

Versailles⁺

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

[BUSINESS⁺]

Le poker immobilier : mettre en vente pour voir...

VERSAILLES⁺ : *Pour quelles raisons les prix de l'immobilier ne baissent pas, en apparence, alors que les médias annoncent des chutes du niveau des transactions et des corrections de prix dans le neuf comme dans l'ancien ?*

John K : Vous avez raison de préciser « en apparence » car ils baissent. Nous traversons encore la crise économique qui a débuté en septembre 2008 avec la faillite retentissante de la Banque américaine Lehman Brothers. Comme d'habitude, l'économie française essuie les conséquences de la crise américaine où, notamment, on enregistre des baisses de prix record dans l'immobilier. Dans la même position où ils se trouvaient pendant la crise de la guerre du Golfe des années 90, les propriétaires, qui souhaitent vendre leur bien, acceptent l'idée de baisser leurs prétentions mais avec un certain décalage temporel par rapport à la demande. Demande fortement influencée par les médias.

Selon le principe que l'acquéreur commande puisqu'il paie, il est logique que les professionnels de l'immobilier reflètent ses besoins et son budget émanant des acquéreurs. Ici se trouve un point de désaccord avec un certain nombre de propriétaires-vendeurs qui refusent l'expertise du marché actuel et rechignent à adapter leur prix de vente pour plusieurs raisons : soit ils ont acquis récemment leur bien à un prix élevé et souhaitent ne pas perdre trop en revendant, soit ils s'entêtent à croire que la crise économique touche à sa fin et maintiennent leurs prétentions, soit ils ont opté pour la mise en vente d'abord (on n'est pas pressé puisqu'on n'a pas acheté ...) et attendent qu'un acquéreur inespéré accepte leur prix hors marché.

VERSAILLES⁺ : *Le marché immobilier est en déficit d'offres de biens à vendre et à louer. Comment expliquer cette situation ?*

John K : 2009 a été une année difficile pour tout le monde. On a observé une baisse du niveau des transactions et des prix pour les affaires conclues chez le notaire. Les acquéreurs sont toujours très motivés grâce notamment au niveau historiquement bas des taux d'intérêt (3,60 % à taux fixe sur 25 ans en ce moment) mais résistent légitimement à l'idée de payer un prix trop élevé pour un logement ... qui n'est pas toujours de qualité. Certains vendeurs ne présentent pas leur bien immobilier sur le marché attendant de meilleurs jours.

VERSAILLES⁺ : *Quel type de vendeurs s'aventurent tout de même sur le marché ?*

John K : heureusement, il y a des propriétaires qui veulent et peuvent concrétiser leur projet. Ils n'hésitent pas à mettre en vente leur bien, soit pour changer de localisation (mutation professionnelle, départ en retraite, etc.), soit pour modifier la taille de leur logement (plus ou moins d'espace), soit pour changer de type d'habitation (maison ou appartement). Ceux-là méritent toute l'attention de nos acquéreurs. Il existe en

revanche des propriétaires qui, comme dans le Poker, mettent en vente leur bien mais sans vraiment être prêts à le céder. Ils acceptent de payer quelques annonces sur des sites internet d'annonces immobilières ... pour voir. Ces parutions ne sont pas très chères et surtout ne les obligent pas vraiment à vendre ! Il y a mille et un moyens de ne pas donner suite à une offre d'achat. L'incertitude est une des singularités du particulier à particulier.

Ce qui explique le refus catégorique de certains vendeurs à confier leur bien à une agence immobilière. En signant un mandat de vente avec un professionnel, ils doivent respecter une obligation majeure du contrat à savoir : qu'ils s'engagent expressément à vendre si on leur présente un acquéreur au prix du mandat. On comprend ainsi la réticence de certains à l'égard des agences immobilières dont l'objectif est de conclure l'affaire avec les acquéreurs qu'elles présentent et non de leur amener des clients qui les confortent seulement dans l'estimation de leur bien. La signature d'un mandat de vente avec un professionnel démontre sa volonté de céder un bien. Le propriétaire doit, par ailleurs, sélectionner l'agence en fonction de ses compétences.

En 2008 et en 2009, MONTE CRISTO Immobilier a conclu, en moyenne, UNE TRANSACTION SUR TROIS MANDATS DE VENTE SIGNÉS. C'est un gain de temps pour les acquéreurs de savoir que nos clients propriétaires sont des vrais vendeurs. C'est également une preuve de notre efficacité pour les autres propriétaires qui travaillent déjà avec des agences mais sans résultat concret. Contactez-nous pour connaître nos atouts qui font la différence !

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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
Guillaume Pahlawan

RÉDACTEUR EN CHEF
Michel Garibal

POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION
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 - 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