

# Versailles<sup>+</sup>

*"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV*

[ BUSINESS<sup>+</sup> ]

## Quelle position adopter pendant la crise ?

*VERSAILLES+ : On observe un manque d'offres de biens immobiliers à vendre qui s'accroît en cette période traditionnellement riche en transactions. La situation semble s'éterniser au grand désespoir des acquéreurs qui souhaitent s'engager. Quelle position peuvent-ils adopter en ces temps de vache maigre ?*

**John K :** Le manque d'offres concerne également les biens immobiliers à louer ! Certains locataires, qui sont des accédants potentiels à la propriété, ne quittent pas le logement qu'ils occupent car ils ne trouvent pas de bien à acquérir. On est dans un cercle fermé. Néanmoins, comme l'investisseur qui regarde la Bourse s'effondrer semaine après semaine, et qui étudie les capacités de rebond des entreprises et les différentes possibilités de scénario, il convient de ne pas rester inactif. Je recommande d'observer le marché immobilier avec la même attention car, même si le manque de biens à céder ou à louer est un fait indéniable, il y a tout de même ici et là quelques affaires qui apparaissent et se concluent chaque semaine dans les agences et chez les notaires. Il faut donc rester vigilant, garder ses alertes mail et entretenir les relations avec les professionnels de l'immobilier ...

Celles et ceux qui recherchent un bien à acquérir doivent **peaufiner leurs armes** pendant cette période particulière. Par exemple, en matière de capacité d'achat (apport + capacité d'emprunt), il est intéressant de valider son financement régulièrement par les conseillers financiers. Les taux d'intérêt et les produits accessoires (frais, assurances, etc) évoluant, le budget peut changer à la hausse ou à la baisse, ouvrant éventuellement de nouvelles perspectives.

*VERSAILLES+ : Quelles autres attitudes conseillez-vous aux clients potentiels vis-à-vis de leur prospection ?*

**John K :** Pour les acquéreurs qui sont déjà propriétaires, il est toujours utile d'actualiser la valeur de son bien qui sera peut-être mis en vente dans un second temps. Comme l'ajustement de la capacité d'emprunt avec les banques, il est nécessaire d'obtenir la meilleure estimation possible de son bien (qui évolue aussi) pour être prêt à la mutation le jour venu. **Affûter ses atouts**, c'est pour les acquéreurs potentiels et futurs vendeurs de s'assurer de la stratégie et de la tactique commerciale à opter au moment où ils trouvent le bien convoité. Il faut rencontrer les professionnels de son secteur et découvrir les qualités des uns et des autres. Je rappelle qu'il n'est pas systématiquement judicieux de donner un mandat de vente pour son propre bien à l'agent immobilier sous prétexte qu'il vient de vous vendre un autre bien ... quand il n'offre pas les meilleures conditions de vente.

Exemple : une agence immobilière située à SAINT CLOUD ou à VIROFLAY a vendu, sur son secteur, un appartement à des acquéreurs, par ailleurs propriétaires d'un bien situé à VERSAILLES ou au CHESNAY. Je pense que ces acquéreurs ont intérêt à ne pas écarter les professionnels qui travaillent tout prêt de leur secteur, notamment parce qu'ils cumulent évidemment plus d'acquéreurs potentiels pour ledit bien et qu'ils développent des actions commerciales en meilleure adéquation avec la demande locale.

Par ailleurs, rappelons que des travaux sont à prévoir dans un grand nombre de transactions, avec des degrés différents. Les futurs acquéreurs peuvent anticiper le moment où ils auront à se renseigner sur le coût des fournitures et le choix des entreprises de rénovation. Ne pas se laisser surprendre par le temps qui s'écoule vite entre la promesse de vente et la signature de l'acte définitif de vente chez le notaire. On constate souvent des problèmes de disponibilité et de cohérence des devis des entreprises de bâtiment et de rénovation ... Il y a lieu aussi de penser à trouver un « bon déménageur » ... Et la place me manque ici pour développer tous les sujets et précieux conseils qui permettent la préparation d'une **BONNE TRANSACTION** dans les **MEILLEURES CONDITIONS**. Un client averti en valant 2, n'hésitez pas à communiquer avec les agents immobiliers près de chez vous !

## VERSAILLES +

EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE  
VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €,  
8, RUE SAINT LOUIS,  
78000 VERSAILLES,

SIRET 498 062 041

FONDATEURS :  
Jean-Baptiste Giraud  
Versailles Press Club  
et Versailles Club d'Affaires

[WWW.VERSAILLESPLUS.FR](http://WWW.VERSAILLESPLUS.FR)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION  
ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION  
Guillaume Pahlawan

RÉDACTEUR EN CHEF  
Michel Garibal

POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION  
[redaction@versaillesplus.fr](mailto:redaction@versaillesplus.fr)

MAQUETTE ORIGINALE  
Cithéa communication

MAQUETTE  
Agence Even BD

### RÉGIE PUBLICITAIRE :



### PUBLICITÉ

Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?

Cithéa Communication : 01 53 92 22 06  
Xavier Mazau  
[xmazau@citheacom.com](mailto:xmazau@citheacom.com) - 06 22 16 70 25

L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.

### TIRAGE

18 000 exemplaires

IMPRESSION : Rotimpres Espagne

NUMÉRO ISSN 1959-4062

DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.

TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.

DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE