



MARCHÉ DE L'IMMOBILIER



Beaucoup de célibataires ou de familles avec enfants cherchent des biens à moins de 100 000 euros. / DDM, illustration

2012 au ralenti, l'optimisme revient en 2013

Année électorale oblige, 2012 aura été une année plutôt difficile pour le marché de l'immobilier avec des niveaux de crise variables selon les secteurs géographiques et la qualité des biens, mais tout le monde s'accorde à penser qu'il faut profiter de 2013 pour investir. Sur la santé du marché de l'immobilier, les avis divergent. Avec des baisses d'activité qui oscillent selon les sources entre 20 et 35 %, voire au-delà de 50 % dans les secteurs le plus éloignés des villes, il est de notoriété publique que l'immobilier a tourné au ralenti en 2012.

« Toutes les acteurs de l'immobilier le martèlent : c'est le moment ou jamais d'investir »

Ce qu'il faut d'abord attribuer à des éléments conjoncturels : les élections et l'attente d'éventuelles nouvelles mesures qui participent de l'attentisme des acheteurs et des vendeurs.

« Nous avons observé un ralentissement depuis les mois de juin et de juillet. Les prix restent élevés et les acquéreurs savent que le marché a ralenti, ils s'attendent donc à faire des bonnes affaires et retardent par conséquent leur achat », constate Julie Cornière de Solucrédit. Un avis que partage Éric Lamezac, « tous les indicateurs économiques sont dans le rouge,



le gouvernement tarde à prendre des mesures en faveur du logement, le prêt à taux zéro a été supprimé dans l'ancien, nous avons donc assisté à une baisse des transactions depuis l'été. »

Chez Orpi Toulouse Immobilier, on modère le pessimisme ambiant. « Nous faisons certes figure d'exception, mais nous sommes la première agence française en terme de transactions dans notre réseau numéro 1 du secteur. De plus, nous constatons que nous avons démarré l'année en explosant les records de passation des actes authentiques. Nous avons réalisé en un mois, les chiffres d'un trimestre entier, et multiplié nos ventes par 4 ou 5. »

Les causes de cette mauvaise passe sont notamment économiques

« Sur un marché de l'emploi dynamique, les mutations et les embauches génèrent des transactions », souligne Éric Massat, chasseur immobilier pour Domicilium à Toulouse.

« Avec l'augmentation du chômage en revanche, les ventes et les achats se font plus rares. » Un constat partagé par Hatem Ben Soltane, manager général d'Hexia Group, « il y a de moins en moins de corrélation entre les prix au m² et les revenus moyens des acheteurs. Nous sommes au stade où nous assistons au frottement de deux plaques tectoniques ».

Une baisse modérée des prix

Face à cette situation économique compliquée, les vendeurs peinent, eux, à baisser les prix de leurs biens, ce qui est loin de fluidifier le marché.

« Nous faisons face à une certaine inertie de leur part. Ils mettent en moyenne 6 mois à consentir à diminuer leurs exigences. Ils ne baissent pas les prix assez vite. Ils partent en effet du principe qu'après les crises précédentes, les prix étaient remontés très vite. Ils ne veulent pas entendre que celle-ci est plus profonde et durable. Nous aurions besoin d'une baisse de 15 à 20 % pour faire repartir le marché », reprend Hatem Ben Soltane.

Si la baisse n'est pas flagrante dans la vitrine des agences immobilières notamment à Toulouse, pourtant les négociations vont bon train.

« Même les biens d'exception se négocient désormais. Les acheteurs recherchent avant tout le bon coup. Ils sont avertis par les médias », remarque Julie Cornière de Solucrédit.

Un agent immobilier du Tarn relève qu'avant même de visiter les biens, les ac-

« Il y a de moins en moins de corrélation entre le prix au M2 et les revenus moyens des acheteurs. Nous assistons au frottement de deux plaques tectoniques »

quéreurs demandent si une négociation est envisageable. David Magnabosco, agent immobilier chez Laforêt à Caussade dans le Tarn-et-Garonne, constate, lui, que dans le secteur, seuls les centres urbains attirent encore.

« Les acquéreurs cherchent des biens à moins de dix kilomètres des commodités. Avec le gasoil à 1,40 euro, les calculs sont vite faits. » Un constat partagé par l'ensemble des acteurs du marché de l'immobilier du Grand Sud. Aux agents immobiliers de faire de la pédagogie désormais auprès des leurs clients.

Autre fait inquiétant, au second semestre, les investisseurs se sont faits plus rares.

« Ils ont des craintes pour la fiscalité future et préfèrent donc mettre leurs achats en

stand-by. » De plus, face à la situation économique, les acheteurs ont du mal à se projeter et donc à investir.

« La preuve, les collectes record sur le Livret A ! » Ce que tempère à nouveau Orpi Toulouse Immobilier, « une clientèle d'investisseurs paie en effet comptant des biens. Si la classe moyenne est quasi inexistante, les acquéreurs aisés cherchent à investir dans une valeur refuge plutôt que de spéculer. Ainsi nous avons vendu 6 immeubles, entre 400 000 euros et 1,9 million d'euros pour notre plus grosse transaction en deux mois. » Des tendances qui se vérifient un peu partout en Midi-Pyrénées.

Quant aux enveloppes, elles ont tendance, comme les années précédentes à voir leurs montants rétrécir. « Beaucoup de célibataires ou de familles avec enfants cherchent des biens à moins de 100 000 euros », constate Julie Cornière de Solucrédit.

Dans le Grand Sud, les enveloppes oscillent ainsi souvent entre 80 000 et 150 000 euros. « Nous pouvons compter sur les doigts d'une main les biens vendus au-dessus de 200 000 euros », constate ainsi un agent immobilier du Lot-et-Garonne.

Des taux bas, mais des prêts difficiles à obtenir

Pourtant, un facteur devrait participer à un rebond du marché : les taux à nouveau historiquement bas.

« Beaucoup de gens se disent par conséquent que c'est le moment d'acheter. Mais si les secondo-accédants peuvent en bénéficier en ayant en plus l'apport nécessaire pour se faire financer par les banques, les primo-accédants ont, eux, plus de difficultés à y accéder. Certes, les taux sont à moins de 3 % mais il faut en général au moins 30 000 euros d'apport. L'adage qui veut qu'on ne prête qu'aux riches ne s'est jamais aussi bien vérifié », constate Éric Massat. De plus, « les petits profils » ont de plus en plus de mal à obtenir un crédit.

« Désormais, les CDD de longue durée ou les gens ayant peu d'apport ne passent plus. » Éric Lamezac constate, lui, que la baisse des taux ne suffit pas à résolvabiliser les acheteurs. »

Malgré tous ces facteurs, 2013 aurait plutôt bien démarré. D'ailleurs, si certains agents immobiliers espèrent que cette année sera au moins au niveau de 2012, que d'autres le redoutent, tous les acteurs de l'immobilier le martèlent : c'est le moment d'investir. Il faut profiter des taux avant qu'ils ne remontent...

