



AGGLO

FRIBOURG - FREIBURG

Rencontre des entreprises

Focus sur le marché
immobilier de
l'Agglomération de Fribourg

Présentation
29 février 2024

 **wüestpartner**





Wüest Partner

Services

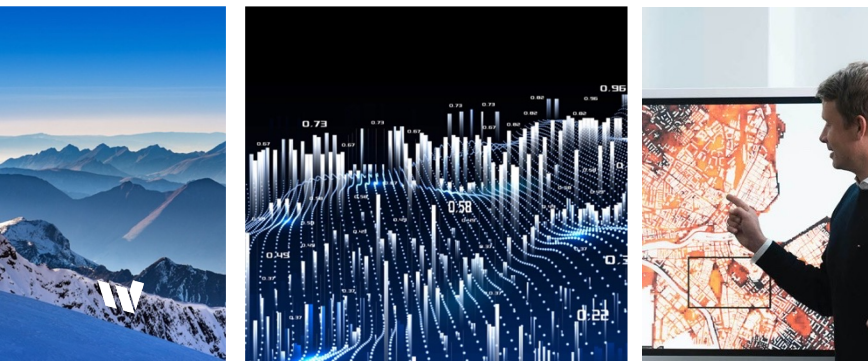
- Conseils
- Évaluation
- Données et analyses
- Software
- Formation

Produits

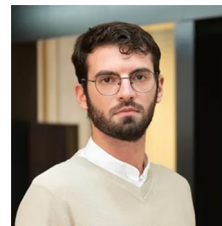
- Solutions digitales
- Applications
- Services en ligne

Expertise

- Données
- Publications



Vincent Clapasson
Partner

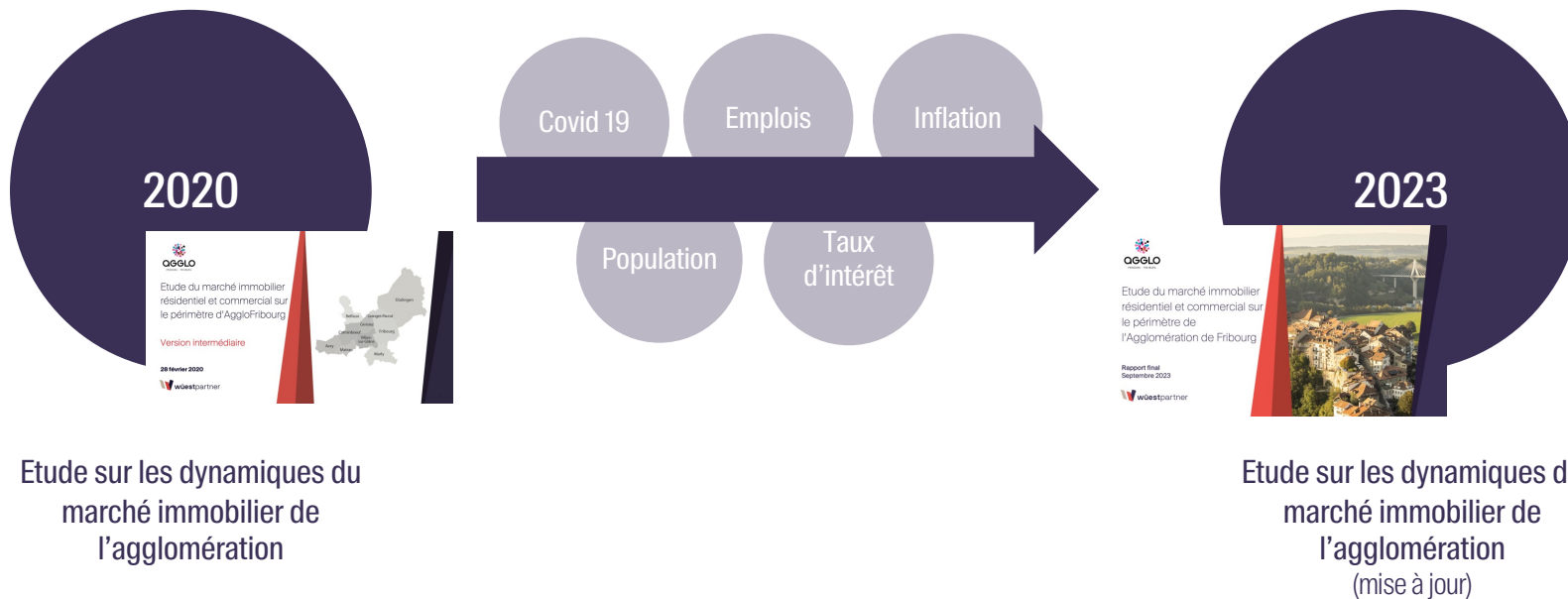


Julien Thiney
Manager

Etude du marché immobilier

Mise en contexte

Deux études, séparées par de nombreux bouleversements socio-économiques, mais qui ont montré la poursuite des tendances.



Présentation du jour

Mise en contexte

1. Aperçu du marché immobilier

1. Situation du marché résidentiel
2. Situation du marché commercial

2. Facteurs d'attractivité territoriale

1. Méthodologie
2. Analyse des critères
3. Synthèse



1. Aperçu du marché immobilier

Situation du marché résidentiel

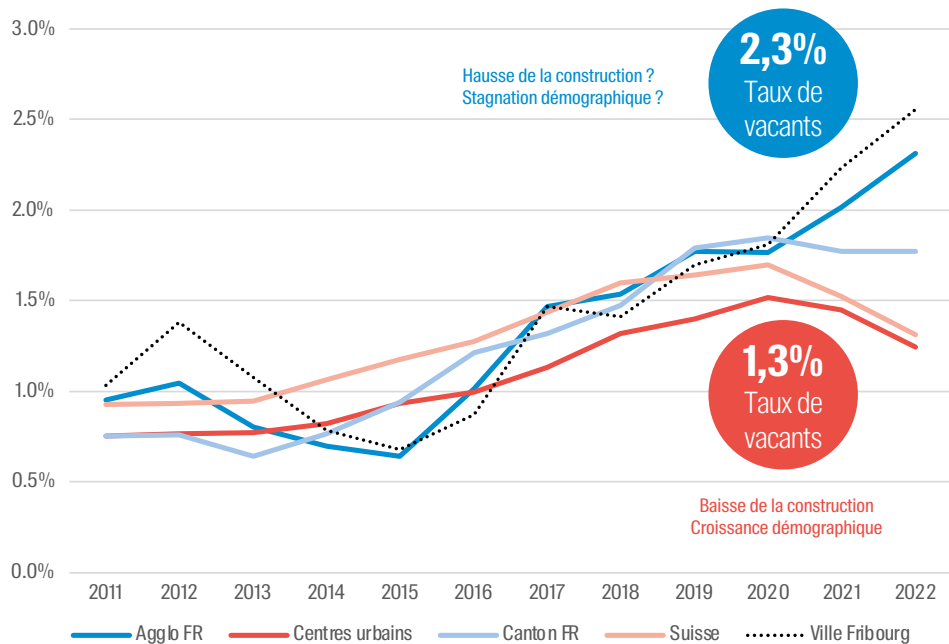
Situation du marché commercial

Un taux de vacance élevé

Situation du marché résidentiel

Evolution du taux de vacants

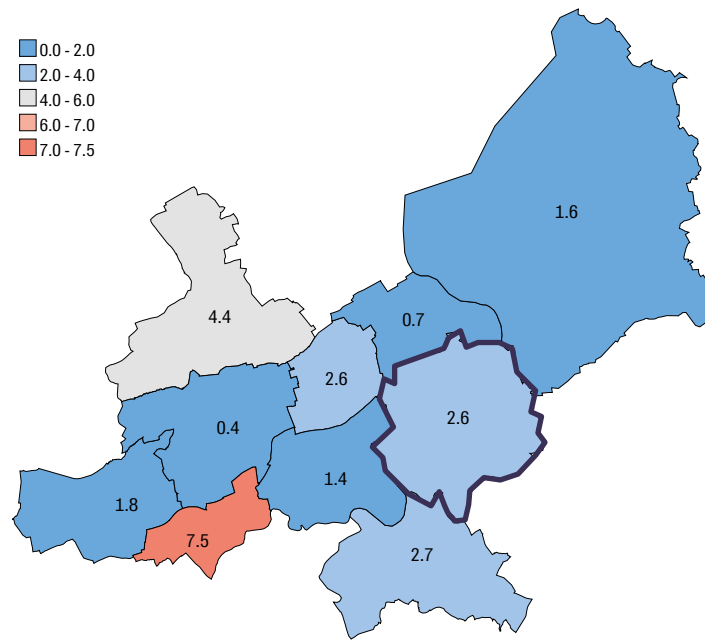
Tous logements, 2011-2022



L'agglomération de Fribourg ne connaît pas la tension du marché résidentiel visible sur l'arc lémanique ou d'autres centres urbains suisses. Certaines communes connaissent des taux très élevés. A l'échelle du canton (où la démographie est en hausse), le taux de vacance optimal modélisé par Wüest Partner s'élève à 1.45%.

Situation actuelle des vacants

Tous logements, par commune, en %, juin 2022

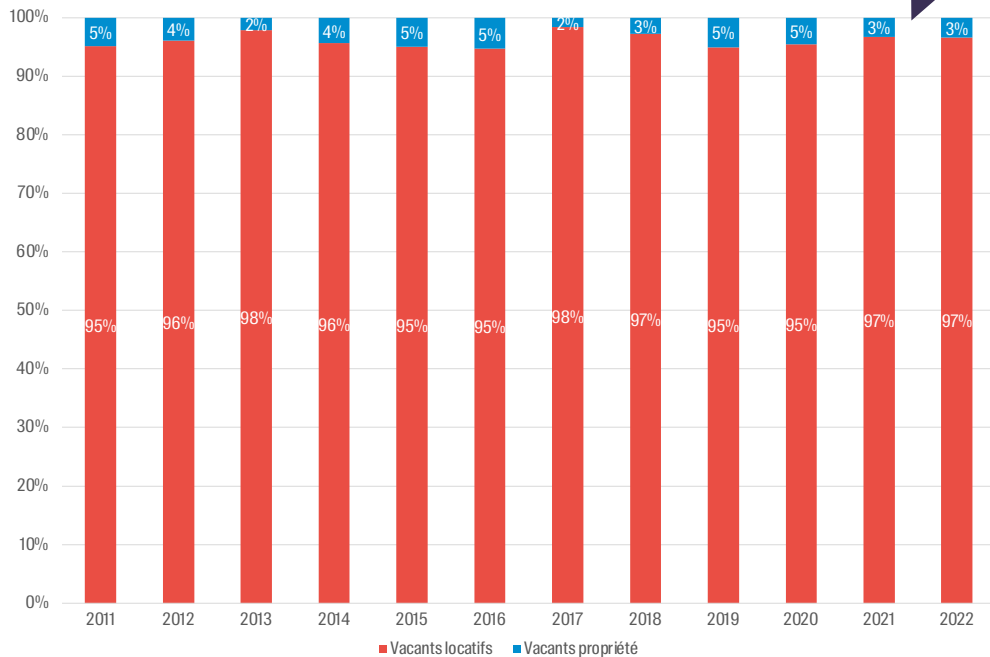


Alimenté par le marché locatif

Situation du marché résidentiel

Evolution de la composition des vacants

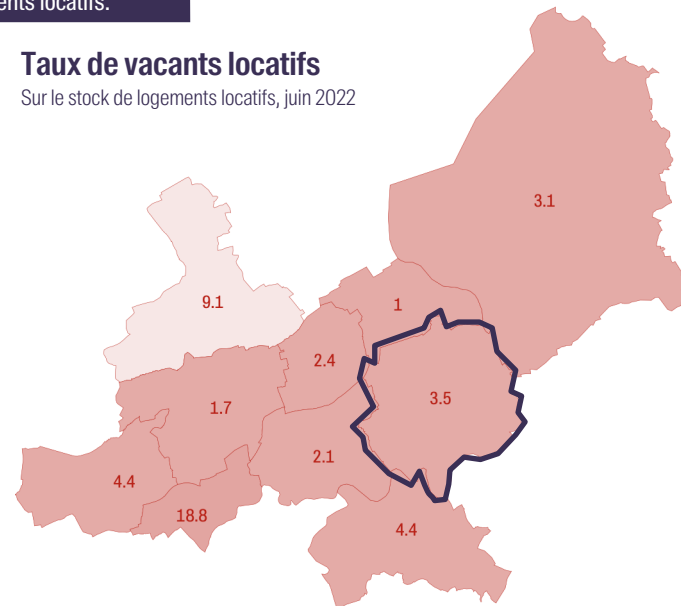
Selon la part de la catégorie dans l'ensemble des vacants, en %, 2011-2022, Agglomération



Presque la totalité des vacants de l'agglomération concerne des logements locatifs.

Taux de vacants locatifs

Sur le stock de logements locatifs, juin 2022



Taux de vacants locatifs : 3,5%

Quelles causes ?

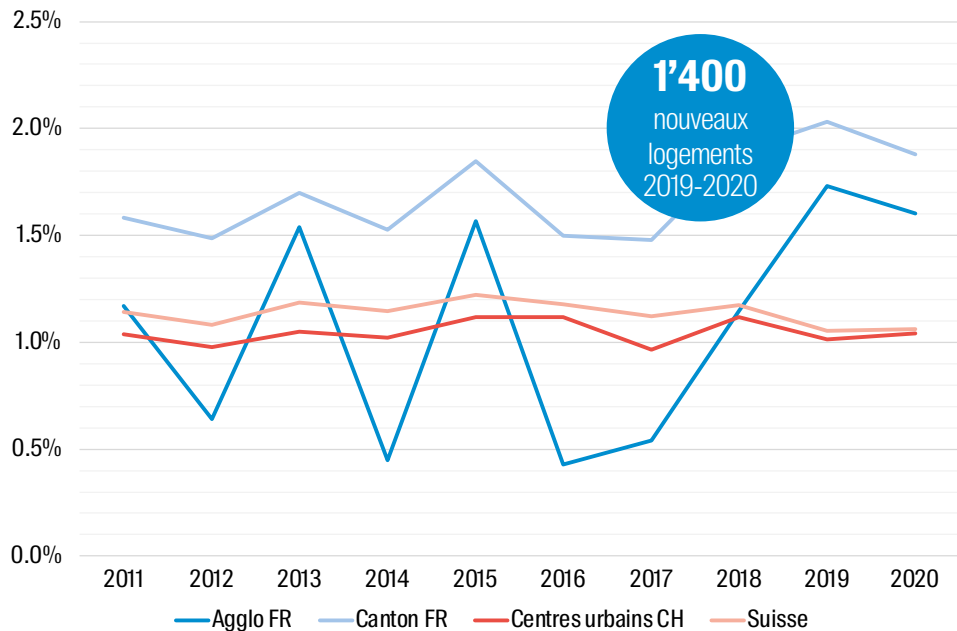
Lié à une forte construction

Situation du marché résidentiel

De nombreux projets ont été construits ces dernières années menant à une hausse importante de l'offre (Beaumont-Sud, Bel-Air, La Pâla, etc.).

Evolution des taux des nouvelles constructions

Nouveaux logements sur le stock, 2011-2020



La Pâla

Matran



Orientée vers le logement collectif

Situation du marché résidentiel

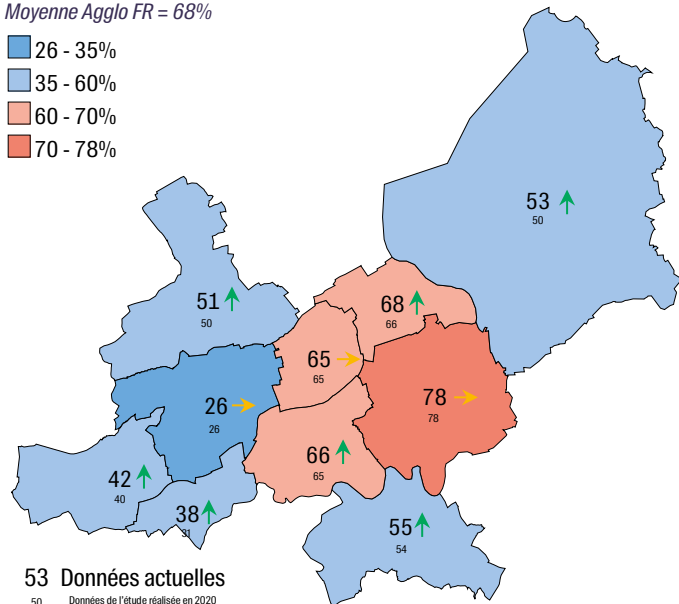
Cette activité de construction s'est orientée vers le logement collectif et les petites typologies. La part des logements de 1 pièce a augmenté de 2 points ces deux dernières années.

Logements locatifs par commune

En % en 2020, évolution par rapport à l'étude de 2020

Moyenne Agglo FR = 68%

- 26 - 35%
- 35 - 60%
- 60 - 70%
- 70 - 78%



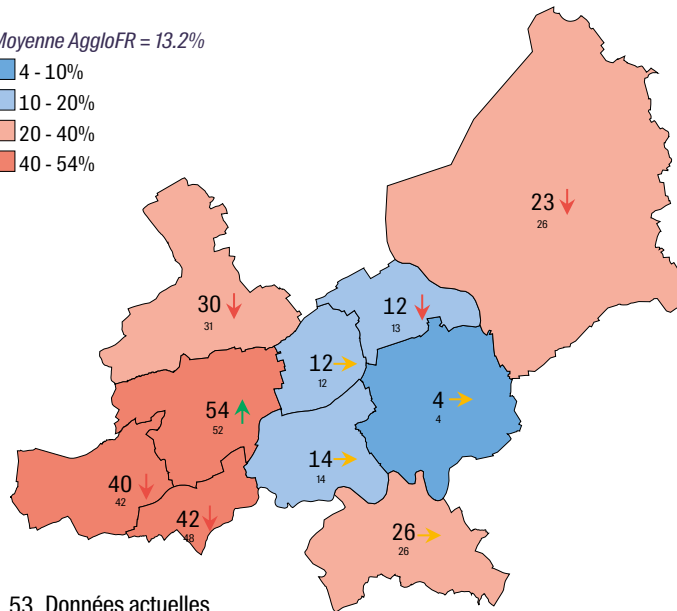
53 Données actuelles
50 Données de l'étude réalisée en 2020

Maisons individuelles par commune

En % en 2020, évolution par rapport à l'étude de 2020

Moyenne AggloFR = 13.2%

- 4 - 10%
- 10 - 20%
- 20 - 40%
- 40 - 54%



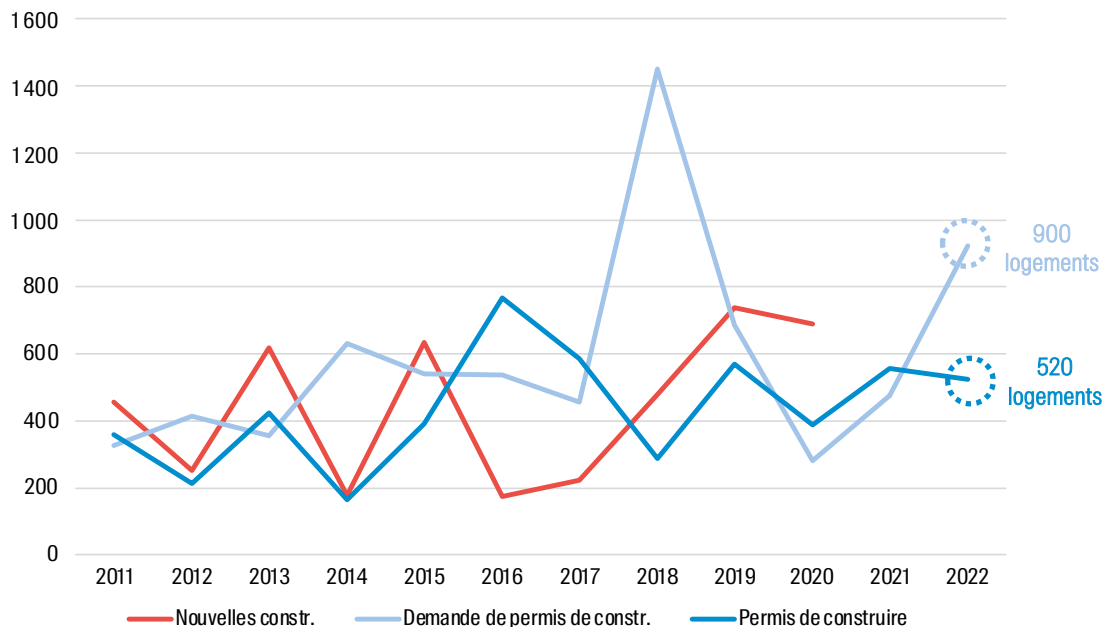
53 Données actuelles
50 Données de l'étude réalisée en 2020

Qui ne devrait pas faiblir

Situation du marché résidentiel

Activités et demandes de permis de construire (logements neufs)

Nombre de nouveaux logements, 2011-2022



Des phases importantes de projets partiellement construits sont encore attendues ces prochaines années et devraient encore fortement alimenter le stock de logements de l'agglomération.



BriegilPark
Dürdingen



Marly Innovation Center
Marly

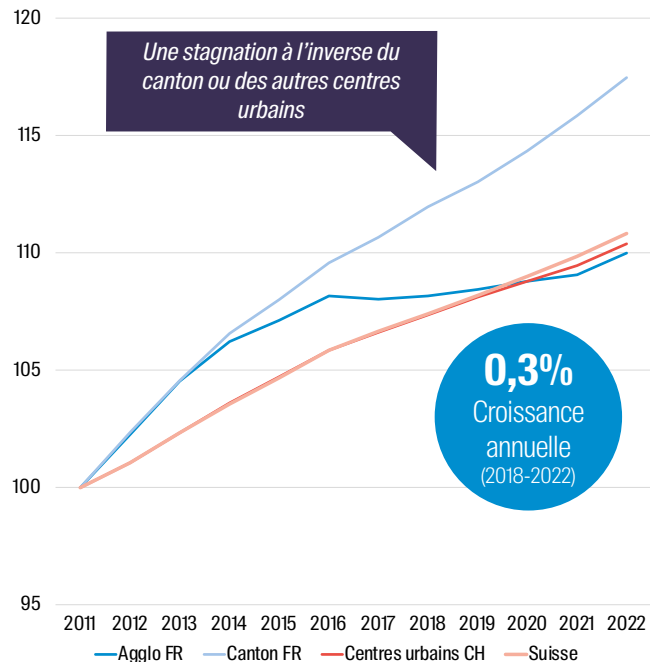
Mais qui n'attire pas assez

Situation du marché résidentiel

La stagnation démographique prend en partie la forme d'une hausse des petits ménages au détriment des familles qui ne trouvent plus forcément à se loger sur le territoire.

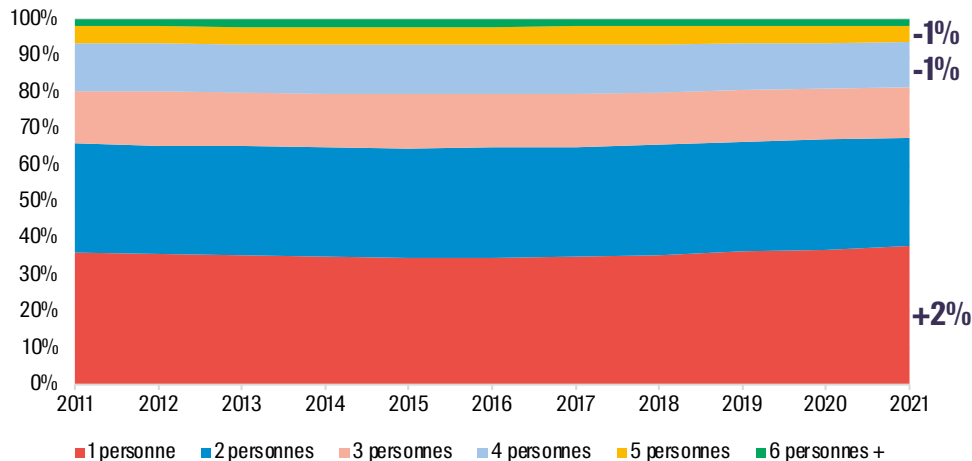
Evolution indexée de la population

Base 100 = 2011



Evolution de la taille des ménages

En %, en 2011-2021

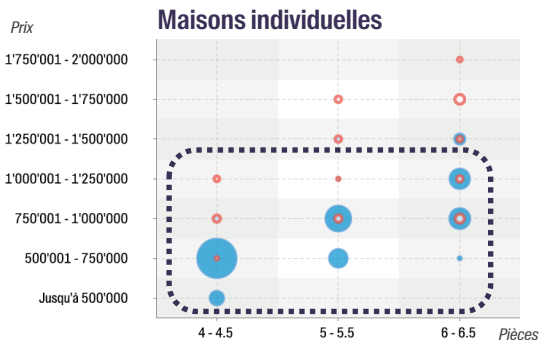
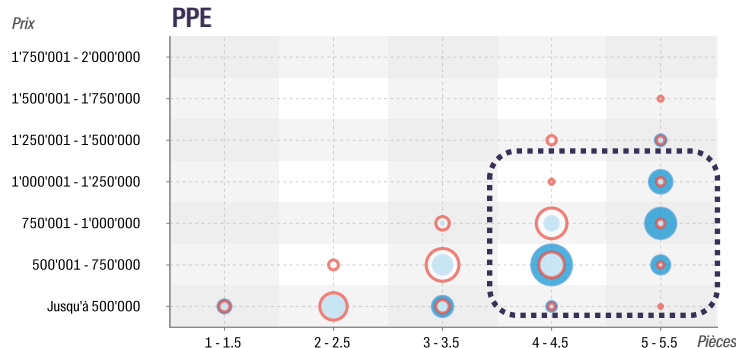
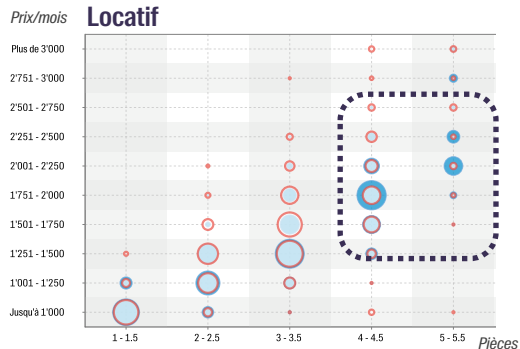


Créant une tension ciblée en propriété

Situation du marché résidentiel

Tension du marché par catégorie ○ Offre ○ Demande

Mai 2023, agglomération



Les grandes typologies et la propriété se raréfient alors que les qualités de la région (accessibilité, cadre de vie, etc.) la rendent attractive pour les ménages familiaux en provenance d'autres centres urbains.

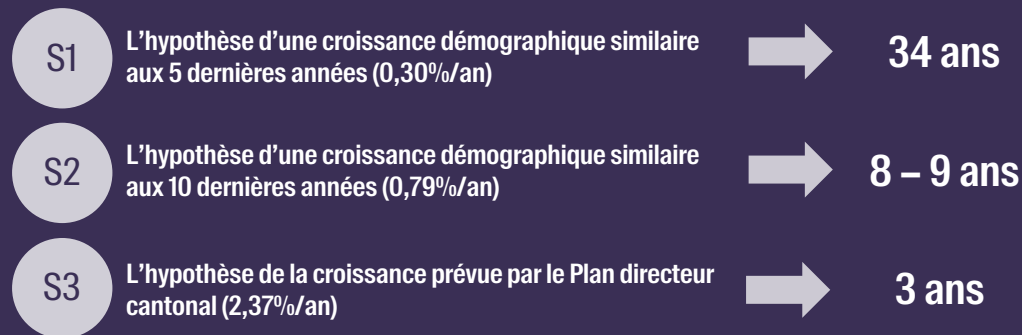
Et une absorption longue de l'offre

Situation du marché résidentiel

Estimation des habitants potentiels



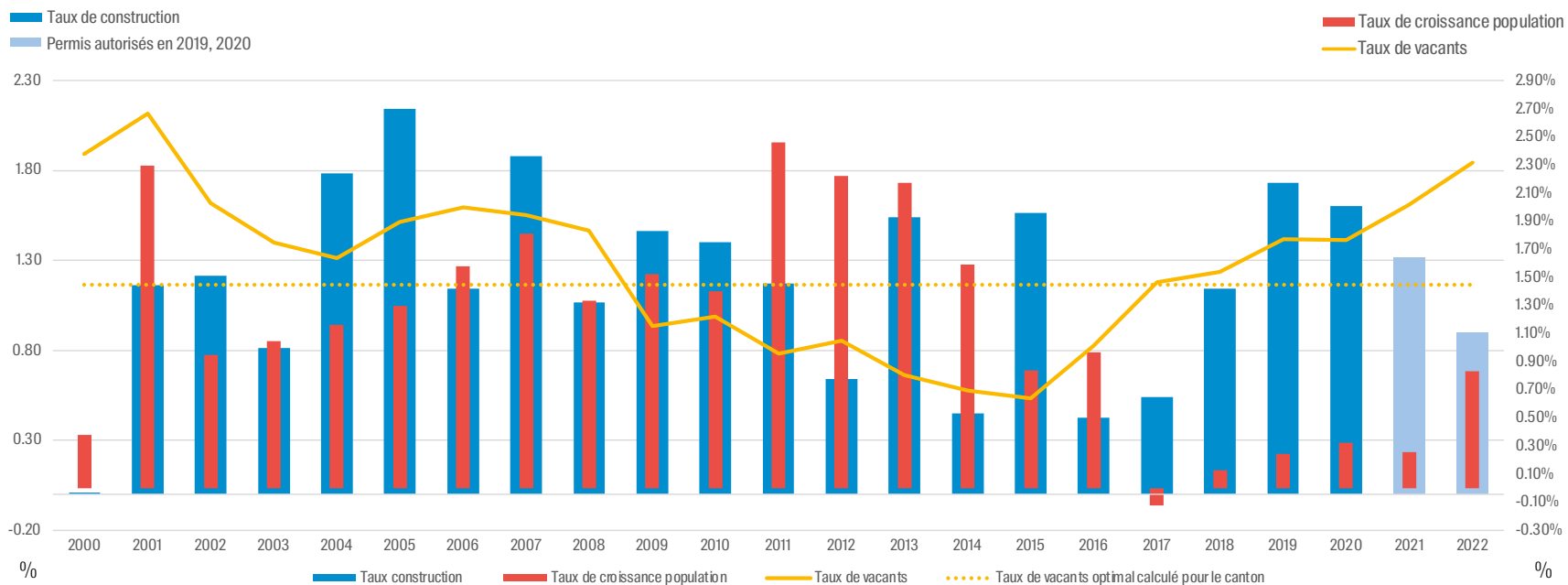
Estimation du délai d'absorption des logements à venir selon :



- Une absorption des logements sur l'hypothèse de la croissance démographique prévue par le **Plan directeur cantonal (S3) semble de moins en moins réaliste** au regard d'une croissance démographique toujours faible.
- Le scénario 2, plus mesuré, semble plus probable mais signifie que les nouvelles constructions prévues sont à même d'accueillir la nouvelle population pour les 10 prochaines années. Il est donc toujours primordial d'envisager un étalement des projets dans le temps pour éviter une hausse des vacants.

Un marché décorré de la demande

Situation du marché résidentiel



1. Aperçu du marché immobilier

Situation du marché résidentiel

Situation du marché commercial

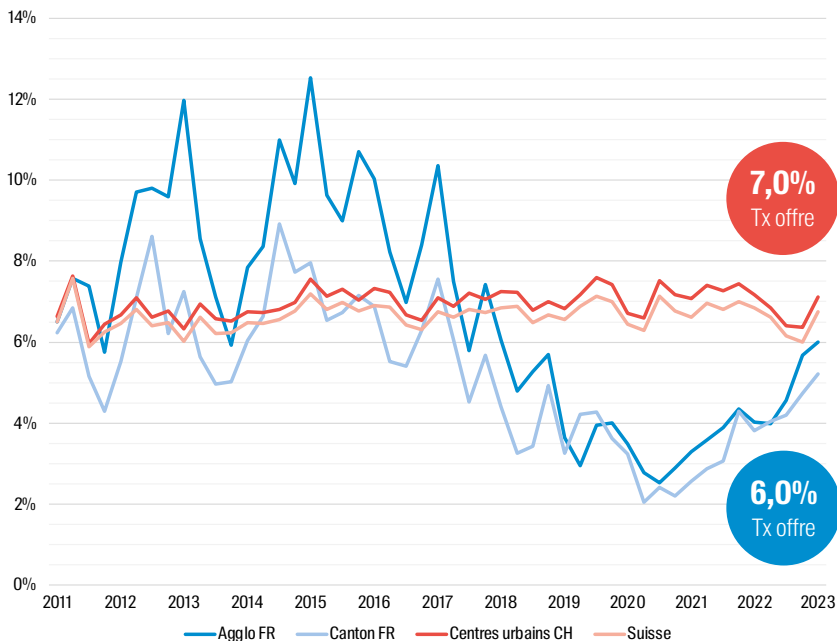
Une offre en hausse

Situation du marché commercial

La crise de la covid-19 et les changements structurels ont fortement impacté la liquidité du marché pour les surfaces de bureaux et de vente.

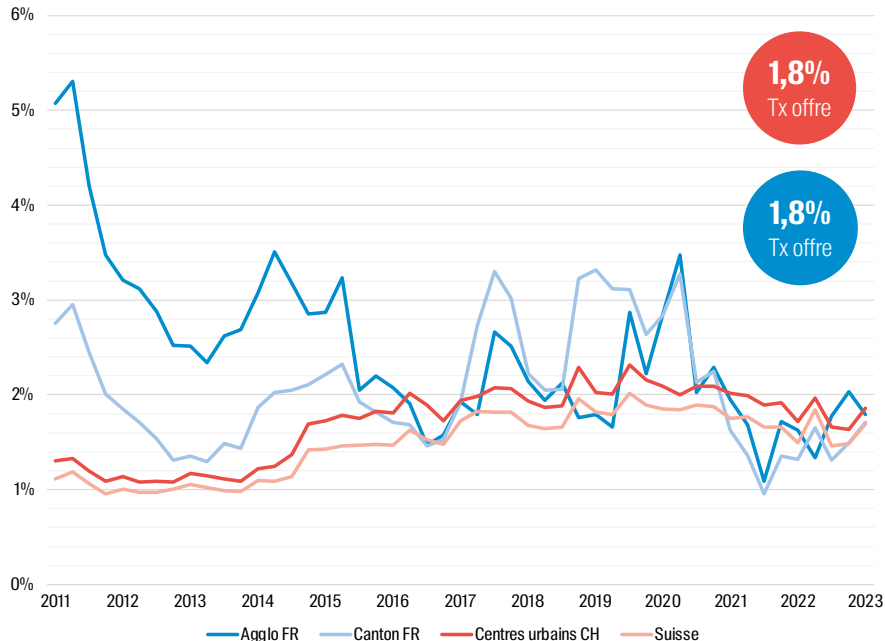
Evolution du taux de l'offre des surfaces de bureaux

En %, 2011-2023



Evolution du taux de l'offre des surfaces de vente

En %, 2011-2023



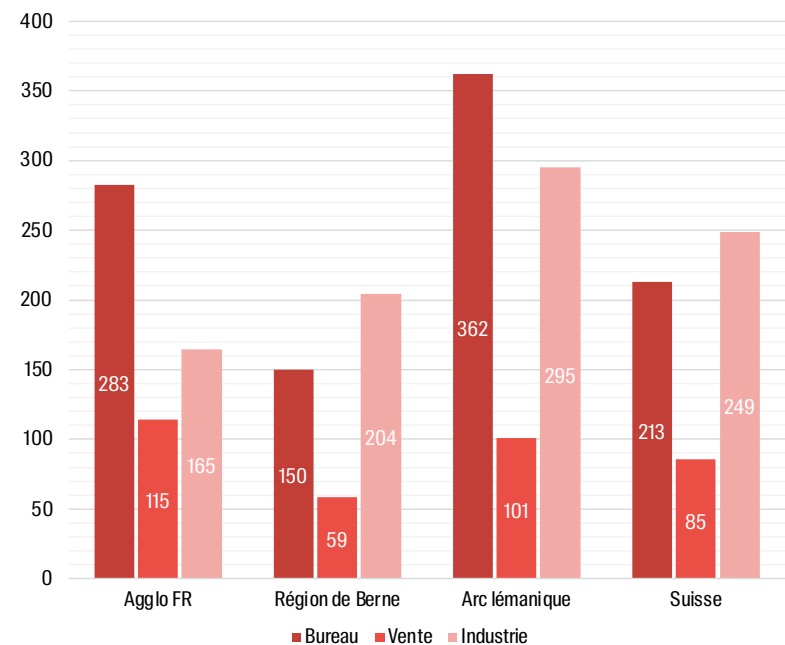
Avec des forts investissements bureaux

Situation du marché commercial

Les investissements ont été importants sur les surfaces de bureaux ces dernières années alors que Fribourg ne se caractérise pas comme une centralité tertiaire à l'échelle de la Suisse.

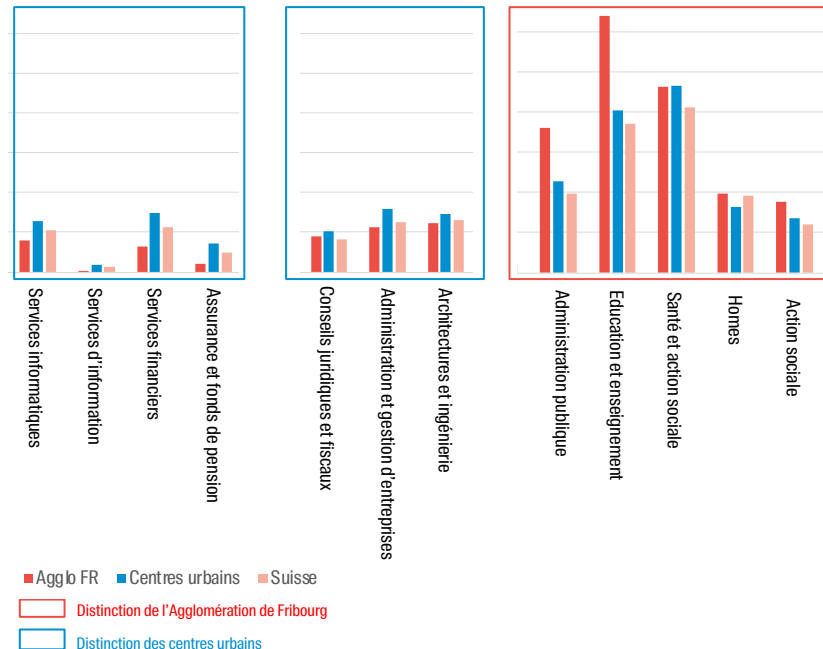
Investissements annuels moyens par affectation

En CHF/habitant, 2010-2020



Secteurs d'activités

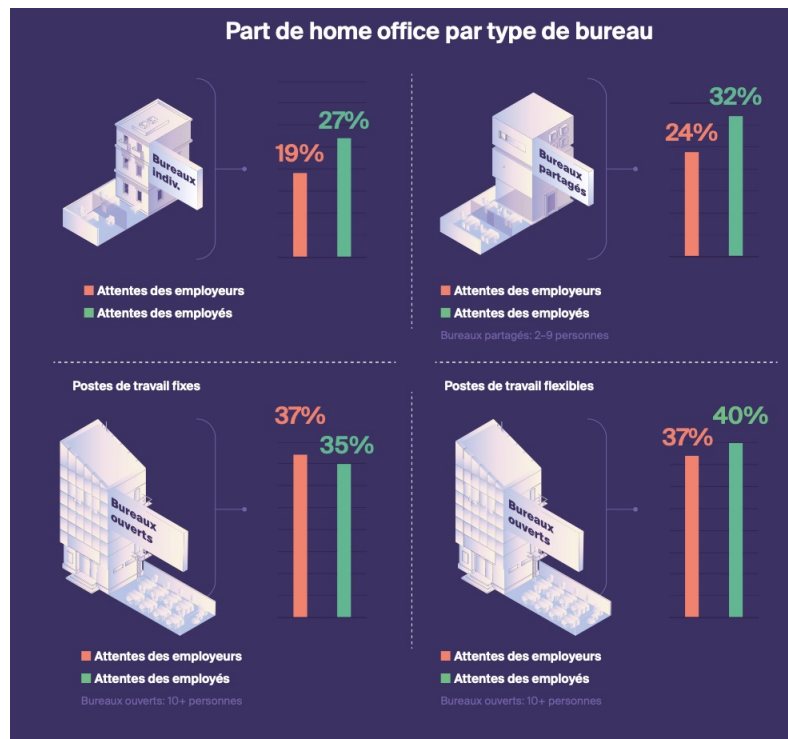
Selon la part dans les emplois totaux, 2020



Tendances pour les bureaux

Situation du marché commercial

Home office



Quels impacts sur la demande en bureaux ?

Quels besoins ?

- Le **télétravail réduit les besoins** (plus propice dans certains secteurs d'activités : communication, finance, etc.)
- Mais une **plus grande importance est donnée à des espaces qualitatifs** (salles de détente, etc.) et **flexibles selon l'évolution des entreprises.**

Quels critères de localisation ?

- Des entreprises qui valorisent de plus en plus l'**accessibilité, les commodités et le loyer** que l'image.
- Des entreprises qui s'installent dans des **territoires qui offrent des opportunités de développement** selon l'évolution de l'entreprise.

Quels impacts pour l'agglomération ?

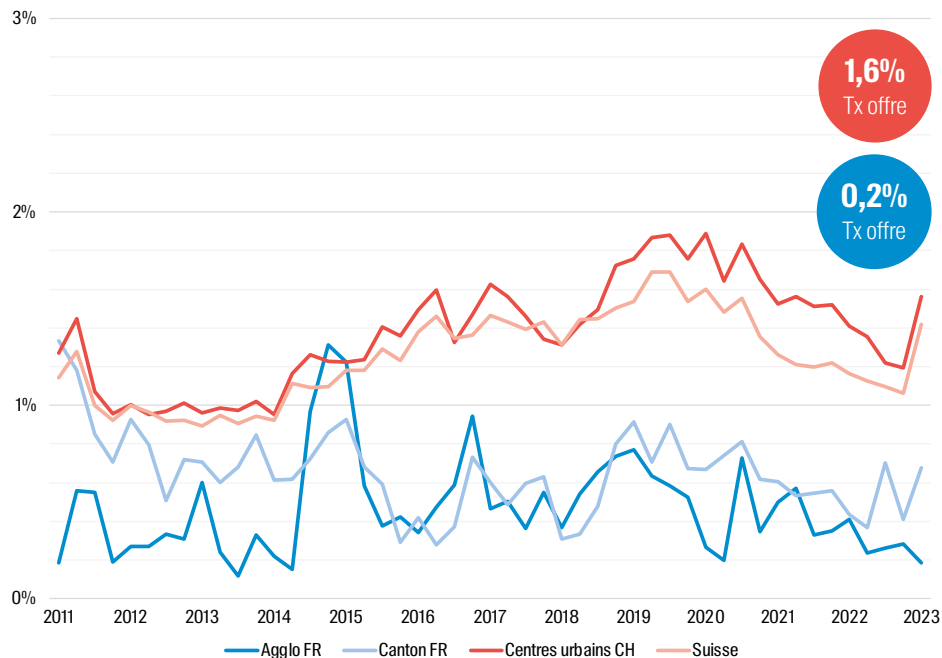
1. Grâce à une bonne accessibilité et sa proximité avec de grands centres urbains, **l'agglomération pourrait accueillir des entreprises de back-office**
2. Avec un **secteur agroalimentaire** en développement sur le canton (stratégie économique cantonale), **l'agglomération pourrait voir son attractivité renforcée pour des entreprises liées aux Life Sciences (potentielles synergies)**

Faible offre pour l'industrie

Situation du marché commercial

Evolution du taux de l'offre des surfaces d'industrie

En %, 2011-2023



1,6%

Tx offre

0,2%

Tx offre

Avec une économie fribourgeoise marquée par les emplois secondaires, la liquidité des surfaces industrielles et artisanales reste très faible. Ce constat suit aussi des changements structurels plus globaux de retour de l'industrie.

Quels impacts des tendances sur la demande en surfaces ?

Quels besoins ?

- **Hausse de la demande avec des entreprises qui se relocalisent** en Suisse (ex : Johnson Electric à Morat ; Ypsomed à Burgdorf). A nuancer avec l'optimisation des surfaces liée à l'utilisation grandissante de la technologie.

Quels critères de localisation ?

- Nécessité de l'**obtention rapide des surfaces** (autorisation construire, etc.).
- L'**accessibilité en TIM, TP et le cadre de vie** offert aux employés deviennent importants
- **Recherche de clusters** pour favoriser des synergies et l'innovation

Quelles branches en développement ?

- Life Sciences

Quels impacts pour l'agglomération ?

1. Gain d'attractivité pour l'agglomération qui bénéficie d'un tissu industriel fort et d'un cadre de vie de qualité pour les employés.

2. Facteurs d'attractivité territoriale

Analyse des critères

Recommandations

Critères d'analyses

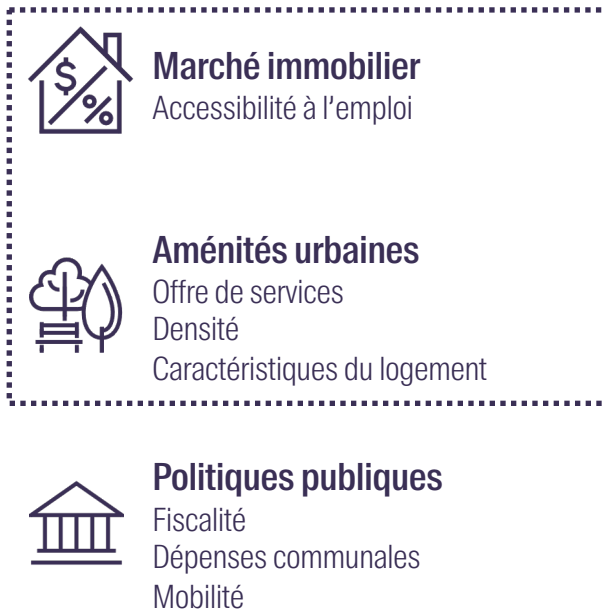
Analyse des critères

Les critères d'analyses ont été sélectionnés selon une étude de la littérature et de sondages menés dans le cadre de nos différentes missions. Les éléments les plus importants ont été conservés.

Critères de localisation des ménages



Principaux critères d'analyse



Démographie négative

Fribourg aggro.

Soleure aggro.

Martigny aggro.

Bulle aggro.

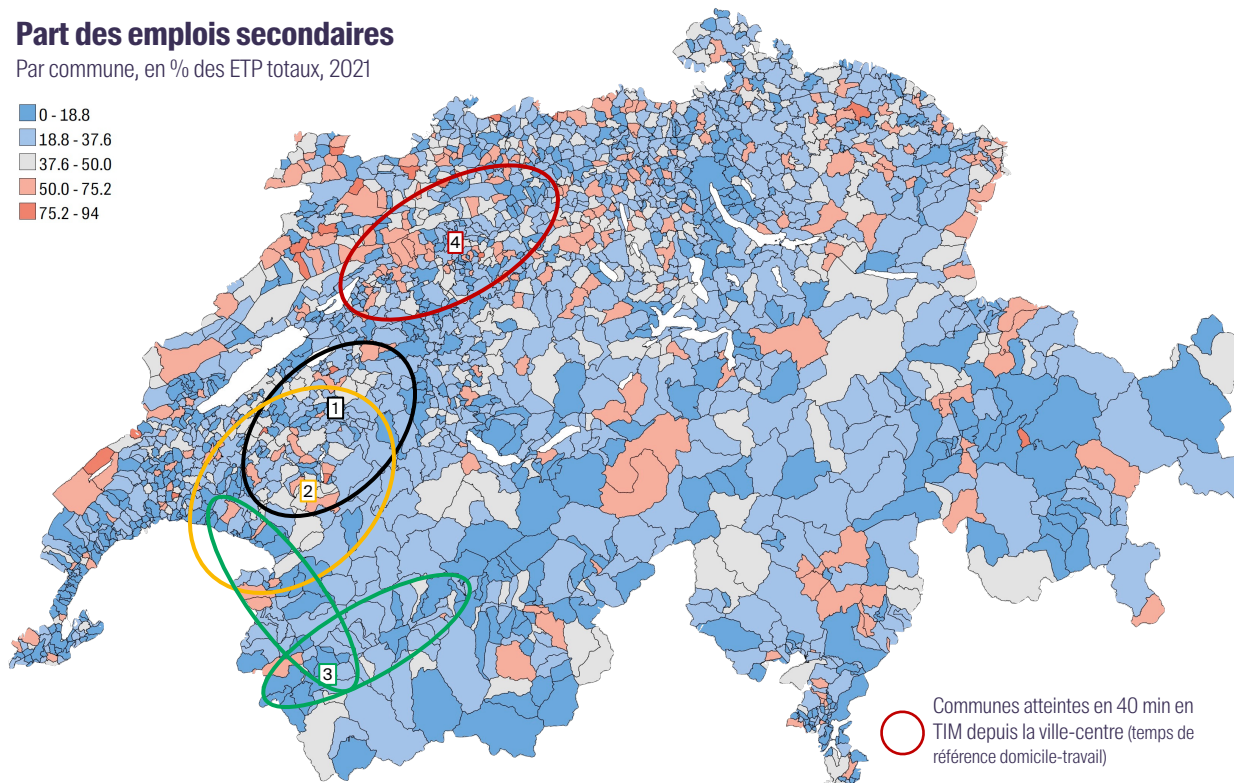
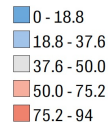
Démographie positive

Un bassin d'emplois secondaires

Analyse des critères

Part des emplois secondaires

Par commune, en % des ETP totaux, 2021



Communes atteintes en 40 min en TIM depuis la ville-centre (temps de référence domicile-travail)

Dans une économie tertiaisée, la proximité d'emplois tertiaires et/ou à haute valeur ajoutée contribue à l'attractivité de communes comme Martigny et Bulle.

1. Fribourg

Bassin d'emplois secondaires

2. Bulle

Bassin plus mixte avec meilleur accès à l'arc lémanique

3. Martigny

Bassin plus mixte avec accès à l'arc lémanique et Valais

4. Soleure

Bassin d'emplois secondaires



Pistes de réflexions :

Fribourg doit diversifier l'offre d'emplois en attirant des entreprises tertiaires, en synergie avec son tissu secondaire.

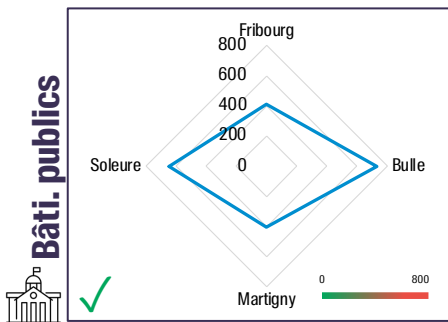
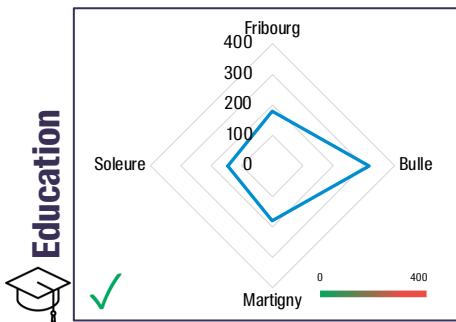
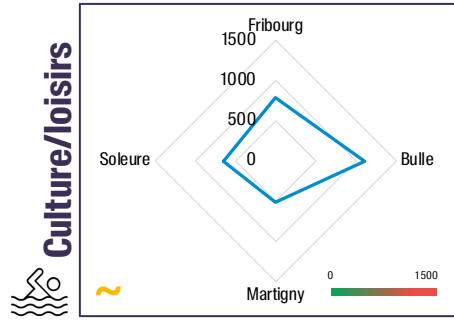
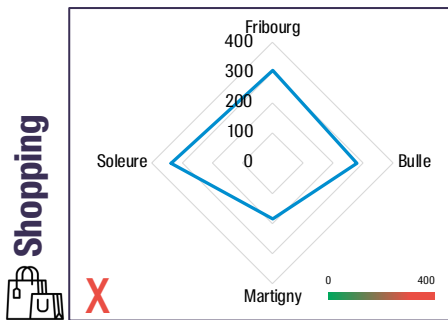
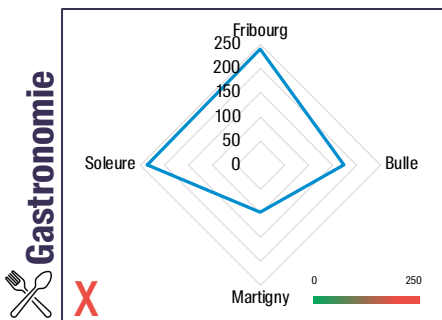
Une plus faible diversité de services

Analyse des critères

Densité par infrastructure de service

Nombre d'habitants par infrastructure de service, agglomération élargie

L'offre et la diversité des services et expériences offerts permettent à des agglomérations comme Bulle ou Martigny d'être plus attractives et de diversifier les publics. Ces territoires ont par ailleurs accès à l'offre d'autres villes importantes à proximité.



Pistes de réflexions :
L'agglomération de Fribourg doit améliorer son offre de services pour répondre aux nouveaux besoins des ménages, basés sur les loisirs et les expériences.

X: Mauvaise performance de Fribourg -: Moyenne performance de Fribourg ✓: Bonne performance de Fribourg

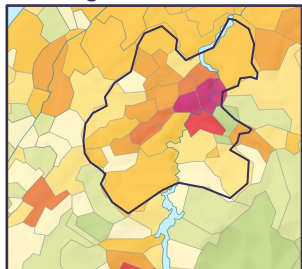
Une densité plus haute

Analyse des critères

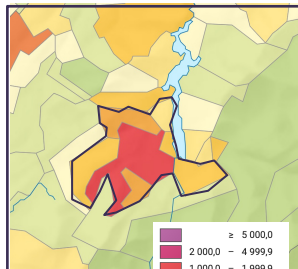
Densité d'habitants

Nbr d'habitants par km2 par commune

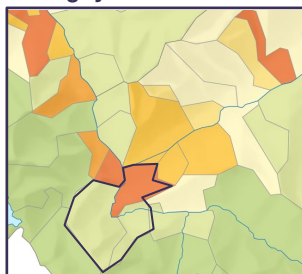
Fribourg



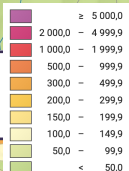
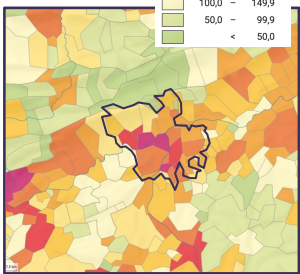
Bulle



Martigny

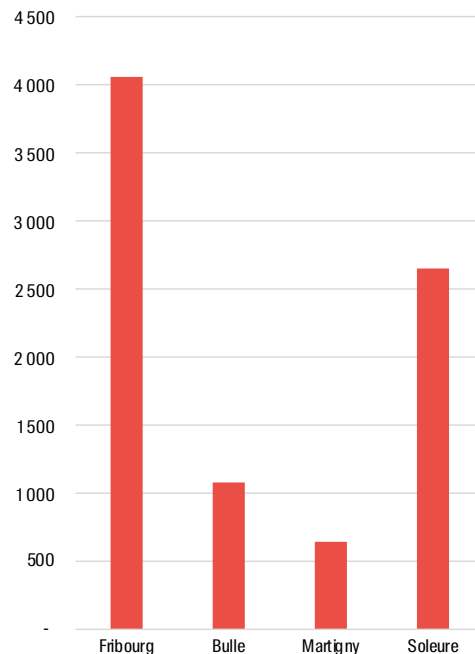


Soleure



Densité d'habitants

Nbr d'habitants par km2, commune centrale



Surfaces non construites

En % de la surface de la commune centrale



Fribourg : 43%
Soleure : 35%



Bulle : 76%
Martigny : 77%



Pistes de réflexions :

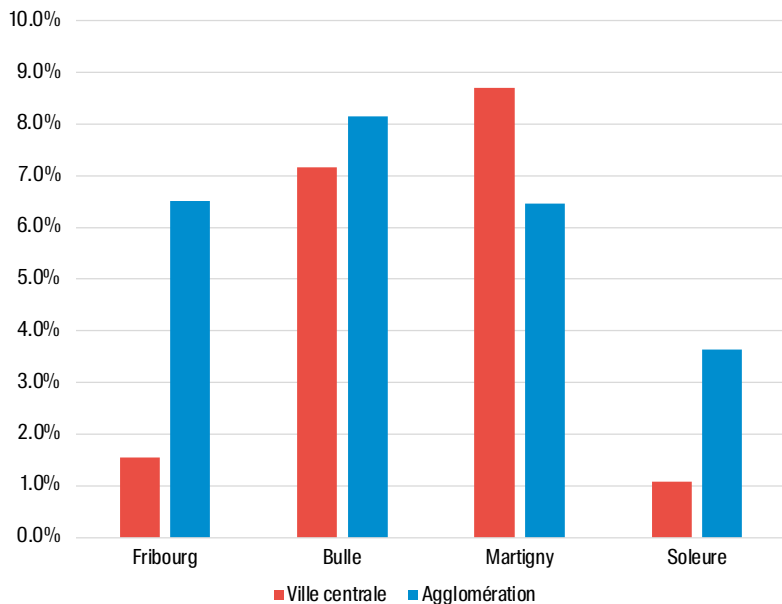
Fribourg doit développer et valoriser son offre de loisirs de plein-air en lien avec les espaces ruraux avoisinants.

Un bâti moins attractif

Analyse des critères

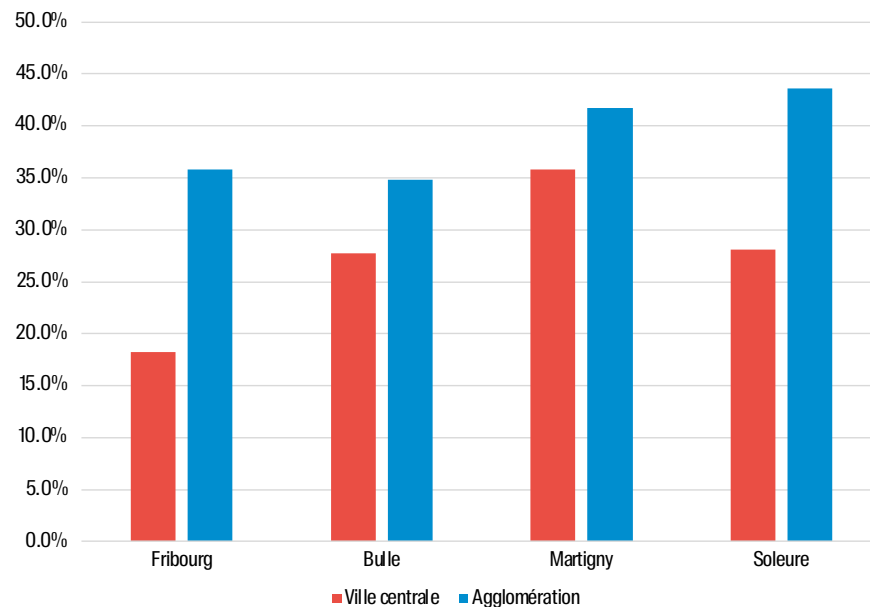
Cadre bâti neuf

Immeubles construits entre 2016-2020, rapportés au nombre total d'immeubles en 2020



Logements en propriété

En % du stock de logements, 2022



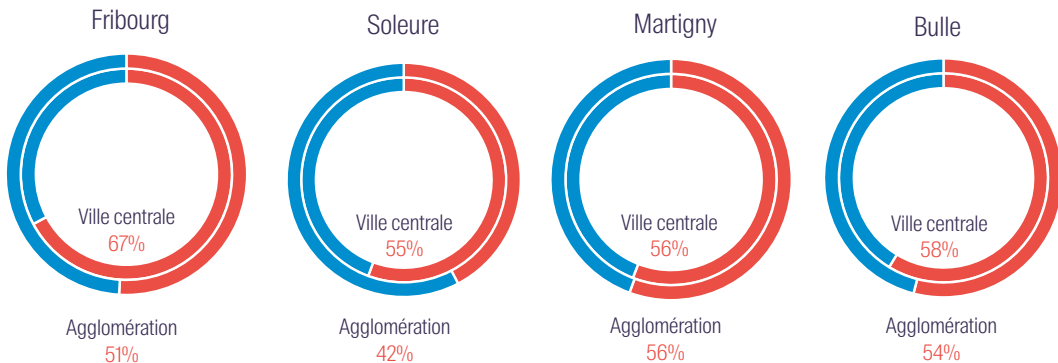
Un bâti moins attractif

Analyses des critères

Répartition des typologies

En % du stock de logements, 2022

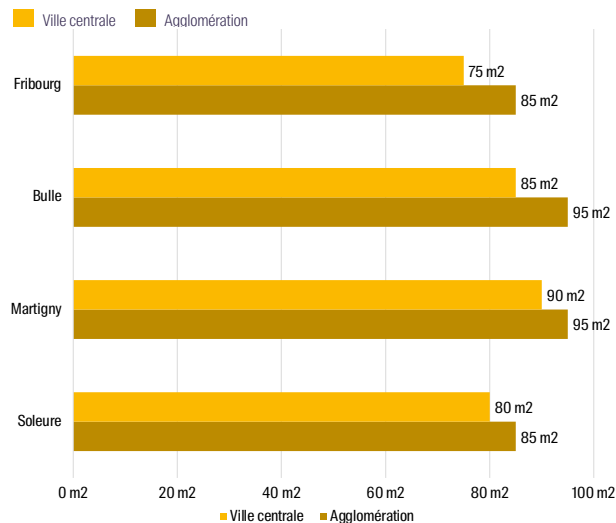
■ 1-3 pièces ■ 4 pièces +



Les centres urbains secondaires sont attractifs pour les familles en quête de grandes typologies moins chères. Les territoires qui offrent une grande diversité de logements tirent donc leur épingle du jeu.

Taille des logements offerts

Annonces 6 derniers mois, en m²



Pistes de réflexions :

Fribourg doit diversifier son parc de logements pour attirer les familles.

2. Facteurs d'attractivité territoriale

Analyse des critères

Recommandations

Perspectives

Recommandations

Moins attractive pour les familles et pas assez urbaine pour les jeunes, Fribourg doit à la fois travailler sur son parc immobilier et ses services mais aussi améliorer son offre pour attirer et maintenir des entreprises de qualité.

1



Immobilier

Développer l'offre de grandes typologies

- Instaurer une part de logements familiaux dans des quartiers ciblés
- Construire de logements pour personnes âgées (libérer les grands logements)
- Mettre en place un bonus constructif

Favoriser le développement de logements abordables

- Acheter et céder des terrains en DDP pour des coopératives
- Mettre en place des incitatifs à la réalisation de logements abordables

Rénover le parc de logements anciens

- Cartographier les logements nécessitant des rénovations prioritaires
- Développer des incitatifs favorisant des rénovations complètes

Le développement d'une stratégie résidentielle permettrait de développer ces éléments.

2



Cadre de vie

Développer l'offre d'expériences

- Créer une société d'économie mixte (ex : SEMAEST, Paris)
- Développer des événements pour l'animation des centralités commerciales
- Développer l'offre culturelle/loisirs

Valoriser les espaces libres

- Développer les activités de plein-air dans les espaces ruraux
- Mettre en place un plan canopée à l'échelle de l'agglomération

3



Economie

Attirer des acteurs à haute valeur ajoutée

- Engager des réflexions sur la qualité des zones d'activités économiques
- Connaître les besoins des acteurs secondaires pour le développement de services tertiaires
- Créer les conditions cadres pour la prospérité des entreprises (ex : stationnement, accessibilité)

Merci !

Questions



Vincent Clapasson, Partner

T +41 22 319 30 06

M vincent.clapasson@wuestpartner.com

Julien Thiney, Manager

T +41 22 319 30 03

M julien.thiney@wuestpartner.com

Suisse | Allemagne | France | Portugal

www.wuestpartner.com

info@wuestpartner.com



Disclaimer: l'entreprise Wüest Partner AG décline toute responsabilité quant aux données et informations, en particulier quant à leur exhaustivité, leur exactitude et leur actualité. Toute responsabilité à cet égard est exclue. Les graphiques et illustrations sont utilisés à des fins purement illustratives. Les données et informations sont destinées exclusivement aux personnes présentes et aux clients et ne peuvent être mises à la disposition d'un tiers sans l'accord écrit de Wüest Partner.