

ARGENT & PLACEMENTS **IMMOBILIER**

# Dans un marché baissier, les erreurs se paient cher

Les prix de l'immobilier reculent, ce qui impose la plus grande prudence

**L**es digues sont en train de céder. Même à Paris et sur la Côte d'Azur, les prix du marché immobilier reculent. Pour des acheteurs et des vendeurs habitués à quinze années de hausse, ce changement de tendance implique de revoir ses habitudes, sous peine de commettre de graves erreurs.

A Paris et dans les villes de province les plus dynamiques, jouer la montre lorsqu'on vend n'entraîne pas de lourds préjudices. Le marché des petites surfaces reste fluide. Les cas les plus problématiques concernent les grands appartements, surtout ceux du 16<sup>e</sup> arrondissement avec défaut. « De grandes surfaces bien placées mais un peu défraîchies, qui auraient pu se vendre 11 000 euros le mètre carré en 2011, sont tombées à 7 500 euros », révèle Thibault de Saint Vincent, président de la société immobilière **Barnes**.

Dans les régions où le marché est gelé depuis 2008, la situation est plus ennuyeuse pour les vendeurs qui campent sur leurs positions. Sur la Côte d'Azur, par exemple, des biens qui auraient pu se vendre avec un rabais de 5 % à 10 % au début de la crise ne trou-

vent pas preneur, malgré une décote de plus de 30 %.

Vendre pour racheter à un prix inférieur est tentant, mais le trading fonctionne rarement en immobilier. De nombreux ménages souhaitant disposer d'une pièce en plus pour le petit dernier peuvent songer à vendre aujourd'hui pour racheter plus tard, au plus bas. Mais, compte tenu des frais de notaire (environ 7 % du montant de la transaction dans l'ancien), les prix doivent baisser fortement pour que la stratégie soit rentable. « Et, surtout, ce recul doit intervenir dans un laps de temps serré, sinon le cumul des loyers versés dans l'intervalle a vite fait de ramener l'intérêt de l'opération à zéro », explique Fabrice Abraham, directeur général du réseau Guy Hoquet.

## Penser à la revente

En Bourse, un proverbe dit qu'il ne faut pas essayer de rattraper un couteau qui tombe. L'adage vaut aussi pour le marché immobilier. Les biens dont le prix s'effondre sont en général ceux qui présentent des défauts majeurs. La tentation peut être grande de profiter de cette braderie. A l'arrivée, c'est rarement un bon calcul. « Tout dé-

## Net reflux

### Logements anciens

Selon l'indice Notaires-Insee publié le 26 février, le prix des logements anciens en France a reculé de 2,2 % au quatrième trimestre 2014 sur un an.

### Marché parisien

A Paris, les prix ont baissé de 6 % depuis leur pic de 2011, selon les derniers chiffres des notaires parisiens.

### Résidences secondaires

Selon une étude du réseau Guy Hoquet, les régions où le prix des résidences secondaires a le plus baissé entre fin 2013 et fin 2014 sont le Centre (-21,6 %), la Basse-Normandie (-10,1 %), la Bretagne et la PACA (-6,5 %), Rhône-Alpes (-4,4 %) et Pays de la Loire (-3,4 %).

pend des défauts du logement », souligne Jean-François Buet, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). Une pièce à vivre bruyante, par exemple, n'est pas rédhibitoire si les chambres sont calmes. Mais il faut toujours penser à la revente. « Je déconseille de miser sur un bien atypique comme un souplex, poursuit M. Buet. Même s'ils ont du charme, ces logements sont difficiles à vendre quand le marché n'est plus porteur. »

Avec la baisse conjuguée des prix et la chute des taux d'intérêt, des ménages qui avaient renoncé à devenir propriétaires peuvent envisager d'accéder à la propriété. Ce n'est pas toujours une bonne idée. Dans un rapport publié en janvier, l'Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat (ANAH) a révélé que 1,4 million de propriétaires vivaient au-dessous du seuil de pauvreté. « En périphérie des villes, de jeunes couples qui achètent un bien en mauvais état avec l'ambition de le retaper se retrouvent asphyxiés par le crédit et les charges et ne peuvent achever les travaux prévus », signale Blanche Guillemot, directrice de l'ANAH. ■

JÉRÔME PORIER