

Versailles⁺

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

[BUSINESS⁺]

Et le bien-être dans tout ça ?

VERSAILLES + : *Les marchés financiers évoluent en dents de scie, l'immobilier est en baisse de 10 % sur les 12 derniers mois, les indicateurs économiques, sociaux et politiques sont dans le rouge. Dans la lignée du précédent éditorial « les chaises musicales de l'immobilier », quel est le moral des clients qui sollicitent votre avis ?*

John K : Il n'est pas optimiste et nous constatons, comme dans toutes les périodes de crise, quelques mouvements de nervosité. On doit toujours vendre ou acquérir un logement à un moment de sa vie : évolution de la famille (naissance, mariage, divorce, décès), mutation professionnelle, désir d'accéder à la propriété, besoin d'investir, etc. Les raisons sont multiples, les dilemmes aussi. L'absence de transparence des informations créant la perplexité et l'énerverment de beaucoup. Il faut pourtant se décider...

Chaque cas est différent. Exemple : dans l'éditorial de décembre 2008 « vaut-il mieux acheter ou louer son bien immobilier ? », j'avais analysé les conséquences des deux choix (voir tous les derniers sujets en cliquant sur l'onglet « édito du mois » dans notre site www.montecristo-immobilier.com). A l'heure actuelle, je confirme toujours que c'est plus intéressant d'acheter que de louer son logement grâce à la baisse des taux d'intérêt. Pour nos acquéreurs primo-accédants (qui acquièrent pour la 1^{re} fois, ndlr), nous obtenons en ce moment des prêts à 25 ans de 2,85 à 3,80 %. Il est ainsi pratiquement possible d'acquérir certaines surfaces sans apport avec une mensualité à peine plus élevée que certains anciens loyers qui ont trop augmenté (à cause de leur indexation). Rappelons que les baux récents sont basés sur l'indice de référence des loyers, publié pour la 1^{re} fois le 14 février 2008 pour les valeurs du 1^{er} trimestre 2006 au 4^e trimestre 2007 inclus, qui remplace l'indice du coût de la construction qui augmente davantage chaque année ! Que les candidats à l'accession à la propriété s'obstinent donc à dénicher dare-dare un logement. Ils ont raison. Il existe de nombreux agents immobiliers professionnels et compétents qui se tiennent à leur disposition !

VERSAILLES + : *Comment se manifeste la « nervosité » des clients sur le marché immobilier ?*

John K : Côté propriétaires, il y en a qui souhaitent vendre mais s'accrochent à des prix... irréels, s'acharnant sur les sites internet de particuliers. Beaucoup sacrifient une quantité considérable de temps et d'énergie, pensant faire mieux que les professionnels pourtant mieux dotés. D'autres accordent des mandats de vente à des agences qui les sollicitent mais ne disposent pas de véritable force de vente, ni de budget publicitaire, ni d'un emplacement avec pignon sur rue et, par conséquent, n'obtiennent pas le résultat escompté. Et certains râlent parce que les médias « prétendent » que l'immobilier repart... mais leur bien ne trouve toujours pas preneur.

Côté acquéreurs, l'impatience se manifeste aussi car ils entendent un autre son de cloche, à savoir que les prix baissent. Ils essaient des offres d'achat de déraisonnable en vain. Ils ne trouvent pas de logement correspondant à leurs besoins et leur budget. Certains évitent même les professionnels, ne prospectant que les particuliers ... qui baissent encore moins leurs prétentions, par entêtement ou manque de conseil ! C'est un cercle vicieux dont nous sortirons forcément mais ... dans plusieurs semestres. Et quid du bien-être ? Heureusement, il y a tous les autres, ceux qui profitent du bonheur d'avoir réalisé leur vente ou leur acquisition, dans de bonnes conditions... Félicitations à eux.

Versailles + : À titre personnel, comment voyez-vous l'évolution des transactions sur votre secteur ?

John K : Concernant l'agence de Versailles, rue de la Paroisse, toujours beaucoup d'animation et des transactions tous les mois, grâce à des propriétaires réalistes et des acquéreurs qui nous marquent leur confiance. L'agence du Chesnay, au bas du plateau Saint Antoine accueille plus d'acquéreurs qui lui confient leurs projets immobiliers que de vendeurs. Les 2 agences recherchent activement des appartements familiaux et des maisons. A ce sujet, je constate la non-objectivité de certains propriétaires qui pensent mieux vendre leur bien en sélectionnant une agence immobilière située à l'autre bout de la ville voisine ou carrément dans un autre département plutôt que celle située en bas de chez eux !

A qui la faute de ne pas vendre le bien ? Peut-être le propriétaire qui néglige l'avantage territorial évident de l'agent immobilier de proximité et toutes ses ressources commerciales. Ou bien sont-ce certains agents immobiliers, complices de la cupidité de certains propriétaires, qui acceptent des mandats de vente alors qu'ils n'ont pas la clientèle appropriée, ni les moyens de la capter et de concrétiser la vente? Les deux peut-être ... Mais ne généralisons jamais. En immobilier, ce qui est certain, c'est que chacun choisit sa destinée comme il le veut, et les moyens de réaliser ses objectifs comme il l'entend. S'en suit un état d'énervement ou de bien-être ...

<p style="text-align: center;">VERSAILLES +</p> <p>EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €, 8, RUE SAINT LOUIS, 75000 VERSAILLES, SIRET 498 062 041</p> <p>FONDATEURS : Jean-Baptiste Giraud Versailles Press Club et Versailles Club d'Affaires</p> <p>WWW.VERSAILLESPLUS.FR</p> <p>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION Guillaume Pahlawan</p> <p>RÉDACTEUR EN CHEF Michel Garibat</p> <p>POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION redaction@versaillesplus.fr</p> <p>MAQUETTE ORIGINALE Cithéa communication</p> <p>MAQUETTE Agence Even BD</p>	<p>RÉGIE PUBLICITAIRE :</p> <p> Cithéa</p> <p>PUBLICITÉ Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?</p> <p>Cithéa Communication : 01 53 92 22 06 Xavier Mazau xmazau@cithéa.com - 06 22 16 70 25</p> <p>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.</p> <p>TIRAGE 18 000 exemplaires</p> <p>IMPRESSION : Rotimpres Espagne</p> <p>NUMÉRO ISSN 1959-4062</p> <p>DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.</p> <p>TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.</p> <p>DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE</p>
--	---