



Immobilier 2012 : les banques serrent la vis aux acheteurs. Les prix et les volumes baissent.

Baromètre MeilleursAgents.com	
Variations en décembre 2011	
Paris (75)	- 0,3 %
Hauts-de-Seine (92)	- 0,5 %
Seine-Saint-Denis (93)	- 0,1 %
Val-de-Marne (94)	+ 0,2 %
Grande couronne	- 0,5 %

Variations sur 1 mois (1^{er} déc. 2011 au 1^{er} jan. 2012)

- 2011 n'a finalement pas été une année de très forte hausse des prix
- Après les importantes hausses enregistrées en 2009 et 2010 (+19% puis +20%), les prix ont continué d'augmenter jusqu'en juin 2011 puis se sont orientés à la baisse jusqu'à la fin de l'année (-2,8%)
- La fin du PTZ+ dans l'ancien et le resserrement du crédit réduisent fortement le nombre d'acheteurs solvables
- En 2012, le volume de transactions devrait baisser de 10 à 20% selon les zones et les types de bien
- Partout, les prix chuteront progressivement de 5 à 10% et les délais de commercialisation seront multipliés par deux
- En position de force, les acheteurs solvables reprennent la main
- Les vendeurs doivent adopter une stratégie de vente cohérente
- Au final, le marché va s'assainir et gommer certains excès des deux dernières années

Paris le 31 janvier 2012. MeilleursAgents.com publie la 34^{ème} édition de son baromètre mensuel des prix de l'immobilier résidentiel à Paris et en Île-de-France.

« Dans un contexte économique très chahuté, 2011 marque la fin de l'explosion des prix. La hausse continue enregistrée depuis 2009 s'est doucement arrêtée en juin 2011, » commente Sébastien de Lafond, Président et fondateur de MeilleursAgents.com. « Au cours du second semestre 2011, les prix ont commencé à baisser progressivement. Il faut se rappeler qu'à Paris, les prix ont augmenté de 19% entre juin 2009 et juin 2010 puis de 20% de juin 2010 à juin 2011 avant de baisser de -2,8% sur les six derniers mois de l'année 2011. La même tendance se remarque dans les départements de proche et de grande banlieue. En effet, en 2010 et pendant les six premiers mois de 2011, tous les éléments étaient présents pour soutenir les prix malgré la conjoncture économique : taux d'intérêt historiquement bas, facilité d'accès au crédit, regain d'intérêt pour la pierre comme valeur refuge, inquiétude des Français sur leurs retraites exacerbant l'intérêt pour leurs résidences principales, le tout couronné par des dispositifs fiscaux très favorables (déductibilité des intérêts d'emprunt, PTZ+...).

Variations sur l'année 2011	
Paris (75)	+ 4,7 %
Hauts-de-Seine (92)	+ 4,4 %
Seine-Saint-Denis (93)	- 0,1 %
Val-de-Marne (94)	+ 6,4 %
Grande couronne	+ 4,3 %

Variation sur 1 an (1^{er} jan. au 31 déc. 2011)

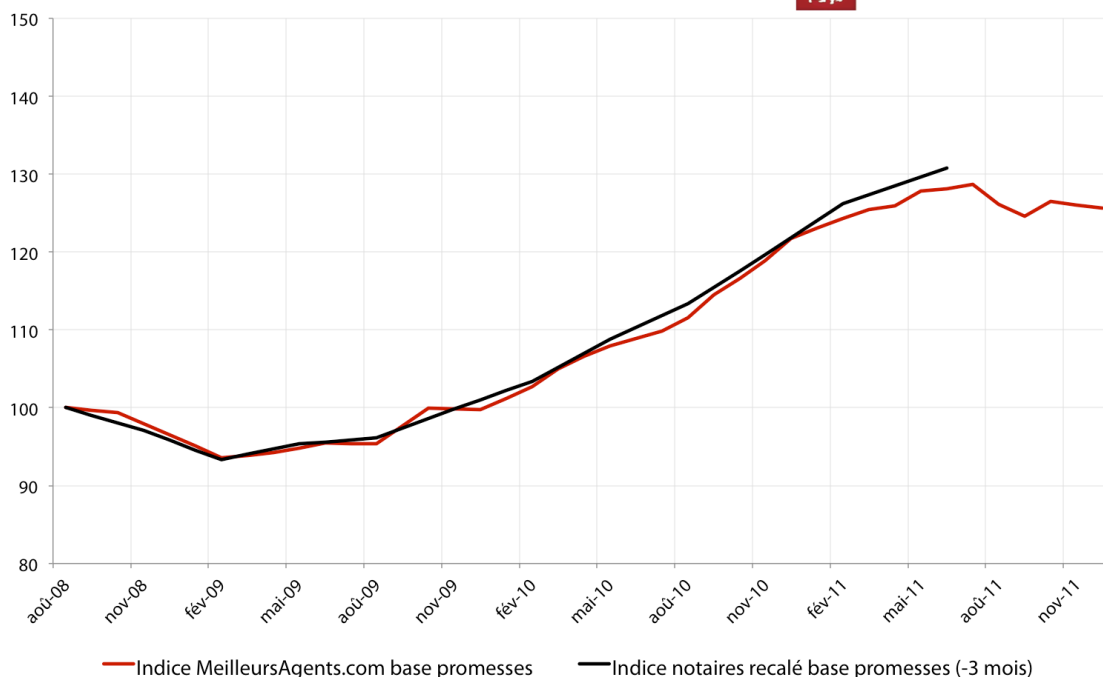
Plusieurs de ces facteurs se sont progressivement étiolés au fil des mois provoquant une diminution progressive du nombre d'acheteurs solvables et donc la baisse des prix. 2012 devrait poursuivre la tendance de 2011 avec une réduction importante des volumes de transactions (-10 à -20%) en particulier dans les zones les moins dynamiques. Les prix devraient poursuivre leur baisse de -5 à -10% selon les zones et les types de biens, et les délais de commercialisation s'allonger fortement. Dans le marché actuel, un bien proposé 10% à 15% au dessus de sa valeur voire plus, ne se vendra pas dans les trois mois » conclut-il.



Indices de prix immobilier à Paris depuis 2008



MeilleursAgents.com

**Quel marché en 2012 ?**

Indépendamment des aléas macroéconomiques, de la crise des dettes publiques, de la crise de l'euro, des difficultés multiples que le monde pourrait rencontrer en 2012, le marché de l'immobilier parisien et francilien devrait connaître une certaine accalmie et poursuivre les tendances de la deuxième moitié de 2011 : baisse progressive des prix et des volumes de transactions.

La situation est la plus favorable pour les acheteurs –du moins ceux qui peuvent financer leur projet– depuis l'hiver 2008-2009. Les acheteurs qui peuvent aujourd'hui emprunter en répondant aux conditions de solvabilité de plus en plus drastiques exigées par les banques sont en position de force et bénéficient encore de taux très bas. Moins nombreux, ils peuvent se montrer exigeants et faire de bonnes affaires en particulier pour leur résidence principale en dehors de toute logique de rentabilité à court ou moyen terme. MeilleursAgents.com leur conseille de ne pas reporter leur achat dans l'attente du plus bas du marché. Les acheteurs qui ont attendu alors que le marché baissait en 2008-2009, l'ont regretté en 2010-2011 quand les prix se sont envolés. Il est impossible, dans la pratique, de prévoir quand le marché touche son point bas et quand il est susceptible de se retourner. Le marché actuel permet aux acheteurs de préparer soigneusement leur acquisition en prenant le temps nécessaire, et en achetant un bien correspondant exactement à leurs besoins (taille, localisation, proximité des transports, écoles et autres commodités). Mais attention, les biens de bonne qualité et bien situés, notamment à Paris, se vendent toujours vite quand ils sont à leur prix. Les acheteurs ne doivent donc pas pécher par excès de confiance et savoir prendre une décision sans exiger des rabais injustifiés.

Les vendeurs, dans une certaine mesure à Paris mais surtout en banlieue, sont pour leur part dans une situation plus compliquée qu'il y a un an. Mais ce rééquilibrage du rapport de forces entre acheteurs et vendeurs ne signifie pas du tout que le marché s'arrête. S'il y a en effet moins d'acheteurs solvables sur le marché, ils restent cependant nombreux et sont très attirés par la pierre comme valeur d'investissement ou résidence principale. Ainsi, à condition de déployer une stratégie de vente efficace, c'est-à-dire de fixer dès le début un prix cohérent avec le marché en s'entourant des conseils des meilleurs professionnels de son quartier, il est possible de vendre à des niveaux très satisfaisants même si les délais sont aujourd'hui plus longs qu'il y a un an.

Dans ces conditions, le marché s'assainit. 2012 sera une année chahutée mais tout n'est pas noir. Les prix atterrissent dans des zones qui avaient trop augmenté ou pour des biens surcotés. Si les opportunités de véritables « bonnes affaires » restent rares, il est actuellement possible de mener des projets intéressants à long terme.



À propos de MeilleursAgents.com

Fondé en 2008, MeilleursAgents.com, "Le réseau des agents immobiliers performants", permet aux particuliers de vendre un bien immobilier au meilleur prix. Le vendeur confie sa vente à MeilleursAgents.com, qui recrute les deux meilleures agences du quartier et supervise leur travail jusqu'à la signature chez le notaire. Ces deux agences sont choisies parmi les 500 agences du réseau MeilleursAgents.com en Île-de-France et en région, elles-mêmes sélectionnées exclusivement pour leur transparence et leur efficacité commerciale vérifiée.

MeilleursAgents.com propose également des solutions innovantes pour faciliter les recherches des acquéreurs et est devenu l'outil de référence d'estimation en ligne de biens immobiliers résidentiels. En révolutionnant les pratiques commerciales pour redonner le pouvoir aux particuliers, MeilleursAgents.com bouscule le marché et aide de nombreux propriétaires à vendre leurs biens aux meilleurs prix et dans les meilleurs délais.

Site web : <http://www.meilleursagents.com>

À PROPOS DU BAROMÈTRE MEILLEURSAGENTS.COM

Chaque mois, MeilleursAgents.com publie son baromètre des prix de l'immobilier résidentiel à Paris et en Île-de-France. Ces analyses reposent sur l'ensemble des transactions (promesses de vente signées après expiration du délai légal de rétractation de 7 jours) réalisées et enregistrées en temps réel par plus de 500 agences partenaires MeilleursAgents.com. Ces données récentes sont mises en perspective avec les statistiques historiques du marché sous la responsabilité de l'équipe scientifique de MeilleursAgents.com dirigée par Arnaud Simon, par ailleurs Maître de Conférences à l'Université Paris-Dauphine, et auteur d'une « Introduction à la finance et à l'économie de l'immobilier » (Editions Economica). Les chiffres mensuels permettent d'analyser précisément les différents marchés locaux et de donner aux vendeurs comme aux acheteurs des conseils pratiques et efficaces. Chaque trimestre, les experts MeilleursAgents.com approfondissent l'analyse et publient leurs conclusions et visions du marché à terme.

Contacts Presse :

Dakota Communication

Camille Petit : 01 55 32 10 40 - c.petit@dakota.fr

Amandine Ferré : 01 55 32 10 41 - a.ferre@dakota.fr