

Versailles+

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

[BUSINESS⁺]

La rentrée 2009

VERSAILLES + : la rentrée 2009 s'annonce difficile d'un point de vue général pour l'économie française et donc pour l'immobilier. Quel est votre sentiment sur la situation ?

John K : de nombreux médias nous informent que l' « essentiel » de la crise est derrière nous et c'est scandaleusement démagogique. Il faut plutôt suivre les analyses des économistes qui, à l'inverse, démontrent le pessimisme des indicateurs mondiaux : augmentation des endettements nationaux, montée du chômage un peu partout, peur de la reprise de l'inflation, baisse de la croissance, baisse du pouvoir d'achat, etc. Si l'on ajoute une crise de confiance sans précédent pour le monde de la finance et des banquiers, vous obtenez une crispation du processus de la transaction immobilière. L'acquéreur, dont le désir de posséder un bien immobilier en France (résidence principale, secondaire ou locative) n'a pas faibli, a besoin de **CONFIANCE EN L'AVENIR**. Il accepte de se porter acquéreur, c'est-à-dire, dans la majorité des cas, se séparer de ses économies et d'emprunter sur long terme, qu'aux conditions expresses que le climat économique soit serein et que la pérennité de sa vie personnelle ou de sa famille ne soit pas en danger dans cet acte si important.

VERSAILLES + : Vous observez tout de même des mouvements au sein du secteur dans lequel vous travaillez ? Tout n'est pas si noir, rassurez-nous ?

John K : Malgré cette situation, la demande de logements est toujours constante en achat comme en location. Dans la crise que nous vivons, il y a un peu d'oxygène. Par exemple : les taux des emprunts bancaires aux alentours de 4 % qui permettent à de nombreux acquéreurs de concrétiser leur projet. Notre société a même trouvé du financement à 2,85 % hors assurances pour les clients qui signent chez nous (voir conditions en agence). Nous avons la chance de travailler principalement sur les communes de Versailles et le Chesnay et, à ce titre, constater que le marché n'est pas complètement sclérosé en matière de transactions. Il faut cependant avouer que le nombre d'acquéreurs a diminué et que le nombre de visites de biens immobiliers a fortement augmenté avant d'obtenir une offre d'achat. Ainsi, comme pendant la précédente crise de la guerre du Golfe, dans les années 90, les propriétaires qui essaient de vendre par eux-mêmes, sans passer par un intermédiaire, éprouvent de grandes difficultés devant la raréfaction de l'acquéreur et de ses exigences toujours plus croissantes !

Durant l'année 2008, l'équipe de **MONTE CRISTO Immobilier** a réalisé en moyenne l'équivalent d'*une TRANSACTION tous les 4 jours* sur Versailles et Le Chesnay. Il est d'autant plus évident de profiter des services d'un véritable professionnel de l'immobilier en période difficile qu'en situation d'euphorie. Certains l'ont bien compris.

VERSAILLES + : Quels conseils pour les propriétaires qui souhaitent vendre leur bien immobilier ?

John K : Avant tout, bien définir son besoin. Par exemple, on ne peut pas espérer vendre sa maison ou son appartement ... très vite, très cher et sans problème. Beaucoup de ceux qui essaient par eux-mêmes enchaînent les déceptions. Ils passent des mois entiers à répondre aux appels téléphoniques, sacrifient leurs week-ends et d'innombrables soirées à recevoir des visites de clients potentiels pour finalement baisser leur prix. Initialement estimé par ... un agent immobilier qu'ils avaient consulté au début de leur démarche ! Et lorsqu'ils trouvent un éventuel acquéreur pour fixer un rendez-vous de signature chez le notaire, la probabilité du désistement de la vente est très forte. L'intéressé annule la vente grâce à la clause du délai de rétractation ou du refus de prêt bancaire. Trouver un client ciblé et sérieux ne relève pas de la chance.

« *Si notre métier d'intermédiaire était inutile, on n'existerait pas ...* ». A celles et ceux qui souhaitent réussir leur transaction, le meilleur de mes conseils est de sélectionner l'agent immobilier professionnel de son secteur. C'est un prestataire de service, un acteur important de la cité. Il connaît parfaitement le secteur sur lequel se situent les biens immobiliers et maîtrise tous les aspects juridiques de la transaction. Aspects qui deviennent chaque année de plus en plus complexes. Je note ces derniers mois qu'il y a de plus en plus de clients qui ont résolument tourné le dos à certains sites internet mettant en relation les particuliers directement. Ils désirent plus de conseils, plus de services et surtout souhaitent acquérir ou louer AU JUSTE PRIX. Ils n'acceptent plus de perdre du temps à visiter des affaires qui sont 20 ou 30 % au-dessus du marché. Nous n'en finirons pas de remercier tous les acquéreurs et les propriétaires qui nous ont fait confiance et continuent de nous recommander pour la qualité de nos prestations et conseils. Merci à eux et bienvenue aux nouveaux.

<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, 78000 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 Miché 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@citheas.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 : CIBLÉ ET VERSAILLES PORTAGE</p>
---	---