

AVRIL

Avril 2009, N° 62



E-DOSSIER



## Crise immobilière, info ou intox ?

L'immobilier a-t-il ou va-t-il baisser ? Y a-t-il des divergences entre l'immobilier de bureau et l'immobilier d'habitation ? Quels sont les comportements à adopter face à ce marché ? Autant de points que le FIE aborde avec Stéphane Maisonneuve, Vice Président de la FNAIM Paris Ile-de-France.

### *Ne pas confondre crise financière et crise de l'immobilier*

En matière d'immobilier d'habitation, les derniers chiffres parus sur les immeubles anciens montrent un recul de 1 % du prix du m<sup>2</sup> par rapport au 4e trimestre 2008, rien de très spectaculaire, donc. Attention cependant, les chiffres sont généraux et il est donc difficile d'en tirer une analyse précise au vu de l'hétérogénéité du territoire francilien.

Une chose est sûre, précise Stéphane Maisonneuve, nous ne sommes pas confrontés, actuellement, à une crise de l'immobilier. La demande de logements en Ile-de-France est stimulée par la démographie et par l'attractivité économique de la région qui est la plus importante de France. Ces deux facteurs et le manque de réserve foncière génèrent des demandes régulières et permanentes. Les chiffres de l'Observatoire francilien de l'immobilier\*, publié récemment par la FNAIM Paris Ile-de-France, vont d'ailleurs dans ce sens et aucune baisse des prix n'est constatée à Paris.

Certes, le nombre de transactions réalisées par les agences diminue (- 40 % selon l'observatoire). Mais cette situation s'explique par la crise financière dont les effets collatéraux affectent les professionnels de l'immobilier. Il s'agit, par exemple, de la difficulté que rencontrent les acquéreurs pour faire financer leur dossier ; en cas de refus, les conditions suspensives s'appliquent et les ventes ne se font pas. Les banques sont strictes car elles subissent de plein fouet la crise boursière et sont contraintes par les accords Bâle 2 de disposer d'un minimum de fonds propres.

### *Rien ne sert d'attendre*

Le marché est aujourd'hui bloqué pour des raisons psychologiques plus qu'économiques.

Les acquéreurs attendent la baisse or, nous sommes dans une économie de marché régulée par l'offre et la demande. Il n'y a pas de constructions neuves dans un contexte où la demande reste forte.

Cela tire les prix vers le haut.

La baisse des taux d'intérêt devrait stimuler le marché. Seul bémol, les apports personnels demandés sont supérieurs à ceux d'il y a quelques années.

### *L'immobilier de bureau subit la conjoncture*

L'immobilier d'entreprise est en situation de suroffre depuis plusieurs années. On assiste, actuellement, à une régulation du marché. À ceci s'ajoute la crise qui conduit les entreprises qui ont des projets à les différer et cela limite les projets des autres. D'une façon générale, les entreprises bougent donc moins.

Les derniers chiffres montrent un recul de 30 % des permis de construire accordés en immobilier d'entreprise par rapport à 2007.

Côté prix, en 2008, les loyers des bureaux haut de gamme se sont stabilisés autour de 850 euros le m<sup>2</sup>.

Enfin, le taux de vacance est remonté à 5,5 % et les grands opérateurs estiment qu'il devrait atteindre les 7 % dans les mois à venir.

Si ce taux est significatif, il n'en demeure pas moins très en deçà de celui des capitales comme Londres, Francfort ou Moscou qui dépassent toutes les 10 %.

### *Un marché qui frémit*

Les professionnels de la FNAIM n'envisagent pas d'écroulement du marché. Il n'y a aucune raison factuelle et particulièrement en région francilienne.

Il s'agit d'un marché de besoins. La plupart des personnes qui achètent ou vendent y sont contraints par leur contexte personnel. Ils sont, en général, dans une situation de succession, de divorce ou de mutation. Ils vendent mais pour racheter derrière. Il est donc illusoire de tenter des négociations démesurées sur les biens dont le prix correspond à la valeur vénale.

Ceux qui se prêtent au jeu font le constat eux-mêmes.

D'une façon générale, les professionnels observent, d'ailleurs, un frémissement des transactions depuis le début mars.

Il ne sert à rien de reporter un projet en attendant un hypothétique renversement du marché qui n'arrivera pas, estime encore Stéphane Maisonneuve. Autant aller consulter un professionnel pour se faire conseiller et réaliser la meilleure transaction possible.

### *Le rôle de conseil des professionnels*

Au même titre que le boulanger ou le pharmacien, l'agent immobilier est un acteur de la Cité. Il connaît les préoccupations des habitants de son quartier. À ce titre, il peut apporter un véritable conseil de proximité. C'est important lorsque l'on sait que 90 % du patrimoine des ménages est composé de leur bien immobilier. Or, dans un environnement complexe à analyser, le particulier est souvent perdu. Il a donc tout intérêt à faire appel à un professionnel qui va l'accompagner dans sa démarche.

La FNAIM travaille beaucoup avec ses adhérents sur la relation clients. Toute notre démarche vise à construire une relation professionnelle de confiance et à garantir la pérennité du patrimoine, conclut Stéphane Maisonneuve. Une recette qui fonctionne, si l'on en juge par les chiffres : 5 millions de personnes se sont logées sur la région de Paris Ile-de-France grâce à un agent FNAIM depuis an 2000.

Observatoire sur le site FNAIM Paris IDF :

<http://www.fnaim-idf.com/internet/page.php?pg=services&rub=8>