

COMMUNIQUE DE PRESSE

Quel est le meilleur moment pour vendre un bien immobilier résidentiel ?

- La majorité des offres arrive sur le marché en juin.
- C'est en avril qu'il y a le moins d'offres.
- Les annonces en juillet et en août atteignent les prix les plus élevés.
- Les biens vendus en février atteignent les prix les plus bas.

(Zurich, 20 mai 2022) – Le prix de vente des biens immobiliers résidentiels est soumis à de nombreux facteurs, notamment le moment où le bien est mis sur le marché. PriceHubble a étudié les offres de vente entre 2017 et 2022 dans le but de déterminer le meilleur moment pour acheter ou pour vendre.

La saisonnalité sur le marché immobilier est un point important qui influence la stratégie d'achat ou de vente des biens immobiliers résidentiels. Par exemple, le nombre d'offres sur le marché n'est pas le même chaque mois, et les prix de vente varient également selon le mois.

Quand y-a-t'il le moins d'offres sur le marché ?

Durant la période de 2017 à 2022, l'offre mensuelle sur le marché a varié sur l'année. L'illustration 1 montre la différence en pourcentage du nombre moyen d'offres publiées sur la plateforme Comparis, analysée en fonction du mois de la publication par rapport à avril, le mois de référence.

Ainsi, durant les mois d'été mai, juin et juillet, il y a eu nettement plus d'offres sur le marché que durant les mois d'hiver décembre et janvier. De même, le mois d'octobre s'est avéré être un des mois les plus forts, tandis que le mois d'avril (mois de référence) a même été celui qui a compté le moins d'offres sur le marché.

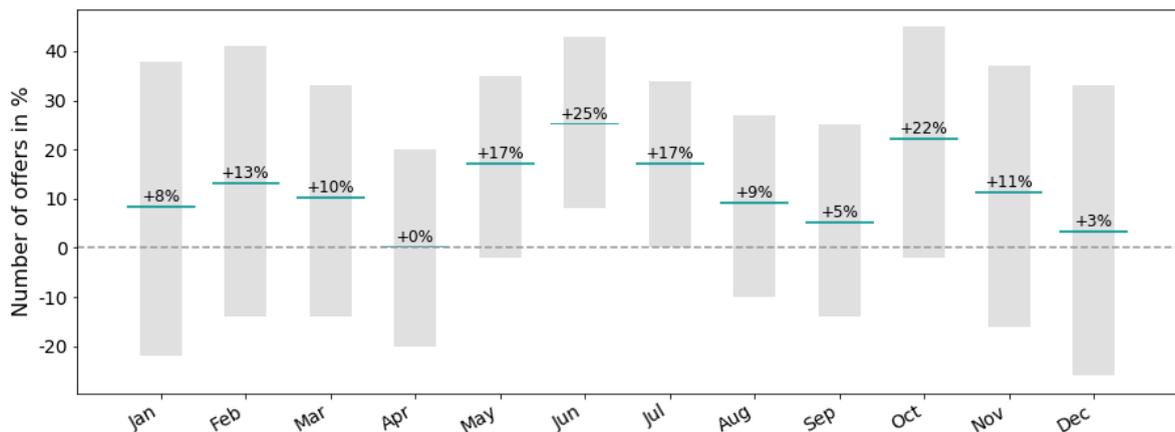


Illustration 1. Variation du nombre moyen d'offres par mois (2017 - 2022).

La différence entre les annonces actives en moyenne en juin, le mois le plus fort, et en avril, le mois le plus faible, s'élève à 25 %. En moyenne, le moins d'annonces ont été publiées en avril, septembre et décembre sur la période analysée.

Durant quel mois obtient-on le meilleur prix de vente ?

Pour les ventes, la question intéressante est de savoir à quel moment de l'année il est judicieux de démarrer la commercialisation afin d'obtenir le meilleur prix. L'analyse montre qu'il y a effectivement des différences en ce qui concerne le montant prévisible du prix de la transaction (voir illustration 2).

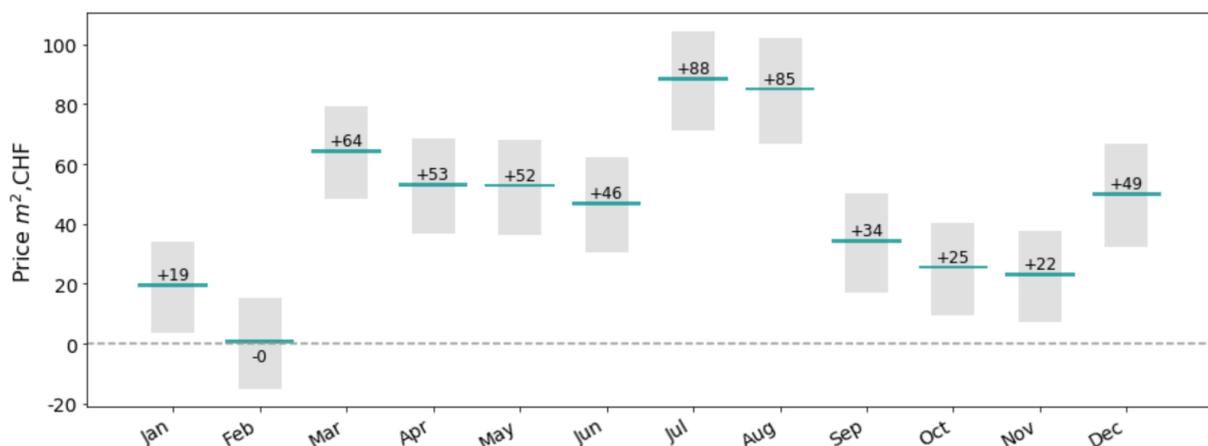


Illustration 2. Différence du prix moyen par mètre carré selon le mois de la publication de l'annonce, comparée au mois de référence février.

Les offres d'immobilier résidentiel publiées en février ont affiché en moyenne les prix les plus bas (mois de référence). Dans le cas des annonces publiées au printemps et en été ainsi qu'en décembre, les prix étaient en moyenne nettement plus élevés qu'en février. Les prix moyens les plus élevés ont pu être observés en juillet et en août, où ils étaient en moyenne de CHF 85 à CHF 88 supérieurs à ceux du mois de février.



Le prix moyen par m² pour un appartement standard s'élevait en février à CHF 6 987. Les prix au mètre carré obtenus en juillet et en août étaient quant à eux sensiblement plus élevés que durant les autres mois, atteignant en moyenne CHF 7 074 et CHF 7 071.

Méthodologie

Les offres de vente publiées entre 2017 et 2022 ont été prises en compte pour l'analyse. Seules les offres d'une plateforme ont été utilisées, dans la mesure où le nombre de plateformes n'est pas constant sur cette période. « Comparis » a été sélectionnée comme source pour cette analyse en raison du nombre élevé des offres publiées. Les données traitées ont porté sur 1 050 589 observations. Afin de corriger les facteurs perturbateurs et de vérifier la signification statistique des différences mesurées, une analyse de régression a été réalisée.

Contact presse:

PriceHubble AG
Roswitha Brunner
Responsable Corporate Communication
+41 76 577 15 29
roswitha.brunner@pricehubble.com

À propos de PriceHubble

PriceHubble est une Proptech B2B suisse dont la technologie de pointe oeuvre à la transparence et à la digitalisation du secteur immobilier. En s'appuyant sur le big data et le machine learning, elle offre une précision d'estimation inégalée aux professionnels de ce secteur. Les banques, les courtiers, les gestionnaires d'actifs, les promoteurs et les agents immobiliers font confiance aux solutions digitales de PriceHubble pour prendre de meilleures décisions d'investissement, mieux conseiller et offrir une expérience différenciante à leurs clients. PriceHubble est déjà présent dans 9 pays (Suisse, France, Allemagne, Autriche, Japon, Pays-Bas, Belgique, République tchèque et Slovaquie) et compte plus de 180 collaborateurs dans le monde.