

IMMOBILIER HABITAT



2013
c'est le moment d'investir !
Les prix du marché, ville par ville dans votre département



Les bons plans pour se lancer dans la propriété



Habitat et déco : les dernières tendances



MARCHÉ DE L'IMMOBILIER



Beaucoup de célibataires ou de familles avec enfants cherchent des biens à moins de 100 000 euros. / DDM, illustration

2012 au ralenti, l'optimisme revient en 2013

Année électorale oblige, 2012 aura été une année plutôt difficile pour le marché de l'immobilier avec des niveaux de crise variables selon les secteurs géographiques et la qualité des biens, mais tout le monde s'accorde à penser qu'il faut profiter de 2013 pour investir.

Sur la santé du marché de l'immobilier, les avis divergent. Avec des baisses d'activité qui oscillent selon les sources entre 20 et 35 %, voire au-delà de 50 % dans les secteurs le plus éloignés des villes, il est de notoriété publique que l'immobilier a tourné au ralenti en 2012.

« Toutes les acteurs de l'immobilier le martèlent : c'est le moment ou jamais d'investir »

Ce qu'il faut d'abord attribuer à des éléments conjoncturels : les élections et l'attente d'éventuelles nouvelles mesures qui participent de l'attente des acheteurs et des vendeurs.

« Nous avons observé un ralentissement depuis les mois de juin et de juillet. Les prix restent élevés et les acquéreurs savent que le marché a ralenti, ils s'attendent donc à faire de bonnes affaires et retardent par conséquent leur achat », constate Julie Cornu de Solucrédit. Un avis que partage Éric Mezec, « tous les indicateurs économiques sont dans le rouge,



le gouvernement tarde à prendre des mesures en faveur du logement, le prêt à taux zéro a été supprimé dans l'ancien, nous avons donc assisté à une baisse des transactions depuis l'été. »

Chez Orpi Toulouse Immobilier, on modère le pessimisme ambiant. « Nous faisons certes figure d'exception, mais nous sommes la première agence française en terme de transactions dans notre réseau numéro 1 du secteur. De plus, nous constatons que nous avons démarré l'année en explosant les records de passation des actes authentiques. Nous avons réalisé en un mois, les chiffres d'un trimestre entier, et multiplié nos ventes par 4 ou 5. » Les causes de cette mauvaise passe sont notamment économiques

« Sur un marché de l'emploi dynamique, les mutations et les embauches génèrent des transactions », souligne Éric Massat, chasseur immobilier pour Domicilium à Toulouse.

« Avec l'augmentation du chômage en revanche, les ventes et les achats se font plus rares. » Un constat partagé par Hatem Ben Soltane, manager général d'Hexia Group, « il y a de moins en moins de corrélation entre les prix au m2 et les revenus moyens des acheteurs. Nous sommes au stade où nous assistons au frottement de deux plaques tectoniques ».

Une baisse modérée des prix

Face à cette situation économique compliquée, les vendeurs peinent, eux, à baisser les prix de leurs biens, ce qui est loin de fluidifier le marché.

« Nous faisons face à une certaine inertie de leur part. Ils mettent en moyenne 6 mois à consentir à diminuer leurs exigences. Ils ne baissent pas les prix assez vite. Ils partent en effet du principe qu'après les crises précédentes, les prix étaient remontés très vite. Ils ne veulent pas entendre que celle-ci est plus profonde et durable. Nous aurions besoin d'une baisse de 15 à 20 % pour faire repartir le marché », reprend Hatem Ben Soltane.

Si la baisse n'est pas flagrante dans la vitrine des agences immobilières notamment à Toulouse, pourtant les négociations vont bon train.

« Même les biens d'exception se négocient désormais. Les acheteurs recherchent avant tout le bon coup. Ils sont avertis par les médias », remarque Julie Cornière de Solucrédit.

Un agent immobilier du Tarn relève qu'avant même de visiter les biens, les ac-

« Il y a de moins en moins de corrélation entre le prix au M2 et les revenus moyens des acheteurs. Nous assistons au frottement de deux plaques tectoniques »

quéreurs demandent si une négociation est envisageable. David Magnabosco, agent immobilier chez Laforêt à Caussade dans le Tarn-et-Garonne, constate, lui, que dans le secteur, seuls les centres urbains attirent encore.

« Les acquéreurs cherchent des biens à moins de dix kilomètres des commodités. Avec le gasoil à 1,40 euro, les calculs sont vite faits. » Un constat partagé par l'ensemble des acteurs du marché de l'immobilier du Grand Sud. Aux agents immobiliers de faire de la pédagogie désormais auprès des leurs clients.

Autre fait inquiétant, au second semestre, les investisseurs se sont faits plus rares. « Ils ont des craintes pour la fiscalité future et préfèrent donc mettre leurs achats en



stand-by. » De plus, face à la situation économique, les acheteurs ont du mal à se projeter et donc à investir.

« La preuve, les collectes record sur le Livret A ! » Ce que tempère à nouveau Orpi Toulouse Immobilier, « une clientèle d'investisseurs paie en effet comptant des biens. Si la classe moyenne est quasi inexistante, les acquéreurs aisés cherchent à investir dans une valeur refuge plutôt que de spéculer. Ainsi nous avons vendu 6 immeubles, entre 400 000 euros et 1,9 million d'euros pour notre plus grosse transaction en deux mois. » Des tendances qui se vérifient un peu partout en Midi-Pyrénées.

Quant aux enveloppes, elles ont tendance, comme les années précédentes à voir leurs montants rétrécir. « Beaucoup de célibataires ou de familles avec enfants cherchent des biens à moins de 100 000 euros », constate Julie Cornière de Solucrédit. Dans le Grand Sud, les enveloppes oscillent ainsi souvent entre 80 000 et 150 000 euros. « Nous pouvons compter sur les doigts d'une main les biens vendus au-dessus de 200 000 euros », constate ainsi un agent immobilier du Lot-et-Garonne.

Des taux bas, mais des prêts difficiles à obtenir

Pourtant, un facteur devrait participer à un rebond du marché : les taux à nouveau historiquement bas.

« Beaucoup de gens se disent par conséquent que c'est le moment d'acheter. Mais si les secondo-accédants peuvent en bénéficier en ayant en plus l'apport nécessaire pour se faire financer par les banques, les primo-accédants ont, eux, plus de difficultés à y accéder. Certes, les taux sont à moins de 3 % mais il faut en général au moins 30 000 euros d'apport. L'adage qui veut qu'on ne prête qu'aux riches ne s'est jamais aussi bien vérifié », constate Éric Massat. De plus, « les petits profils » ont de plus en plus de mal à obtenir un crédit. « Désormais, les CDD de longue durée ou les gens ayant peu d'apport ne passent plus. » Éric Lamezec constate, lui, que la baisse des taux ne suffit pas à résoudre les acheteurs. »

Malgré tous ces facteurs, 2013 aurait plutôt bien démarré. D'ailleurs, si certains agents immobiliers espèrent que cette année sera au moins au niveau de 2012, que d'autres le redoutent, tous les acteurs de l'immobilier le martèlent : c'est le moment d'investir. Il faut profiter des taux avant qu'ils ne remontent...



TOULOUSE > HAUTE-GARONNE > 31

La valeur de l'hypercentre ne se dément pas

L'hyper-centre continue d'attirer les acquéreurs, conscients que leur bien ne perdra jamais de sa valeur patrimoniale.

Par hyper-centre, on entend le secteur des Carmes, Saint-Etienne (4415 euros du m²), la Rue Ozenne, et le Jardin des Plantes (3693 euros du m²), mais aussi la Rue de Rémusat, et celle des Lois. « Il s'agit d'un micro marché et d'une bulle spéculative, qui ne se dément pas d'année en année », constate Hatem Ben Soltane, le manager de Hexia Group.

« Dans l'hyper-centre, on fait face à un marché de pénurie », souligne Eric Massat, chasseur immobilier pour Domicilium. « Il reste assez dynamique, car les gens achètent pour acquérir un bien dans un secteur où il conservera sa valeur patrimoniale. » Les prix n'ont pas bougé et restent élevés dans le secteur, en moyenne 3500 à 4000 euros.

« Cependant, même dans ce secteur très prisé, la qualité des biens a une incidence certaine sur leurs prix. Il faut qu'ils soient bien placés, dans une co-

propriété en bon état et qu'ils comptent des prestations rares – terrasses ou courts – pour s'échanger des prix élevés », rappelle un agent immobilier du secteur. Même si comme le souligne Sophiane Ben Soltane de Hexia Groupe « le centre-ville est une valeur sûre, et les gens préfèrent rogner sur les prestations et diminuer la surface pour acheter un bien qui conservera sa valeur. »

Entre 3500 € et 4000 € le m²

Du côté d'Orpi Toulouse Immobilier, l'enthousiasme est plus mesuré. « Il ne s'agit que d'un marché microscopique, qui ne concentre qu'1 à 2% des transactions et qui n'intéresse qu'un microcosme. »

A Saint-Aubin, un grand T3 en très bon état de 92 m² avec un parking et une petite terrasse de 11 m² s'est vendu 390.000 euros, frais d'agences inclus. Les nouveaux acquéreurs sont issus de Lyon où ils possédaient déjà un appartement. Ils étaient jusque-là locataires à Toulouse et ont pu grâce à la vente de leur appartement bénéficier d'un apport conséquent.

CARMES, CAPITOLE SAINT-ETIENNE

LOCATION. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

15,20 € / + 2,8 %

VENTE ANCIEN. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

4112 € / + 4,9 %

VENTE NEUF. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

4480 € / + 2,4 %

TERRAIN. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

164 € / - 6,5 %

PERMIS DE CONSTRUIRE ACCORDÉS *

533 / + 27 %

-) Les prix moyens à la location et à la vente comprennent les prix des maisons et appartements. pour la location et vente d'ancien, les prix correspondent à la moyenne des prix des maisons et appartements rénovés.

-) Les prix moyens correspondent aux prix demandés par les vendeurs, le prix réel des transactions pouvant être 10 à 20 % moins élevés.

-) * Fichier national des permis de construire : mise en chantier incluant neuf, rénovations et améliorations. Zone normalisée : rayon 5 à 10 Km selon l'agglomération

DOMICILIUM

Chercheur de biens immobiliers

15 rue Saint-Bernard - 31000 Toulouse
Tel : 05 62 27 22 60 - www.domicilium.fr

Vous souhaitez acquérir un bien immobilier à Toulouse ou dans ses environs.

Vous manquez de temps ou n'habitez pas sur place ?

Domicilium cherche, visite et trouve pour vous.





TOULOUSE > HAUTE-GARONNE > 31

La Cartoucherie / Purpan un pari sur l'avenir

À l'image de Bonnefoy, le secteur de la Cartoucherie et de Purpan fait figure de quartier en devenir. Faut-il miser ou pas sur l'effet tramway, telle est la question ? Au fil du temps, le tramway entre dans les mœurs et le quartier de Purpan et de la Cartoucherie vont en profiter, tel est le point de vue de nombreux spécialistes toulousains du marché immobilier. « L'intention n'est pas encore totalement confirmée, mais ce nouveau moyen de transport va entrer dans les mœurs, comme le métro avant lui », remarque Eric Massat, chasseur immobilier chez Domicilium.

Le tramway comme levier du marché

La Cartoucherie/Purpan profite du dynamisme de l'Ouest toulousain, lié à l'activité aéronautique. De plus, il compte le gigantesque hôpital de Purpan, un grand bassin d'emploi. Ces éléments conjugués avec la toute nouvelle connectivité avec les transports en commun en font un quartier en devenir sur lequel il devient de plus en plus inté-

ressant de miser d'après Emmanuelle Lassalle-Michel, la présidente de la FNAIM 31. Un T3 dans un immeuble des années 60 est à la vente dans le secteur pour 126 000 euros. Si le secteur est attirant, les propriétaires ont anticipé, selon Patrick Masangu, agent immobilier chez Orpi à Colomiers, l'arrivée du tramway.

« C'est un phénomène auquel nous avons assisté avec la Ligne B du métro. Les prix ont donc tendance à augmenter sur l'avenue de Muret par exemple ou dans le secteur de la Cartoucherie. Les vendeurs refusent donc des négociations pourtant parfois nécessaires sous prétexte que ça se vendra un jour et qu'ils peuvent attendre. Nous n'avons donc aucune marge, alors qu'ailleurs nous pouvons faire baisser les prix en moyenne de 10 %. » Mais, tous constatent que le quartier frémit et que le tramway, comme les programmes neufs, devraient le porter. Le prix du m2 oscille entre 2000 et 2860 euros du m2 dans l'ancien dans le secteur de la Cartoucherie et 1990 euros et 2630 euros dans celui de Purpan.

LA CARTOUCHERIE PURPAN

LOCATION. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

13,20 € / + 3,4 %

VENTE ANCIEN. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

3048 € / + 8 %

VENTE NEUF. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

3610 € / + 11 %

TERRAIN. PRIX M2 / VARIATION ANNUELLE

164 € / - 6,5 %

PERMIS DE CONSTRUIRE ACCORDÉS *

533 / + 27 %

→ Les prix moyens à la location et à la vente comprennent les prix des maisons et appartements pour la location et vente d'ancien, les prix correspondent à la moyenne des prix des maisons et appartements rénovés.

→ Les prix moyens correspondent aux prix demandés par les vendeurs, le prix réel des transactions pouvant être 10 à 20 % moins élevés.

→ * Fichier national des permis de construire : mise en chantier incluant neuf, rénovations et améliorations. Zone normalisée : rayon 5 à 10 km selon l'agglomération

TÉMOIGNAGE



CARLOS. « LA RÉGLEMENTATION THERMIQUE RALLONGE LA PHASE D'ÉTUDES INITIALE »

« Installé à Plaisance-du-Touch, mon activité se concentre essentiellement sur Toulouse et sa couronne Ouest, Sud-Ouest puisque je travaille sur des projets à Colomiers, Grenade, Saint-Lys, Saint-Clar-de-Rivière... En règle générale, il s'agit de

petites structures de 90 à 110 m2 installées sur de petites parcelles. Au niveau de la réglementation thermique 2012 (ou RT 2012), il y a eu il est vrai un temps de latence où tout le monde s'est demandé le surcoût lié à cette exigence énergéti-

que. De plus, la RT 2012 prend plus de temps administrativement puisqu'un bureau d'études thermiques entre en jeu et rallonge la phase d'études initiale. »

Carlos Barroso, agence d'architecture, Plaisance-du-Touch