

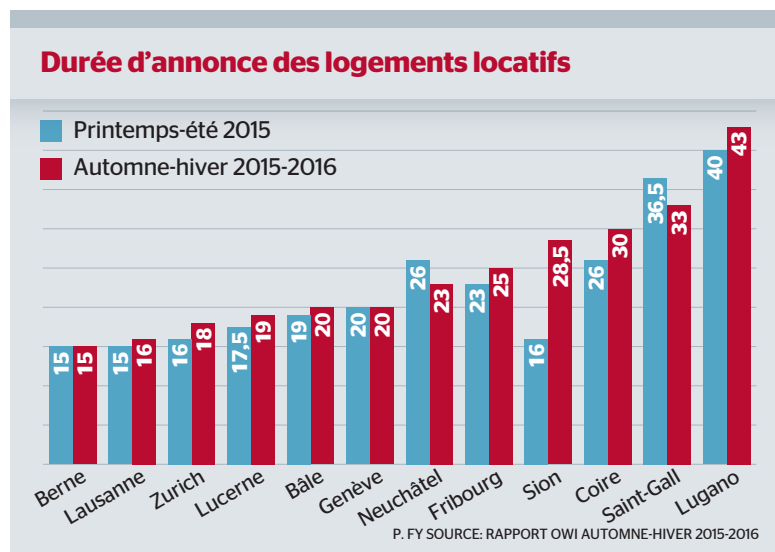
## Actualités

## L'offre en logements à louer a augmenté en Suisse

**L'indice OWI montre que la détente se poursuit, même pour les gammes d'appartements les plus demandées**

Laurent Buschini

Le nombre de logements proposés à la location s'est accru en Suisse, selon l'indice du logement en ligne (OWI) calculé par l'Association suisse de l'économie immobilière (SVIT Suisse) et l'Institut zurichois Swiss Real Estate. Exactement 123 563 logements ont été proposés à la location sur internet durant la période allant du 1<sup>er</sup> octobre 2015 au 31 mars 2016. Cela correspond à une hausse de l'offre de 6% par rapport au semestre précédent. En conséquence, la durée d'une annonce de location sur internet a eu tendance à s'allonger. En moyenne, une annonce est restée 29 jours au lieu de 27 un semestre plus tôt. Plus le nombre de jours est faible, plus le marché est tendu. Ainsi, la situation est particulièrement difficile à Berne et à Lausanne. Dans cette dernière ville, les annonces immobilières sur internet ont été mises en ligne en moyenne 16 jours au lieu de 15, ce qui montre



une légère détente. Et de fait, sur la période étudiée, le nombre de logements proposés à la location a augmenté de 9% dans la capitale vaudoise, passant de 3300 à près de 3600 en l'espace d'un semestre. Le nombre d'annonces pour des logements dont le prix oscille entre 1500 et 2500 francs s'est accru, de même que le nombre de jours où l'annonce a été en ligne, signe de détente du marché

A Genève, la durée de mise en ligne, soit 20 jours, n'a pas varié malgré une baisse de l'offre en logements de 2% au semestre d'hiver par rapport à la période précédente. Dans

cette ville, la surréglementation en vigueur n'incite pas les investisseurs à construire de nouveaux logements, dénoncent les auteurs de l'étude.

Autre découverte mise en lumière par l'étude: au niveau du pays, le nombre de logements mis sur le marché de la location est quasi cinq fois plus élevé que le taux de logements vacants recensé par l'Office fédéral de la statistique (OFS). Pour les auteurs de l'étude, cela vient du fait que l'OFS se base sur les données sur les logements vacants fournis par les communes alors que l'indice représente une vision dynamique du marché.

## Le prix des châteaux de Walt Disney évalué

**Une agence immobilière s'est amusée à estimer la valeur des palais figurant dans les dessins animés**

Combien vaudraient dans la réalité les somptueuses demeures apparaissant dans les films de Disney? C'est la question que s'est posée l'agence britannique House Network et à laquelle elle a tenté de répondre. Ainsi, d'après ses estimations, le palais du sultan dans *Aladdin* serait de loin le plus cher de tous et pourrait valoir l'équivalent de 2,51 milliards de francs. Le château du roi dans *Cendrillon* est évalué à 120 millions de francs, celui de la Bête dans *La Belle et la Bête* 21,5 millions de francs, celui du prince Eric dans *La Petite Sirène* 5,7 millions de francs et le cottage des 7 nains dans *Blanche-Neige* 359 000 francs. **F.B.**



**Le palais du sultan dans *Aladdin* vaudrait 2,51 milliards. DR**

## Cardis veut faire gagner de l'argent aux particuliers

**Le spécialiste du courtage lance une application mobile qui permet à toute personne lui transmettant des infos sur un bien à vendre d'être récompensée**

Désormais, les courtiers ne sont plus les seuls à pouvoir se faire de l'argent sur la vente d'un bien immobilier, les particuliers aussi. Le spécialiste du courtage Cardis Sotheby's International Realty, basé à Lausanne, a lancé la semaine dernière une application unique en son genre en Suisse. Baptisée Prospect'Immo, elle permet à toute personne au courant d'un logement à

vendre de transmettre l'information à Cardis.

Pour ce faire, il suffit, via le programme, de s'inscrire en indiquant son identité et ses coordonnées et de remplir un questionnaire standardisé concernant le bien qui serait à vendre, éventuellement d'y joindre une ou des photos. Si les informations ainsi fournies aboutissent à la signature d'un mandat de vente, l'informateur touche 100 francs. Et, si le bien est finalement vendu, le dit informateur touche cette fois entre 1000 et 2000 francs, selon le montant de la transaction. Cardis se dit intéressé par tous les types de biens, de l'appartement au domaine agricole (à l'exception des locaux com-

merciaux) et par toute la Suisse romande. «Au final, tout le monde est gagnant, lance Philippe Cardis, CEO de Cardis. L'utilisateur de Prospect'Immo qui est commissionné. Le vendeur qui vend son bien dans de bonnes conditions. L'acheteur qui acquiert un bien au prix du marché. Et Cardis qui a conclu une affaire de plus.»

Philippe Cardis reconnaît que la pratique d'exploiter et de récompenser les informations sur des biens à vendre fournies par des particuliers est courante dans le secteur immobilier, et que Prospect'Immo digitalise cette tradition. Le responsable précise que les données sont traitées de manière confidentielle et que l'iden-

tité des informateurs n'est pas dévoilée aux vendeurs potentiels. Pour lui, dans un marché difficile et concurrentiel, il s'agit d'un service supplémentaire pour sa clientèle destiné à faciliter les ventes.

Développée par l'agence web romande Antistatique, l'application Prospect'Immo est téléchargeable depuis le 25 mai sur les magasins virtuels d'applications mobiles Google Play d'Android et App Store d'Apple.

Cardis (6 agences sur l'arc lémanique et Fribourg) revendique actuellement plus de 300 ventes par an en moyenne pour un volume d'environ 500 millions de francs. Sa base de données «clients» serait constituée de 20 000 personnes. **F.B.**