Zeitschrift: Habitation : revue trimestrielle de la section romande de l'Association Suisse pour l'Habitat

Herausgeber: Société de communication de l'habitat social

Band: 71 (1999)

Heft: 5

Artikel: Clé en main ou sur mesure : le rêve d'une maison et les réalités du marché

Autor: Kaufmann, Vincent / Compagnon, Anne

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-129728

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 24.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

cution des travaux. Dans le cas de Bogis-Bossey, c'est Mobag SA à Genève qui a obtenu le mandat de construction.
« SuissePromotion met les entreprises en concurrence. Ce qui a pour résultat une pression très forte sur les prix. D'autre part, le fait de choisir une entreprise générale sérieuse est une garantie de qualité », explique Giampietro Mondada, membre de la direction générale et associé de Mobag SA. Le chantier ne démarre qu'à partir du moment où 70% des maisons sont vendues.
A l'arrivée, il y a un projet normalisé que l'acquéreur doit accepter tel quel. Les possibilités d'adaptations personnalisées sont très restreintes. Le projet prévoit généralement différentes options standards (cheminée, deux emplacements possibles pour la cuisine, etc.) dont le supplément de coût viendra s'ajouter au prix de base.
Dès lors que le client potentiel se porte acquéreur, il signe trois contrats en même temps: il achète directement le terrain au propriétaire; il signe un contrat avec l'entreprise générale Mobag SA, ce qui lui permet de dialoguer avec elle sans intermédiaires; et enfin, il signe un contrat de prestation de services avec SuissePromotion pour, entre autres, l'obtention du permis de construire, la recherche des meilleurs prix et la planification des détails de construction. " L'un des grands avantages de ce système, c'est que les droits de mutation de 4% ne sont payés qu'une fois ", souligne Giampietro Mondada.
Ce type de villa se vend à 100%. Car tout le projet est, du début à la fin, calqué sur le marché, la demande de la clientèle. Le risque d'une mauvaise surprise pour le propriétaire est quasiment nul. Tout est déterminé au départ: le prix, les délais et la qualité. SuissePromotion se base sur des études de marché et sait ce que les gens veulent. D'autre part, ses techniques de vente sont très au point: elle tient à disposition de l'acquéreur potentiel une maquette démontable, grâce à laquelle celui-ci peut visualiser son futur logement étage par étage, pièce par pièce. Le candidat propriétaire a en outre l'occasion de se rendre sur le terrain, d'apprécier la vue, les niveaux sonores, le taux d'humidité, etc.
Résultat: une villa certes peu originale du point de vue architectural, mais de bonne qualité, offrant des pièces de taille agréable, possédant toutes les commodités et parfaitement adaptée à la vie d'une famille de la fin du 20ème siècle.

En fin de compte, c'est le client qui a tous les atouts en main. Il doit véritablement se poser la question de ce qu'il privilégie: la créativité, l'individualisation de son espace de vie ou la rigueur d'un objet pratique, fonctionnel, dans la conception duquel il s'implique peu et dont il accepte dès le départ les standards de construction.

Fabienne Girardin

Bogis-Bossey, vue extérieure, image de synthèse, SuissePromotion
Sources Suisse Promotion

LE RÊVE D'UNE MAISON ET LES RÉALITÉS DU MARCHÉ

Nombreux sont ceux qui considèrent comme typiques des sociétés occidentales contemporaines le fait de souhaiter habiter en villa et celui de désirer être propriétaire. Cependant, ces deux aspirations ne sont pas généralisées et surtout, elles ne se superposent pas forcément. L'enquête UNIVOX (GfS)[1] sur le logement en Suisse réalisée en 1994, illustre parfaitement ces états de faits (tableau 1). Cette enquête montre que plus de 34% de la population enquêtée ne souhaite pas vivre en habitat individuel et par ailleurs 55% des locataires ne souhaitent pas devenir propriétaires. Elle permet aussi d'observer que les locataires désirant devenir propriétaires ne rêvent pas tous d'une villa, puisque 36% d'entre eux désirent vivre en immeuble. Par ailleurs, parmi les personnes aspirant à rester locataires, 54% rêvent d'une villa... Les résultats montrent bien que l'aspiration à l'habitat individuel et l'aspiration à la propriété renvoient à des choses différentes. On considère souvent l'habitat en villa comme une manière de vivre « à la villageoise », à la campagne et à proximité des espaces naturels. De plus, la villa incarne le projet de constituer une cellule familiale avec couple et enfants. L'aspiration à la propriété est en revanche liée à l'importance accordée au logement dans la vie quotidienne et à un calcul économique. Le loge-

Tableau 1 Aspirations résidentielles en fonction du désir d'être propriétaire

	Propriétaires	Locataires souhaitant devenir propriétaires	Locataires ne souhaitant pas devenir propriétaires	ensemble
Souhaite vivre en appartement	23%	36%	46%	34%
Souhaite vivre en villa	77%	64%	54%	66%
ensemble (n)	100% (258)	100% (173)	100% (229)	100% (660)

[1] *L'enquête UNIVOX sur le logement est menée chaque année depuis 1986. Elle comporte deux volets : des indicateurs repris chaque année (satisfaction à l'égard du logement, désir d'être propriétaire, poids du loyer dans le revenu du ménage) ; et un thème spécifique. Les données sont recueillies par téléphone auprès d'un échantillon représentatif de la population suisse de 700 personnes. Le recueil des données est assuré par l'institut de sondage GfS et l'analyse est prise en charge par l'IREC-EPFL.*

ment, en effet, peut être approprié de différentes manières allant d'une faible appropriation et d'un usage en tant que « dortoir » à une forte appropriation qui en fait un espace de vie central. La manière de s'approprier son logement varie notamment selon sa situation familiale. De plus, acquérir son logement se trouve souvent être le fruit d'un calcul économique, en particulier pour qui cherche un grand logement.

Malgré le fait qu'habitat individuel et désir de propriété ne sont pas indubitablement liés, en Suisse, le marché du logement donne cette impression. En effet, du fait de sa forme, il incite certains choix et en limite d'autres.

La forme du marché du logement est assez largement dichotomique : l'offre est essentiellement axée d'une part sur des petits appartements à louer et d'autre part sur des villas familiales à vendre... Quant à l'offre en matière de villas à louer et d'appartements à vendre (particulièrement pour ceux dont la taille excède 100 m^2), elle s'avère chère et peu développée.

Ainsi, on voit que le marché n'est pas neutre, mais qu'il est marqué par le modèle d'habitat valorisé : la villa individuelle dont on est propriétaire. Ce modèle reste un symbole de réussite sociale, soit une manière de se distinguer des autres catégories sociales financièrement moins aisées. Il puise sans doute sa force dans le fait qu'il associe le modèle de la réussite professionnelle, sanctionnée par un revenu confortable, au modèle de la réussite familiale.

De surcroît, la villa correspondrait à l'habitat « sain », puisque l'espace y est fréquemment plus grand et est entouré d'un jardin qui offre verdure et vie à l'extérieur. Cette situation, soit le jeu des modèles valorisés et de l'offre de logement, agit comme une contrainte sur les choix résidentiels des ménages. Pour ceux dont le revenu est limité, le statut de locataire dans un immeuble est souvent la seule possibilité. Si la personne aspire à une autre forme d'habitat, elle a très peu de chances de le réaliser. Le système HLM ou HBM n'inclut par exemple pas de maisons individuelles. Seuls ceux disposant de moyens importants voient s'étaler devant eux un éventail de possibilités allant de l'achat d'une villa ou d'un appartement de standing à la location de villas. Bien entendu, ces personnes ne sont pas extérieures aux modèles culturels, mais elles sont les seules à pouvoir s'extraire des contraintes économiques du marché.

Les données du sondage UNIVOX 1994 permettent de mettre en évidence ces contraintes (tableau 2): les personnes souhaitant vivre en appartement et y vivant effectivement sont généralement locataires. A l'inverse, les personnes souhaitant vivre en villa qui y vivent sont dans de fortes proportions propriétaires. Le marché du logement actuel correspond bien aux voeux de ces deux premières catégories (qui forment ensemble 67% de la population).

En revanche, cela n'est pas le cas des deux dernières catégories, qui représentent un tiers de la population, ce qui n'est pas négligeable. Hormis certaines coopératives, le marché du logement ne leur propose rien qui satisfasse leurs véritables désirs. Parmi les insatisfaits, les personnes qui désirent vivre en villa mais habitant en appartement (troisième catégorie) n'aspirent souvent pas être propriétaires (58%). Il s'agit fréquemment de personnes à revenu modéré. Devenir propriétaire leur est donc inaccessible en raison de leurs capacités financières, mais aussi en raison de la précarisation de l'emploi. Cette dernière ne permet souvent pas de s'implanter durablement dans un logement, elle limite de plus les contraintes financières à long terme.

On voit donc qu'un marché, jusqu'ici quasi inexistant mais correspondant à une véritable demande, reste à offrir : celui de la villa bon marché, à vendre, mais surtout à louer. Il est en effet souhaitable que l'on propose des formes d'habitat plus variées qui pourraient mieux adhérer à la variété des aspirations en la matière. L'intérêt de casser la logique dichotomique du marché semble s'imposer. C'est ce que proposent d'ailleurs de nombreuses coopératives, à petite échelle, depuis longtemps.

Vincent Kaufmann et Anne Compagnon

Tableau 2 Aspirations résidentielles et logement actuel en fonction du désir d'être propriétaire

	Propriétaires	Locataires souhaitant devenir propriétaires	Locataires ne souhaitant pas devenir propriétaires	ensemble (n)
En appartement souhaitant vivre en appartement	23%	26%	51%	100% (194)
En villa souhaitant vivre en villa	73%	19%	8%	100% (248)
En appartement souhaitant vivre en villa	9%	33%	58%	100% (183)
En villa souhaitant vivre en immeuble	42%	42%	16%	100% (31)
ensemble	39%	26%	35%	100% (656)