
MARCHE : SCENARIOS POUR LA RENTREE

Les beaux appartements de Chamonix, Cannes ou du 7e arrondissement parisien continuent de grimper. Ce sont toujours les trois sites les plus chers de France. Mais qu'en est-il du reste de l'immobilier ? En agrégeant toutes les données que nous possédons, voici quelques scénarios de rentrée.

La période estivale marque toujours une **accalmie** dans l'immobilier. En même temps que les citadins « transument » vers les pôles touristiques, les transactions sont moins nombreuses dans les villes et plus abondantes sur les lieux de villégiature. Dès la rentrée, la tendance **s'inverse** et en synthétisant les différents paramètres qui façonnent le marché, voici, sous forme volontairement schématique, les trois cas de figures possible et leurs probabilités.

LA REPRISE

Consciente des difficultés économiques du Vieux continent, la Banque centrale européenne baisse son taux directeur en septembre. Avec cette baisse des taux d'intérêt et des prix stables depuis six mois, les français retrouvent du pouvoir d'achat immobilier. Le volume de transactions remonte. Les prix recommencent à grimper partout dans le pays.

Probabilité : 1 chance sur 10.

LE KRACH

Les acquéreurs diffèrent leur projet et ceux qui ont des liquidités espèrent trouver une rentabilité dans d'autres secteurs. Les banques se désengagent du crédit immobilier et ignorent ce potentiel de clients. Les prix chutent de façon importante dans toute la France.

Probabilité : 1 chance sur 10.

L'EQUILIBRE OFFRE/DEMANDE

Le climat économique et social reste en demi-teinte. Les taux d'intérêt poursuivent leur lente remontée. Les banques continuent à prêter mais se montrent plus pointilleuses. Côté marché, l'offre est toujours inférieure à la demande (il manque au moins 800 000 logements en France). Après une hausse de 140 % en dix ans dans l'ancien et de 90 % dans le neuf, le mètre carré se stabilise au plan national. Certaines villes où l'on a beaucoup construit connaissent une légère baisse. Les biens avec défaut subissent une décote. Les secteurs très demandeurs vivent une croissance modérée. Les acquéreurs sont plus sélectifs. Le marché retrouve son niveau de 2002. Une année considérée à l'époque comme positive pour la pierre.

Probabilité : 8 chances sur 10.

NOS CONSEILS

Acheter, c'est, pour les analystes, une question de conjoncture. Notamment un rapport entre le taux d'intérêt et le prix du mètre carré. Mais l'immobilier n'est pas la bourse. Les particuliers deviennent propriétaires pour résoudre un besoin personnel : ne plus payer à fonds perdus un loyer qui s'avère aussi coûteux qu'un prêt, s'agrandir ou le contraire pour suivre une évolution familiale, construire un patrimoine en vue de la retraite ou pour offrir une succession à leurs descendants. Bref, ce sont les événements qui créent les acquéreurs plutôt que la conjoncture. Sinon, tout le monde achèterait en période de baisse et attendrait lorsque les prix remontent.

Vous êtes acheteur

Comme auparavant, renseignez-vous sur les prix et **comparez**. N'oubliez pas de mener de front une recherche, elle aussi comparative, d'offres de prêts. Préférez les taux fixes aux taux variables. Dans peu de temps, les crédits devraient à nouveau subir une légère hausse (voir ci-dessous), profitez donc maintenant de leur coût toujours très attractifs.

Vous êtes vendeur

Si vous voulez vendre, proposez votre bien **à un prix attractif**. Les maisons et appartements sur-côtés stagnent sur le marché, ceux correctement évalués trouvent acquéreurs en 8 semaines (appartements) ou 10 semaines (maisons). Des délais vérifiés pour les transactions *De Particulier à Particulier* (indice Boursa-Pap du 1er août 2008) et qui sont stables depuis le début de l'année