



LONDON • PARIS • MIAMI

27 septembre 2010

En convalescence, le marché de l'immobilier américain offre encore des prix très attractifs aux acquéreurs européens.

Aux Etats-Unis, le marché immobilier se redresse mais reste fragile. Publié récemment, l'indice « S&P/Case-Shiller Home Price » qui mesure la valeur de l'immobilier résidentiel américain et que tous les observateurs suivent de près, enregistre, en effet, une hausse de + 1 % entre mai et juin 2010 et de 4,8 % depuis le début de l'année. Sur un an (de juin 2009 à juin 2010), la progression s'établit à 4,2 %. Cet indicateur montre, en outre, que parmi les 20 villes des Etats-Unis les plus représentatives du marché, 17 d'entre elles, telles New-York, Miami, San Diego..., voient leurs prix évoluer à la hausse. A Las Vegas, en revanche, la décélération des valeurs se poursuit. Même si les prix reprennent une courbe ascendante, ils sont loin de retrouver le pic de juillet 2006. Ils n'ont en effet progressé que de 6 % par rapport au printemps 2009, période durant laquelle ils semblaient avoir atteint un plancher.

Une activité immobilière soumise à une conjoncture morose

Cette timide remontée des prix tient à une activité immobilière contrariée par différents éléments. En juillet dernier, le marché a enregistré des résultats plus décevants que les prévisions - déjà peu optimistes-! - des observateurs. Principale raison ? Jusqu'en avril 2010, le marché était soutenu par une prime à l'achat, sous forme de crédit d'impôt, qui avait été instaurée par les pouvoirs publics pour inciter les primo accédants à acheter leur logement. Une mesure qui avait fortement dopé l'activité. Avec la fin de ce dispositif, les conséquences ne se sont pas fait attendre. Dès les mois suivants, les transactions ont à nouveau chuté. Sans doute une des raisons pour lesquelles les ventes de maisons neuves se sont effondrées : on enregistre en juillet une baisse du nombre de ventes en cours sur ce type de biens de - 27,5 %. Les Américains subissent donc de plein fouet la disparition progressive des aides mises en place début 2009 pour soutenir le marché.

Les ménages américains privilégient l'épargne à l'achat immobilier

D'autres éléments fragilisent la reprise du marché. Même si les Américains souhaitent acquérir en profitant des taux historiquement bas du moment, ils se heurtent à un accès au crédit très compliqué. Par conséquent, les ménages, préoccupés par le contexte économique, préfèrent épargner. Certains indicateurs les confortent dans leur attitude. Ainsi, l'indice de la commande de biens durables publié fin août reste en deçà des prévisions. Certes, les entreprises renouent, peu à peu, avec le profit et restaurent leur marges, mais c'est bien souvent au détriment de l'emploi et donc du pouvoir d'achat des ménages. Les prévisions économiques sont donc moins optimistes que ces derniers mois. Pour autant, pas de récession en vue, seulement une croissance qui devrait rester faible au cours des prochains mois et freiner la création d'emplois. Autrement dit, le taux de chômage devrait se maintenir à un niveau élevé et continuer à susciter l'inquiétude des ménages, ce qui devrait continuer à encourager l'épargne plutôt que l'achat immobilier.

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

Le rêve américain à prix « cassés »

Dans un marché qui manque de ressort, les Européens qui rêvent d'un pied à terre ou d'un bon placement locatif à New-York ou Miami, ont intérêt à saisir leur chance pour deux raisons majeures : premièrement, face au dollar, la monnaie européenne continue de leur être favorable ; deuxièmement, dans un marché qui reste fragile, les prix restent très attractifs. D'autant que, sans conditions suspensives, les offres d'achat faites aux vendeurs pressés constituent un argument de poids pour obtenir des rabais supplémentaires très substantiels. Ceux-ci ont, en effet, l'assurance que la transaction ira à son terme rapidement. Quant aux investisseurs, le marché locatif est très porteur. Et pour cause, les Américains, à défaut de pouvoir acheter, se tournent vers la location, ce qui dynamise fortement le marché. L'assurance pour le bailleur d'un taux d'occupation maximal.

Quelques exemples d'affaires réalisées par Barnes

Barnes cherche à offrir à ses clients des conditions d'achat exceptionnelles. En voici quelques illustrations.

A New York

A deux pas de Central Park, un studio de 45 m2 aux prestations haut de gamme, a été acquis au prix de 750 000 dollars (585 000 euros), soit 30 % de moins que son prix de 2008, grâce à une offre d'achat acceptée.

Au sud de Manhattan, un autre studio a été négocié par Barnes moins de 600 000 dollars en août dernier, soit un prix inférieur de 35 % à celui de l'été 2008.

Dans le Upper East Side, un appartement vient d'être vendu pour 1 999 000 dollar, soit 25 % de moins que le prix affiché, parce que le vendeur avait obtenu la garantie que la vente se réaliserait dans les six semaines.

A Miami

Dans le neuf, Barnes a pu négocier des conditions exceptionnelles auprès de certains promoteurs : remboursement des charges pendant deux ans, garantie locative, retour sur investissement de 5 % garanti, remboursement des intérêts d'emprunt durant 24 mois (le cas échéant)...

Dans l'ancien, les vendeurs ont accueilli favorablement des offres d'achat « cash » proposées par des acquéreurs français alors qu'elles étaient de 15 à 25 % inférieures aux prix affichés. Des conditions, là encore, exceptionnelles quand on sait que le marché de Miami a déjà baissé de plus de 30 % en 4 ans !

Aujourd'hui, disposer d'un budget de 300 000 euros permet d'accéder au marché américain. Un budget inimaginable il y a quatre ans. Avec un marché locatif très dynamique et des biens de qualité, l'investissement immobilier aux Etats-Unis constitue un placement sûr.

Barnes en bref...

BARNES International Property Consultant fondé à Londres en 1995 par Heidi Barnes-Watson est présidé par Thibault de Saint Vincent. La société est présente à Paris, Région parisienne, Deauville, Biarritz, Saint-Rémy de Provence, Cannes, Aix-en-Provence, Londres, New York et Miami.

BARNES a su s'imposer comme une entreprise leader dans le secteur de l'immobilier international de prestige dans différents métiers :

- La vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers
- La location d'appartements de maisons et d'hôtels particuliers
- La gestion locative
- La relocation (grâce à nos partenaires)

Poursuivant sa stratégie de développement international, BARNES envisage de s'implanter prochainement à : Genève, Moscou, Bruxelles...

Contact Presse

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com