



Immobilier : le marché francilien est tendu

Quel est l'état de l'immobilier en Ile-de-France ? Le FIE fait le point avec Stéphane Maisonneuve, Vice-président de la Chambre FNAIM Paris Ile-de-France.

De nombreuses demandes insatisfaites

Les récentes études confirment qu'en 2009 la demande insatisfaite reste le point le plus significatif du marché de l'immobilier en Ile-de-France (22e observatoire FNAIM - <http://www.fnaim-idf.com/internet/page.php?pg=services&rub=8>).

En effet, le marché est actuellement marqué, face à une demande active, par une grande rareté de l'offre.

Cette rareté est due à deux raisons principales, explique Stéphane Maisonneuve : « d'une part, une baisse très sensible de la production immobilière en Ile-de-France et à Paris et, d'autre part, les propriétaires ne vendent pas ». Cet attentisme s'explique par la peur du lendemain qui conduit ces derniers à différer leur projet.

L'immobilier, dans la période de crise financière actuelle, apparaît, comme à chaque crise économique, comme la principale valeur-refuge.

Les propriétaires qui souhaiteraient déménager, ne trouvent pas actuellement sur le marché de logements disponibles. Face à de nombreux acquéreurs potentiels, il y a actuellement trop peu de propriétaires vendeurs.

Peu de mandats et des mandats plus courts

Le nombre de mandats signés à Paris est le plus bas depuis 1999. On peut noter qu'il représente la moitié de celui d'il y a trois ans.

La part des mandats exclusifs de vente fluctue dans des proportions habituelles à Paris comme en Ile-de-France. Cependant, alors qu'il y a moins de mises en vente, les délais de réalisation ont tendance à se raccourcir. Les acquéreurs solvables, très motivés, saisissent les occasions. Du coup, certains biens partent en 24-48 heures, précise Stéphane Maisonneuve.

C'est d'autant plus vrai que, après une fin d'année 2008 difficile, les banques sont à nouveau présentes sur le marché en 2009 et que les taux d'intérêts sont historiquement bas, ce qui donne une capacité d'achat supérieure aux acquéreurs.

Du côté des prix

« Nous avons enregistré en 2009 une baisse des prix comprise entre - 2 et - 5 % et jusqu'à - 10 % dans certaines banlieues, bien que ce dernier point soit à nuancer en raison de la forte hétérogénéité d'une banlieue à l'autre ». Cette baisse ne concerne pas tous les types de biens. Les appartements parisiens, dits familiaux (entre 70 et 130 m²), voient au contraire leur prix augmenter légèrement.

C'est également le cas des biens d'exception auxquels s'intéressent particulièrement les investisseurs étrangers venus de Chine, d'Inde et de Russie. Ils font repartir les prix à la hausse, avec des transactions qui vont jusqu'à 30 000 €/m².

Ces investisseurs se concentrent sur les quartiers comme les Invalides, le Champ de Mars, les Quais de Seine ou le sixième arrondissement.

Le marché de la location est stable

Du côté des locations, on constate peu de vacances. Le marché est stable et les prix des loyers se maintiennent.

En matière de bureaux, le neuf se raréfie

La production de bureaux neufs attendue en 2010 devrait atteindre 800 000 m² environ, soit un tiers de moins qu'en 2009, qui était une année record. En un an, les surfaces neuves mises en chantier ont chuté de 41 %.

Seuls les quartiers de La Défense, le Sud Ouest de Paris, le Quartier Central des Affaires, les 1^{ères} couronnes Est et Nord, la 2^{ème} couronne Sud et Marne-la-Vallée font exception à la règle.

Les demandes importantes concernent surtout les immeubles neufs ou restructurés. La rareté de ces biens devrait donc avoir un impact sur les prix.

Revers de la médaille, les acquéreurs de locaux neufs risquent de quitter les sites de seconde main parfois hors d'état d'usage et déjà nombreux sur le marché.

Se faire conseiller avant d'agir

L'agent immobilier est un acteur de la Cité qui 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, comme c'est le cas actuellement, le particulier est souvent perdu. Il a donc tout intérêt à faire appel à un professionnel qui va l'accompagner dans sa démarche.

La Chambre FNAIM Paris Ile de France travaille beaucoup avec ses adhérents sur la relation clients. « Toute sa 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 : plus de 5 millions de personnes se sont logées sur la région Paris Ile-de-France grâce à un agent FNAIM depuis l'an 2000.

