



Paris Ile-de-France : l'horizon se découvre

Par L' Obs

Baisse des prix et taux d'intérêt réduits favorisent le pouvoir d'achat. Si bien qu'adresses sélectes et quartiers populaires se logent à la même enseigne, celle de la reprise



Baisse des prix et taux d'intérêt réduits favorisent le pouvoir d'achat. Si bien qu'adresses sélectes et quartiers populaires se logent à la même enseigne, celle de la reprise DR

On appelle ça une embellie. Ou plutôt une éclaircie. Le marché francilien est marqué par un regain d'activité depuis le début de l'année, sous le double effet de la baisse des prix et des taux d'intérêt. A Paris, le prix médian est repassé au dernier trimestre 2014 sous la barre des 8.000 €/m², à 7.960 €/m², selon la chambre des notaires Paris Ile-de-France.

Et ce n'est pas fini : "L'analyse des promesses de vente signées en février montre une poursuite de la baisse des prix de 0,8 % en moyenne, allant jusqu'à 1,3 % sur les petites surfaces", constate Sébastien de Lafond, président de MeilleursAgents.com. L'offre dans le neuf reste anémique : "Celle disponible ne dépasse pas 900 lots", estime Christian Terrassoux, président de la Fédération des Promoteurs immobiliers d'Ile-de-France. Dans la Capitale, les prix oscillent entre 7.500 et 16.000 €/m². Aussi les acquéreurs plébiscitent-ils l'ancien en ce début d'année.

Priorité aux petites surfaces

Selon le réseau d'agences Laforêt, la demande se porte toujours en priorité sur les petites et moyennes surfaces : les 2-pièces représentent à eux seuls 38 % des recherches des candidats à l'acquisition. Les biens présentant des défauts (absence d'ascenseur, cour sombre, parties communes à refaire...) se négocient fortement ou ne se vendent plus. Les acheteurs ne rechignent pas devant des travaux légers, mais les rez-de-chaussée et premier étage sont délaissés.

Devant une offre de biens disponibles en hausse d'environ 10 %, de nombreux acquéreurs font des propositions basses, se sentant en position de force. Leur profil varie peu : cadres et professions libérales représentent 77,8 % des acquéreurs selon le réseau d'agences Century 21. Les employés et ouvriers ne pèsent plus que 9,8 % des acheteurs, en recul de 8,4 % sur un an.

De nombreux professionnels attestent du retour des primo-accédants sur le marché, mais presque toujours avec des apports de 30 à 50 % souvent issus d'une aide familiale, donation ou succession. Selon Ulrich Maurel, président du réseau de courtage ImmoPrêt, l'acquéreur francilien type est un couple de 40 ans avec un enfant qui dispose d'un revenu mensuel de 3.560 euros et emprunte 240.000 euros, avec un apport de 42.000 euros.

Le haut de gamme reprend des couleurs



De son côté, le marché du haut de gamme reprend des couleurs, à des prix un peu moins démentiels. "Les acheteurs qui cherchent ce type de bien sont essentiellement français, mais si les Russes et les Européens ont quasiment disparu du marché, les Américains sont de retour, grâce à la valeur du dollar", remarque Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau. "Les pied-à-terre chics, tel ce 25-m² vendu 400.000 euros rue de Verneuil dans le 7^{ème} arrondissement, sont pour eux la valeur sûre par excellence", explique Armelle Casanova de l'agence Patrice Besse. "Mais le marché des appartements de prestige est aussi actif entre 1,5 et 4 millions d'euros", souligne Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France.

Selon Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes International, "si en deçà de 100 m², les prix des appartements de qualité en excellent état n'ont que peu varié par rapport à 2011, ceux qui présentent des défauts ont vu leur prix baisser de 10 à 20 % en 3 ans". Quant aux appartements familiaux de plus de 200 m², ils ont carrément perdu de 15 à 30 % de leur valeur sur la même période.

Les investisseurs en retrait

Quid enfin des investisseurs ? Il en reste encore, notamment des acheteurs venant de province, conscients de la valeur patrimoniale de la pierre parisienne sur le long terme et qui achètent en prévision des études de leurs enfants ou de leur propre retraite. Mais bon nombre d'entre eux boudent. « Ils n'espèrent plus de plus-value mais fuient surtout les risques d'encadrement des loyers et d'impayés. Les multiples mesures fiscales et législatives de ces dernières années les ont découragés », analyse Sébastien de Lafond.

Les investisseurs sont-ils encore les bienvenus à Paris ?" interroge Gilles Ricour de Bourgies, président de la Fnaim du Grand Paris.

Selon lui, il y a "urgence à redonner confiance aux particuliers. Ils représentent, depuis l'annonce de l'encadrement des loyers en août 2014, moins de 10 % des ventes réalisées à Paris contre 35 % en moyenne auparavant. Or, les trois quarts de l'offre locative sont aux mains de bailleurs privés".

Les prémices de la reprise

Les candidats à l'achat aux budgets serrés prospectent au-delà du périphérique. Dans l'ancien, "la reprise va s'amplifier avec l'arrivée du printemps, les prix vont se tendre progressivement dans les prochains mois, mais doucement et sans risque de dérapage", prévoit Michel Mouillart, porte-parole du baromètre LPI-SeLoger.

Dans le neuf, "de nombreuses communes proposent des prix maîtrisés", rappelle Guy Nafilyan, président de Nafilyan & Partners. De plus, sur les 200 nouveaux quartiers éligibles au nouveau Programme national de Renouvellement urbain, 58 sont recensés en Ile-de-France. Ils permettent aux acquéreurs de bénéficier du taux de TVA réduit à 5,5 %, cumulable avec le prêt à taux zéro pour les primo-accédants.

Des taux de crédit très attractifs

Les investisseurs peuvent aussi dénicher de bonnes opportunités : "Ils peuvent trouver des taux de rendement de 3,5 % à 4 %, pour des prix d'achat compris entre 4.000 et 5.000 €/m² en Seine-Saint-Denis, ou à partir de 5.000 €/m² dans les Hauts-de-Seine", détaille Christian Musset, président de Cogedim Vente.

Dans les prochains mois, prix et volumes de vente devraient rester globalement stables : "Bien que les taux d'intérêt continuent de baisser, et donc de doper le pouvoir d'achat des acquéreurs, les banques restent prudentes et ne permettent qu'à un nombre réduit de nouveaux acheteurs d'entrer dans le marché", souligne Sébastien de Lafond.