

Le marché immobilier est (toujours) en vacances

Catégorie : [L'actualité de l'immobilier](#)

Chapitre : [Nos interviews d'experts immobiliers](#)

g+1 2

J'aime 0

Tweeter 1

1

PARTAGER     A⁻ A⁺



Notaire à Lille pour le Groupe Monassier (premier réseau notariale de France), Me Frédéric Roussel fait le point sur l'évolution du marché immobilier français.

L'immobilier 100% entre particuliers : Bonjour Maître, comment se porte le marché de l'immobilier français?

Me Frédéric Roussel : Comme je vous l'avais déjà dit il y a plusieurs mois, le marché immobilier est en vacances. Retrouvez l'interview de septembre 2013 de Me Frédéric Roussel : [Le marché immobilier est "en vacances" depuis de nombreux mois.](#)

Dans l'immobilier ancien. L'immobilier de luxe se vend, les vendeurs acceptant de consentir des baisses significatives de prix. L'immobilier résidentiel – hors Paris intra muros et couronne – est en baisse, des volumes, en moyenne de 20% (avec des contrastes selon les aires de vie et d'emplois), avec des prix qui – tendance lourde depuis plus de 2 ans – sont en tendance baissière. Certains biens se trouvent désormais hors marché, et ne trouvent pas d'acquéreur. Il s'agit souvent de biens situés dans des secteurs éloignés des villes moyennes, des centres d'activité dynamiques. Les biens anciens, mal isolés sur le plan

énergétique, souffrent aussi, les acquéreurs prenant désormais conscience, face à la dégradation de leur pouvoir d'achat, de l'importance des charges de chauffage et d'entretien.

Pour les ventes de biens en copropriété, La loi ALUR vient renforcer la complexité, et fragilise un peu plus encore un marché compliqué. Les notaires, avec pragmatisme, s'adaptent, et accompagnent le mouvement, récupérant plus d'avant-contrats à préparer et régulariser, eu égard à la complexité croissante à laquelle certains professionnels ne veulent plus faire face.

Retenons que, face à l'obligation d'annexer un nombre croissant de documents, la solution de l'acte authentique électronique rend ici d'éminents services...

Les résidences secondaires trouvent (selon les secteurs) difficilement preneur, sauf remise en cause des prix pratiqués jusqu'à il y a 2-3 ans.

Paris est en état de « fibrillation », avec un marché qui évolue sans tendance, mais en baisse de volumes, les prix se maintenant pour des actifs de qualité (« l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement »), et baissant pour des actifs surévalués.

Sur le front du neuf, pas de changement : le « dispositif Duflo » succédant au « Scellier » n'a pas rencontré son public. Le marché est en panne, et attend une mesure forte de relance, avec diminution des normes qui enchérissent excessivement les coûts de construction, et incitations fiscales suffisantes. Un fait est certain : le déficit du nombre de logements à construire s'accroît de manière dangereuse. Nos concitoyens ont besoin de logements neufs. Pas seulement de logements sociaux neufs.

L'immobilier 100% entre particuliers : Selon vous, comment vont évoluer les prix dans les prochains mois ?

Me Frédéric Roussel : S'il n'y a pas de la part du Gouvernement de prise en compte de ce que je viens de vous dire, la panne se poursuivra, entraînant d'autres défaillances d'entreprises du secteur du bâtiment, notamment dans le second œuvre, qui compte dans ses rangs de très nombreuses entreprises artisanales. Des dizaines de milliers d'emplois sont en jeu.

La croissance du nombre d'emplois en France (d'aucuns évoquent l'enjeu d'un million d'emplois) a un considérable gisement dans la construction de logements. Plus de mutation dans l'ancien, c'est plus d'interventions d'artisans, mécaniquement, que ce soit en résidences principales ou en résidences secondaires. Et plus de mutations dans le neuf, c'est l'embauche de centaines de milliers de salariés... sans compter la masse de TVA à encaisser pour le budget de l'Etat !

L'immobilier 100% entre particuliers : Les conditions d'emprunt sont excellentes. La baisse des taux immobiliers profite-t-elle au secteur ?

Me Frédéric Roussel : Non hélas, car la tendance lourde à la baisse des volumes est bien peu atténuée par cette baisse. Elle ne peut être le moteur du redémarrage. Et nous notons que nombre de primo-accédants ne parviennent pas à obtenir un crédit. On peut supposer qu'en l'état, des banquiers voient encore dans le marché une marge de baisse... C'est une situation qui ne peut être combattue que par des mesures fortes, déterminantes, rapides, pour remettre de la confiance.

L'immobilier 100% entre particuliers : De nombreux vendeurs ont dû mal à vendre leur bien. Quels conseils leur donneriez-vous ?

Me Frédéric Roussel : D'écouter leur notaire qui leur donnera évidemment un conseil éclairé. Chaque situation est particulière. Chaque cas doit faire l'objet d'un examen patrimonial. La prudence est de mise. Mais relevons que dans un marché stable ou baissier, avec des taux d'emprunt historiquement bas, c'est le moment ou jamais d'accepter de négocier à la baisse son bien, si l'on peut négocier à la baisse celui que l'on vise, plus grand, plus adapté à la situation familiale, et mieux placé !

Je reste donc fondamentalement optimiste.

Publié par [Anne Maurel](#)

Date de mise à jour : 22/05/2014

Partager :       PLUS ▶

Et aussi sur le même thème :

[Immobilier: les acheteurs restent en retrait](#)

2008-2014 L'immobilier 100% entre Particuliers. Tous droits réservés