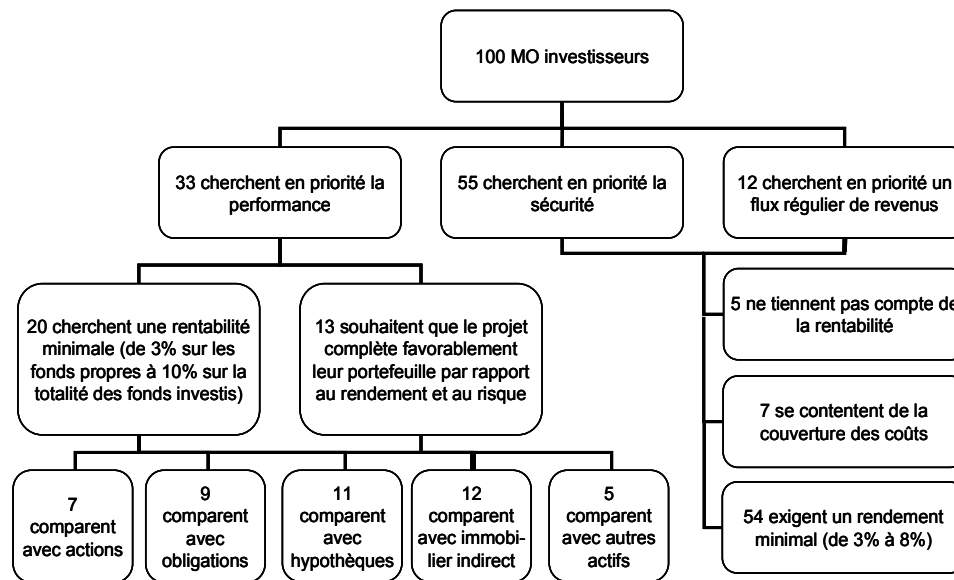


Répartition des réponses de 142 investisseurs, resp. 28 grands investisseurs.

La Figure 3.7-6 détaille davantage les calculs et comparaisons faits par les investisseurs. Ainsi, on apprend que parmi les investisseurs cherchant en priorité le rendement, 3 sur 5 visent une rentabilité minimale alors que 2 sur 5 pensent plutôt en termes de complémentarité avec leurs autres actifs. Ces investisseurs comparent le placement immobilier direct avec d'autres classes d'actifs, 3 fois sur 4 avec une seule, sans qu'une classe de référence ne s'impose. Il se dégage le sentiment d'une certaine sophistication de ces MO. D'ailleurs, 3 sur 5 ont déclaré utiliser un plan financier sur plusieurs années pour évaluer la rentabilité du projet. On voit se généraliser l'approche dite du *discounted cash flow*, de plus en plus utilisée pour l'évaluation immobilière. Il reste néanmoins 2 investisseurs sur 5 orientés rentabilité qui se contentent de valeurs d'expérience ou d'un plan financier sur une année seulement.

Quant aux autres investisseurs, qui cherchent plutôt la sécurité ou le flux de revenus régulier que la rentabilité, 8 sur 10 sont quand même attentifs au rendement, les autres se contentant de la couverture des coûts, voire n'en tenant absolument pas compte.

Figure 3.7-6: Objectifs financiers précis des maîtres d'ouvrage investisseurs



Répartition des réponses de 150 investisseurs (=100%). Ils pouvaient indiquer plusieurs actifs de comparaison.

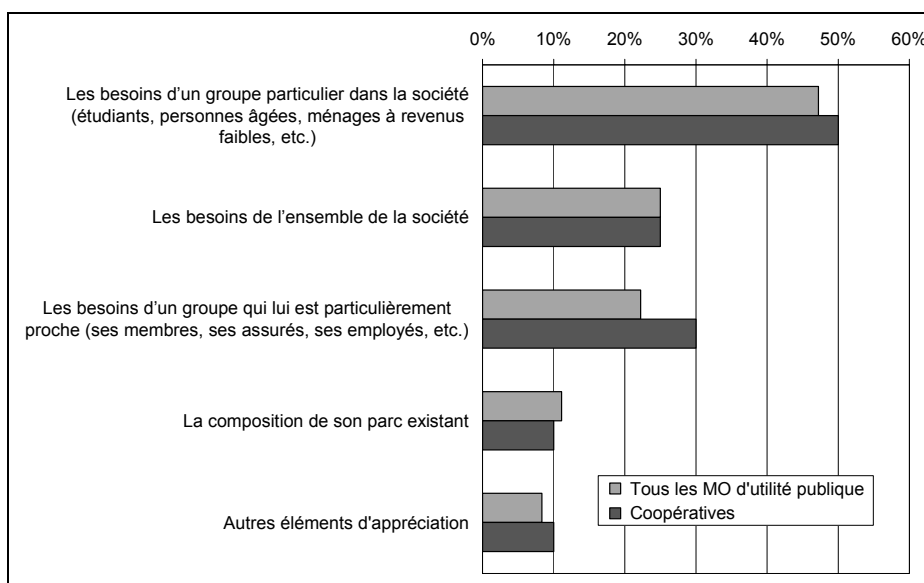
En conclusion, on retrouve un résultat semblable à celui de l'examen des décisions de construire des promoteurs: deux tiers des MO sont sophistiqués au sens où ils effectuent une analyse relativement poussée des potentialités d'un projet; un tiers se contente de calculs sommaires ou de valeurs d'expérience, ou encore, dans le cas des promoteurs, de garanties obtenues en vendant sur plans au moins la moitié des appartements.

Les objectifs des maîtres d'ouvrage d'utilité publique et des maîtres d'ouvrage pour soi-même cherchant du travail

Seuls 48 MO ont déclaré poursuivre avant tout l'utilité publique, dont 36 ont précisé ce qu'ils entendent par utilité publique. Pour presque la moitié, il s'agit de répondre aux besoins d'un groupe particulier de la société (Figure 3.7-7). On aurait pu s'attendre à ce que davantage de ces MO mettent en avant les besoins de l'ensemble de la société, ou au contraire ceux de leurs membres. Même lorsqu'on ne considère que les coopératives, l'intérêt de leur membre ne devient pas le critère principal.

L'OLOG définit dans son article 37 l'utilité publique comme la couverture durable des besoins en logements à des conditions financières supportables, sans préciser à qui ses logements devraient être destinés.

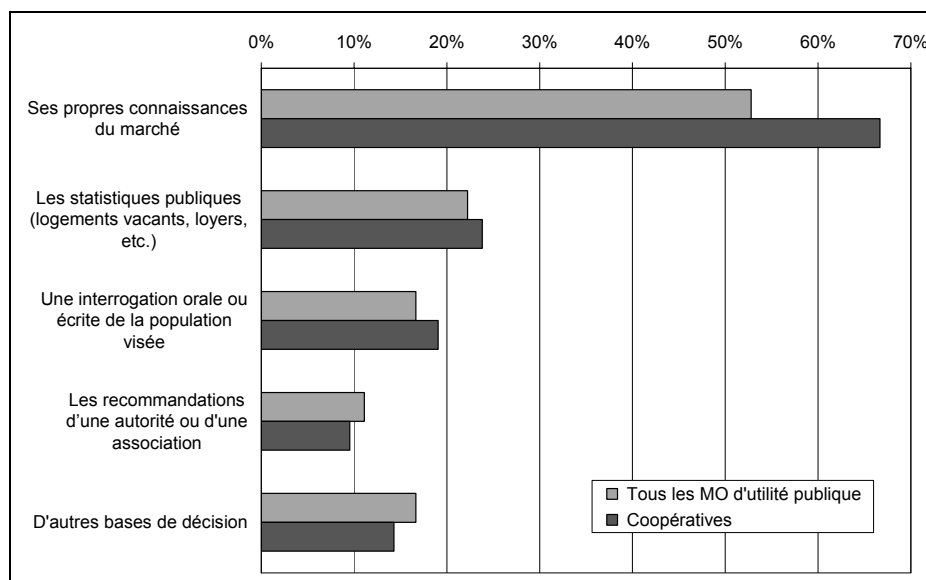
Figure 3.7-7: Éléments d'appréciation d'un projet pour les maîtres d'ouvrage d'ouvrage d'utilité publique



Proportions des 36 MO d'utilité publique, dont 20 coopératives, ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses. Le nombre de ces MO est trop faible pour permettre une distinction selon le nombre de logements construits.

Les MO d'utilité publique ont également indiqué sur quelles bases ils évaluent l'utilité sociale d'un projet (Figure 3.7-8): la plupart des MO, surtout les coopératives, se fient à leurs connaissances du marché. Les statistiques publiques sont néanmoins aussi utilisées par un MO d'utilité publique sur cinq, devançant ainsi d'autres sources d'informations comme leur propre enquête ou les recommandations d'une autorité.

Figure 3.7-8: Bases pour évaluer l'utilité d'un projet pour les maîtres d'ouvrage d'utilité publique



Proportions des 36 MO d'utilité publique, dont 21 coopératives, ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

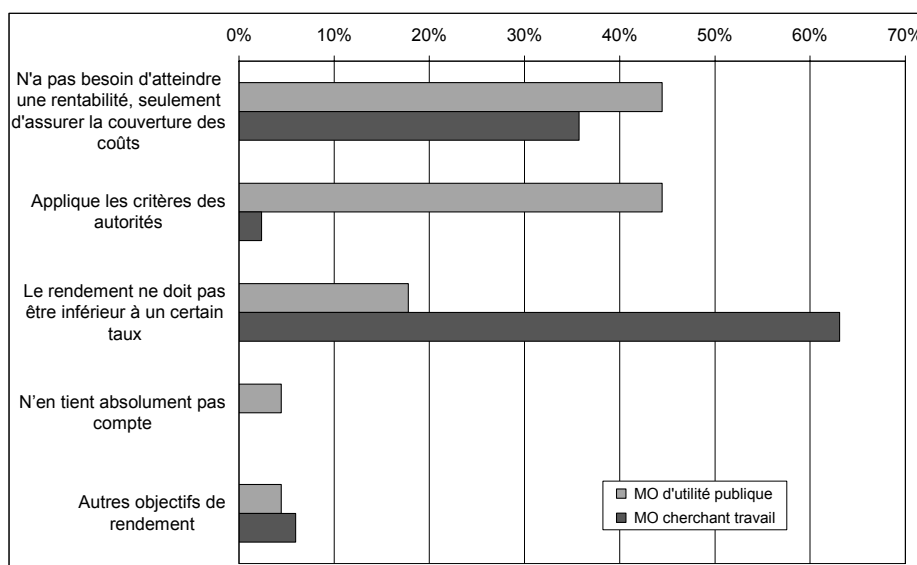
Le questionnaire demandait enfin aux MO d'utilité publique quel rôle joue pour eux la rentabilité dans l'évaluation d'un projet. Leurs réponses sont représentées dans la Figure 3.7-9. Quelques rares MO d'utilité publique exigent un taux de rendement minimal ou, à l'inverse, ne tiennent absolument pas compte de la rentabilité. Presque la moitié vise la couverture des coûts et autant appliquent les critères des autorités. Ceux qui ont choisi deux réponses ont généralement choisi ces deux dernières, suggérant qu'ils les ont peut-être considérées comme synonymes.

En fait, « couverture des coûts » au sens strict et « critères des autorités » ne sont pas synonymes quand les autorités autorisent un rendement du capital. Ainsi, l'OLOG, qui définit dans son article 37 les organisations réputées d'utilité publique, ne limite pas les profits mais exige seulement que les statuts fixent une limite aux dividendes conforme à l'article 6, alinéa 1, let. a, de la loi fédérale du 27 juin 1973 sur les droits de timbre (RS 641.10), soit au maximum à 6% du capital social versé. Le surcroît doit être affecté aux buts d'utilité publique.

Ainsi, et pour autant que "la couverture des coûts" ait été interprétée sans inclure une rémunération des fonds propres, presque la moitié des MO

d'utilité publique se contente de rendements plus faibles que ce qui serait autorisé.

Figure 3.7-9: Importance attachée à la rentabilité par les maîtres d'ouvrage d'utilité publique et par les maîtres d'ouvrage cherchant en priorité à se donner du travail



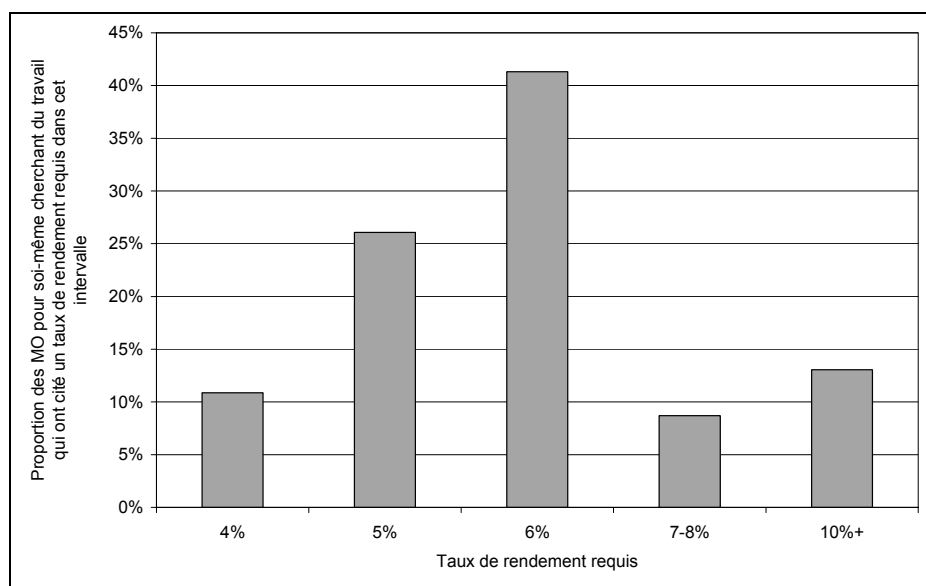
Proportions des 45 MO d'utilité publique occasionnels et 84 MO pour soi-même cherchant avant tout du travail ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Parmi les différents types de MO d'utilité publique, on notera que les particuliers ont presque tous indiqué rechercher la couverture des coûts, alors que les MO du secteur public appliquent évidemment plutôt les critères des autorités.

La question de l'importance attachée à la rentabilité a aussi été posée aux MO qui construisent surtout pour se donner du travail, même s'ils restent parfois propriétaires de l'immeuble achevé. Leurs réponses sont également représentées dans la Figure 3.7-9. Pour cette catégorie de MO, l'exigence d'un rendement minimal est beaucoup plus importante que pour les MO d'utilité publique, puisqu'elle a été citée par 60% des répondants, les autres ayant surtout indiqué la couverture des coûts comme exigence minimale.

Le taux de rendement minimal exigé par ces MO est généralement de 5% ou 6%, avec quelques MO qui se contentent de 4% et d'autres exigeant sensiblement plus (Figure 3.7-10).

Figure 3.7-10: Rentabilité minimale exigée aujourd'hui par certains maîtres d'ouvrage cherchant avant tout du travail



Réponses de 46 MO pour soi-même cherchant avant tout du travail qui ont indiqué exiger un rendement minimal.

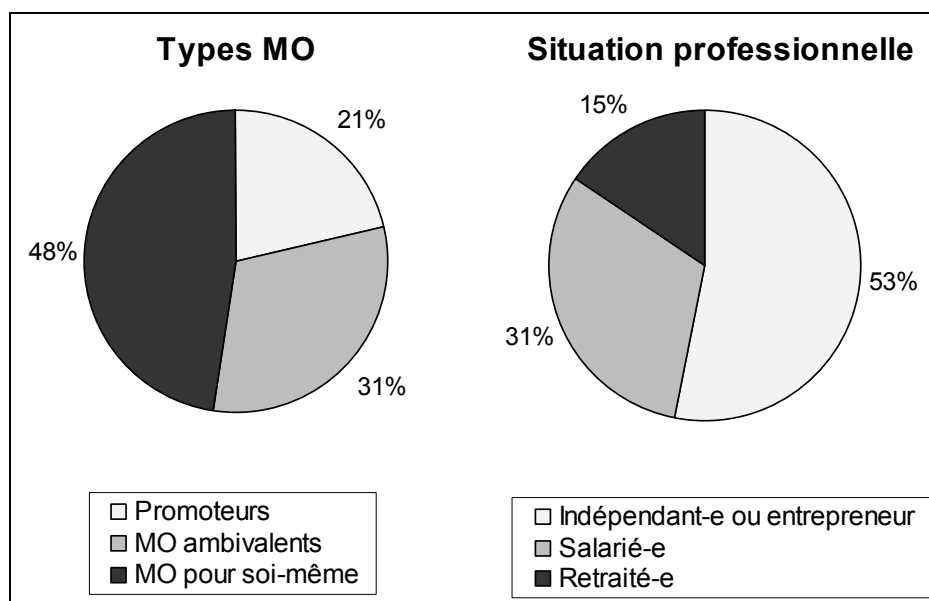
3.8. Les particuliers

Bien que 57% des logements occupés par des locataires ou des coopérateurs appartiennent à des particuliers, on sait très peu de choses sur cette catégorie de propriétaires. On sait certaines choses par l'enquête sur la consommation de 1998, dépouillée par Gerheuser (2001, pp. 75ss) pour analyser ces questions, notamment que 9% des ménages sont propriétaires de logements loués. Cela représente environ 285'000 ménages, qui se partagent les 1,1 million de logements loués appartenant à des particuliers, soit en moyenne environ 4 logements par propriétaire. L'enquête analysée ici permet d'en apprendre plus sur les particuliers qui ont construit eux-mêmes un ou plusieurs bâtiments plurifamiliaux. En effet, il y a dans l'échantillon des MO 169 particuliers et 23 communautés d'héritiers, ces dernières étant dorénavant assimilées aux particuliers.

Les types de maîtres d'ouvrage particuliers et leur situation professionnelle

Parmi les MO particuliers, 21% ont construit pour vendre, 48% ont construit pour eux-mêmes et 31% ont fait les deux (Figure 3.8-1). Ce sont exactement les mêmes proportions que pour l'ensemble des MO (Figure 3.8-3). Un tiers des promoteurs ou MO ambivalents fait des promotions régulièrement, deux tiers occasionnellement. Le dernier immeuble construit par les particuliers comptait 11 logements en moyenne, la moitié exactement de la taille moyenne du dernier immeuble construit par tous les autres MO.

Figure 3.8-1: *Type et situation professionnelle des maîtres d'ouvrage particuliers*

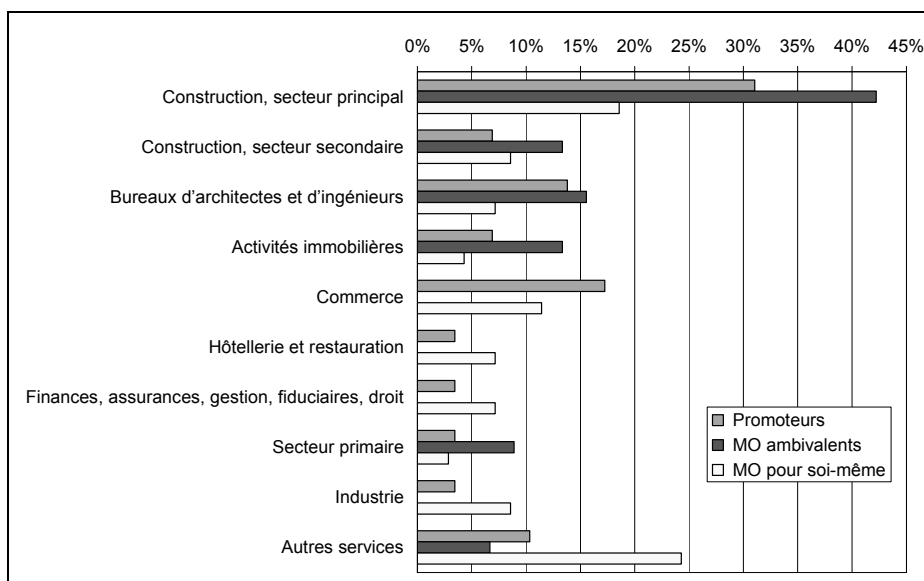


Sur 192 particuliers, 159 ont pu être classés dans la typologie et 175 ont indiqué leur situation professionnelle.

Un peu plus de la moitié des MO particuliers sont des indépendants ou entrepreneurs (Figure 3.8-1), bien plus évidemment que dans l'ensemble de la population. Gerheuser (2001) avait déjà trouvé par l'enquête sur la consommation de 1998 qu'un indépendant sur six possède des logements locatifs. Mais il n'y a de loin pas que des indépendants ou entrepreneurs qui construisent des logements.

Quant au secteur d'activité professionnelle auquel ces MO appartenaient (y compris les retraités pour leur dernière activité), il est lié à la raison principale pour laquelle ils ont construit (Figure 3.8-2). Les promoteurs et MO ambivalents se recrutent particulièrement dans le secteur de la construction: 52% des promoteurs et même 71% des MO ambivalents, mais aussi 34% des MO pour soi-même. En ajoutant encore les personnes actives dans l'immobilier, on arrive à une moitié des MO particuliers qui ont professionnellement affaire à la construction. L'autre moitié se répartit assez uniformément sur les autres secteurs lorsqu'il s'agit de MO qui construisent pour investir, moins quand il s'agit des promoteurs et surtout des MO ambivalents.

Figure 3.8-2: Secteur économique d'activité des maîtres d'ouvrage particuliers

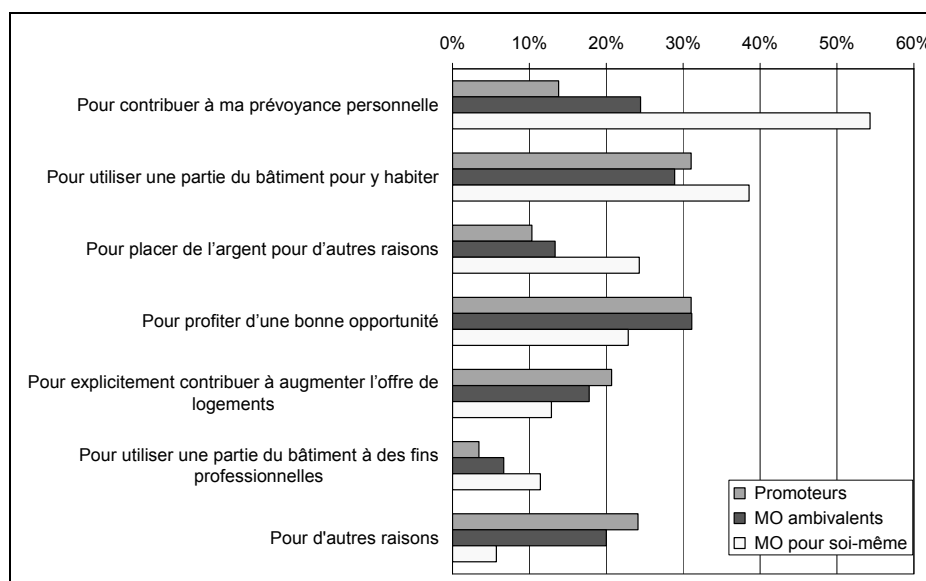


Réponses regroupées des particuliers dont 29 sont promoteurs, 45 MO ambivalents et 70 MO pour soi-même. L'absence de barre signifie qu'aucun MO de cette catégorie n'a cité cette réponse.

Les motivations des particuliers

Le questionnaire demande aux particuliers pour quelles raisons ils ont construit leur (dernier) bâtiment plurifamilial. Ils pouvaient indiquer plusieurs raisons dans une liste ou en rajouter. Les réponses sont représentées dans la Figure 3.8-3, en distinguant entre promoteurs, MO ambivalents et MO pour soi-même. On voit que lorsqu'un particulier construit un bâtiment plurifamilial dont il restera propriétaire, c'est plus d'une fois sur deux dans un but de prévoyance. Un tiers des MO particuliers de chaque type ont construit un bâtiment pour y occuper un logement, beaucoup plus rarement pour y exercer une activité professionnelle. Pour les promoteurs et MO ambivalents, la bonne occasion à saisir est également un motif de construction très important, cité par un tiers des MO.

Figure 3.8-3: *Motifs pour lesquels les maîtres d'ouvrage particuliers ont construit leur dernier bâtiment plurifamilial*

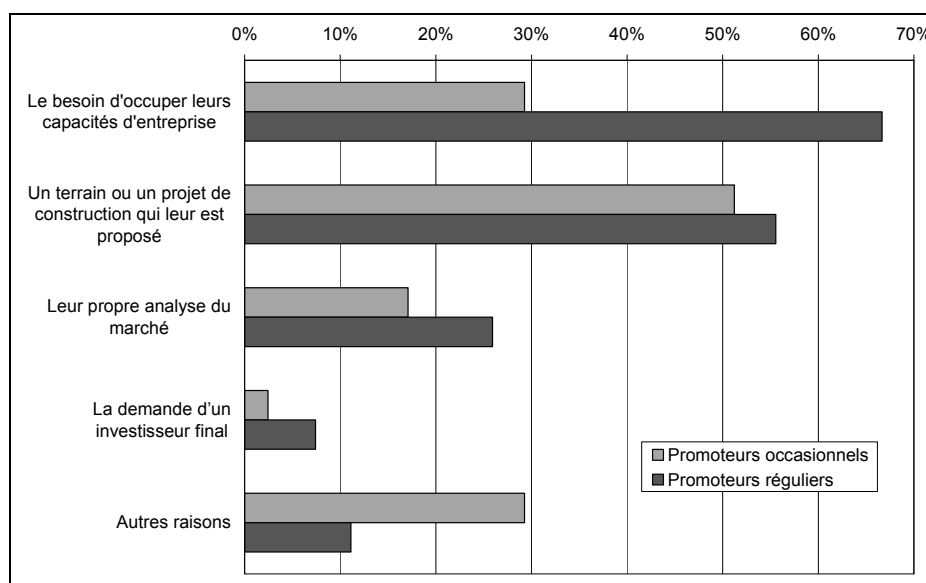


Proportions des 29 promoteurs, 45 MO ambivalents et 70 MO pour soi-même ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses, ce que presque un sur deux a fait.

Les motivations de construire des particuliers promoteurs

On a vu dans la section 3.6 que la majorité des promoteurs construisent pour occuper leurs capacités d'entreprise, surtout les promoteurs réguliers (Figure 3.6-1), mais que l'offre d'un terrain ou d'un projet de construction est un déclencheur presque aussi important. Qu'en est-il spécifiquement des particuliers? Leurs motivations principales pour lancer une promotion ne se distinguent guère de celles des autres promoteurs (Figure 3.8-4). Le besoin d'occuper ses capacités d'entreprise est naturellement un peu moins important pour les particuliers, mais n'oublions pas que les deux tiers sont professionnellement actifs dans le secteur de la construction. En revanche, le terrain ou projet proposé devient plus important pour les particuliers.

Figure 3.8-4: *Raisons qui amènent habituellement les particuliers à lancer la promotion d'un bâtiment plurifamilial*



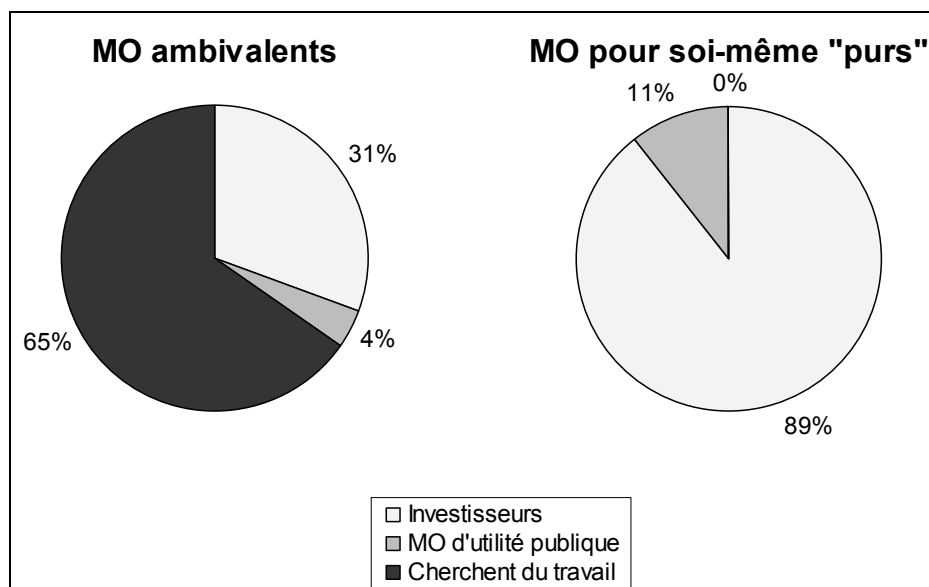
Proportions des 41 promoteurs particuliers occasionnels et 27 promoteurs réguliers ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Les objectifs prioritaires des maîtres d'ouvrage particuliers pour soi-même

On a vu dans la section 3.7 que l'on trouve beaucoup de particuliers parmi les MO investisseurs, mais aussi parmi les MO pour soi-même cherchant le travail et même parmi les MO d'utilité publique. Cette section permet de détailler cette observation.

Les particuliers qui sont MO ambivalents se répartissent selon l'objectif stratégique principal de la même manière que l'ensemble des MO ambivalents (Figure 3.7-1 et Figure 3.8-5). Par contre, les particuliers qui n'ont construit que pour rester propriétaire de l'immeuble l'ont fait dans une proportion beaucoup plus forte avec un objectif de placement (89%) que l'ensemble des MO pour soi-même "purs". Les 10 particuliers qui mettent en avant l'utilité publique ont des exigences de rendement (couverture des coûts) et une manière d'apprécier l'utilité publique semblables à celles des autres MO d'utilité publique.

Figure 3.8-5: *Types de particuliers maîtres d'ouvrage pour soi-même selon leur objectif stratégique principal*



49 particuliers MO ambivalents et 76 MO pour soi-même purs.

3.9. Expérience avec les constructions passées et projets pour l'avenir

Il est possible que le recul de la construction de logements soit la conséquence de mauvaises expériences faites par le passé. Quelques questions posées dans le questionnaire permettent d'en apprendre plus sur les expériences faites. La section 3.10 précisera la nature des difficultés éventuellement rencontrées. Le questionnaire a aussi interrogé les MO sur leurs intentions pour la construction future et, pour certains d'entre eux, pour la composition de leurs portefeuilles.

Regrets avec constructions passées et projets pour l'avenir

A la fin du questionnaire, les répondants ont été invités à indiquer s'ils regrettent aujourd'hui d'avoir construit des logements et s'ils ont l'intention de construire encore. Ces questions permettent de faire une sorte de bilan des expériences, avant de regarder en détail le succès du dernier projet de construction et les obstacles rencontrés. Les réponses sont réunies dans le Tableau 3.9-1. On voit que presque aucun répondant n'indique regretter d'avoir construit des logements: seulement 15 MO sur 496, dont une majorité de MO ambivalents. Ce dernier résultat confirme l'impression présentée plus haut, que certains MO ambivalents sont des promoteurs qui n'ont pas réussi à vendre des immeubles qu'ils ont construits dans ce but. Surtout, ces résultats montrent que la construction de logements permet à la vaste majorité des MO d'atteindre leurs objectifs.

Tableau 3.9-1: Satisfaction globale avec la construction de logements et intentions pour l'avenir, selon le type de maître d'ouvrage

	Promoteurs	MO ambivalents	MO pour soi-même
Regrette d'avoir construit des logements:			
Oui	1.3%	4.3%	0.7%
Non	98.7%	95.7%	99.3%
Intentions par rapport à son engagement dans la construction de logements dans les prochaines années:			
Augmenter	20%	26%	34%
Maintenir	60%	52%	50%
Diminuer	20%	22%	16%
Nombres de réponses à la 1 ^{er} et à la 2 ^{ème} questions	160 et 157	139 et 134	146 et 145

Les MO pour soi-même sont particulièrement nombreux à vouloir augmenter leur engagement dans le résidentiel, ce qui suggère que l'investissement est plus attrayant que la promotion. Ceci est encore confirmé par le fait qu'à l'intérieur du groupe des MO pour soi-même, ceux qui construisent pour le travail sont les moins nombreux à souhaiter augmenter leur engagement et les investisseurs les plus nombreux (Tableau 3.9-2).

Tableau 3.9-2: Intentions de construire des logements selon le type de maître d'ouvrage pour soi-même

	Investisseurs	MO d'utilité publique	MO cherchant le travail
Intentions par rapport à son engagement dans la construction de logements dans les prochaines années:			
Augmenter	34%	33%	23%
Maintenir	50%	46%	55%
Diminuer	16%	21%	22%
Nombre de répondants	147	43	89

Sur les 15 MO qui regrettent d'avoir construit des logements, 11 les ont construits au milieu des années 90. En ne considérant que les MO qui ont construit au milieu des années 90, on obtient la plus forte proportion de MO qui annoncent vouloir réduire cette activité (Tableau 3.9-3). Beaucoup l'ont déjà fait, puisque leur dernière construction remonte à cette période.

Tableau 3.9-3: Intentions de construire des logements selon la date de la dernière construction

	1994-1996	1999-2001
Intentions par rapport à son engagement dans la construction de logements dans les prochaines années:		
Augmenter	21%	28%
Maintenir	51%	56%
Diminuer	28%	16%
Nombre de répondants	176	299

L'intention de construire plus ou moins de logements à l'avenir ne dépend pas que du succès des opérations passées mais aussi des circonstances personnelles. Les MO occasionnels, par exemple, qui ont souvent construit sur un terrain reçu en héritage ou dont ils étaient déjà propriétaires, ne prévoient pas forcément de construire encore. Ainsi, 31% des promoteurs occasionnels annoncent vouloir réduire leur engagement, contre seulement 12% parmi les promoteurs réguliers. D'un autre côté, il y a des

propriétaires fonciers qui attendent encore de construire et ne figurent donc pas dans l'enquête. Par conséquent, il serait délicat de déduire du Tableau 3.9-3 des prévisions quant à la construction future.

La composition des portefeuilles

Une dernière manière de vérifier la satisfaction des MO provenant de la construction de logements est de demander aux MO pour soi-même, qui restent propriétaires des logements qu'ils ont construits, s'ils entendent augmenter ou diminuer la part que ce type d'actifs représente dans leurs portefeuilles. Cette question n'a été posée qu'aux MO à plusieurs permis. On a ainsi les réponses complètes de 44 investisseurs, pour lesquels on peut connaître non seulement la part de leurs portefeuilles placée dans l'immobilier mais aussi comment ces placements se répartissent entre immeubles résidentiels et autres types d'immeubles et entre placements directs et indirects, et ceci autant pour l'état en 2003 que pour leurs objectifs pour 2005 et 2010.

Les résultats montrent que dans l'ensemble ces investisseurs ne prévoient pas de modification importante dans leurs portefeuilles (Tableau 3.9-4). On constate tout au plus l'intention de quelques investisseurs de remplacer une petite partie des placements directs par des placements indirects. Actuellement, les investisseurs qui ont répondu à ces questions détiennent leurs biens immobiliers pour 87% directement sous la forme d'immeubles résidentiels, pour 11% directement sous la forme d'autres types d'immeubles et pour moins de 3% indirectement.

Tableau 3.9-4: Répartitions de portefeuilles actuelles et prévues pour les maîtres d'ouvrage pour soi-même professionnels

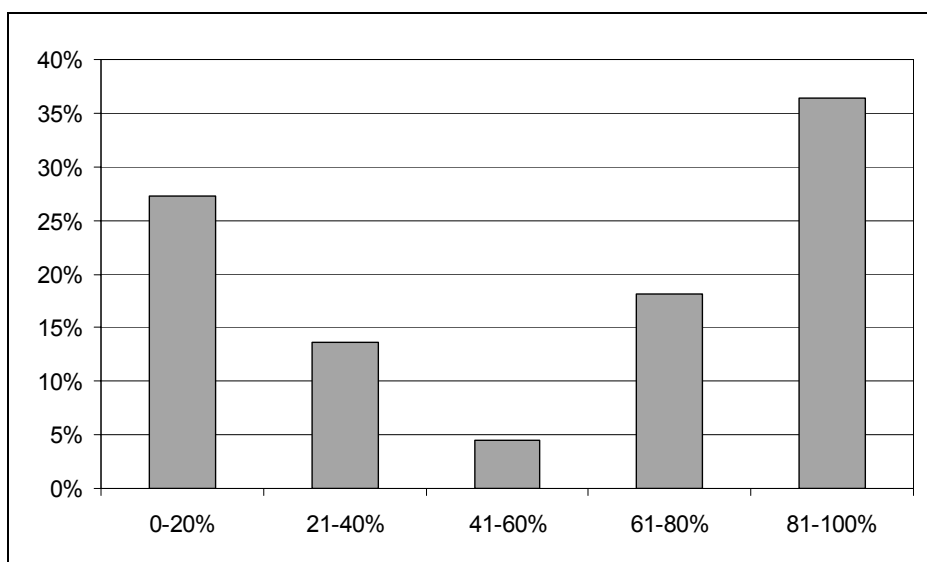
	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
Etat actuel				
Part des placements immobiliers dans le portefeuille	5%	100%	60%	36%
Dont:				
Placements directs en immeubles résidentiels purs ou mixtes	33%	100%	87%	17%
Placements directs dans d'autres types d'immeubles	0%	50%	11%	15%
Placements indirects en immeubles résidentiels purs ou mixtes	0%	64%	2%	10%
Placements indirects dans d'autres types d'immeubles	0%	10%	0.6%	2.1%
Intentions pour 2005				
Part des placements immobiliers dans le portefeuille	5%	100%	55%	36%
Dont:				
Placements directs en immeubles résidentiels purs ou mixtes	40%	100%	87%	18%
Placements directs dans d'autres types d'immeubles	0%	50%	10%	14%
Placements indirects en immeubles résidentiels purs ou mixtes	0%	48%	2%	8%
Placements indirects dans d'autres types d'immeubles	0%	30%	1.2%	5.4%
Intentions pour 2010				
Part des placements immobiliers dans le portefeuille	5%	100%	57%	34%
Dont:				
Placements directs en immeubles résidentiels purs ou mixtes	40%	100%	86%	19%
Placements directs dans d'autres types d'immeubles	0%	50%	8%	13%
Placements indirects en immeubles résidentiels purs ou mixtes	0%	50%	4%	12%
Placements indirects dans d'autres types d'immeubles	0%	20%	0.9%	3.7%

Réponses de 44 investisseurs.

Les écarts-types dans la dernière colonne du Tableau 3.9-4 montrent que les chiffres agrégés cachent des situations très différentes. En effet, 27%

des investisseurs ont placé jusqu'à 20% de leurs capitaux dans l'immobilier, alors que 36% y ont placé plus de 80% de leurs capitaux (Figure 3.9-1). Il y a donc clairement deux groupes d'investisseurs: ceux qui sont spécialisés dans l'immobilier et ceux qui sont beaucoup plus diversifiés, les premiers l'emportant en nombre dans cette enquête auprès des MO. Les particuliers sont typiquement spécialisés, alors que les caisses de pension et les assurances sont généralement très diversifiées.

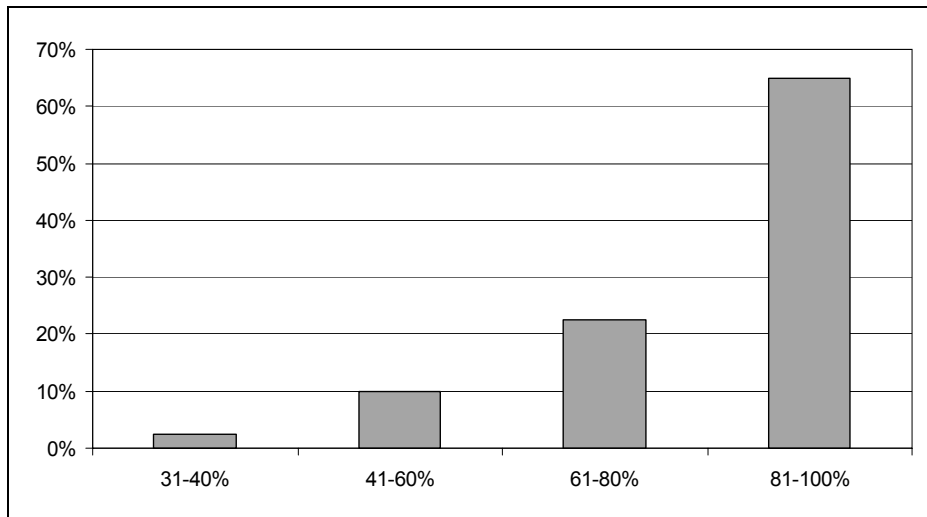
Figure 3.9-1: *Parts des placements immobiliers dans les portefeuilles des maîtres d'ouvrage investisseurs*



Réponses de 44 investisseurs, regroupées en classes.

On ne retrouve pas la même dichotomie dans la répartition des actifs immobiliers entre différents types et modes de propriété immobilière. En effet, presque tous les investisseurs détiennent au moins 60% de leurs actifs immobiliers sous la forme de placements directs dans des immeubles résidentiels. Les deux tiers ont même placé 80% et plus de leurs actifs immobiliers directement dans le résidentiel (Figure 3.9-2).

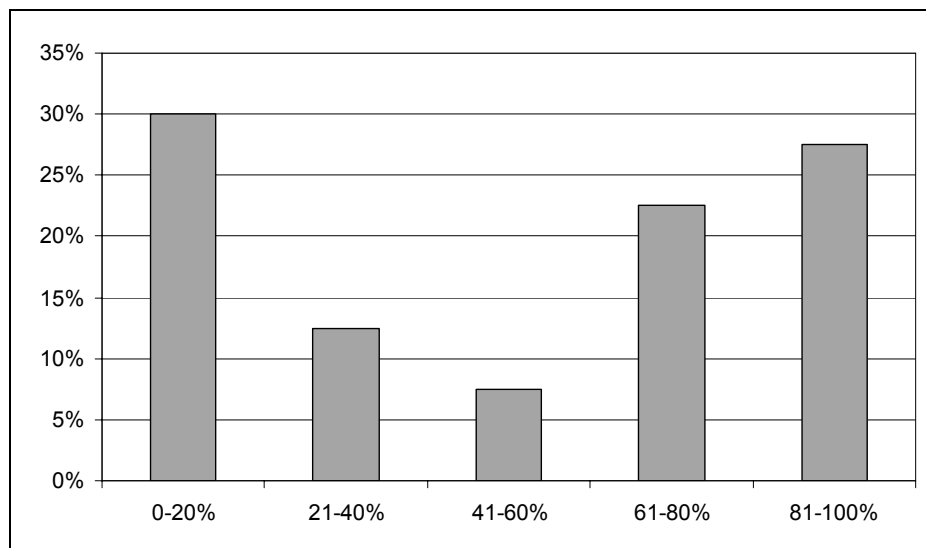
Figure 3.9-2: *Parts des placements résidentiels directs dans les portefeuilles immobiliers des maîtres d'ouvrage investisseurs*



Réponses de 40 investisseurs, regroupées en classes.

En combinant les proportions représentées dans la Figure 3.9-1 avec celles de la Figure 3.9-2, on obtient la part des placements directs en immeubles résidentiels dans les portefeuilles des investisseurs (Figure 3.9-3). On retrouve alors dans ces chiffres la dichotomie entre investisseurs spécialisés et investisseurs diversifiés. Les investisseurs plus diversifiés dans leur portefeuille global tendent aussi à être plus diversifiés dans leur portefeuille immobilier.

Figure 3.9-3: *Parts des placements résidentiels directs dans les portefeuilles complets des maîtres d'ouvrage investisseurs*



Réponses de 40 investisseurs, regroupées en classes.

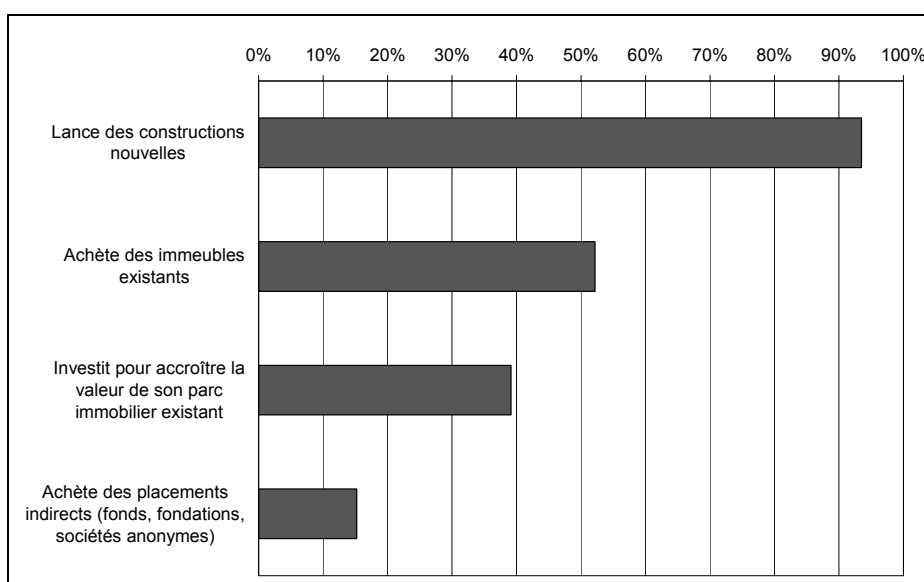
En comparant les portefeuilles effectifs de 2003 et prévus pour 2005 et 2010, on constate que seuls 2 investisseurs sur 37 qui ont fourni ces informations prévoient de réduire sensiblement la part des placements immobiliers d'ici 2005 et 5 prévoient de la réduire d'ici 2010. A l'inverse, 10 investisseurs déclarent des parts d'immobilier plus élevées en 2005 et 2010 qu'en 2003. Les autres conservent des parts inchangées.

A l'intérieur des placements immobiliers, il pourrait aussi y avoir une réorganisation entre placements directs et indirects et entre placements dans des immeubles résidentiels et d'autres immeubles. En fait, sur 30 investisseurs qui ont fourni les informations nécessaires, on en trouve 4 qui annoncent une part plus faible des placements résidentiels directs en 2005 et 6 pour 2010. A l'inverse, 6 entendent augmenter la part de ces placements.

En combinant les parts prévues d'immobilier dans les portefeuilles globaux et les parts prévues de placements résidentiels directs dans les portefeuilles immobiliers, on trouve qu'exactement le même nombre d'investisseurs prévoient d'augmenter et de diminuer la part de leurs placements résidentiels directs dans leur portefeuille global. Il n'est donc pas possible de lire dans ces chiffres une volonté des investisseurs de se retirer de la propriété directe d'immeubles résidentiels.

Le questionnaire pour MO ayant obtenu plusieurs permis de construire a aussi demandé aux investisseurs par quels moyens ils avaient l'intention d'augmenter la part de l'immobilier dans leurs portefeuilles. Presque tous ces investisseurs, choisis pour l'enquête pour avoir construit eux-mêmes, ont encore l'intention de lancer de nouvelles constructions (Figure 3.9-4). Mais un sur deux est disposé à acheter des immeubles existants et un sur quatre veut augmenter la valeur des immeubles qu'il possède déjà. Très peu souhaitent acheter des placements immobiliers indirects.

Figure 3.9-4: *Moyens par lesquels les investisseurs ont l'intention d'augmenter la part de l'immobilier dans leur portefeuille*



Proportions des 46 investisseurs qui ont choisi une des réponses proposées, y compris des investisseurs qui n'avaient pas signalé vouloir augmenter la part de l'immobilier dans leurs portefeuilles. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses, ce dont il a été fait abondamment usage.

3.10. Les principales difficultés de la construction

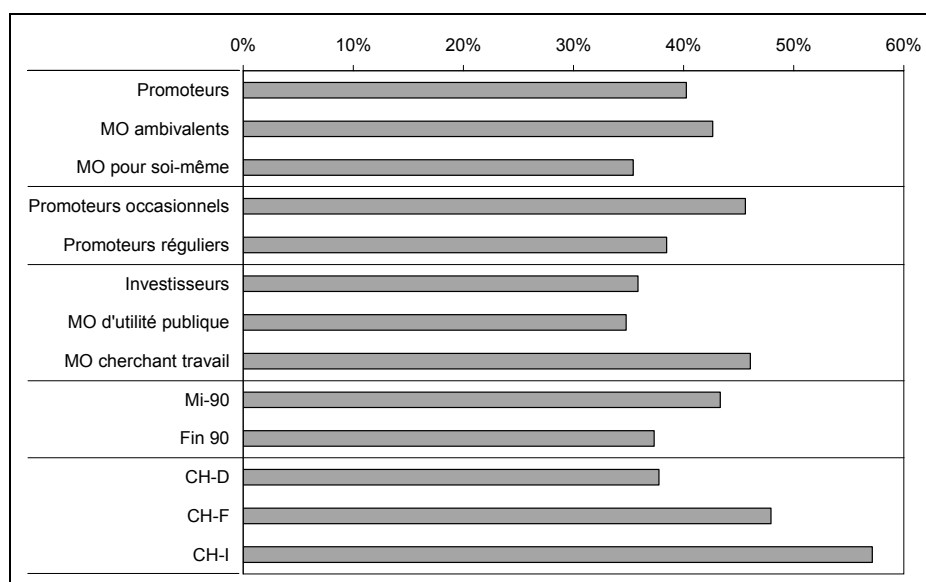
L'analyse de la section précédente ne révèle pas de volonté de la part des MO interrogés de renoncer à construire des logements. Cela ne signifie pas que tous ont pu réaliser leur projet sans grande difficulté. Cette section-ci examine combien de MO ont rencontré des difficultés importantes dans la réalisation de leur (dernier) projet et quelles étaient les difficultés rencontrées. Le questionnaire propose une liste de difficultés possibles, regroupées en difficultés légales, difficultés liées à la situation du marché et difficultés personnelles ou propres à la société MO.

Projets inachevés ou mis en péril

Sur 515 MO interrogés sur leur dernier projet de construction de logements pour lequel ils ont déposé un permis de construire, seuls 28, ou 5%, ont indiqué avoir dû le retarder ou l'abandonner (il ne s'agit pas de projets encore en construction, ceux-ci étant déclarés comme tels). La période 1994-1996 est légèrement surreprésentée, avec 44% des abandons alors qu'elle ne compte que 39% des projets dans l'échantillon.

Parmi les autres MO, ceux qui ont pu achever ou sont en train d'achever leur projet de construction, 42% ont indiqué avoir rencontré de grandes difficultés lors de sa réalisation. Les MO pour soi-même en ont rencontré un peu moins, les MO ambivalents un peu plus (Figure 3.10-1). Parmi les promoteurs, les promoteurs occasionnels ont rencontré sensiblement plus de difficultés que les promoteurs réguliers. Parmi les MO pour soi-même, ce sont ceux qui ont construit pour se donner du travail qui ont été les plus touchés. Les MO qui ont obtenu un permis au milieu des années 90 ont rencontré plus de difficultés que ceux dont le dernier projet a été lancé à la fin des années 90, ce qui correspond aux résultats sur les abandons et les intentions de réduire la construction (section 3.9). Enfin, les projets réalisés en Suisse romande ont été davantage entravés que les projets réalisés en Suisse alémanique. Le Tessin présente la plus forte proportion de projets entravés, presque 60%, mais il s'agit des réponses de 7 MO seulement. La section suivante examinera la nature des difficultés rencontrées.

Figure 3.10-1: Proportions de maîtres d'ouvrage qui ont rencontré de grandes difficultés avec leur dernier projet



Réponses de 159 promoteurs, 136 MO ambivalents, et 144 MO pour soi-même; 114 promoteurs et MO ambivalents occasionnels et 156 promoteurs et MO ambivalents réguliers; 145 investisseurs, 46 MO d'utilité publique et 89 MO cherchant avant tout du travail; 180 MO ayant obtenu un permis en 1994-1996 et 292 MO ayant obtenu un permis en 1999-2001; 384 MO ayant construit en Suisse alémanique, 73 en Suisse romande et 7 en Suisse italienne.

Pour les promoteurs, on peut encore vérifier s'ils ont pu réaliser intégralement la vente et si leurs prévisions quant au prix de vente ont été réalisées. C'est le cas pour deux tiers des projets (Tableau 3.10-1). Pour la majorité des autres projets, la vente n'a pas pu être réalisée intégralement (ce qui explique qu'une partie des promoteurs soient aussi investisseurs, les MO ambivalents), mais les prévisions du prix de vente ont quand même été satisfaites. Il y a enfin 15% de projets pour lesquels les prix prévus n'ont pas pu être réalisés, auxquels cas les promoteurs ont dû soit renoncer à tout vendre, soit se satisfaire d'un prix réduit.

Tableau 3.10-1: Succès de la promotion

		Prévisions de prix de vente satisfaites:	
		Non	Oui
Vente intégrale de l'immeuble construit:	Non	9%	20%
	Oui	5%	66%

Réponses de 312 promoteurs et MO ambivalents.

La proportion de promoteurs qui n'ont pas obtenu le résultat prévu est plus élevée parmi les promoteurs occasionnels que parmi les promoteurs réguliers et elle est plus élevée pour les projets lancés au milieu des années 90 qu'à la fin des années 90 (Tableau 3.10-2). Ceci renforce l'image qui vient d'être obtenue concernant les obstacles rencontrés dans la réalisation des constructions: les MO du milieu des années 90 ont rencontré sensiblement plus de difficultés sur tous les plans. Ceci pourrait contribuer à expliquer le déclin de la construction à la fin des années 90. Avec de meilleures expériences faites à la fin des années 90, la construction de logements peut reprendre aujourd'hui.

Tableau 3.10-2: Succès de la promotion selon la période d'obtention du permis de construire et le type de promoteur

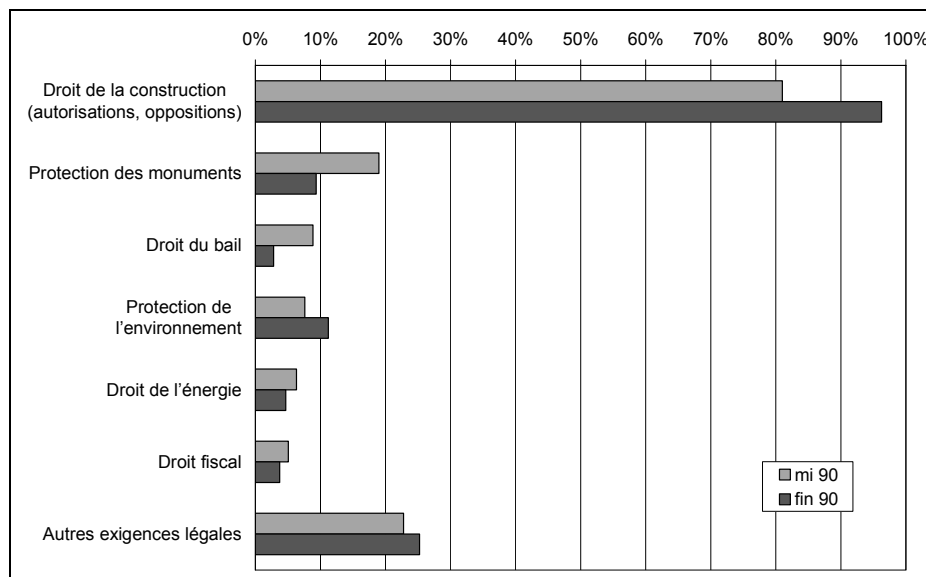
	Promoteurs occasionnels		Promoteurs réguliers	
	1994-1996	1999-2001	1994-1996	1999-2001
Vente intégrale de l'immeuble construit:				
Non	36%	36%	28%	14%
Oui	64%	64%	72%	86%
Prévisions de prix de vente satisfaites:				
Non	36%	10%	19%	6%
Oui	61%	87%	81%	90%
Dépassées	3%	3%	---	4%
Nombres de réponses	39	77	32	125

Difficultés légales

Parmi les exigences légales, le droit de la construction a contraint de loin le plus de MO, puisqu'il est cité par 9 MO sur 10 qui ont rencontré une difficulté légale importante (Figure 3.10-2). Rappelons qu'il ne faut pas extrapoler ces proportions sur l'ensemble de MO puisque seuls 187 MO sur 516 ont indiqué avoir rencontré une difficulté légale. Le droit de la construction est cité par 81% des MO qui ont rencontré une difficulté légale au milieu des années 90 et même par 96% de ceux qui l'ont rencontrée à la fin des années 90, ce qui suggère que cet obstacle à la construction est devenu encore plus élevé. Même les "autres exigences légales" précisées par plusieurs répondants relèvent du droit de la construction, puisqu'il s'agit de plans de quartier ou de règlements communaux pas approuvés, de lenteurs administratives et de servitudes privées.

Le droit du bail est évoqué par moins d'un MO sur dix qui ont rencontré des difficultés légales. Cela pourrait être lié au fait que le tiers des projets lancés en 1994-1996 ont été construits pour être vendus et même deux tiers des projets lancés en 1999-2001. Ce report de la construction vers la

Figure 3.10-2: *Difficultés légales rencontrées par les maîtres d'ouvrage selon la période de construction*

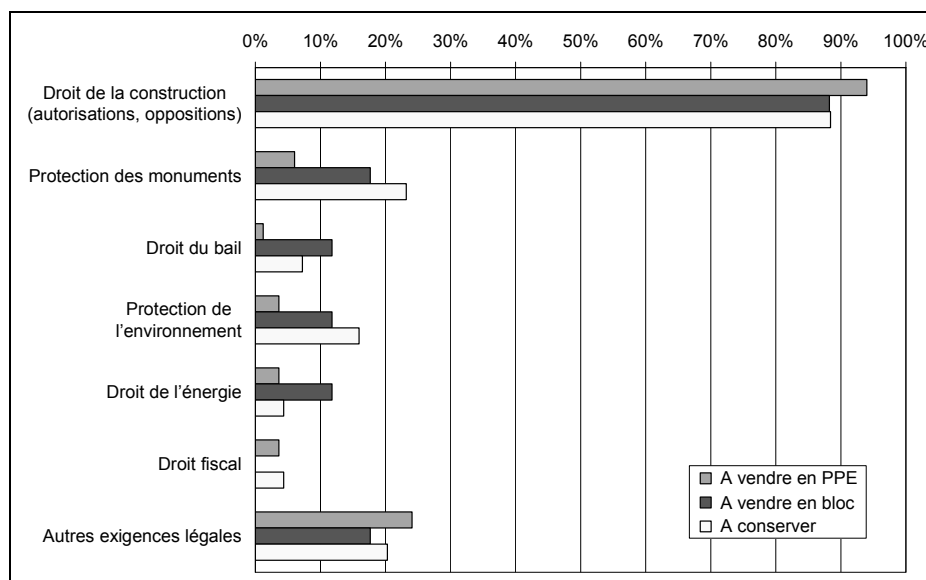


Proportions des 79 MO ayant obtenu un permis en 1994-1996 et des 107 MO l'ayant obtenu en 1999-2001 qui ont déclaré avoir rencontré de grandes difficultés ou abandonné leur projet et qui ont choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

PPE pourrait être interprété comme le résultat de perspectives de rendement insuffisantes sur le marché locatif. Le droit du bail est l'un des déterminants des perspectives de rendement, à côté de l'évolution des revenus, des prix et des taux d'intérêt. L'investissement immobilier est clairement plus intéressant en situation inflationniste, l'inverse de ce que la Suisse a vécu dans la deuxième moitié des années 90, quand le taux d'inflation n'a dépassé le pourcent qu'une seule fois.

En fait, le droit du bail a été déclaré comme entrave à la réalisation du projet par 7% seulement des MO qui ont construit un bâtiment pour le conserver et le mettre en location (Figure 3.10-3). Il est d'ailleurs cité par une plus grande proportion (12%) des MO qui ont construit pour vendre l'immeuble à un investisseur, ce qui suggère que c'est vraiment au moment de décider d'un prix à payer pour un immeuble locatif ou d'un plan financier que le droit du bail intervient et non pas dans la réalisation à proprement parler d'un projet de construction.

Figure 3.10-3: Difficultés légales rencontrées par les maîtres d'ouvrage selon le but dans lequel le bâtiment a été construit



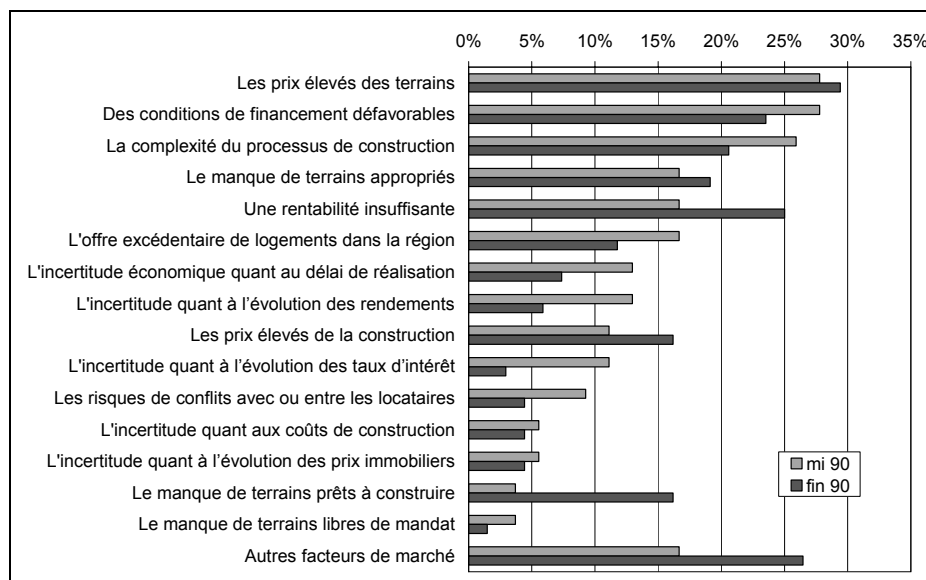
Proportions des réponses des MO qui ont rencontré de grandes difficultés ou abandonné leur projet et qui ont choisi une des réponses proposées pour 83 projets destinés à être vendus en PPE, 17 projets destinés à être vendus en bloc et 69 projets destinés à être conservés et mis en location. Chaque MO pouvait choisir plusieurs réponses.

Difficultés économiques

En plus des difficultés légales, certains MO ont rencontré des difficultés liées à la situation du marché (Figure 3.10-4). Néanmoins, seuls 60% des MO qui ont déclaré avoir rencontré des difficultés importantes ont indiqué au moins une difficulté liée à la situation du marché. Les difficultés principales semblent avoir été assez semblables au milieu et à la fin des années 90, les différences étant influencées par le faible nombre de répondants et leur caractère hétérogène.

On notera toutefois quelques différences entre les deux périodes. Ainsi, le manque de terrains prêts à accueillir une construction semble s'être aggravé à la fin des années 90, malgré le recul généralisé de la construction. Néanmoins, ce manque de terrain n'est signalé comme problème majeur que par 11 MO sur 314 qui ont construit à la fin des années 90 (ce sont 16% des MO qui ont indiqué au moins une difficulté majeure liée à la situation du marché).

Figure 3.10-4: *Difficultés liées à la situation du marché rencontrées par les maîtres d'ouvrage*

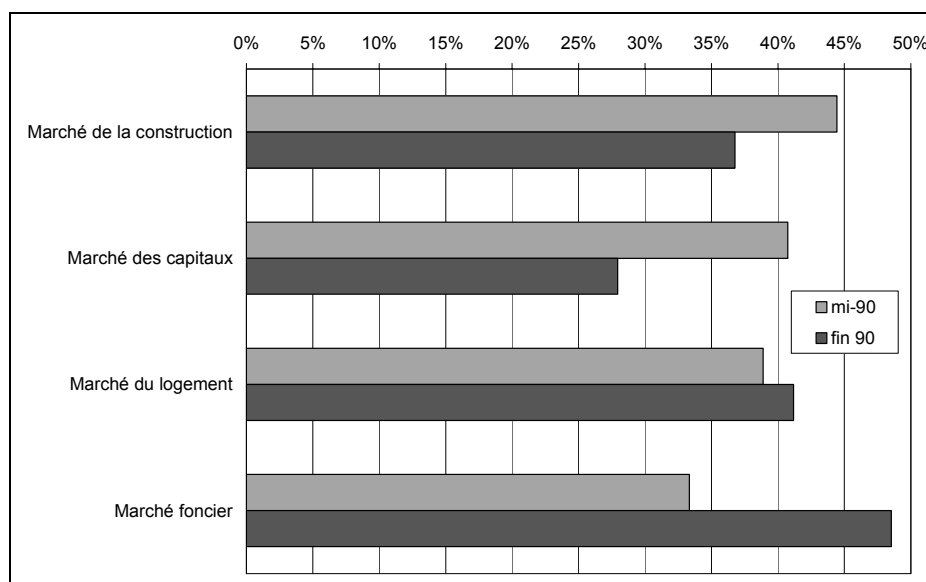


Proportions des 54 MO ayant obtenu un permis en 1994-1996 et des 68 MO l'ayant obtenu en 1999-2001 qui ont déclaré avoir rencontré de grandes difficultés ou abandonné leur projet et qui ont choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Autre difficulté de marché qui a pris de l'ampleur: une rentabilité insuffisante, malgré la baisse des taux d'intérêt (le taux d'intérêt moyen pour les nouvelles hypothèques a passé de 5,3% en 1994-1996 à 4,3% en 1999-2001). Par contre, l'incertitude quant à la rentabilité semble avoir reculé et le financement est devenu plus aisé.

On peut regrouper les difficultés rencontrées selon le marché correspondant. Ainsi, le titre "marché des capitaux" regroupe les conditions de financement ainsi que l'incertitude quant à l'évolution des taux d'intérêt et des rendements. La rentabilité insuffisante, l'offre excédentaire de logements, les risques de conflits avec les locataires et l'incertitude quant à l'évolution des prix immobiliers font partie des difficultés sur le marché du logement. Etc. La Figure 3.10-5 indique la proportion de MO, parmi ceux qui ont cités des difficultés de marché, qui ont indiqué au moins une difficulté liée au marché correspondant. Elle montre que les difficultés ont diminué sur les marchés de la construction et des capitaux et sensiblement augmenté sur le marché foncier.

Figure 3.10-5: Marchés sur lesquels les maîtres d'ouvrage ont rencontré le plus de difficultés

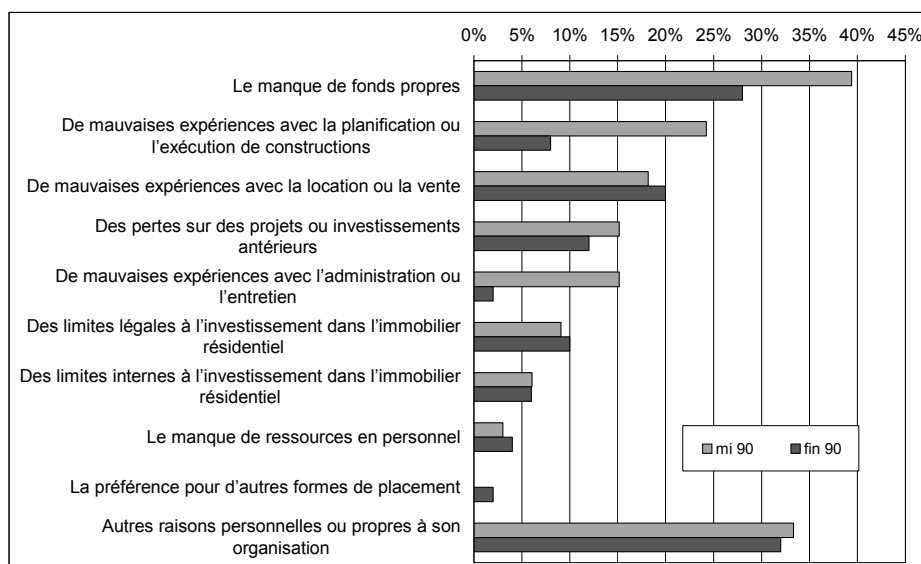


Proportions regroupées des 54 MO ayant obtenu un permis en 1994-1996 et des 68 MO l'ayant obtenu en 1999-2001 qui ont déclaré avoir rencontré de grandes difficultés ou abandonné leur projet et qui ont choisi au moins une réponse dans l'un des groupes ci-dessus.

Difficultés internes

Moins de 40% des MO qui ont indiqué avoir rencontré des difficultés importantes ont indiqué des difficultés personnelles ou propres à leur organisation. Beaucoup ont indiqué sous "autres difficultés" des facteurs qu'ils ont déjà indiqués précédemment comme les difficultés liées au droit de la construction et au financement. Il reste donc avant tout le manque de fonds propres et les mauvaises expériences et ce beaucoup plus pour les MO qui ont lancé leur projet au milieu des années 90 qu'à la fin.

Figure 3.10-6: Difficultés rencontrées par les maîtres d'ouvrage avec leur propre organisation



Proportions des 33 MO ayant obtenu un permis en 1994-1996 et des 50 MO l'ayant obtenu en 1999-2001 qui ont déclaré avoir rencontré de grandes difficultés ou abandonné leur projet et qui ont choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Les difficultés comparées

Il reste à comparer toutes les difficultés rencontrées selon une base de définition commune de leur importance. Le Tableau 3.10-3 le fait, en indiquant la proportion de MO qui ont indiqué avoir rencontré un certain type de difficulté par rapport à tous les MO (y compris ceux qui n'ont pas rencontré de difficulté). Les difficultés sont regroupées par thèmes. Même ainsi, on arrive à des proportions relativement faibles de MO touchés. Ainsi, seuls quelques 10% des MO ont rencontré de graves difficultés sur le marché foncier, essentiellement des prix élevés pour les parcelles

(Figure 3.10-4). Il existe évidemment de grandes différences régionales. Les proportions de MO qui ont rencontré des difficultés sur les autres marchés sont à peu près les mêmes. Ce sont encore moins de MO qui ont rencontré des difficultés importantes avec leurs propres ressources (surtout le manque de fonds propres, Figure 3.10-6) ou qui ont été retenus par des mauvaises expériences antérieures. Finalement, les seules difficultés qui ont touché une proportion importante de MO, le tiers, relèvent du droit de la construction. Rappelons toutefois que tous les MO potentiels qui ont abandonné avant le dépôt de la demande de permis de construire n'ont pas été interrogés dans cette enquête.

Tableau 3.10-3: Difficultés importantes rencontrées par les maître d'ouvrage dans les deux périodes

	1994-1996	1999-2001
Ont rencontré de grandes difficultés, voir abandonné	52%	44%
Difficultés légales	39%	35%
Droit foncier et de la construction	32%	33%
Autres difficultés légales	14%	8%
Difficultés économiques	27%	22%
Marché foncier	9%	11%
Marché de la construction	12%	8%
Marché du logement	11%	9%
Marché des capitaux	11%	6%
Difficultés personnelles ou de l'organisation	17%	16%
Manque de ressources et des limitations	9%	8%
Mauvaises expériences	9%	6%

En proportion des 198 MO qui ont obtenu un permis de construire en 1994-1996 et des 314 MO l'ayant obtenu en 1999-2001 respectivement.

La comparaison dans le Tableau 3.10-3 entre les deux périodes examinées montre qu'il n'y a pas de variation significative des proportions de difficultés. Ainsi, on ne peut pas expliquer le recul de la construction de logements à la fin des années 90 par rapport au milieu des années 90 par un environnement légal et économique plus défavorable.

On obtient davantage de différences quand on compare les difficultés rencontrées par les MO selon le but dans lequel ils ont réalisé le projet: pour le conserver, pour le vendre en bloc ou pour le vendre en PPE (Tableau 3.10-4). Ce sont les MO avec le deuxième but qui ont rencontré le plus de difficultés. Les difficultés économiques et internes sont sensi-

blement plus faibles quand le MO construit pour lui-même ou pour des acheteurs en PPE. En revanche, les promotions destinées à des investisseurs semblent particulièrement entravées par le droit de la construction et sur tous les marchés. Par rapport au marché du logement en particulier, les promoteurs sont particulièrement nombreux à avoir été entravés par l'incertitude quant à l'évolution des prix immobiliers et par l'offre excédentaire de logements dans la région. Les promoteurs de ces projets ont aussi eu particulièrement beaucoup de problèmes à trouver les fonds propres nécessaires. Les projets destinés à rester propriété du MO ou à être vendus en PPE, en revanche, n'ont rencontré des difficultés significatives que par rapport au droit de la construction, et encore, seulement dans un tiers des cas.

Tableau 3.10-4: Difficultés importantes rencontrées selon le but dans lequel le bâtiment a été construit

Le MO a construit le bâtiment pour	le conserver	le vendre en bloc	le vendre en PPE
Ont rencontré de grandes difficultés, voir abandonné	35%	49%	41%
Difficultés légales	32%	46%	36%
Droit foncier et de la construction	29%	41%	34%
Autres difficultés légales	12%	19%	6%
Difficultés économiques	19%	38%	20%
Marché foncier	7%	22%	9%
Marché de la construction	10%	16%	6%
Marché du logement	6%	14%	9%
Marché des capitaux	5%	14%	6%
Difficultés personnelles ou d'organisation	12%	22%	15%
Manque de ressources et limitations	4%	19%	5%
Mauvaises expériences	6%	5%	6%

En proportion des 214 projets construits pour être vendus en PPE, 37 projets vendus en bloc et 232 projets destinés à rester propriété du MO.

La somme des proportions de MO qui ont rencontré des difficultés sur les différents marchés est sensiblement plus élevée que la proportion des MO qui ont cité au moins une difficulté économique (Tableau 3.10-3 ou Tableau 3.10-4). Cela montre que la plupart de ces MO ont rencontré des difficultés sur plusieurs marchés. De même, les MO qui ont cité d'autres

difficultés légales ont pour la plupart aussi rencontré des difficultés avec le droit foncier et de la construction. Entre les deux grandes classes de difficultés personnelles - le manque de ressources et les mauvaises expériences - il y a par contre relativement peu de recoupement.

Il est finalement possible de vérifier si l'objectif principal des MO qui ont construit du logement locatif pour en rester propriétaire a une incidence sur les difficultés rencontrées. En même temps, on vérifiera si la nature de ces MO pour soi-même a une incidence sur les difficultés, puisque les investisseurs sont plutôt des particuliers et des institutions de capitaux, les MO d'utilité publique sont surtout des coopératives et des organisations publiques ou parapubliques, et les MO cherchant avant tout le travail sont surtout des acteurs de la construction (section 3.7). Il ressort de la comparaison des difficultés rencontrées par les différents types de MO pour soi-même qu'elles ont été les plus grandes pour les MO cherchant avant tout le travail, et cela dans tous les domaines, même sur le marché de la construction (Tableau 3.10-5). Les MO d'utilité publique n'ont guère rencontré moins de difficultés légales que les investisseurs. Ils en ont rencontré moins sur le marché du logement puisqu'ils proposent généralement des logements plus avantageux. En revanche, ils en ont rencontré plus que les investisseurs sur les autres marchés et à l'interne.

Le questionnaire invitait les répondants à marquer particulièrement les exigences légales, les facteurs de marché et les raisons personnelles qui les ont empêchés de réaliser un projet de construction. Seuls 13% des répondants ont marqué une ou plusieurs difficultés rédhibitoires. Ceci suggère que les difficultés, même lorsqu'elles sont importantes, empêchent rarement la réalisation d'un projet. Rappelons, cependant, que les destinataires du questionnaire avaient déjà obtenu l'autorisation de construire.

Tableau 3.10-5: Difficultés importantes rencontrées par les maîtres d'ouvrage pour soi-même selon leur objectif stratégique prioritaire

	Investisseurs	MO d'utilité publique	MO cherchant travail
Ont rencontré de grandes difficultés, voir abandonné	37%	35%	48%
Difficultés légales	34%	27%	47%
Droit foncier et de la construction	30%	27%	43%
Autres difficultés légales	9%	8%	16%
Difficultés économiques	19%	23%	29%
Marché foncier	7%	8%	17%
Marché de la construction	8%	10%	14%
Marché du logement	6%	2%	15%
Marché des capitaux	3%	6%	13%
Difficultés personnelles ou d'organisation	11%	15%	2'0%
Manque de ressources et limitations	2%	8%	5%
Mauvaises expériences	5%	6%	12%

En proportion des 150 investisseurs, 48 MO d'utilité publique et 92 cherchant avant tout le travail.

A la fin du questionnaire, les répondants étaient invités à ajouter tout à fait librement des remarques générales sur le marché immobilier du logement. Seuls une quarantaine en ont fait usage. Dix MO ont répété que le droit de la construction était trop contraignant, trop compliqué et conduisait à des délais trop longs au résultat trop incertain. Huit ont indiqué que la protection des locataires allait trop loin et décourageait l'investissement. Deux autres se sont plaints du comportement des locataires, qui ont trop peu de soin de leur logement et déménagent de plus en plus souvent. Sept MO se sont plaints de la fiscalité: l'impôt sur les gains immobiliers, l'impôt foncier, l'imposition de la valeur locative ou les diverses taxes à payer en fonds propres avant de pouvoir construire. Trois MO ont parlé de rentabilité et de demande de logement insuffisantes dans leur région ou leur canton. D'autres se sont plaints de la qualité architecturale de ce qui se construit, de la mauvaise image de la construction, des charges pour terrains contaminés, du manque de terrains à bâtir, de la volatilité des conditions de financement. Un MO propose l'introduction

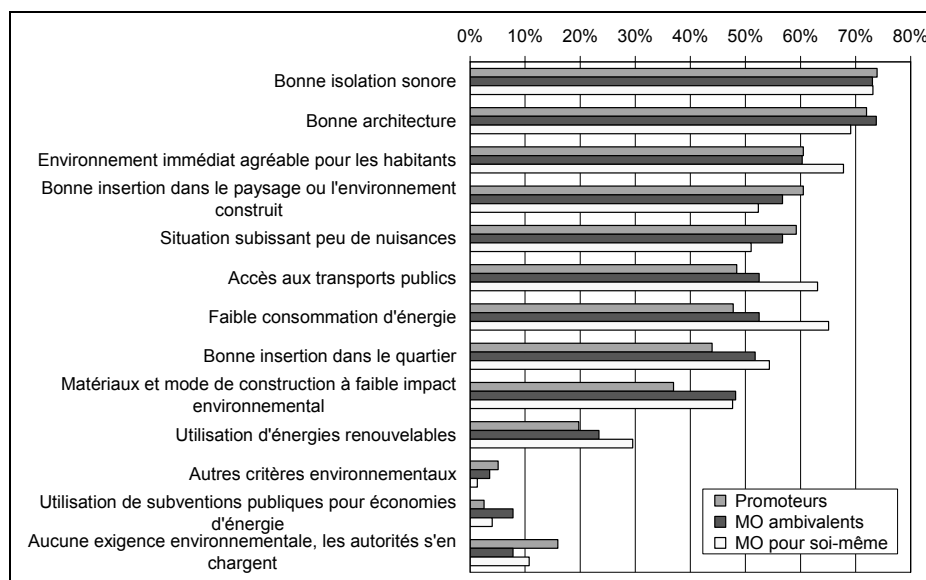
d'une subvention forfaitaire à fonds perdus pour l'accession à la propriété à la place des aides complexes de l'ancienne loi LCAP.

3.11. Exigences des MO pour les projets de construction

Le questionnaire demandait aux MO s'ils ont des exigences de qualité et d'impact environnemental par rapport à leurs projets de construction de bâtiments plurifamiliaux. Il leur proposait une liste d'exigences possibles. Les réponses sont représentées dans la Figure 3.11-1 en distinguant entre promoteurs, MO ambivalents et MO pour soi-même. Ces trois types de MO sont unanimement particulièrement attentifs à la qualité de l'isolation sonore, de l'architecture et de l'environnement immédiat du bâtiment. Les différences apparaissent pour les autres exigences. Les promoteurs, qui construisent surtout de la PPE, visent un public davantage intéressé par un environnement agréable et tranquille que par l'accessibilité en transports publics, à l'inverse des MO construisant du locatif. Les promoteurs sont aussi un peu moins nombreux à se préoccuper des frais d'énergie et d'autres incidences environnementales du bâti que les futurs propriétaires bailleurs. Les MO ambivalents se situent en général entre les promoteurs et les MO pour soi-même, puisqu'ils appartiennent tantôt à un groupe, tantôt à l'autre.

Il se dégage de ces réponses l'image d'une majorité de MO qui sont attentifs aux qualités environnementales du bâtiment qui accroissent le confort pour les habitants et d'une minorité qui fait aussi attention à minimiser l'impact environnemental de ses bâtiments. Un MO sur dix a quand même déclaré ne pas faire particulièrement attention à la qualité environnementale parce que les autorités s'en chargent.

Figure 3.11-1: Exigences de qualité et d'impact environnemental pour les constructions nouvelles



Proportions des 157 promoteurs, 141 MO ambivalents et 149 MO pour soi-même ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Le bureau econcept et le Centre for Energy Policy and Economics (CEPE) de l'EPFZ ont aussi mené une enquête en 2004, mais auprès de propriétaires de bâtiments résidentiels (econcept/CEPE, 2004b). On dispose ainsi d'informations sur 238 propriétaires de maisons plurifamiliales. 105 de ces propriétaires ont indiqué la qualité du bâtiment comme objectif de gestion principal. Pour 77% d'entre eux, il s'agit du confort résidentiel, pour 63% de la qualité énergétique, pour 43% de la qualité environnementale et pour 21% seulement de l'architecture. C'est surtout ce dernier résultat qui diffère considérablement du nôtre, mais c'est peut-être dû au fait que la question était posée pour des bâtiments existant déjà.

D'ailleurs, les MO ont-ils assez d'informations pour juger la qualité et l'impact environnemental de leurs constructions? Huit MO sur dix se considèrent assez bien informés et un sur dix déclare ne pas avoir besoin de ces informations (Tableau 3.11-1).

Tableau 3.11-1: Information disponible pour les maîtres d'ouvrage concernant la qualité et l'impact environnemental de leurs constructions et l'évolution sociodémographique

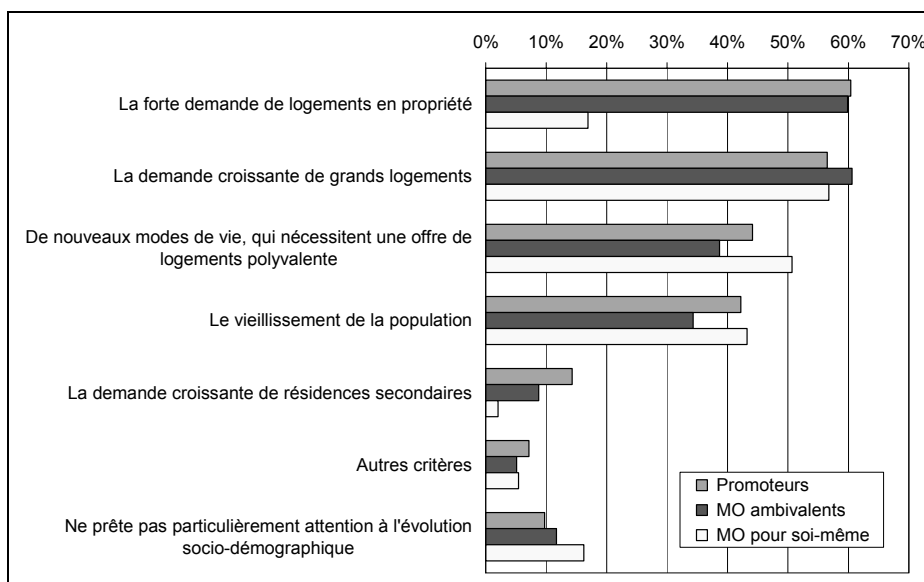
	Promoteur	MO ambivalents	MO pour soi-même
Information disponible pour évaluer la qualité et l'impact environnemental			
Suffisant	82%	84%	79%
Insuffisant	8%	4%	8%
Inutile	10%	11%	13%
Information disponible sur l'évolution sociodémographique			
Suffisant	65%	67%	66%
Insuffisant	19%	13%	13%
Inutile	16%	19%	21%

Réponses de 155 promoteurs, 135 MO ambivalents et 144 MO pour soi-même.

Le questionnaire demande également aux MO s'ils tiennent compte de l'évolution sociodémographique dans leurs projets de construction de bâtiments plurifamiliaux. Il leur propose une liste de critères possibles. Un MO sur huit déclare ne pas prêter particulièrement attention à l'évolution sociodémographique (Figure 3.11-2). Plus de la moitié des MO de tous types tiennent compte de la demande croissante pour de grands logements et près de la moitié se disent sensibles à la demande pour une diversité de types de logements. Enfin, plus du tiers des MO disent également prendre en compte le vieillissement de la population.

Les promoteurs et MO ambivalents tiennent avant tout compte du désir d'accéder à la propriété, puisque l'essentiel de leurs projets est fait de logements destinés à être vendus en PPE. Très peu de MO construisant du locatif s'en préoccupent, bien que la propriété soit une forme de concurrence pour leur "produit". Les autres évolutions proposées ne concernent pas directement les MO. Leur compétence par rapport à ces questions est suffisante pour deux tiers des MO (Tableau 3.11-1). Ainsi, seul un MO sur huit ressent le besoin d'une meilleure information sur l'évolution sociodémographique, ou un sur six si on ne compte que ceux qui souhaitent au moins de l'information dans ce domaine. On notera quand même que les MO évaluent leur compétence plus élevée pour les questions environnementales que pour les questions sociales.

Figure 3.11-2: Aspects de l'évolution sociodémographique pris en compte pour les constructions nouvelles



Proportions des 154 promoteurs, 137 MO ambivalents et 148 MO pour soi-même ayant choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Enfin, le questionnaire a interrogé les MO sur la répartition géographique de leurs activités. Deux tiers des MO pour soi-même et 80% des promoteurs et MO ambivalents les concentrent sur leur région. Quelque 10% n'attachent pas d'importance particulière à la répartition géographique. Les autres investissent dans toute leur région linguistique ou cherchent surtout un équilibre entre ville et campagne. Seuls 4% des MO répartissent leur portefeuille sur toute la Suisse.

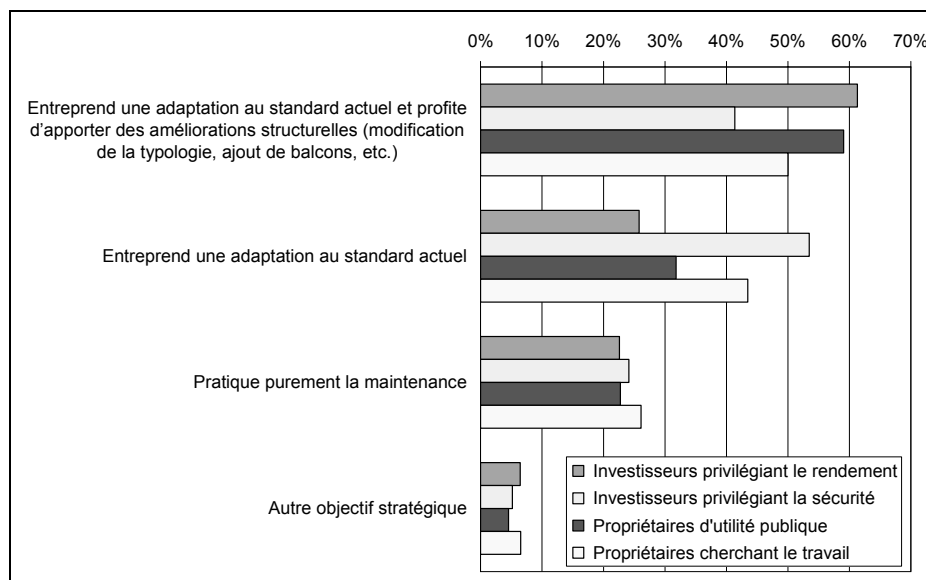
3.12. Entretien et rénovation

Cette section analyse les choix de rénovation de leurs bâtiments plurifamiliaux de 166 MO pour soi-même et ambivalents. 106 MO de ces deux types n'ont encore jamais été amenés à rénover leurs bâtiments. Le questionnaire leur demandera seulement quelles difficultés ils anticipent.

Avant de généraliser les résultats ci-dessous, le lecteur se souviendra que l'échantillon a été structuré pour être représentatif des MO et non des propriétaires. Or une enquête pratiquement simultanée organisée par l'EPFZ auprès de propriétaires d'immeubles résidentiels locatifs (econcept/CEPE 2004b) montre que si 35% de ces propriétaires les ont aussi construits, il reste 65% de propriétaires qui n'étaient pas MO. L'échantillon analysé ici est donc représentatif tout au plus du tiers des propriétaires.

Objectifs prioritaires

Les propriétaires dans cet échantillon se répartissent, quant à leur objectif stratégique prioritaire pour la rénovation, essentiellement entre ceux qui amènent leurs bâtiments au standard actuel et ceux qui le font en profitant en plus d'apporter des améliorations structurelles (Figure 3.12-1), avec un sur huit qui a déclaré faire les deux. Les investisseurs privilégiant le rendement et les propriétaires d'utilité publique font proportionnellement plus de rénovations avec améliorations que les autres types de propriétaires, probablement pour des raisons opposées: les premiers pour pouvoir profiter du potentiel du bâtiment et accroître la recette locative, les seconds pour répondre aux attentes de leurs locataires. A l'autre opposé, quelque 15% des propriétaires ont déclaré ne faire que de la maintenance, répartis uniformément entre les types de propriétaires. Très peu de propriétaires ont donné encore d'autres objectifs stratégiques comme vendre avant la rénovation ou entretenir un minimum en visant la démolition suivie de reconstruction.

Figure 3.12-1: Objectifs stratégiques prioritaires dans les rénovations

Proportions des 31 investisseurs cherchant la rentabilité, 58 investisseurs cherchant la sécurité, 22 propriétaires d'utilité publique et 46 propriétaires cherchant avant tout le travail qui ont déjà effectué des rénovations et choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses.

Plusieurs auteurs, par exemple econcept/CEPE (2004a) et econcept/FHBB (2002), définissent deux stratégies possibles pour les rénovations: une stratégie de croissance et une stratégie de maintien de la valeur. Dans le premier cas, les propriétaires recherchent un gain rapide suite aux travaux, typiquement en améliorant substantiellement la qualité des logements dans des situations attrayantes pour en retirer des loyers fortement augmentés. La stratégie de maintien de la valeur vise le long terme, par un entretien régulier des bâtiments et des travaux seulement quand c'est nécessaire, de façon à faire évoluer doucement les loyers.

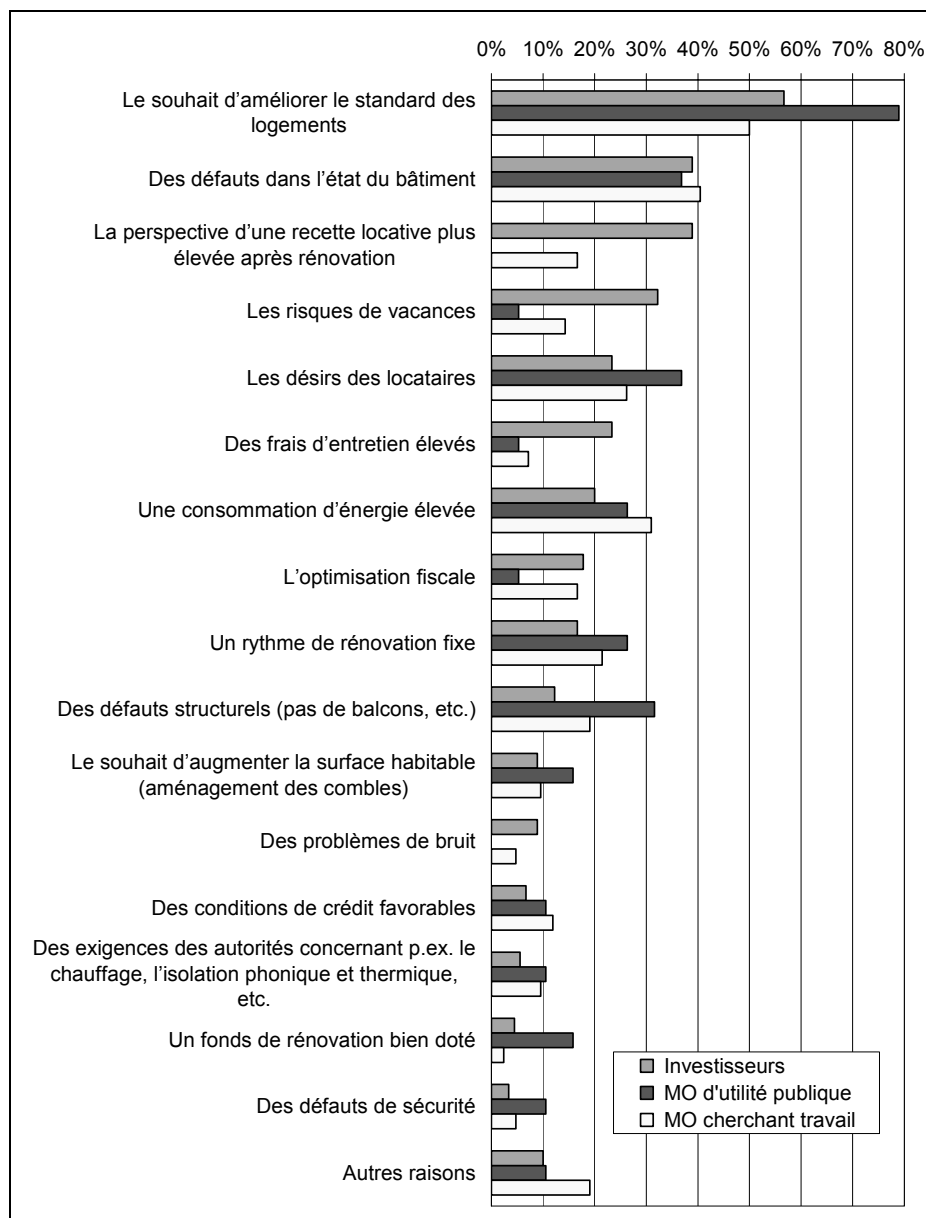
Les résultats présentés ici semblent confirmer que les investisseurs privilégiant le rendement vont plus facilement au-delà d'une simple remise en état que les investisseurs privilégiant la sécurité. Mais même parmi les premiers, il y en a presque 40% qui ne font que de la remise en état, voire de la maintenance. Manifestement le potentiel de croissance des loyers du bâtiment, qui dépend essentiellement de sa situation, doit aussi être pris en compte à côté de l'objectif prioritaire de son propriétaire. Quant aux propriétaires d'utilité publique, auxquels les auteurs cités attribuent une stratégie de maintien de la valeur, ils sont presque deux fois plus nom-

breux à améliorer un bâtiment par la rénovation plutôt que de le remettre simplement en état. Ceci suggère que l'on peut viser à une croissance de la valeur du bâtiment non seulement pour des motifs de rentabilité mais aussi pour répondre aux désirs de locataires dont le pouvoir économique a augmenté.

Les déclencheurs de rénovations

Il est peut-être possible de mieux comprendre les stratégies des différents types de propriétaires en examinant ce qui les a conduits à rénover le dernier bâtiment plurifamilial qu'ils ont rénové. Le questionnaire leur proposait de choisir jusqu'à 5 déclencheurs dans une liste qui en comptait 20. Le souhait d'améliorer le standard des logements est incontestablement la première raison évoquée par tous les types de propriétaires (Figure 3.12-2). Presque 80% des propriétaires d'utilité publique ont indiqué ce déclencheur de rénovations. Il est suivi de près par l'état du bâtiment, puis, pour les investisseurs et les propriétaires cherchant avant tout à se donner du travail, par des considérations de rentabilité. Les propriétaires d'utilité publique sont plus attentifs aux désirs des locataires. Moins d'un quart des propriétaires pratiquent un rythme de rénovation fixe tel que le suggère la gestion optimale du vieillissement d'un parc immobilier.

Parmi les autres raisons possibles, choisies par pratiquement aucun répondant, il y avait le manque de possibilités de placement dans la construction nouvelle, le désir d'utiliser des énergies alternatives ou la réponse à des subventions publiques ou incitations fiscales.

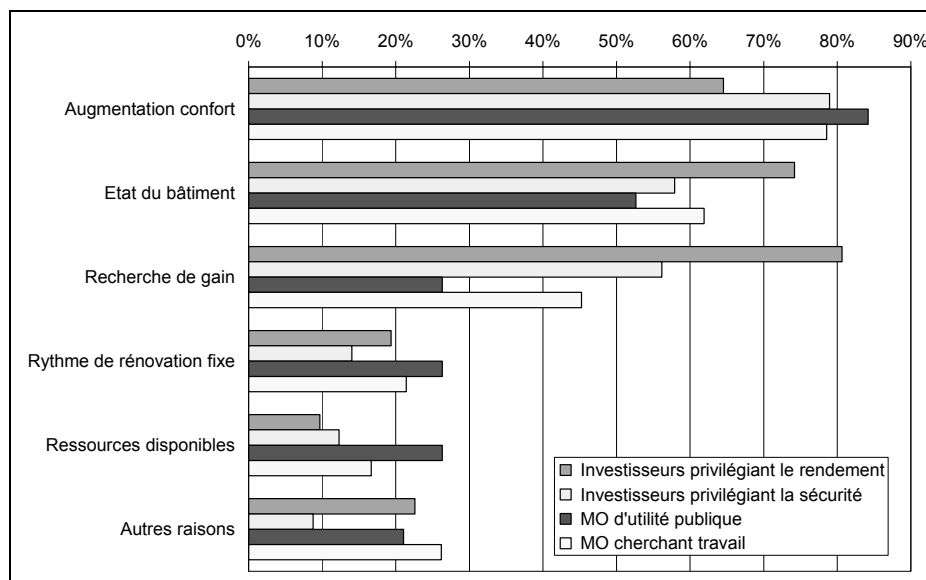
Figure 3.12-2: Déclencheurs de rénovations

Proportions des 90 investisseurs, 19 propriétaires d'utilité publique et 42 propriétaires cherchant avant tout le travail qui ont déjà effectué des rénovations et choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir jusqu'à 5 réponses. L'absence de barre signifie qu'aucun MO de cette catégorie n'a cité cette réponse.

CEPE (2003) présente les résultats d'une enquête sur les rénovations auprès de quelques 1'000 propriétaires de maisons individuelles et autant de propriétaires de bâtiments plurifamiliaux. Les déclencheurs de rénovations ont été définis pour différents éléments de construction en plus de la rénovation générale traitée ici. Selon cette enquête, plus de la moitié des propriétaires rénovent pour conserver la valeur du bâtiment et plus du tiers pour rendre les logements plus attrayants (réponses multiples autorisées), ce qui correspond bien au déclencheur principal identifié ici. Les dégâts au bâtiment ont été cités par un cinquième environ des propriétaires, à peu près autant que le souci pour l'environnement ou la consommation d'énergie. Les réclamations des locataires ou une planification des travaux sur la durée n'ont guère déclenché de rénovations.

Pour faciliter la lecture des déclencheurs de la rénovation définis ici, ils ont été réunis en six groupes (Figure 3.12-3):

1. Le désir d'augmenter le confort, y compris à la demande des locataires. Le désir de corriger des défauts structurels (pièces trop petites, manque de balcon) et des problèmes de sécurité en fait partie. C'est le déclencheur de rénovations le plus important pour tous les types de propriétaires à l'exception des investisseurs privilégiant le rendement.
2. L'état du bâtiment, y compris les frais d'entretien et d'énergie élevés. C'est aussi un déclencheur pour plus de la moitié des rénovations effectuées par tous les types de propriétaires.
3. La recherche d'un gain par hausse des loyers, réduction des vacances ou augmentation de la surface locative. Ce déclencheur est le plus important pour les investisseurs privilégiant le rendement.
4. Un rythme de rénovation fixe donné par la planification des travaux pour un parc immobilier. Il s'agit d'une stratégie de long terme, qui pourrait être appliquée sans se laisser influencer par la conjoncture. En fait, seulement la moitié des MO qui ont cité cette stratégie n'ont indiqué aucun autre déclencheur, donc ils l'appliquent purement. Il s'agit exclusivement d'investisseurs et de MO cherchant le travail.
5. Les ressources disponibles, comme un fonds de rénovation bien doté ou des conditions de crédit favorables. Ce déclencheur est plutôt important pour les MO d'utilité publique.
6. Enfin les autres raisons de rénover, comme les exigences normatives des autorités.

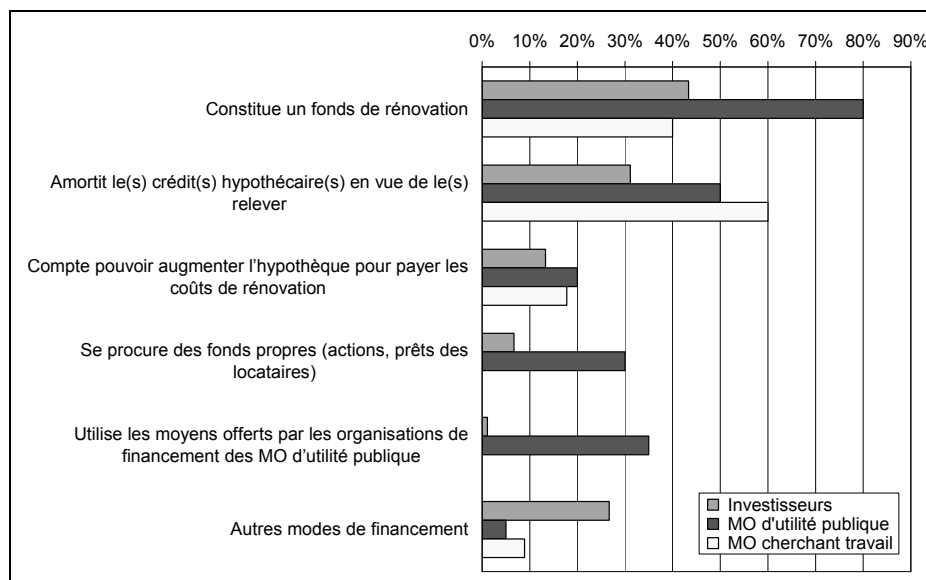
Figure 3.12-3: Déclencheurs de rénovations regroupés

Proportions des 31 investisseurs cherchant la rentabilité, 57 investisseurs cherchant la sécurité, 19 propriétaires d'utilité publique et 42 propriétaires cherchant avant tout le travail qui ont déjà effectué des rénovations et choisi une réponse correspondant à l'un des groupes. Chacun pouvait choisir jusqu'à 5 réponses.

Financement des rénovations

Les MO d'utilité publique financent la rénovation surtout par le fonds de rénovation, la moitié aussi en augmentant une hypothèque préalablement amortie (Figure 3.12-4). Pour les MO cherchant avant tout le travail, ce dernier mode de financement est le plus courant. C'est d'ailleurs un mode de financement qui est parfaitement accepté par les instituts de crédit, qui demandent typiquement l'amortissement des hypothèques jusqu'à 50% de la valeur de référence afin qu'elles puissent être augmentées à nouveau jusqu'à 80% suite à une rénovation complète.

Les investisseurs, enfin, placent des capitaux supplémentaires dans la rénovation d'immeubles. Les MO d'utilité publique sont pratiquement les seuls à se procurer des fonds propres pour des rénovations, par exemple par l'émission de parts sociales quand il s'agit de coopératives. Ils ont enfin accès aux crédits d'organisations de financement qui leur sont destinées: fonds de roulement, Centrale d'émission pour la construction de logements (CCL) et Coopérative de cautionnement hypothécaire (CCH).

Figure 3.12-4: Modes de financement de la rénovation

Proportions des 90 investisseurs, 20 propriétaires d'utilité publique et 45 propriétaires cherchant avant tout le travail qui ont déjà effectué des rénovations et choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir plusieurs réponses. L'absence de barre signifie qu'aucun propriétaire de cette catégorie n'a cité cette réponse.

L'enquête auprès de 238 propriétaires d'immeubles locatifs de econcept/CEPE (2004b, tableau 121) trouve qu'un quart environ de ces propriétaires amortit régulièrement sa dette et un quart alimente régulièrement un fonds de rénovation plus ou moins formel. L'autre moitié ne fait ni l'un ni l'autre, soit que ces propriétaires ont déjà assez amorti (19%), soit qu'ils n'amortissent pas à cause du droit fiscal (16%), soit qu'ils n'obtiennent pas des loyers suffisants (10%). Les résultats développés ici suggèrent que les fonds de rénovation sont beaucoup plus utilisés, par 40 à 80% des propriétaires selon leur objectif principal. On pourrait expliquer la différence des résultats par le fait que la formulation du questionnaire utilisé ici était la constitution d'un fonds alors que pour econcept/CEPE c'était l'alimentation régulière d'un tel fonds. Il est fort possible qu'une grande partie des propriétaires qui ont constitué un fonds ne l'alimentent que dans les bonnes années ou les années sans travaux, d'autant plus qu'ils comptent manifestement encore sur d'autres sources de financement. La même chose s'applique à l'amortissement.

Obstacles aux projets de rénovation

Comme les projets de construction, les projets de rénovation peuvent se heurter à des obstacles qui forcent les propriétaires à les reporter ou les abandonner. Pour les MO interrogés, c'est arrivé au moins une fois à 35% des investisseurs, 16% des MO d'utilité publique et 42% des MO cherchant avant tout le travail. Cela fait 53 MO propriétaires ou 35% des MO interrogés, assez pour comprendre la nature des obstacles mais trop peu pour distinguer selon le type de propriétaire ou la région d'activité.

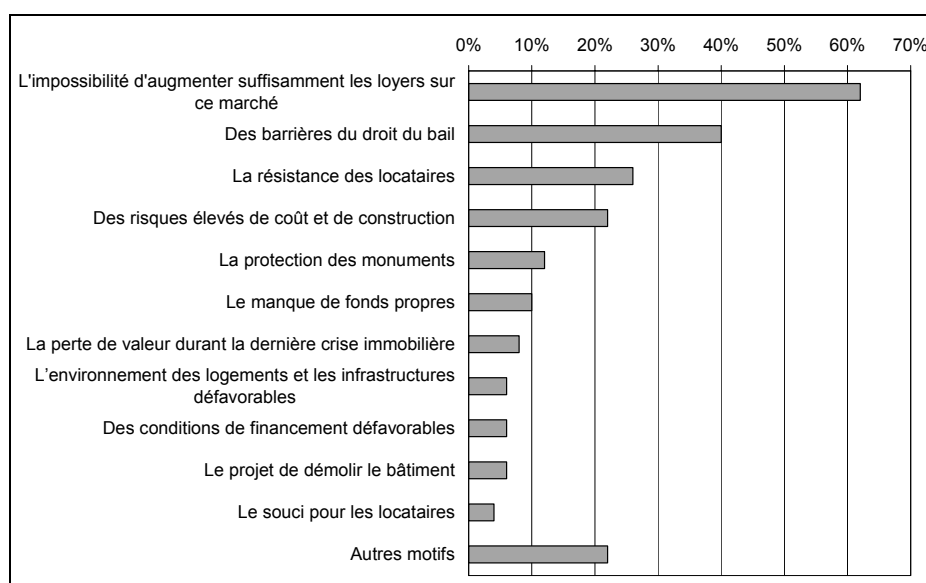
Le principal obstacle à la rénovation est l'impossibilité dictée par le marché de relever suffisamment les loyers après les travaux (Figure 3.12-5). Ce "dilemme de la rénovation" est bien connu dans la littérature et décrit ainsi par econcept/FHBB (2002): l'état d'un bâtiment requiert une rénovation importante, qui exige à son tour une hausse importante des loyers, laquelle dépasse les moyens des habitants et des personnes susceptibles de vouloir habiter dans le quartier peut-être peu attrayant.

Sur les 31 propriétaires qui ont cité cet obstacle, 6 n'en ont cité aucun autre, mais 14 ont également cité le droit du bail. Ces derniers ont probablement tenté les deux voies de la rénovation: pour les locataires en place, ce que le droit du bail régit assez strictement, et pour de nouveaux locataires, ce qui nécessite des conditions du marché favorables. Dans ce deuxième cas de figure, le droit du bail est moins contraignant pour la fixation des loyers (par contre, quelques cantons ont des législations limitant les hausses de loyer même dans ce cas), mais les locataires en place peuvent l'invoquer pour retarder la résiliation de leur bail. En effet, il prévoit que l'autorité peut prolonger un bail jusqu'à quatre ans pour éviter des conséquences pénibles au locataire (CO art. 272b, RS 220). Des projets de rénovation ont été mis en péril lorsqu'un ou plusieurs locataires ont obtenu une prolongation de leur bail alors que les autres étaient déjà partis. Econcept/FHBB (2002), qui ont posé la question à un petit nombre de propriétaires immobiliers importants, relèvent qu'il faut entre 6 mois et 2 ans pour vider entièrement un immeuble, le délai de 6 mois étant rare.

Le droit du bail a été cité comme obstacle insurmontable par 40% des propriétaires qui ont dû renoncer à un projet de rénovation. La résistance des locataires s'est avérée dissuasive dans un quart des cas. Très peu de propriétaires ont renoncé à rénover en attendant plutôt de démolir. On a déjà vu que cette stratégie était adoptée par une proportion très faible des propriétaires. Notons que le souci pour les locataires a été dissuasif

encore moins fréquemment, sauf quand ils se sont opposés aux travaux. Parmi les autres motifs d'abandon indiqués par une dizaine de propriétaires, il y a des conflits avec les autorités, les co-propriétaires ou les voisins, ainsi que des manques de capacités des entreprises de construction.

Figure 3.12-5: Raisons qui ont fait renoncer à des rénovations



Proportions des 50 MO propriétaires qui ont renoncé au moins une fois à un projet concret de rénovation et qui ont choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir jusqu'à 5 réponses.

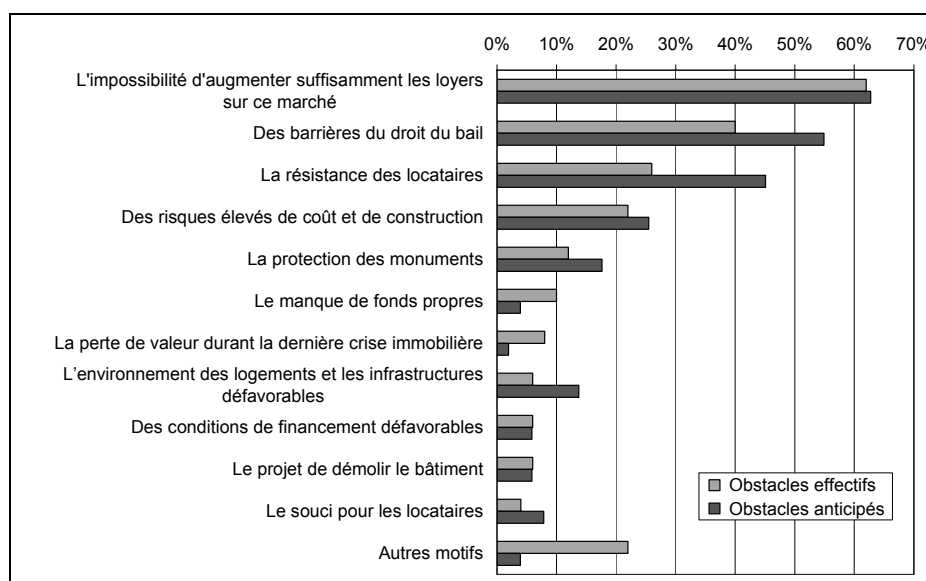
L'enquête CEPE (2003) déjà citée a aussi interrogé les propriétaires sur les raisons qui les ont fait renoncer à une rénovation. En premier lieu est venu le constat qu'une rénovation n'était pas encore nécessaire. Peu ont mentionné de véritables obstacles. Il s'agissait dans ce cas autant de l'impossibilité de répercuter les coûts sur les loyers que du manque de fonds. Le projet "Mobilisation des potentiels de rénovation" va plus loin en identifiant les obstacles possibles aux rénovations énergétiques. D'après l'enquête (econcept/CEPE 2004b), l'impossibilité donnée par le droit du bail de répercuter la totalité de l'investissement sur les loyers n'est qu'un obstacle parmi d'autres pour des rénovations énergétiques. Néanmoins, les auteurs pensent que le droit de répercuter de tels investissements sur les loyers serait un moyen efficace de stimuler la rénovation (econcept/CEPE 2004a).

L'enquête présentée ici confirme que l'impossibilité faite par le marché est un obstacle au moins aussi important que le droit du bail, donc que les

propriétaires ne pourraient pas toujours et partout augmenter suffisamment les loyers, même si le droit du bail le permettait. L'enquête de econcept/CEPE montre pourtant que seul un quart des propriétaires a indiqué avoir rencontré des difficultés à répercuter les coûts de travaux d'amélioration énergétique sur les loyers. Ce résultat ne contredit cependant pas celui de l'enquête présentée ici puisque celle-ci interrogeait seulement les propriétaires qui ont dû renoncer à un projet de rénovation et portait aussi sur des rénovations non énergétiques.

L'enquête présentée ici renseigne aussi sur les obstacles anticipés par les MO. Ceux qui ont déjà dû renoncer à un projet de rénovation anticipent encore plus de difficultés à l'avenir avec le droit du bail et surtout avec les locataires (Figure 3.12-6). En revanche, ils craignent encore un peu moins de manquer de fonds propres que ce qu'ils ont vécu, probablement parce qu'ils vont faire le nécessaire pour les accumuler au préalable.

Figure 3.12-6: *Obstacles qui ont fait renoncer à des rénovations et obstacles anticipés pour les prochaines années*



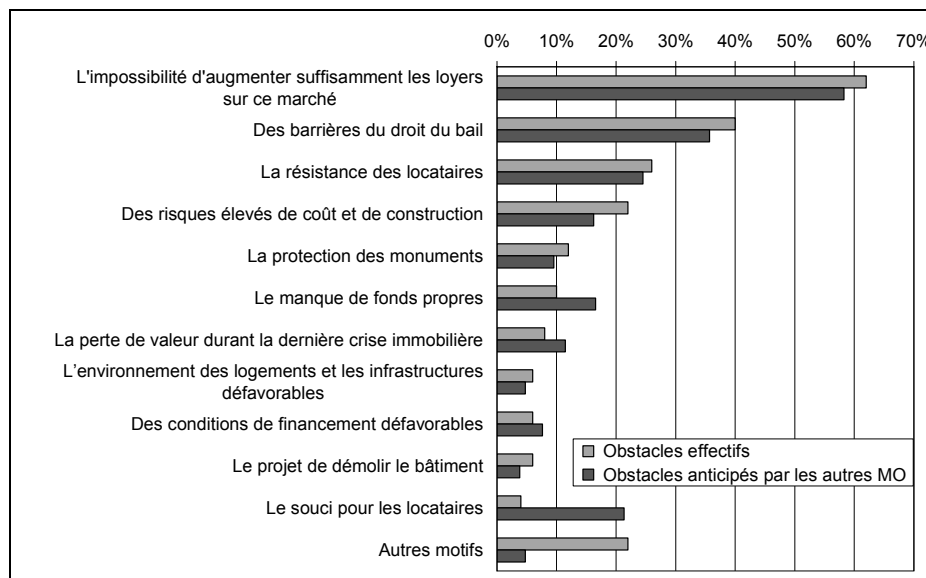
Proportions des 50 MO propriétaires qui ont renoncé au moins une fois à un projet concret de rénovation et qui ont choisi une des réponses proposées. Chacun pouvait choisir jusqu'à 5 réponses.

La question des obstacles anticipés a aussi été posée aux propriétaires qui n'ont pas encore fait l'expérience d'une rénovation, en tout cas pas d'une

rénovation qu'ils ont dû abandonner. Les obstacles qu'ils anticipent ressemblent étrangement beaucoup plus aux obstacles effectivement subis par ceux qui ont dû renoncer à un projet de rénovation qu'aux obstacles que ces derniers anticipent. Ainsi, 36% des MO qui n'ont pas encore rencontré d'obstacle à la rénovation anticipent que le droit du bail en sera un (Figure 3.12-7), ce qui est réaliste puisque 40% des MO qui ont dû renoncer à une rénovation l'ont fait à cause du droit du bail. Ils sont ainsi moins pessimistes que ces derniers MO, dont 55% craignent que le droit du bail empêchera leur prochaine rénovation.

De manière générale, on observe une grande cohérence entre ce qui a été vécu par les MO qui ont effectivement dû renoncer à un projet de rénovation et ce qui est perçu par tous les autres MO. On remarquera toutefois que les MO déclarent un beaucoup plus grand souci pour les locataires que ce qui a été effectivement vécu. Il semble aussi que le manque de fonds propres soit un obstacle surévalué alors que les risques liés aux coûts et aux travaux pourraient être sous-évalués.

Figure 3.12-7: Obstacles qui pourraient faire renoncer à des rénovations



Proportions des 50 MO propriétaires qui ont renoncé au moins une fois à un projet concret de rénovation et qui ont choisi une des réponses proposées, ainsi que des 314 autres MO, qui n'ont encore jamais dû renoncer à un projet de rénovation. Chacun pouvait choisir jusqu'à 5 réponses.

3.13. Prévisions

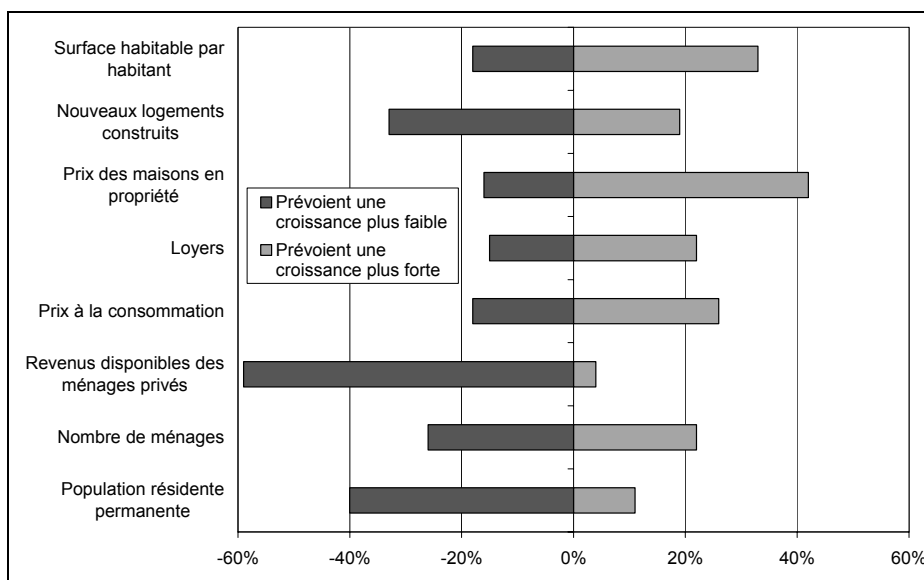
Pour finir, il est intéressant d'apprendre comment les MO à plusieurs permis jugent l'avenir du marché du logement. Le questionnaire leur demandait d'exprimer leurs prévisions de croissance pour une liste de déterminants du marché du logement par rapport à la croissance de ces dix dernières années (qui leur était rappelée dans le questionnaire). Il s'avère que ces MO sont plutôt pessimistes par rapport aux déterminants de la demande - la croissance de la population, du nombre de ménages et surtout de leurs revenus (Tableau 3.13-1, Figure 3.13-1). Il s'agit toutefois de paramètres qui ont crû relativement fortement pendant les années 90. Les MO pensent néanmoins que la surface habitable par habitant va continuer de croître. Ils pensent aussi que les loyers vont augmenter, de même que les prix des maisons en propriété, mais ceci pourrait être simplement le reflet de leurs anticipations d'inflation. Ils sont, enfin, plus nombreux à prévoir que la construction de logements va encore ralentir plutôt que l'inverse.

Tableau 3.13-1: Prévisions quant à la croissance sur les dix prochaines années de déterminants du marché du logement, par rapport à la croissance de ces dix dernières années

	Croissance plus forte	Même croissance	Croissance plus faible
Population résidente permanente (1990-2000: + 45'300 par an)	11%	49%	40%
Nombre des ménages (1990-2000: + 27'400 par an)	22%	52%	26%
Revenus disponibles des ménages privés (1990-2000: + 3.3% par an)	4%	37%	59%
Prix à la consommation (1993-2003: + 0.86% par an)	26%	56%	18%
Loyers (1993-2003: + 0.93% par an)	22%	63%	15%
Prix des maisons en propriété (1996-2003: - 0.3% par an)	42%	42%	16%
Nouveaux logements construits (1992-2002: + 39'800 par an)	19%	48%	33%
Surface habitable par habitant (1990-2000: + 3,1m ² sur 10 ans)	33%	50%	18%

Entre 172 et 175 MO à plusieurs permis ont répondu à ces questions.

Figure 3.13-1: Prévisions concernant les déterminants du marché du logement



Les avis des investisseurs: résultats des interviews

4.1. Introduction

Ce chapitre contient les résultats d'une série d'entrevues avec des personnalités responsables des décisions stratégiques d'investissement dans des immeubles d'habitation auprès de grands investisseurs institutionnels tels que des caisses de pension, des assurances privées ou des fonds de placement. L'ensemble est complété par quelques interviews avec des responsables de coopératives de construction, d'entreprises générales et de promoteurs de propriétés par étages, ainsi qu'avec des responsables des autorités de planification. Une liste des personnes interviewées figure en annexe. La sélection des interlocuteurs ne prétend pas être représentative. Les personnes interviewées n'interviennent pas non plus directement ici. Leurs déclarations ont été groupées par thèmes, réarrangées, résumées et enrichies de quelques connaissances propres et de matériel statistique. Ce chapitre devrait néanmoins fournir une image fidèle des avis et des comportements des grands investisseurs et enrichir ainsi de plusieurs aspects importants l'enquête écrite auprès des maîtres d'ouvrage. Les résultats sont présentés sous la forme de thèses exposées et explicitées dans les textes suivants.

4.2. Les investissements dans l'immobilier résidentiel s'inscrivent dans une stratégie de portefeuille globale

Les décisions de placement des investisseurs institutionnels dépendent de leur stratégie de portefeuille.⁷ Celle-ci consiste notamment à analyser les caractéristiques et le profil chronologique des différents types de placements et de les mettre en harmonie avec le calendrier des engagements de paiement. Parmi les bases de décision importantes figurent la moyenne et les variations du rendement prévisible durant une période donnée, la possibilité de réaliser les titres, les frais engendrés par la transaction, la somme de placement minimale ainsi que la corrélation de l'évolution du rendement avec celle d'autres types de placement. Généralement, la gestion des placements financiers (actions, obligations) est organisée séparément de celle des biens immobiliers. Certains instruments développés pour gérer les placements financiers, tels que les opérations de couverture, ne peuvent pas être appliqués aux placements immobiliers.

Les affirmations sur les caractéristiques des différents types de placements se fondent sur des expériences passées. Or les pronostics sont très incertains quant à la mesure dans laquelle les schémas réguliers du passé vont se reproduire à l'avenir. Les immeubles d'habitation affichent un rendement moyen et une volatilité plus faible que d'autres types de placement. Ils sont difficilement réalisables, les montants minima de placement et les frais de transaction sont élevés, et l'évolution des rendements n'affiche qu'une corrélation faible voire négative avec celle d'autres types de placement.

7 Pour une vue d'ensemble de ce thème, avec toutefois un accent sur la situation régnant en Allemagne, voir l'article de Heinz Rehkugler "Kapitalanlage in Immobilien", publié dans *Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens*, troisième édition, Stuttgart 2002, pages 1208–1220. Van Wezemael (2005, pp. 153-160) observe aussi que les investisseurs institutionnels gèrent leur parc immobilier de plus en plus dans une perspective d'optimisation de portefeuille, d'où une polarisation par rapport aux particuliers, entrepreneurs et propriétaires d'utilité publique, qui continuent d'axer leur gestion sur les bâtiments eux-mêmes.

Au cours de la dernière décennie, la part d'immobilier dans les actifs des **caisses de pension** atteignait bien 15%. La part de placements directs tomba de 17.3% en 1987 à 10.5% en 2000, puis remonta un peu, à 12.2%, en 2002.⁸ Il faut relever que ces indications dépendent de l'influence exercée sur la répartition des placements par les fortes fluctuations de la valeur des actions. De plus, les caisses de pension investissent de plus en plus indirectement dans l'immobilier. La part des actifs constituée par des placements indirects passa de presque rien en 1984 à 2.4% en 2002. Le montant absolu des placements dans l'immobilier a également augmenté dans l'ensemble. En 2002, il totalisait quelque 64 milliards de francs.

La part d'immobilier sur l'ensemble des investissements des **fonds de placement** varie plus fortement que celle des caisses de pension. Elle recula de 25% à 8.4% entre 1990 et 2000, et remonte depuis lors, quoique faiblement.⁹ Il faut également relever ici que, comme pour les caisses de pension, cette part dépend très largement de l'évolution des valeurs, et notamment de celle des actions.

Les **assurances privées** utilisent elles-mêmes une large part des terrains et des bâtiments inscrits à leur bilan. Dans l'ensemble, la part de l'immobilier à l'ensemble de leurs actifs est légèrement inférieure à celle des caisses de pension. La part des terrains et des bâtiments dans l'actif des assureurs dommages diminua de moitié - de 10.4% en 1996 à 5.4% en 2000.¹⁰ Les assureurs vie affichent également un recul durant la même période, mais seulement de 11.2% à 9.5%.

Les données comptables indiquées dépendent des procédés d'estimation. Les bilans des assurances privées sont généralement basés sur les dispositions du droit des sociétés par actions, lesquelles prévoient d'évaluer les biens immobiliers à leur prix d'acquisition diminué des amortissements.

⁸ Office fédéral de la statistique, Statistique des caisses de pension.

⁹ Banque nationale suisse, Bulletin mensuel de statistiques économiques juillet 2004, tableau D6 Fonds de placement.

¹⁰ Office fédéral des assurances privées, Les institutions d'assurance privées en Suisse, 2002.

Lorsqu'il était question plus haut de placements immobiliers, il ne s'agissait pas que de logements, mais aussi d'immeubles de bureaux et d'autres bâtiments à usage commercial. Les biens immobiliers des assureurs privés comportent quelque 50% de logements. Cette part est sensiblement plus élevée dans les placements des caisses de pension et la répartition entre habitations et immeubles commerciaux varie dans une large mesure au sein des fonds de placement. Les chiffres précédents ne permettent pas de réaliser une distinction précise entre les immeubles d'habitation et les autres biens immobiliers.

Outre par leurs placements dans les biens immobiliers et les terrains, les caisses de pension, les banques et les assurances sont liées au marché de l'immobilier par les hypothèques qu'elles accordent, mais cet aspect n'est pas approfondi ici.

L'ampleur des fonds à placer dépend des rentrées de trésorerie. Pour les caisses de pension, les fondations de placement et les assurances privées, ce sont les cotisations des assurés, et pour les fonds des banques, ce sont les placements des porteurs de part. Il n'existe pas d'informations détaillées sur les acheteurs de parts. Les rentrées de trésorerie des assurances se composent de la différence entre les primes encaissées et les versements aux assurés, essentiellement des rentes du deuxième et troisième pilier, ainsi que du revenu des placements.¹¹

Les investisseurs institutionnels disent réaliser des rendements de l'ordre de 4.5 à 5.3% sur la location de logements par rapport à la valeur vénale des immeubles. C'est très intéressant comparé aux rendements des titres à taux fixe, et même les marchés des actions ne permettent pas d'espérer de meilleurs résultats en tenant compte du risque considérablement plus élevé dont ils sont affectés. C'est pourquoi les investisseurs institutionnels souhaitent accroître la part d'immeubles d'habitation dans leur portefeuille, généralement aux alentours de 15%. La proportion effective étant généralement inférieure à cette valeur, il existe actuellement un fort

11 Ce cash-flow net a été négatif pour quelques caisses de pension au cours des dernières années. La société Complementa Investment Controlling AG écrit ainsi, dans son rapport de 2002 sur les caisses de pension suisses: «57% des caisses de pension affichent des cash-flows négatifs: en 2001, ces caisses durent verser davantage en rentes et en prestations de départ qu'elles ne purent encaisser au titre de cotisations et de prestations d'entrée de nouveaux collaborateurs.» Le rapport 2003 précise, dans le même cadre: «La situation des liquidités s'est détendue par rapport à l'année précédente. Pour plus de la moitié des institutions de prévoyance, les produits des cotisations et les soldes de libre passage sont supérieurs aux versements de rentes et

excédent de demande de biens immobiliers. Cela se traduit entre autres par la présence de listes d'attentes pour des placements dans des fonds immobiliers. Les investisseurs songent souvent à compléter leur portefeuille par des placements (indirects) dans des biens immobiliers étrangers, et certains l'ont déjà fait (0.2% des actifs des caisses de pension en 2002).

4.3. Le placement direct dans des immeubles d'habitation reste attrayant

Les logements en location procurent des revenus réguliers et stables. Le détenteur en placement direct peut, en gérant son parc immobilier, exercer une grande influence sur ses revenus et ses charges. Il peut fixer ses objectifs concernant l'évolution des loyers et les caractéristiques des locataires. Cependant, pour justifier la constitution du savoir-faire nécessaire et pour obtenir une diversification suffisante, il est judicieux d'atteindre un nombre minimum de logements. L'éventail des nombres mentionnés pendant les entrevues s'étend de 3'000 à 22'000. En dessous, les inconvénients des frais de gérance élevés et de la concentration géographique prédominent. Les avantages ne profitent qu'aux investisseurs disposant d'assez de patience et de moyens financiers pour pouvoir supporter les fluctuations des prix et la longue durée des opérations de cession.

Comparé à d'autres actifs, le placement direct offre une diversification plus avantageuse, car les revenus et les charges dépendent de facteurs particuliers. Ce n'est pas le cas des immeubles commerciaux ou administratifs, dont le revenu locatif dépend en partie des résultats de l'activité économique des locataires.

La meilleure diversification par rapport à d'autres actifs est obtenue par des placements directs en majeure partie autofinancés. C'est la règle pour les grands investisseurs, qui doivent placer les fonds de leurs assurés. Les capitaux extérieurs ne sont utilisés que pour obtenir un effet de levier. Le financement par emprunt lie le rendement des placements immobiliers au marché des obligations. Le placement indirect le lie au marché des actions, mais seulement s'il s'agit de placements auprès de sociétés anonymes immobilières et non s'il s'agit des fondations de placement des caisses de pension.

de capitaux. La moyenne des caisses ne présente toutefois qu'un cash-flow de +0.52%.»

4.4. Les formes indirectes de propriété immobilière offrent de nombreux avantages

La part de **placements indirects** des caisses de pension dans le secteur immobilier a presque triplé - de 5.5% à 15.1% - entre 1992 et 2002. Quelques caisses de pension renommées (p.ex. celles de Roche, Novartis, Nestlé) ont transféré ou organisé d'emblée leur parc immobilier dans le cadre de fonds de placement (Complan, Poste, Telecom, RUAG). Les interviews révèlent que le transfert de parcs immobiliers dans des fonds ou des sociétés de placement a été dicté essentiellement par le souhait de diversifier davantage les portefeuilles immobiliers. Cela permet de dépasser la restriction traditionnelle à la région d'origine de l'entreprise. Lorsque les parcs immobiliers des caisses de pension sont groupés dans des fondations de placement, la taille globale du parc facilite la diversification et la mise en place d'une structure de gestion professionnelle. C'est également la raison pour laquelle les caisses issues de l'ancienne Caisse de pension de la Confédération optèrent pour des placements indirects.

D'autre part, l'externalisation du parc immobilier permet d'éviter d'éventuels conflits d'intérêt entre les préoccupations sociales de l'entreprise mère de la caisse de pension et les tâches centrales de la caisse. A cela s'ajoute le fait que les réorganisations d'entreprises, qui entraînent parfois la scission des caisses de pension concernées, sont plus aisées lorsque le parc immobilier à partager se compose de parts de propriété indirecte, et non d'immeubles réels.

L'externalisation accroît la distance sociale avec les locataires. De nombreuses entreprises attribuent aussi des fonds d'investissement dans le cadre d'opérations réciproques avec des clients, et vont donc continuer de privilégier les placements directs. Les motifs mentionnés suggèrent toutefois que la tendance vers des placements indirects devrait encore progresser.

4.5. Une gestion prévoyante et active du parc est indispensable

Ne serait-ce qu'en raison de l'importance du capital lié à un objet (situé usuellement entre 5 et 50 millions de francs), la propriété de biens immobiliers est un exercice entrepreneurial et non un placement passif. La gestion de ce patrimoine constitue une tâche plus lourde et plus importante pour le rendement que la construction nouvelle, qui ne représente, chaque année, qu'un pour cent à peu près de la valeur du parc. A cet égard, il faut distinguer entre la gestion financière d'un parc immobilier et la gérance des immeubles. Cette dernière, qui implique un contact direct avec les locataires, est très souvent confiée par les investisseurs institutionnels à un prestataire externe. Celui-ci est fréquemment lié au propriétaire par son capital, mais fournit également ses prestations à des tiers.

Pour permettre une gestion prévoyante et active du patrimoine, il faut une base d'informations complète. Celle-ci doit inclure non seulement l'état actuel de l'immeuble et les données passées et présentes concernant la perception des loyers et les charges d'entretien et de rénovation, mais aussi des informations sur les possibilités d'extension et de densification, les besoins futurs de rénovation et le développement qualitatif du site. Différents instruments appropriés sont en cours de réalisation ou ont été récemment mis au point.¹²

Notamment lors de rénovations, l'on tend à dépasser l'attitude consistant à ne faire que "ce qui doit être fait" pour élaborer un projet mettant en balance les investissements de rénovation supplémentaires avec le potentiel de revenus locatifs additionnels. On vérifiera aussi régulièrement la possibilité d'agrandir avantageusement les surfaces locatives, par exemple en aménageant les greniers ou en densifiant l'utilisation d'une autre manière.

¹² Voir par exemple la brochure du projet ELIDA (Eigentümer Liegenschaften Datenerhebung) de la Rentenanstalt, Zurich 2003, le projet Investimmo en Suisse romande ou le rapport final du mandat de recherche F-8358 de l'Office fédéral du logement rédigé par Martin Geiger en l'an 2000.

Les avis des personnes interviewées divergent sur la présence d'un retard dans la rénovation des immeubles d'habitation. Quelques-uns concèdent que leur parc présente un besoin en partie aigu de rénovation, d'autres estiment que leur parc est tout à fait à la hauteur en la matière. Là où un retard est constaté à cet égard, l'on s'attend à ce que le professionnalisme croissant de la gestion des portefeuilles immobiliers permette de le rattraper progressivement.

Les immeubles pour lesquels une rénovation complète ne paraît pas rentabilisable sont vendus, généralement à des particuliers souvent liés au milieu professionnel de la construction. Une telle cession ne pose actuellement aucun problème. Les rénovations sont souvent considérées comme inappropriées lorsqu'il s'agit d'immeubles isolés dans des quartiers dont l'évolution est défavorable. Certes, les investisseurs savent qu'en investissant dans de telles rénovations, ils contribueraient à la stabilisation du quartier, mais ils reculent devant ce qu'ils perçoivent comme des risques excessifs. Les chances de vendre à des conditions acceptables un grand lotissement nécessitant un assainissement complet sont plus faibles. Les grandes réalisations des années 1970, mal aménagées, mal isolées et de construction sommaire, causent actuellement d'importants tracasseries aux investisseurs.¹³ Il s'avère souvent que la meilleure solution consiste à les démolir puis à rebâtir.

13 "Entre 1952 et 1972, le volume des bâtiments a doublé en Suisse. Près d'un sixième des logements suisses se trouvent dans de grands lotissements de la période citée. Le développement futur de notre espace d'habitation dépend très directement de la manière d'entretenir et de rénover les bâtiments actuels." Joris Van Wezemael, Département de géographie économique de l'université de Zurich.

4.6. Trouver un équilibre entre investissements de rénovation et loyers abordables

D'un point de vue économique global, il s'agit, en investissant dans des rénovations, de trouver un équilibre entre deux objectifs parfois contradictoires. Il faut d'une part viser un taux élevé de rénovation, pour des raisons de gestion de l'énergie et de qualité du climat et du confort des logements. Et d'autre part, les rénovations vont souvent de pair avec des loyers accrus, qui ne sont supportés qu'avec peine par les locataires. Le segment des locataires à revenu bas à moyen aspire à des logements au loyer abordable et insiste moins sur les exigences de qualité.

Pour les investisseurs institutionnels, les investissements de rénovation sont le plus souvent liés à un «échange de locataires». Les propriétaires plus soucieux d'utilité publique tentent de les organiser de façon à conserver leurs locataires et d'éviter de fortes hausses de loyer. Dans de grands parcs immobiliers, des subventionnements croisés peuvent aussi se révéler utiles. Les choses seraient bien sûr plus simples s'il existait encore un instrument de soutien permettant d'accorder des aides individuelles aux ménages à bas revenus pour compenser les hausses de loyers entraînées par des rénovations.

4.7. Les bailleurs assument aussi des charges sociales

L'afflux de populations de cultures étrangères crée dans le secteur du logement des frictions beaucoup plus fortes que dans le monde du travail ou des loisirs, d'autant plus que l'on souhaite favoriser la mixité culturelle et sociale plutôt que l'isolement. A cela s'ajoutent les frictions habituelles entre générations et groupes sociaux différents. Le tout peut placer les bailleurs devant le devoir d'apaiser les tensions. Certains bailleurs importants, particulièrement d'utilité publique, engagent des médiateurs, des ombudsmans ou des assistants sociaux. Mais la plupart des investisseurs institutionnels tentent d'esquiver ces problèmes en visant, le plus souvent avec succès, des locataires au revenu plus élevé. Les entretiens révèlent que l'intégration sociale et culturelle ne constitue pas un sujet de préoccupation pour eux. Cependant, l'intérêt des investisseurs dans la construction de logements dépend également de leurs expériences avec les

locataires. Pour cette raison au moins, les bailleurs ne devraient pas trop être laissés seuls aux prises avec des personnes et des ménages socialement difficiles.

4.8. Le développement d'un portefeuille immobilier passe aussi par la construction

"Nous recevons chaque jour deux à cinq propositions de promoteurs. Nous soumettons ces projets à une série échelonnée d'examens intensifs. Lorsqu'un projet paraît intéressant en regard de nos valeurs et de nos critères, nous entrons en négociation. Plus tôt nous entrons dans le processus de développement d'un projet, mieux nous pouvons y faire valoir nos propres représentations. Un engagement financier n'est cependant conclu que lorsque le projet a obtenu le permis de construire. L'opération la moins risquée est l'achat d'un bâtiment neuf et déjà entièrement loué. Pour les immeubles commerciaux, on ne démarre la construction qu'après en avoir assuré la location." Voici comment l'on peut résumer les déclarations de nombreux participants aux entretiens. Elles soulignent le rôle, pour le développement de projets, des promoteurs disposés à assumer les risques liés à la procédure d'octroi de permis de construire. Il ne s'agit pourtant pas uniquement de grandes entreprises générales, mais souvent aussi de bureaux d'architectes ou d'ingénieurs de taille petite à moyenne.

Les grands investisseurs institutionnels jouent parfois aussi un rôle actif dans une phase précoce du développement du projet, en participant au financement d'un concours d'idées ou de projet organisé par une commune pour la planification d'une zone de grande envergure, ou ils font développer des idées qu'ils présentent ensuite aux communes concernées.

Pour l'obtention des terrains et des projets, les investisseurs institutionnels sont en concurrence d'une part avec des coopératives, qui construisent également des logements locatifs, et d'autre part avec des maîtres d'ouvrage réalisant des immeubles à vendre en propriété par étage. Or la construction et la vente de logements en PPE semble être actuellement souvent plus rentable que la construction de logements locatifs. Les promoteurs d'immeubles en PPE profitent du fait que les taux hypothécaires payés par leurs clients sont momentanément plus bas que les objectifs de rendement des investisseurs. Les premiers peuvent ainsi payer davantage

pour leur logement en propriété que les investisseurs ne peuvent offrir pour un logement locatif.

Pour quelques grands investisseurs, le respect total ou partiel des normes Minergie et une haute qualité architectonique figurent parmi les exigences imposées aux projets de construction (p.ex. Pensimo, Publica, CS/Winterthur, SwissRe). La majorité des investisseurs n'ont cependant pas d'exigences particulières à cet égard.

Au niveau de la réalisation, on se contente généralement d'un rôle de surveillance du projet. Les investisseurs institutionnels confient pratiquement toujours à des prestataires externes l'ensemble des tâches liées à la gestion du projet et de la construction, y compris la location initiale.

Le plus souvent, les projets de construction ne sont réalisés que dans des régions offrant un potentiel de développement supérieur à la moyenne. Dans les régions dont le potentiel est moyen, on conserve les objets existants mais on n'investit pas dans de nouveaux projets. Et dans les régions au potentiel inférieur, on désinvestit.

Les investisseurs appliquent tous des méthodes similaires d'évaluation des régions et arrivent ainsi à des résultats très semblables. Rien ne confirme l'existence de "listes noires" qui excluraient systématiquement la construction dans certaines régions. Au sein des régions, le développement des transports publics locaux revêt une importance décisive. Ainsi, la diminution des réseaux de transports publics jusqu'alors excellents a des conséquences directes sur l'attrait des logements et la valeur des immeubles.

4.9. Obstacles à la construction: critiques du traitement des oppositions et de la multiplicité des prescriptions

Au début des années 90, la critique portait encore surtout sur la durée de la procédure d'autorisation et ses incertitudes. Depuis, les instances communales ont révisé et accéléré leurs méthodes, le plus souvent grâce à l'informatique. Aujourd'hui, la principale cible des critiques est la lenteur du traitement des oppositions. Les procédures judiciaires, surtout, entraînent des retards importants. Les projets finissent généralement tous par être autorisés, mais le rythme pesant du traitement des oppositions et les retards peuvent inciter des MO à abandonner leur projet. La planification de projets de construction devient difficile, surtout pour de grands lotissements. On ne sait pas quand un logement arrivera enfin sur le marché et de quoi ce marché aura l'air.

Les dangers de retards sont encore plus importants pour la construction de grands ensembles. Pour commencer, il faut généralement un plan de quartier, qui doit traverser lui-même une procédure compliquée. Ensuite, le nombre de places de stationnement exigées rend nécessaire une étude d'impact environnemental, qui offre une nouvelle surface d'attaque aux oppositions.

Les possibilités d'opposition elles-mêmes sont généralement acceptées, puisqu'il est légitime de bien évaluer toutes les incidences d'une construction qui marquera le lieu pendant des dizaines d'années et de tenter de minimiser les incidences négatives. Néanmoins, lorsque le marché du logement est tendu et que des besoins relativement urgents sont reconnus mais pas satisfaits, il devrait être possible de réaliser un projet résidentiel qui répond à ces besoins sans retards évitables.

Après le succès dans la simplification et l'accélération du traitement des demandes de permis de construire, il faudrait aussi organiser un déroulement plus efficace des autres procédures. Il devrait être possible de traiter la majorité des oppositions de manière rapide et définitive.

Lendi (2004) défend la position selon laquelle ce ne sont pas les procédures lentes et coûteuses qui représentent le principal obstacle à la construction mais les nombreuses exigences légales que doit respecter un projet - police de la construction, aménagement du territoire, protection de l'environnement, des eaux et des forêts, droit de la propriété et de l'expropriation, etc. Ces exigences non seulement compliquent la procédure d'autorisation, mais elles sont parfois contradictoires et ouvrent de nombreuses portes aux recours. Enfin, elles diffèrent d'un canton à l'autre, parfois d'une commune à l'autre.

4.10. Les investisseurs institutionnels conçoivent leurs logements locatifs en fonction de niveaux de revenus moyens à élevés

Les investisseurs institutionnels fixent la taille, l'équipement, le site et ainsi le prix des nouvelles constructions de manière à ce que ces critères correspondent aux groupes à revenus moyens à élevés et que ces groupes souhaitent louer leurs logements. Cela vaut également pour les investissements de rénovation, lorsque le site le permet. Les ménages à bas revenu se situent hors du cercle des locataires visés, et les ménages aisés sont souvent propriétaires et ne constituent ainsi pas un groupe cible pour des logements locatifs. Les ménages à revenus bas à moyen font partie du segment visé par les constructions des coopératives.

La concentration sur lesdits groupes de locataires explique que les investisseurs institutionnels considèrent (encore) comme mineures les questions d'intégration sociale, de conseil aux locataires et de gestion des conflits. Le management social les intéresse lors des rénovations lourdes: information précoce des locataires et de leurs associations, fourniture de logements (temporaires) de remplacement, etc.

4.11. Les investisseurs institutionnels ne distinguent pas de tendance marquée dans la construction

La majorité des interviewés ne sont que peu conscients et aucunement préoccupés par le fait que la construction de logements (sans les maisons individuelles) ait été divisée par deux entre 1994 et 2002. Les quelques voix s'exprimant à ce sujet soutiennent que l'ampleur actuelle de la construction correspond à l'évolution des besoins. On évoque le décalage temporel de la statistique de la construction pour supposer que les derniers résultats vont montrer une intensification, ce qui se confirme effectivement avec les données de 2003 publiées après les entretiens. Les interviewés craignent même une surchauffe à cause des besoins de placement insatisfaits.

Les grands investisseurs n'ont que peu d'idées concrètes sur l'évolution future des formes d'habitat. Il est clair que la population vieillit. Il est donc prudent et judicieux de prévoir que les nouvelles constructions soient accueillantes pour les personnes handicapées et respectent ainsi des normes adaptées au troisième âge.¹⁴ Les avis divergent sur la question de savoir si les résidences pour personnes âgées répondent à une réelle demande. On estime souvent que les personnes âgées veulent rester le plus longtemps possible dans leur logement, ou prendre un logement plus petit et, le cas échéant, faire appel à des prestations externes offertes dans le voisinage.¹⁵ Est évoquée également la tendance persistante à une croissance de la taille moyenne des logements ou du nombre de pièces par personne.

¹⁴ Van Wezemael (2005, pp. 201-204) tire une conclusion sobre de ses entretiens avec des propriétaires immobiliers: "Comme la majorité des acteurs ne se représente pas le vieillissement de la population comme une tendance lourde, il ne va pas influencer les stratégies de développement du parc immobilier" (notre trad.). Cette conclusion concerne la rénovation des immeubles et pas forcément la construction nouvelle.

¹⁵ Cette supposition est confirmée par les résultats d'un sondage réalisé auprès de quelque 3'000 personnes âgées par le Département de géosciences de l'université de Bâle: Rita Schneider-Sliwa: Städtische Umwelt im Alter. Nachfrage- und bedürfnisorientierte Untersuchungen zum Wohnumfeld und zur Quartiersgestaltung; Bâle env. 2003.

Résumé et interprétation des résultats

5.1. Résumé des statistiques fédérales

Cette section reprend en résumé les principaux résultats qui ont été détaillés dans le chapitre 2.

- Le groupe principal des investisseurs dans les immeubles plurifamiliaux sont - mesuré en nombre de logements - les particuliers. Ils sont propriétaires de presque deux tiers de tous les logements dans des immeubles en comprenant plus de deux et environ 60% de tous les logements locatifs.
- A côté des particuliers, on distingue trois autres groupes d'investisseurs sur le marché résidentiel locatif: les coopératives, les investisseurs institutionnels (caisses de pension, sociétés immobilières, fonds de placement, assurances) et, dans une moindre mesure, le secteur public.
- La structure de propriété a peu changé par rapport à 1990. La part des particuliers aux logements dans les immeubles à un ou deux logements, dans les logements en propriété par étage (PPE) et même dans les logements en immeubles plurifamiliaux a augmenté. Les parts des investisseurs institutionnels se sont à peine modifiées en dix ans.
- Les particuliers ont fréquemment habillé leur propriété immobilière d'une forme institutionnelle, par exemple de société anonyme. Dès lors,

la frontière entre les catégories de propriétaires est perméable en fonction des formes juridiques choisies. La moitié environ de la croissance de la part des logements appartenant aux particuliers et du nombre de logements en PPE est probablement due à des modifications de formes juridiques.

- Dans le cas des investisseurs institutionnels, il s'agit généralement d'établissements qui placent des capitaux d'assurés dans le cadre du deuxième ou troisième pilier. Leur mode de placement est guidé par des considérations de gestion de portefeuille. La part de l'immobilier résidentiel dans le portefeuille dépend des anticipations quant au rendement, risques et évolution du rendement dans le temps, en comparaison avec d'autres types d'actifs (actions, obligations, immobilier commercial).

5.2. Résultats du sondage écrit auprès des maîtres d'ouvrage

Cette section reprend en résumé les principaux résultats qui ont été détaillés dans le chapitre 3.

Types de MO et objectifs

- La moitié des MO qui ont été choisis pour avoir obtenu plusieurs permis de construire pendant les deux périodes d'analyse (milieu et fin des années 90) ont déclaré avoir construit moins de 100 logements ces dix dernières années. Un tiers en a construit plus de 200. Le marché est donc extrêmement fragmenté.
- Les années 90 ont vu une très forte progression des projets de construction destinés à la propriété par étage. 60% des projets dans l'échantillon analysé ici ont été construits à la fin des années 90 pour être vendus en PPE, alors que la part des projets construits par des promoteurs pour être vendus à des investisseurs était inférieure à 10%. Exprimée en nombre de logements, la part des PPE tombe en dessous de 50% et la part des logements construits à l'intention d'investisseurs dépasse 10%. Cela confirme l'hypothèse qu'on en apprend plus sur les déterminants de la construction de logements en interrogeant les MO que les propriétaires finaux.
- Le corollaire de cette évolution, c'est la prise d'importance des promoteurs. A la fin des années 90, seul un quart des MO ne construisaient

que pour soi-même. Les autres étaient soit des promoteurs purs, soit des promoteurs qui conservent occasionnellement un immeuble qu'ils ont construit.

- Une moitié environ de promoteurs construit rarement et pratiquement que de la PPE. L'autre moitié construit régulièrement, dont un cinquième de bâtiments vendus en bloc à des investisseurs. Les trois quarts des bâtiments vendus en bloc l'ont été à des particuliers. Les autres types d'investisseurs, surtout les investisseurs institutionnels, font très peu appel à des promoteurs. Les promoteurs qui construisent pour vendre à des investisseurs se lancent dans un projet dans les mêmes circonstances que les autres MO, pour profiter d'un terrain et occuper leurs capacités d'entreprise, sans attendre d'avoir un acheteur.
- Quelque 60% des promoteurs sont des entreprises de construction et des architectes. Ils recherchent surtout le travail. Les particuliers sont aussi bien représentés parmi les promoteurs, comptant le tiers des promoteurs occasionnels. Ainsi, la proposition d'un terrain ou d'un projet est le principal déclencheur des promotions avec la recherche de travail, donnant un caractère fortuit à ces réalisations.
- La moitié des promoteurs attendent d'avoir vendu typiquement entre la moitié et deux tiers des logements avant de lancer le projet. De bonnes perspectives de rentabilité et le financement entièrement assurés sont des conditions presque aussi importantes. Les promoteurs réguliers ont des exigences plus élevées, alors que les promoteurs occasionnels répondent plutôt à un concours de circonstances.
- Les MO qui ont construit pour rester propriétaires du bâtiment se répartissent entre une moitié d'investisseurs, un tiers de MO cherchant avant tout le travail et un sixième de MO d'utilité publique. Les MO cherchant avant tout le travail réalisent tous aussi des promotions.
- Les types d'organisations représentées dans les groupes des investisseurs, des MO d'utilité publique et des MO cherchant avant tout le travail sont celles que l'on attendrait. On relève toutefois que les particuliers sont bien représentés dans les trois groupes, représentant même un cinquième des MO qui ont déclaré rechercher avant tout l'utilité publique.
- Environ 40% des MO investisseurs recherchent continuellement des possibilités de placement dans des bâtiments plurifamiliaux. Pour les autres, c'est un concours de circonstances qui déclenche un projet, soit

pour une parcelle dont ils sont déjà propriétaires, soit qu'on leur propose un projet.

- La majorité des MO investisseurs recherchent la sécurité de l'investissement résidentiel, plus importante que le rendement, sauf pour les grands investisseurs. Un flux régulier de revenus, susceptible d'intéresser particulièrement les caisses de pension et les rentiers, est effectivement l'objectif financier prioritaire pour 12% des investisseurs.
- Parmi ces MO investisseurs qui cherchent plutôt la sécurité ou le flux de revenus régulier que la rentabilité, 80% sont quand même attentifs au rendement, les autres se contentant de la couverture des coûts, voire n'en tenant absolument pas compte.
- Les autres MO investisseurs, qui recherchent la rentabilité, la voient pour 3 sur 5 comme une rentabilité minimale et seulement pour 2 sur 5 en relation avec leurs autres actifs. Parmi ces MO, 3 sur 5 ont déclaré utiliser un plan financier sur plusieurs années pour évaluer la rentabilité du projet alors que 2 sur 5 se contentent de valeurs d'expérience ou d'un plan financier d'une année seulement.
- On retrouve ainsi un résultat semblable à celui de l'examen des décisions de construire des promoteurs: deux tiers des MO sont sophistiqués au sens où ils effectuent une analyse relativement poussée du potentiel d'un projet; un tiers se contente de calculs sommaires ou de valeurs d'expérience.
- Deux fois plus de MO d'utilité publique déclarent viser les besoins d'un groupe particulier de la société plutôt que ceux d'un groupe qui leur est particulièrement proche ou, au contraire, ceux de l'ensemble de la population. La plupart des MO d'utilité publique se fient à leur connaissance du marché, alors qu'un quart environ utilise les statistiques publiques pour identifier les besoins. En termes financiers, environ autant de ces MO exigent la couverture des coûts (surtout les particuliers) ou appliquent les critères des autorités (surtout les MO du secteur public). Très peu de ces MO exigent un rendement minimal ou, à l'inverse, ne se préoccupent pas du tout de la rentabilité.
- Parmi les MO cherchant avant tout à se donner du travail, 60% indiquent néanmoins exiger une rentabilité minimale, généralement 5% ou 6%, les autres se contentant de la couverture des coûts.

- Les particuliers se répartissent dans des proportions semblables à l'ensemble de l'échantillon entre promoteurs, MO qui construisent pour soi-même et MO qui font les deux (MO ambivalents). Par contre, ils sont plutôt promoteurs occasionnels que réguliers et leurs bâtiments sont en moyenne deux fois plus petits.
- La moitié de ces particuliers qui ont construit étaient indépendants, un tiers salariés et un sixième retraités. Les promoteurs et MO ambivalents se recrutent particulièrement dans le secteur de la construction, les autres aussi dans les autres secteurs économiques.
- Les particuliers investisseurs ont construit pour plus de la moitié pour un motif de prévoyance professionnelle, les autres cherchant soit à occuper eux-mêmes l'un des logements, soit à placer de l'argent pour d'autres raisons ou encore à profiter d'une bonne opportunité. Cette dernière motivation est d'ailleurs la plus importante pour les particuliers promoteurs et ambivalents, juste devant le désir d'occuper soi-même un logement dans le bâtiment.

Expériences avec les constructions passées et projets pour l'avenir

- Seuls 15 MO sur 496 interrogés ont indiqué regretter d'avoir construit des logements. Il s'agit en majorité de MO ambivalents, qui n'ont probablement pas réussi à réaliser la vente prévue. La construction de logements permet donc à la vaste majorité des MO d'atteindre ses objectifs.
- Davantage de MO préfèrent augmenter leur engagement dans la construction de logements que le réduire, surtout les MO qui construisent pour soi-même et parmi eux surtout ceux qui recherchent l'investissement et les MO d'utilité publique. A l'inverse, les promoteurs et les MO qui recherchent avant tout le travail sont plus partagés, autant d'entre eux voulant diminuer qu'augmenter leur engagement. Comme cette question n'a été posée qu'aux MO qui ont déjà construit, parmi lesquels il y en a forcément qui ne construisent qu'une fois, ces résultats sont encourageants pour l'avenir de la construction de logements.
- Ces résultats sont confirmés par l'analyse des portefeuilles actuels et prévus par les MO investisseurs: cinq fois plus prévoient des parts d'immobilier plus élevées plutôt que plus faibles. La majorité prévoit toutefois des parts inchangées.

Les difficultés de la construction

- Sur 515 MO interrogés sur leur dernier projet de construction de logements autorisé, seuls 28, ou 5%, ont indiqué avoir dû retarder ou abandonner le projet. Cela ne comprend évidemment pas tous ceux qui ont abandonné avant d'obtenir le permis de construire. Même ainsi, 42% des autres MO indiquent avoir rencontré de grandes difficultés lors de sa réalisation. Il s'agit plutôt de promoteurs qui construisent aussi pour eux-mêmes, de promoteurs occasionnels, de projets réalisés au milieu des années 90 et de projets réalisés en Suisse romande.¹⁶
- Le fait que les MO ont rencontré plus de difficultés au milieu qu'à la fin des années 90 est confirmé par les résultats économiques réalisés par les promoteurs. Ils sont bien plus nombreux au milieu des années 90 à ne pas avoir réussi à tout vendre ou à ne pas avoir obtenu le prix espéré. Ceci pourrait contribuer à expliquer le recul de la construction de logements après 1996.
- Presque un tiers de tous les MO ont rencontré des grandes difficultés avec le droit foncier et de la construction. Tous les autres règlements réunis, y compris le droit du bail, n'ont pas entravé plus de 10% des MO. Notons toutefois que le droit du bail et les incertitudes quant à sa révision pourraient avoir contribué à reporter la construction de logements du locatif vers la propriété par étage.
- Des difficultés économiques externes ont entravé un quart environ des MO. Elles se répartissent assez également entre le marché foncier, le marché de la construction, le marché du logement et le marché des capitaux. Seul sur le marché foncier les difficultés ont touché plus de MO à la fin des années 90 qu'au milieu. L'évaluation plus critique des valeurs de gage par les instituts de crédit ne semble pas avoir détérioré les conditions de financement du point de vue des MO interrogés.
- Un MO sur six a été entravé par des difficultés internes, surtout le manque de ressources et de mauvaises expériences faites par le passé.
- La moitié des MO qui ont construit un immeuble pour le vendre en bloc ont rencontré de grandes difficultés contre seulement un tiers de ceux qui l'ont construit pour le conserver. Les promoteurs de PPE se situent entre deux.

¹⁶ Le Tessin est très fortement touché, mais l'échantillon ne compte que 12 MO tessinois.

Exigences des maîtres d'ouvrage pour les projets de construction

- Entre 60 et 75% des MO ont déclaré exiger une bonne isolation sonore, une bonne architecture et un environnement immédiat agréable pour les habitants. Pour les autres exigences de qualité, on trouve des divergences entre promoteurs, MO ambivalents et MO pour soi-même. Les premiers sont un peu plus exigeants pour l'insertion du bâtiment dans un site à faibles nuisances alors que les derniers sont plus exigeants pour l'accès aux transports publics, la consommation d'énergie et les incidences environnementales en général. Quelque 10% des MO ne souhaitent pas aller au-delà des exigences environnementales légales.
- Presque tous les MO qui ont leurs propres exigences de qualité et d'impact environnemental pensent disposer d'informations suffisantes à ce sujet
- Sept MO sur huit tiennent compte de l'évolution sociodémographique dans leurs projets de construction de bâtiments plurifamiliaux, en particulier de la demande accrue pour des logements en propriété (sauf les MO qui construisent du locatif et qui ne semblent pas y voir une concurrence), pour de grands logements et pour des logements diversifiés accueillant les nouveaux modes de vie. Plus du tiers est également attentif au vieillissement de la population.
- Seul un MO sur six qui souhaitent tenir compte de l'évolution sociodémographique se juge insuffisamment informé pour le faire. Ainsi, le niveau de compétence auto évalué est bien meilleur pour les questions environnementales que pour les questions sociales.
- Presque huit MO sur dix ne construisent que dans leur région. A l'inverse, un sur dix n'attache pas d'importance particulière à la répartition géographique.

Entretien et rénovation

- En interrogeant les propriétaires qui ont construit eux-mêmes et non tous les propriétaires, l'échantillon analysé ici n'est représentatif que du tiers environ des propriétaires de logements locatifs.
- Les propriétaires dans cet échantillon se répartissent, quant à leur objectif stratégique prioritaire pour la rénovation, essentiellement entre ceux qui amènent leurs bâtiments au standard actuel et ceux qui le font en profitant en plus d'apporter des améliorations structurelles, avec un

sur huit qui a déclaré faire les deux. Seuls quelque 15% des propriétaires ont déclaré ne faire que de la maintenance et presque personne n'a déclaré laisser se détériorer l'immeuble en vue de le remplacer.

- Le souhait d'augmenter le standard des logements, y compris à la demande des locataires, est le principal déclencheur de rénovations pour tous les types de propriétaires à l'exception des investisseurs privilégiant le rendement. Pour ces derniers, la possibilité d'augmenter les loyers, de réduire les vacances ou d'accroître la surface locative est le principal déclencheur de rénovations.
- Seuls quelque 10 à 20% des investisseurs et des propriétaires cherchant avant tout le travail ont déclaré appliquer un rythme de rénovation fixe donné par la planification des travaux pour un parc immobilier, autant que ceux qui rénovent pour utiliser les ressources disponibles. Ces deux facteurs ont été cités par 25% des propriétaires d'utilité publique.
- Les propriétaires d'utilité publique financent la rénovation surtout par le fonds de rénovation, pour la moitié aussi en augmentant une hypothèque préalablement amortie. Pour les propriétaires cherchant avant tout le travail, ce dernier mode de financement est le plus courant. Les investisseurs, enfin, placent des capitaux supplémentaires dans la rénovation d'immeubles.
- Environ le tiers des propriétaires qui ont déjà rénové un bâtiment ont déjà dû reporter ou abandonner un projet concret de rénovation. La principale raison, donnée par plus de 60% de ces propriétaires, est l'impossibilité dictée par le marché de relever suffisamment les loyers après les travaux. La plupart d'entre eux citent aussi le droit du bail. Ainsi, le droit du bail a été cité comme obstacle insurmontable par 40% des propriétaires qui ont dû renoncer à un projet de rénovation. La résistance des locataires s'est avérée dissuasive dans un quart des cas. Très peu de propriétaires ont renoncé à un projet par souci des locataires ou parce qu'ils auraient finalement préféré l'option de la reconstruction ou encore par manque de fonds.
- Les propriétaires qui ont déjà rencontré des obstacles insurmontables s'attendent à ce que le droit du bail et la résistance des locataires deviennent encore plus dissuasifs à l'avenir. En revanche, les MO qui n'ont encore jamais rénové ont des anticipations par rapport aux obstacles bien plus proches de ce qui a été vécu par les autres.

Prévisions

- Les MO interrogés s'attendent à un ralentissement de la croissance de la population et surtout des revenus disponibles des ménages, donc aussi de la construction de logements par rapport à la moyenne des dix dernières années.
- Ils s'attendent néanmoins à une augmentation plus forte des loyers et à une hausse des prix des maisons en propriété, en correction peut-être de l'évolution très mesurée de ces dernières années.

5.3. Résultats des entretiens

Cette section reprend en résumé les principaux résultats qui ont été détaillés dans le chapitre 4.

Stratégies de placement

- Tous les types d'investisseurs institutionnels ont réduit de plusieurs points de pourcentage la part immobilière de leurs actifs au cours des années 1990. Depuis lors, cette part se redresse légèrement, notamment en raison de la dépréciation des actions mais aussi parce que de nombreux investisseurs institutionnels souhaitent revenir à une part d'immobilier comparable à celle du début des années 1990 (env. 15%).
- En termes absolus, l'évolution est très diversifiée. De nombreuses institutions de prévoyance connaissent un recul net des avoirs d'assurés alors que d'autres sont recapitalisées, comme notamment la Caisse de pension de la Confédération et des entreprises autrefois fédérales. Cet effet, lié aux rendements relativement attrayants du secteur, engendre aujourd'hui une demande accrue en biens immobiliers.
- Les placements directs autofinancés dans le secteur du logement apportent une diversification bienvenue car les revenus et les coûts y dépendent de facteurs distincts de l'économie. En gérant activement son parc immobilier, le détenteur de tels placements directs peut influencer plus fortement sur ses revenus et ses coûts. Cependant, une diversification géographique et une gestion efficace nécessitent un parc de 2'000 à 3'000 logements.
- La part indirecte des placements immobiliers des caisses de pension a triplé depuis 1992. Quelques-unes ont entièrement externalisé leurs placements immobiliers, visant ainsi une diversification profitable, une

gestion professionnalisée, des structures plus légères facilitant les réorganisations et une distanciation plus grande avec les locataires.

La gestion du parc immobilier

- La propriété immobilière est une tâche entrepreneuriale de première importance. Comparée à la construction, qui ne constitue, par année, qu'un pour cent du parc de logements, la gestion prévoyante du parc se révèle une activité plus vaste et plus décisive pour le rendement. Les instruments de gestion stratégique du parc immobilier ont été fortement améliorés ces dernières années.
- Les avis divergent quant à l'existence d'un retard général de rénovation des immeubles d'habitation. Dans les quartiers et les régions où les conditions de marché sont défavorables, il existe certainement des immeubles insuffisamment entretenus. Les investisseurs institutionnels cèdent volontiers ces objets à des particuliers proches du milieu de la construction. Ce n'est toutefois guère possible pour de grands lotissements des années 1970, de construction sommaire et dont l'aménagement et l'isolation sont déficients. Ces objets sont actuellement la cause de préoccupations des investisseurs.
- Les maîtres d'ouvrages d'utilité publique sont en outre entravés dans leurs efforts de rénovation par le fait que les locataires actuels ne sont parfois pas capables de supporter les hausses de loyer nécessaires sans l'appui d'un instrument de soutien. Tout cela retarde des rénovations souhaitables également pour des raisons d'économie d'énergie.

- La gestion immobilière se transforme toujours plus en gestion sociale. Les bailleurs sont souvent confrontés à des problèmes d'intégration sociale et culturelle. Si ces aspects leur pèsent trop, ils se détournent de la construction de logements sociaux.

La construction

- Certains investisseurs institutionnels confient la construction à des promoteurs, pour autant que ceux-ci assument le risque inhérent à la procédure d'autorisation. D'autre part, ils veulent intervenir très tôt dans le processus de développement afin de participer à la conception du projet. Peu d'entre eux attachent un poids important à l'architecture ou aux normes énergétiques.
- Les projets de construction ne sont généralement réalisés que dans des régions dont le potentiel économique est supérieur à la moyenne. Dans les régions à faible potentiel économique, on désinvestit. L'évaluation des régions à cet égard est très consensuelle. A l'intérieur des régions, l'accès au réseau de transports publics locaux est déterminant.
- Inspirés par ce même principe de minimisation des risques, les investisseurs institutionnels adaptent leurs projets de construction et, si possible, de rénovation, aux capacités financières des groupes à revenu moyen à élevé. Les ménages à revenu bas à moyen constituent le principal groupe cible des constructions de coopératives.
- La majorité des interviewés n'étaient pas conscients du fort recul de la construction de logements locatifs après 1995. Ils ne s'attendent pas non plus à ce qu'il persiste. Au contraire, ils constatent une surchauffe sur le marché des immeubles d'habitation existants et s'attendent à une reprise de la construction.
- Les investisseurs institutionnels n'ont que peu d'idées concrètes sur l'évolution des formes d'habitat. Les tendances évoquées sont le vieillissement continu de la population et l'aspiration à toujours davantage d'espace.

5.4. Comparaison avec des enquêtes antérieures

La présente étude renoue avec des enquêtes que l'Office fédéral du logement fit réaliser au début des années 80 et des années 90 (Hübschle, Herbst et Eckerle, 1984; Farago, Hager et Panchaud, 1993). L'enquête en question repose sur des méthodes en partie différentes de celles utilisées par les enquêtes précédentes, de sorte que ses résultats ne sont pas toujours directement comparables. Malgré cette comparabilité méthodologique restreinte, il est possible de montrer les principaux changements d'accent intervenus dans le comportement des investisseurs au cours des dix dernières années.

Au début des années 80, le manque de terrains et les prix élevés étaient les principales barrières à la construction de logements. L'étude au début des années 90 avait aussi relevé les difficultés sur les marchés fonciers, mais les taux d'intérêt hypothécaire élevés étaient devenus le problème principal. Dans l'enquête analysée ici, seuls 11% des MO ont rencontré de graves difficultés sur le marché foncier et 6% sur le marché des capitaux à la fin des années 90. La hauteur des obstacles économiques change évidemment avec la conjoncture. Ce qui reste un problème constant, c'est le cadre légal de la construction, même si dans le détail la nature des obstacles change.

Alors que les taux d'intérêt atteignaient des sommets au début des années 90, ils sont exceptionnellement bas depuis quelques années. Cet aspect a donc totalement perdu de son importance, mais cela pourrait changer si les taux d'intérêt se redressaient. Des taux d'intérêt en hausse peuvent poser problème surtout aux investisseurs privés qui ont financé l'achat d'un bien immobilier par un retrait anticipé de leur capital de caisse de pension.

En relation avec les frais de financement élevés, les limites de report de frais prévues par le droit de bail furent également considérées, en son temps, comme un problème. Les investisseurs craignaient de ne pas pouvoir reporter de fortes hausses de frais assez rapidement et complètement sur les locataires. La pression sur les coûts ayant disparu (et après deux votations populaires défavorables), le droit de bail est moins problématique aux yeux des investisseurs. Les rendements obtenus sont maintenant considérés comme relativement satisfaisants.

L'enquête sur la situation du début des années 90 parle encore de la procédure d'autorisation de construire comme d'un obstacle majeur. "Dans ce domaine, c'est essentiellement l'activité des instances d'exécution qui est critiquée. Un cinquième seulement des investisseurs considère ses expériences avec ces instances comme majoritairement positives. Ce sont notamment la durée et l'organisation de la procédure qui sont critiquées." (Farago, Hager et Panchaud, 1993, p. 86) Ces critiques ont aujourd'hui à peu près disparu. Mais aucune amélioration n'est intervenue en revanche au niveau de la diversité, déjà critiquée à l'époque, des prescriptions et des normes de construction. De plus, l'accélération de la gestion des autorisations fait des oppositions un facteur de retard critique.

5.5. Comment expliquer le recul de la construction?

L'un des points de départ de la présente enquête était le fort recul de la construction de logements après 1995. En 2001 et 2002, moins de 29'000 logements ont été mis sur le marché, un tiers de moins que les plus de 46'000 logements arrivés sur le marché en 1994 et 1995. Pourquoi?

D'abord, il faut reconnaître que les années 1994 et 1995 furent des années record. Quelque 39'000 logements ont été construits par an en moyenne pendant les années 90. Le feu de paille au milieu des années 90 provient en bonne partie de l'aide fédérale accordée très généreusement au début des années 90. De 1991 à 1994, après la forte hausse des taux hypothécaires, un soutien a été accordé chaque année à plus de 10'000 logements. Dans les années 1980, 3'000 logements par an en moyenne en ont bénéficié. Ces mesures ont été progressivement réduites après 1994 puis furent entièrement supprimées en 2002.

Après la forte progression de l'offre de logements au milieu des années 90, le taux de vacance a atteint le niveau inhabituellement élevé pour la Suisse de 1.8% (1997 et 1998). Le fait que la construction ait ralenti ensuite n'a donc rien d'étonnant. La croissance soutenue des valeurs boursières a constitué un autre facteur d'influence. Le fléchissement de la construction à la fin des années 90 n'était-il donc qu'un retour à la normale?

Plusieurs éléments suggèrent que la correction du rythme de construction exagéré du milieu des années 90 a été trop forte et trop prolongée. La construction n'a pas seulement reculé par rapport aux années 1994-1995, mais d'une manière générale depuis le milieu des années 80. Entre 2001 et 2003, on a construit 90'000 logements alors que la population croissait de 160'000 unités. Cela ne peut pas durer longtemps si les ménages comptent en moyenne 2 – 3 personne et s'il doit rester une réserve pour remplacer les logements anciens. Le rapport entre la construction et le parc existant est inférieur à 1% depuis 1999, ce qui est très faible, même en comparaison internationale. Ce taux n'a jamais été aussi bas depuis le début des relevés statistiques en 1965. Pourquoi cette réaction excessive?

On explique généralement l'évolution de la construction de logement par celle des conditions de l'offre (prix des terrains, prix de la construction, taux d'intérêt) et de la demande (démographie, revenus). Or les conditions de la demande étaient très favorables entre 1984 et 1991 puis de nouveau après 1997, mais les conditions de l'offre étaient défavorables. A l'inverse, les conditions de l'offre étaient très favorables entre 1991 et 1997, mais les conditions de la demande ne l'étaient pas. Que la construction recule dans ces conditions suggère que les MO n'ont vu que le mauvais côté du marché, ce qui ne correspond guère à des acteurs économiques calculant soigneusement la rentabilité de projets.

Mais justement, l'enquête analysée ici montre que ce modèle de MO est relativement peu répandu. La moitié des MO déclarent avoir construit à la suite d'un concours de circonstances, avec un terrain ou un projet qu'on leur a proposé. Ajoutons à cela les MO qui construisent pour occuper un logement dans l'immeuble, ceux qui effectuent des calculs très sommaires pour vérifier la rentabilité des projets et tous ceux qui construisent pour se donner du travail. Il ne reste finalement qu'une minorité de l'offre de logements qui est le résultat d'une analyse du marché, des besoins de la population et des perspectives de rendement.¹⁷

Il n'est pas si étonnant, dès lors, que l'enquête auprès des MO ne livre pas d'indices clairs sur le recul de la construction de logements. Il y a bien 42% des MO qui ont rencontré des difficultés, mais elles ont rarement été insurmontables et la vaste majorité des MO est satisfaite de la réalisation de son projet. Peu indiquent vouloir se retirer de la construction de logements, sauf pour des motifs personnels. Si on ne connaissait pas les statistiques mais seulement l'enquête et les interviews, on pourrait penser que la construction se porte bien en Suisse. En même temps, les réponses majoritairement positives des répondants rassurent pour l'avenir de la construction de logement et cela les derniers chiffres de la construction le confirment.

Il faut donc chercher l'explication du recul de la construction de logements en dehors des sentiers battus. L'enquête montre que deux investisseurs sur trois recherchent avant tout la stabilité des revenus locatifs et la sécurité du placement à long terme quand ils construisent ou achètent des immeubles locatifs. Ceci est confirmé par les entretiens. L'augmentation des coûts à la fin des années 80 et la baisse de la demande de logements ensuite et jusque vers 1997 ont dû saper la confiance de ces investisseurs dans les placements immobiliers résidentiels. Ces influences n'ont pas pu être compensées par les facteurs favorables sur le marché. Il n'est pas

¹⁷ Au terme d'entretiens approfondis avec vingt propriétaires immobiliers représentant tous les types, Van Wezemael (2005) conclut aussi à une polarisation croissante des propriétaires. Il y a d'une part les propriétaires qui gèrent leur parc de façon dynamique, dans une optique d'optimisation de portefeuille, avec l'aide de conseillers financiers et d'instruments modernes de gestion et avec une extension géographique qui s'oriente selon une hiérarchie des régions. Il y a d'autre part les propriétaires qui sont proches de leurs immeubles et de leurs locataires, tentent de conserver les uns et les autres et ne s'étendent pas au-delà de leur propre région. Les investisseurs institutionnels font plutôt partie du premier groupe et les particuliers, les entrepreneurs et les propriétaires d'utilité publique du second. Van Wezemael découvre cependant une deuxième ligne de partage, selon la taille du parc, les grands propriétaires de tout type se rapprochant du premier groupe et les petits du second.

surprenant, dès lors, qu'il a fallu de solides signes de reprise de la demande avec maîtrise des coûts pour que les investisseurs recommencent à construire des logements.

Dans ce contexte, l'incertitude en rapport avec les procédures administratives et juridiques jusqu'à l'attribution du permis de construire est particulièrement pernicieuse. En effet, elle ne menace pas seulement la rentabilité d'un projet de construction mais augmente aussi les risques. Le droit de la construction et de l'aménagement du territoire a d'ailleurs été cité par plus du tiers des MO comme un facteur qui a failli faire échouer, voire qui a effectivement fait échouer leur dernier projet. Aucune autre exigence légale, de marché ou personnelle ne menace autant les projets.

On peut encore trouver une partie de l'explication du recul de la construction dans la deuxième moitié des années 90 par l'essor de la PPE. A la fin des années 90, quelques 60% des logements ont été construits pour être vendus en PPE. Ce segment du marché devrait encore croître avec l'engouement pour la propriété, les difficultés croissantes à construire des maisons individuelles et le vieillissement de la population (Thalmann et Favarger, 2002). Les promoteurs d'appartements en PPE ont souvent évincé du marché foncier les maîtres d'ouvrage qui voulaient construire des logements locatifs. Avec un prix de revient par logement plus élevé et une densité généralement plus faible que pour le logement locatif, la construction accrue de logements en propriété a probablement conduit à ce que moins de logements soient construits avec les mêmes ressources. Ainsi, le prix de revient moyen du logement a passé de quelques 340'000 francs en 1995/1996 à plus de 410'000 en 2001/2002 (aux prix de 1990). D'un autre côté, cette activité a permis à de nombreux ménages de réaliser leur rêve de propriété et d'accéder à des logements confortables. Elle pourrait aussi avoir freiné la hausse des loyers et obligé des propriétaires bailleurs à mieux entretenir leurs immeubles pour retenir leurs locataires.

5.6. Recommandations

- La diversité des **règlements de construction**, qui varient de commune en commune dans la plupart des cantons, renchérissement inutilement la planification. La pléthore des prescriptions rend les procédures d'autorisation très vulnérables aux oppositions et recours, d'où une rentabilité menacée et des risques aggravés, alors que les investisseurs intéressés à la construction de logements cherchent justement des placements sûrs. Une harmonisation des dispositions légales s'impose, ainsi qu'une tentative de renoncer à celles qui prêtent trop facilement le flanc aux recours.
- Sur le marché du terrain, la construction de **logement social** est évincée par la forte demande d'autres types de projets immobiliers, notamment les logements en propriété et les logements de standing. De plus, les logements bon marché ne sont réalisables que dans le cadre de grands projets, donc sur de grands terrains, lesquels sont de plus en plus rares. La construction de logement social devrait bénéficier des mêmes aides que les promoteurs de grandes surfaces commerciales et industrielles: aide à la recherche de terrain, équipement et autorisation rapides, une certaine protection contre les oppositions. On pourrait même envisager que les pouvoirs publics réservent leurs grandes parcelles restantes à la construction de logements sociaux et les mettent à disposition en droit de superficie à des conditions avantageuses - par exemple les zones désaffectées par les chemins de fer ou l'armée. Pour de nombreux investisseurs, un tel soutien serait plus précieux que le financement avantageux prévu par le programme actuel d'encouragement à la construction. D'autres ont justement besoin de ce type d'aide. Enfin, on ne pourra pas faire l'économie des subventions à fonds perdus pour réduire individuellement certains loyers.
- Les **particuliers** jouent un rôle important sur le marché du logement, non seulement en possédant la majorité des logements (72% de tous les logements) mais également comme MO (39% des MO qui ont participé l'enquête). Une bonne part d'entre eux déclare poursuivre des objectifs d'utilité publique. Leur contribution à l'offre de logements répondant aux besoins prépondérants de la population pourrait être davantage reconnue et soutenue.
- La vaste majorité des MO souhaitent construire des logements de qualité offrant un cadre de vie sain avec peu d'impacts environnementaux et qui

tiennent compte de l'évolution sociodémographique. Alors qu'ils se considèrent suffisamment bien informés dans le domaine technique, ils sont beaucoup plus démunis dans le domaine social. Ce dernier étant aussi important que le premier pour le développement durable, les autorités et organisations professionnelles devraient lancer des **programmes d'information et de formation** dans le domaine social comparables à ceux qu'elles ont organisés avec beaucoup de succès dans le domaine technique.

- Peut-on faire des recommandations par rapport au marché du logement sans parler du **droit du bail**? Cette étude n'était pas destinée à permettre son évaluation, les MO n'étant pas directement concernés, surtout pas tous ceux qui ont construit des logements pour les vendre en PPE. On notera quand même qu'en ne considérant que les MO qui ont construit des logements locatifs, soit pour soi-même soit pour un investisseur, moins d'un MO sur dix a cité le droit du bail comme une entrave à la réalisation du projet. Les entretiens avec les grands propriétaires n'ont pas non plus révélé de grands problèmes avec le droit du bail; au contraire, il semble permettre des rendements tout à fait acceptables. Par contre, le droit du bail a été cité comme une entrave sérieuse par quatre propriétaires sur dix qui ont dû renoncer à un projet de rénovation. Ce chiffre est toutefois à comparer avec les six propriétaires sur dix qui ont été entravés par l'impossibilité dictée par le marché de relever suffisamment les loyers après les travaux. Il se dégage de ces observations le constat que le droit du bail est contraignant là où il est destiné à l'être, c'est-à-dire là où la pénurie permettrait aux propriétaires d'augmenter sensiblement les loyers, mais qu'en ce faisant il décourage justement l'investissement là où il est particulièrement demandé. Un droit du bail visant à protéger les locataires en place ne pourra jamais résoudre ce paradoxe dans les situations de pénurie. La seule solution est de résorber la pénurie.

Annexe

Indications concernant des publications complémentaires pertinentes:

Publications régulières concernant les investisseurs institutionnels:

- Le Marché Suisse de l'Immobilier - Faits et Tendances (annuel), élaboré par le groupe Economic Research du Credit Suisse
- Immo Survey - Das Anlageverhalten schweizerischer institutioneller Immobilieninvestoren (annuel), élaboré par Ernst & Young et Altaprima sur la base d'une enquête écrite auprès de quelque 100 grands investisseurs institutionnels
- Swiss Institutional Survey, enquête trimestrielle sur les placements des investisseurs institutionnels suisses, élaborée par Lusenti Partners avec un accent sur les caisses de pensions et leurs conditions financières
- Zur aktuellen Lage schweizerischer Pensionskassen (annuel), élaboré par Complementa Investment Controlling AG, St-Gall
- Le périodique "Prévoyance Professionnelle Suisse" contient souvent des articles portant sur les raisonnements de portefeuille et stratégies d'investissement des caisses de pension

Monographies:

- B, S, S. (Blöchliger, Staehlin & Partner), Umgang der Pensionskassen mit den Immobilienanlagen, étude préliminaire à l'intention de l'Office fédéral du logement, Bâle, 2002
- B, S, S. (Blöchliger, Staehlin & Partner), Eine Übersicht zu indirekten Immobilienanlagen in der Schweiz, rapport à l'intention de l'Office fédéral du logement, Bâle, 2003
- CEPE, Erneuerungsverhalten im Bereich Wohngebäude, Martin Jakob et Eberhard Jochem, Centre for Energy Policy and Economics EPFZ, Zurich, 2003
- econcept/CEPE, Mobilisierung der Erneuerungspotenziale bei Wohnbauten. Schlussbericht, rapport à l'intention de l'Office fédéral de l'énergie, Walter Ott et Yvonne Kaufmann, econcept; Martin Jakob, CEPE EPFZ, Zurich, état 22 octobre 2004(a)
- econcept/CEPE, Mobilisierung der Erneuerungspotenziale bei Wohnbauten. Dokumentation zur Umfrage 2004, rapport à l'intention de l'Office fédéral de l'énergie, Martin Jakob, CEPE EPFZ; Martin Baur et Walter Ott, econcept, Zurich, état 24 décembre 2004(b)
- econcept/FHBB, Neu Bauen statt Sanieren?, rapport à l'intention de l'Office fédéral de l'énergie, Yvonne Kaufmann, Walter Ott et Benno Seiler, econcept; Armin Binz et André Moosmann, Fachhochschule beider Basel, Zurich 2002
- European Central Bank, Structural Factors in the EU Housing Market, March 2003
- Farago, Peter, August Hager et Christine Panchaud, Comportement des Investisseurs sur le Marché Immobilier du Logement, Bulletin du Logement, Vol. 54, Office fédéral du logement, Berne, 1993
- Gerheuser, Frohmut W., Mietbelastungen, erweiterte Eigentümerquote, Wohnverhältnisse und Wohnzufriedenheit, rapport à l'intention de l'Office fédéral du logement, Büro für Politikberatung und Sozialforschung, Brugg, 2001
- Hübschle, Jörg, Marcel Herbst et Konrad Eckerle, Comportement des Investisseurs sur le Marché Suisse du Logement, Bulletin du Logement, Vol. 31, Office fédéral du logement, Berne, 1984

- Lendi, Martin, "Bauvorhaben zwischen Vision und Beschwerde", DISP 157: 26-41, 2004
- OFS, Office fédéral de la statistique, Recensement fédéral de la population 2000, Bâtiments, logements et conditions d'habitation, Neuchâtel, 2004a
- OFS, Office fédéral de la statistique, Logements et conditions d'habitation, Evolution de 1990 à 2000, Frohmut W. Gerheuser POLIS Politikberatung und Sozialforschung Brugg, Neuchâtel, 2004b
- Russig, Volker, et Andre Scharmanski, "Wohnimmobilienpreise in Europa: Anhaltende Aufwärtstendenz mit ausgeprägten Entwicklungsunterschieden", ifo-Schnelldienst cahier 11/2003, pp. 30-38
- Thalmann, Philippe, et Philippe Favarger, Locataire ou Propriétaire? Enjeux et Mythes de l'Accession à la Propriété en Suisse, Presses Polytechniques et Universitaires Romandes, Lausanne, 2002
- Van Wezemaal, Joris Ernst, Investieren im Bestand. Eine Handlungstheoretische Analyse der Erhalts- und Entwicklungsstrategien von Wohnbau-Investoren in der Schweiz, Neue Folge, Heft 8, St. Gallen: Publikation der Ostschweizerischen Geographischen Gesellschaft, 2005

Liste des personnes interrogées

Jürg Bernet	Euro Institut für Immobilienmanagement, Zug
Walter Binder	Migros Pensionskasse, Zürich
Hans-Rudolf Blöchliger	Helvetia Patria Versicherungen, Basel
Riccardo Boscardin	UBS, Basel
Regula Buchmüller	Stadt Bern, Bern
Tayfun Celiker	Schweiz. Verband für Immobilienwirtschaft, Basel
Urs Degen	Basler Versicherung, Basel
Eva Gehrig Welti	Swiss Re Asset Management, Zürich
Hansjörg Gurtner	Complan, Bern
Theo Häberli	Pensionskasse Roche Pharma, Basel
Arthur Hauri	Coop Immobilien AG, Bern
Andreas Haueter	Pensionskasse Post, Bern
Richard Hunziker	Pensimo Management, Zürich
Arnaud de Jamblinne	La Foncière, Lausanne
Dr. Dieter Keller	Credit Suisse Financial Services, Zürich
Peter Kobel	Vorsorge RUAG, Bern
John Latéo	CIA, Caisse de Prévoyance, Genève
Danilo Menegotto	Pensionskasse des Bundes, Bern
Jürg Müller	Schweiz. Verband für Immobilienwirtschaft, Zürich
Peter Nievergelt	Swiss Life Property Investments Real Estate, Zürich
Gino Pfister	Pensionskasse Novartis, Basel
Andreas Roth	Credit Suisse Real Estate Asset Management, Zürich
Heinz Rüttimann	Karl Steiner AG, Zürich
Werner Schnieper	Allgemeine Baugenossenschaft Luzern, Luzern
Jost Schumacher	Rechtsanwalt und Notar, Luzern
David Spiess	Alfred Müller AG, Baar
Bruno Schweinzer	Avadis Vorsorge AG, Baden
Jean-Pierre Steiner	Fonds de pension Nestlé, Vevey
Bernard Virchaux	Société coopérative d'habitation de Lausanne, Lausanne
Brigit Wehrli-Schindler	Stadt Zürich, Zürich
Roland Weiss	Basellandschaftliche Pensionskasse, Liestal

Schriftenreihe Wohnungswesen			Bulletin du logement	Bollettino dell'abitazione			
Band	38	1988	Aus Fabriken werden Wohnungen / Erfahrungen und Hinweise Hans Rusterholz, Otto Scherer	148 Seiten	Fr. 15.30	Bestell-Nummer	725.038 d
Band	42	1988	Ideensammlung für Ersteller von Mietwohnungen Ellen Meyrat-Schlee, Paul Willimann	192 Seiten	Fr. 20.40	Bestell-Nummer	725.042 d
Volume	42	1989	Suggestions aux constructeurs et propriétaires d'immeubles locatifs Ellen Meyrat-Schlee, Paul Willimann	192 pages	Fr. 20.40	N° de commande	725.042 f
Band	44	1989	Leitfaden für kleinräumige Wohnungsmarktanalysen und -prognosen Daniel Hornung, Christian Gabathuler, August Hager, Jörg Hübschle	120 Seiten	Fr. 15.30	Bestell-Nummer	725.044 d
Band	45	1990	Benachteiligte Gruppen auf dem Wohnungsmarkt / Probleme und Massnahmen Michal Arend, Anna Kellerhals Spitz, Thomas Mächler	152 Seiten	Fr. 18.35	Bestell-Nummer	725.045 d
Volume	45	1990	Groupes défavorisés sur le marché du logement / Problèmes et mesures Michal Arend, Anna Kellerhals Spitz, Thomas Mächler	152 pages	Fr. 18.35	N° de commande	725.045 f
Band	47	1991	Technische Bauvorschriften als Hürden der Wohnungs- erneuerung? Beispiele und Empfehlungen Hans Wirz	68 Seiten	Fr. 9.20	Bestell-Nummer	725.047 d
Band	53	1993	Wohnung und Haushaltgrösse / Anleitung zur Nutzungsanalyse von Grundrissen Markus Gierisch, Hermann Huber, Hans-Jakob Wittwer	80 Seiten	Fr. 12.25	Bestell-Nummer	725.053 d
Volume	53	1993	Logements et tailles de ménages / Comment analyser le potentiel d'utilisation d'après les plans Markus Gierisch, Hermann Huber, Hans-Jakob Wittwer	80 pages	Fr. 12.25	N° de commande	725.053 f
Band	55	1993	Wohneigentumsförderung durch den Bund / Die Wirksamkeit des Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetzes (WEG) Hans-Rudolf Schulz, Christoph Muggli, Jörg Hübschle avec résumé en français	172 Seiten	Fr. 25.50	Bestell-Nummer	725.055 d
Band	63	1996	Siedlungswesen in der Schweiz	188 Seiten	Fr. 22.75	Bestell-Nummer	725.063 d
Volume	63	1996	L'habitat en Suisse	188 pages	Fr. 22.75	N° de commande	725.063 f
Volume	63	1996	Human settlement in Switzerland	188 pages	Fr. 22.75	Bestell-Nummer	725.063 e
Band	64	1997	MER HABITAT Methode zur Erfassung der Schäden, Mängel und der Erneuerungskosten von Wohnbauten Daniel Marco, Daniel Haas (mit zwei Beiheften "Formular für die Berechnung")	348 Seiten	Fr. 35.20	N° de commande	725.064 d
Volume	64	1996	MER HABITAT Méthode de diagnostic, des désordres et des manques et d'évaluation des coûts de remise en état des bâtiments d'habitation Daniel Marco, Daniel Haas (avec deux formulaires de calcul)	348 pages	Fr. 35.20	Bestell-Nummer	725.064 f
Band	66	1998	Zwischen Mietwohnung und Einfamilienhaus / Rechtsformen und Regelungsmöglichkeiten Peter Würmli, Balthasar Bessenich, David Dürr, Jörg Hübschle	84 Seiten	Fr. 24.20	Bestell-Nummer	725.066 d
Volume	66	1998	Entre logement locatif et propriété individuelle / Formes juridiques et réglementations possibles Peter Würmli, Balthasar Bessenich, David Dürr, Jörg Hübschle	84 pages	Fr. 24.20	N° de commande	725.066 f

Band	67	1999	Wohnbau- und Eigentumsförderung - Wie weiter? Empfehlungen der Eidg. Wohnbaukommission zur künftigen Wohnungspolitik des Bundes	134 Seiten	Fr. 18.30	Bestell-Nummer	725.067 d
Volume	67	1999	Encouragement à la construction de logements et à l'accession à la propriété - Quel avenir? Recommandations de la Commission fédérale pour la construction de logements concernant la future politique du logement de la Confédération	140 Seiten	Fr. 18.30	N° de commande	725.067 f
Band	68	1999	Kleines Wohnungseigentum / Ein neuer Vorschlag zur Eigentumsstreuung David Dürr	136 Seiten	Fr. 16.50	Bestell-Nummer	725.068 d
Volume	68	1999	Petite propriété du logement / Nouvelle formule pour accéder à la propriété? David Dürr	140 pages	Fr. 16.50	N° de commande	725.068 f
Band	69	2000	Wohnbauten planen, beurteilen und vergleichen / Wohnungs-Bewertungs-System WBS, Ausgabe 2000	94 Seiten	Fr. 20.00	Bestell-Nummer	725.069 d
Volume	69	2000	Concevoir, évaluer et comparer des logements / Système d'évaluation de logements SEL, Edition 2000	94 pages	Fr. 20.00	N° de commande	725.069 f
Volume	69	2000	Progettazione di abitazioni, valutazione e confronto / Sistema di valutazione degli alloggi SVA, Edizione 2000	94 pagine	Fr. 20.00	N° di ordinazione	725.069 i
Band	71	2001	Die Wohnsiedlung Davidsboden in Basel Zusammenfassung der Zweitevaluation acht Jahre nach Bezug	49 Seiten	Fr. 7.50	Bestell-Nummer	725.071 d
Volume	71	2001	La Cité Davidsboden à Bâle Résumé de la deuxième évaluation huit ans après l'emménagement	49 pages	Fr. 7.50	N° de commande	725.071 f
Band	72	2001	Mietzinsbeiträge Grundlagen und Musterlösungen	77 Seiten	Fr. 11.70	Bestell-Nummer	725.072 d
Volume	72	2001	L'aide au loyer Principes et modèles de solution	78 pages	Fr. 11.70	N° de commande	725.072 f
Band	73	2001	Mietbelastungen und Wohnverhältnisse Ergebnisse der eidg. Verbrauchserhebung 1998 Frohmut W. Gerheuser	133 Seiten	Fr. 16.50	Bestell-Nummer	725.073 d
Volume	73	2001	Charges locatives et conditions de logement Résultats de l'enquête fédérale sur la consommation de 1998 Frohmut W. Gerheuser	134 pages	Fr. 16.50	N° de commande	725.073 f
Band	74	2004	Neue Wege im genossenschaftlichen Wohnungsbau Joris E. Van Wezemaal, Andreas Huber	77 Seiten	Fr. 11.70	Bestell-Nummer	725.074 d
Volume	74	2004	Innovation dans le secteur des coopératives de logement Joris E. Van Wezemaal, Andreas Huber	77 pages	Fr. 10.70	N° de commande	725.074 f
Band	75	2005	Wohnen 2000 - Detailauswertung der Gebäude- und Wohnungserhebung	70 Seiten	Fr. 10.50	Bestell-Nummer	725.075 d
Volume	75	2005	Logement 2000 - Etude détaillée du recensement des bâtiments et des logements	70 pages	Fr. 10.50	N° de commande	725.075 f
Band	76	2005	Was treibt und hemmt den Wohnungsbau? Ergebnisse einer Bauträger- und Investorenbefragung Reinhard Schüssler, Philippe Thalmann	142 Seiten	Fr. 19.20	Bestell-Nummer	725.076 d
Volume	76	2005	Qu'est-ce qui pousse et freine la construction de logements? Enquête auprès des bâtisseurs et des investisseurs Reinhard Schüssler, Philippe Thalmann	140 pages	Fr. 19.20	N° de commande	725.076 f

Arbeitsberichte Wohnungswesen			Rapports de travail sur le logement	Rapporti di lavoro sull'abitazione		
Heft	27	1993	Baukosten senken im Wohnungsbau 1. Teil: Blick über die Grenze 2. Teil: Folgerungen für die Schweiz A. Humbel, J. Ecks, D. Baltensperger	72 Seiten	Fr. 11.20	Bestell-Nummer 725.527 d
Heft	28	1993	Bericht der Studienkommission Marktmiete	128 Seiten	Fr. 16.30	Bestell-Nummer 725.528 d
Cahier	28	1993	Rapport de la Commission d'étude loyer libre	116 pages	Fr. 16.30	N° de commande 725.528 f
Heft	29	1993	Materialien zum Bericht der Studienkommission Marktmiete Teil 1: Mietzinsniveau bei Marktmieten Bernd Schips, Esther Müller Teil 2: Finanzierung von Subjekthilfe Hansjörg Blöchliger, Elke Staehelin-Witt Teil 3: Verfassungsmässigkeit der Marktmiete Thomas Fleiner-Gerster, Thierry Steiert	184 Seiten	Fr. 23.45	Bestell-Nummer 725.529 d
Heft	31	1995	Wohnungsbedarf 1995-2010 / Perspektiven des regionalen Wohnungsbedarfs in der Schweiz (ausführliche Fassung) D. Tochtermann u.a.	132 Seiten	Fr. 16.40	Bestell-Nummer 725.531 d
Heft	32	1996	Anders Wohnen - billiger Wohnen / Konzepte für einen einfacheren Wohnungsbau Martin Albers, Michael Wohlgemuth	76 Seiten	Fr. 9.30	Bestell-Nummer 725.532 d
Heft	33	1998	Stadt-und Quartiererneuerung als zukünftige Aufgabe der Wohnungspolitik? Beiträge zu den Grenchner Wohntagen 1997	104 Seiten	Fr. 13.35	Bestell-Nummer 725.533 d/f

Die fehlenden Nummern sind vergriffen

Les numéros manquants sont épuisés

I numeri mancanti sono esauriti

Bezugsquellen:

BBL/EDMZ, 3003 Bern

(www.admin.ch/edmz)

oder über den Buchhandel

Dépositaire:

OFCL/EDMZ, 3003 Berne

(www.admin.ch/edmz)

ou par les librairies

Fonte d'acquisto:

UFCL/EDMZ, 3003 Berna

(www.admin.ch/edmz)

o attraverso le librerie

