

Toute vérité n'est pas bonne à dire

A trop annoncer les mouvements de l'immobilier,
les professionnels ont engendré son immobilisme !

En guise de meilleurs vœux pour 2010, nous avons droit depuis deux mois à une avalanche de prévisions de prix pour l'immobilier émanant des économistes, officiant aussi bien dans le secteur privé financier et bancaire que dans des organismes publics de statistiques, des professionnels de terrain, organisations syndicales, chambres de notaires, sites d'annonces immobilières...

Paradoxalement, les plus discrets sur le sujet sont les services gouvernementaux dédiés au logement qui, soumis à une action politiquement correcte, ne sont pas là pour anticiper l'avenir mais surtout pour rattraper les errements passés.

Dès lors, quel crédit accorder à l'exercice de la prévision ?

Ces salves nourries de prévisions sont rarement concordantes quant aux chiffres annoncés. Elles ont un effet de désinformation, qui vient ajouter du désarroi à l'inquiétude des vendeurs et acheteurs.

A se demander si elles ne poursuivent pas un objectif plus sournois, qui serait de promouvoir l'action commerciale de son émetteur.

Dans son analyse de décembre dernier, livrée à l'occasion de la dernière conférence de presse Cafpi, l'économiste Daniel Cohen rappelait que l'appréhension des chiffres ne suffit pas à donner une réelle prévision, mais au mieux une tendance. « *Les taux d'intérêt sont redevenus très bas, mais dans les conditions actuelles du marché, des taux d'intérêt bas ne signifient pas un accès plus facile aux financements. En période de crise, il faut tenir compte d'un prix fictif du crédit qui correspond à la somme du prix observé et d'une prime de risque latente que les opérateurs exigent, et qui conduit à restreindre les financements aux seules opérations les moins risquées. La baisse des taux d'intérêt ne suffira donc pas à juguler la crise dont elle n'est, d'une certaine façon, que l'expression.* »

L'analyse de Cafpi ne se focalise pas sur le prix fondé du bien immobilier, mais s'interroge sur le bien fondé du prix immobilier.

Les taux d'intérêts vont nécessairement subir une ou plusieurs hausses courant 2010. C'est un arbitrage économique qui va s'avérer nécessaire dès qu'une reprise sensible de l'activité économique sera engagée ; la contrepartie est connue, c'est une sanction immédiate en terme de pouvoir d'emprunt immobilier si dans le même temps, les prix de l'immobilier sont repartis dans une tendance haussière.

L'offre de logements neufs est insuffisante pour répondre à la demande, le constat est connu.

La demande des acheteurs se reporte donc logiquement sur l'ancien, provoquant une tension du marché et une hausse des prix. Dès lors le marché de l'ancien perd sa fonction de régulation du marché – « *je vends de l'ancien pour acheter du neuf* ».

Cette pénurie de logements neufs sera la phase conjoncturelle prégnante en 2010. Nous en voulons pour preuve la conjoncture parisienne actuelle. La rareté de l'offre a créé une tension du marché, des prix en hausse. Si le pouvoir d'achat immobilier se maintient bien, force est de constater que la surface moyenne des biens achetés diminue ; dans certaines villes, comme Paris, cet écart est même réel à prix égal sur une période de dix ans.

Un logement sert-il à se loger ou bien à spéculer ? Une seule réponse possible !

Etre propriétaire est avant tout un rêve d'occupant. On recherche le confort d'un chez soi. Mais c'est un rêve évolutif, avec la réalité d'un parcours résidentiel accessible à tous. Or, actuellement, force est de constater que la revente s'avère difficile, et ce dès la secundo accession. Le seuil psychologique de prix de cession plancher d'un bien est atteint, dans l'esprit des vendeurs. On attend que les prix remontent ; pendant ce temps là les acheteurs attendent que les prix baissent encore !

Etre propriétaire est également une problématique d'investisseur. On recherche le réconfort sécuritaire d'un chez soi pour un bien-être dans le présent et un mieux-être pour le futur.

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon
21-23 rue Klock - 92110 Clichy
Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com

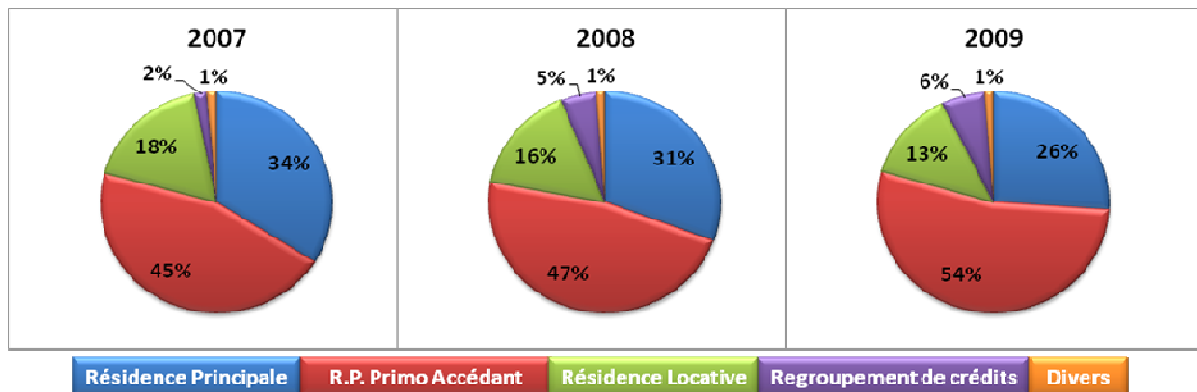
Cafpi - 01 69 51 00 00
Philippe Taboret - Directeur Général Adjoint
28, route de Corbeil - 91700 Ste Geneviève des Bois
Fax : 01 69 51 18 18 - p.taboret@cafpi.fr

Pénurie de logements ne signifie pas pénurie d'acheteurs

C'est le constat que, nous Cafpi, pouvons établir en analysant l'évolution de notre production et nos contacts commerciaux depuis plusieurs mois. Nos agences ont en portefeuille des projets immobiliers dont l'enveloppe de financement est aboutie, mais qui restent en l'état faute de trouver le bien correspondant. La faute au manque de logements neufs, conséquence de la rareté du foncier. La faute également au fait que l'ancien ne peut se prévaloir, en contrepartie, d'aides à l'achat et d'avantages fiscaux aussi puissants que le neuf. La coupe est pleine, et la goutte qui pourrait faire déborder le tout est la difficulté toute aussi criante rencontrée sur le marché locatif.

Entre être propriétaire dans le neuf ou dans l'ancien et être locataire dans le neuf ou dans l'ancien, avoir un choix est la question !

Proportion par type d'emprunteurs dans la production Cafpi



Cafpi croit plus à la volonté affichée par les particuliers qu'aux chiffres annoncés par les professionnels

Sur 2009, nous avons assisté, comme vous, à un retour en force des primo-accédants au détriment des emprunteurs en accession revente, pénalisés par le marché. Et également à une baisse significative des investisseurs malgré le succès sur le deuxième semestre 2009 du Scellier.

Entre octobre 2008 et décembre 2009, un primo-accédant dans l'ancien a vu, grâce à l'effet conjugué de la baisse des taux et du PTZ, sa capacité d'emprunt progresser de 16.03%.

Durant la même période, et avec l'amplification du doublement du PTZ, un primo-accédant dans le neuf a vu sa capacité d'emprunt progresser de 25.09 %.

Dès lors, la prévision la plus juste, et non chiffrée, que nous pouvons émettre est que quels que soient les prix de l'immobilier affichés, acheteurs et vendeurs sont aujourd'hui suffisamment solvables, mûres et avisés pour savoir ce qu'ils ont à faire par rapport à la trajectoire immobilière qu'ils ont choisie.

Philippe Taboret
Directeur général adjoint CAFPI

CAFPI en Bref...

Créé en 1971, Cafpi est le leader des courtiers en prêts immobiliers du marché. Employant plus de 1.000 personnes, Cafpi est présent, via ses 130 agences succursales, dans toute la France & Dom-Tom et le Maroc. En 2009, Cafpi a réalisé près de 22.000 dossiers pour 3.6 milliards d'euros de crédits signés. Le métier de courtage en prêts immobilier est en plein essor puisque plus de 20% des crédits en France se font via un courtier. Grâce à ses volumes, Cafpi obtient des 110 banques partenaires avec lesquelles il travaille en permanence des conditions particulièrement avantageuses dont il fait bénéficier directement ses clients. Cafpi est également présent sur le Web avec son site www.cafpi.fr ainsi que pour ses autres offres spécialisées ; www.vitae-assurances.com pour les assurances emprunteurs et www.creditpourtous.fr pour son offre de regroupement de crédits

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Julien Michon
21-23 rue Klock - 92110 Clichy
Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com

Cafpi - 01 69 51 00 00
Philippe Taboret - Directeur Général Adjoint
28, route de Corbeil - 91700 Ste Geneviève des Bois
Fax : 01 69 51 18 18 - p.taboret@cafpi.fr