

# Versailles<sup>+</sup>

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

[ BUSINESS<sup>+</sup> ]

## Les "chaises musicales" de l'immobilier ?

Quotidiennement, nos conseillers sont confrontés à la même question des acquéreurs : pourquoi n'y a-t-il pas beaucoup de nouvelle affaire à vendre ? La réponse est plus psychologique que certains médias veulent bien expliquer à travers leurs enquêtes récurrentes «les prix par quartier» qui n'apportent aucun intérêt, avec les références de tel ou tel agent immobilier qui commente ses dernières transactions. La faute n'incombe pas à mes confrères, (toujours contents d'être cités dans un journal ou un magazine) mais aux journalistes indolents qui ne leur demandent pas leur avis sur l'aspect comportemental de la clientèle en immobilier, ce qui est toujours beaucoup plus intéressant, mais se bornent toujours à se faire livrer 3 ou 4 chiffres sur telle valeur au m<sup>2</sup> ou vente effectuée. Et ainsi est bouclé l'article à paraître ...

**La métaphore des « chaises musicales » semble propice à cette analyse.**

En effet, les propriétaires (comme les joueurs assis sur une des chaises) attendent le signal musical pour se lever et changer de place. Néanmoins, comme dans toute crise immobilière, l'incertitude et le manque de visibilité ne leur permettent pas de prendre le risque de mettre en vente leur bien ... sans l'assurance d'en retrouver un autre conforme à leurs besoins et souhaits. Aussi, comme dans le jeu des « chaises musicales », il faut prendre des risques pour changer de logement. Ou bien l'on vend d'abord, ou bien l'on acquiert. Et il faut s'y retrouver en matière de coût ! Il y a des professionnels pour conseiller cette transition, encore faut-il les consulter.

Les protagonistes du marché immobilier mal conseillés optent souvent pour la technique de la mise en vente « manifestement au-dessus du marché » qui n'aboutit pas, rarement ou avec maintes complications. La conséquence la plus répandue est qu'ils ne vendent pas, donc n'acquièrent pas. Ainsi, les joueurs qui ne quittent pas vraiment leur chaise initiale pour celle qui est plus loin. Il y a blocage, comme dans un carrefour sans feux où personne ne prend l'initiative de manœuvrer ! Le signal musical dans l'immobilier, vous l'aviez compris, ce sont les médias qui influencent le cours de l'évolution des mutations et le comportement des individus. Paraît-il qu'il y a un « parfum de reprise » ...d'après un grand hebdomadaire national d'actualité paru la semaine dernière. Et si l'on retrouvait le chemin de la communication et la confiance entre le client et le professionnel ?

VERSAILLES +

EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE  
VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €,  
5, 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 Garibat

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@cithéa.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