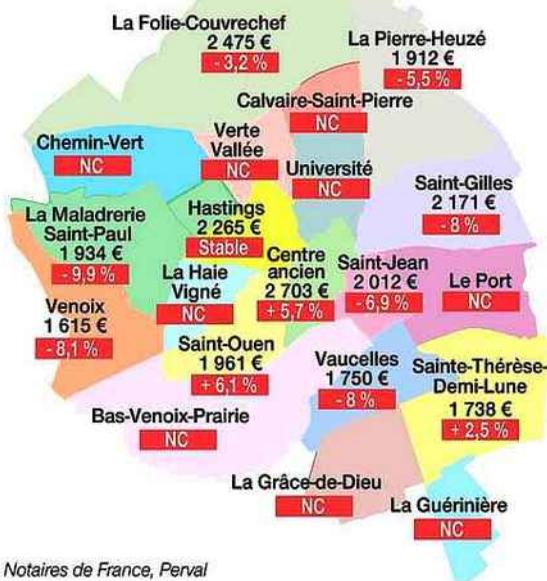


Sur un an, les prix de l'immobilier ont baissé

Les chiffres des notaires confirment une baisse des prix dans l'ancien et le neuf à Caen et dans l'agglomération. Le point avec les professionnels de ce secteur avant l'ouverture du Salon de l'immobilier, vendredi.

Prix moyen du m² selon les quartiers des appartements anciens

Variation entre le 1^{er} octobre 2012 et le 30 septembre 2013



Source : Notaires de France, Perval



Prix moyen des maisons anciennes



Ouest-France

Excepté dans le centre historique de Caen, dans les quartiers Saint-Ouen et Sainte-Thérèse, le prix moyen du mètre carré des appartements anciens est à la baisse. Un prix qui oscille entre -9,9 % à La Maladrerie et -3,2 % à La Folie-Couvrechef.

Une baisse dans l'ancien

A Caen, entre le 1^{er} octobre 2012 et le 30 septembre 2013, le prix moyen des appartements anciens a reculé de 6,3 % (contre 0,8 % sur les douze mois précédents), selon les chiffres fournis par la Chambre des notaires de Basse-Normandie. Soit un prix moyen de 2 022 € le mètre carré, avec des variations suivant les quartiers (voir ci-contre). Ça pourrait continuer de baisser en 2014, « entre 4 % et 5 % » selon Eric Maurice, président de la Fnaim de Basse-Normandie.

Sur cette même période, le prix des maisons anciennes enregistre un recul de 3,3 % à Caen, de 5,8 % dans Caen Métropole et de 9,9 % à Mondeville. Une forte baisse « peut-être due à un réajustement des prix dans cette ville où certains biens avaient atteint les prix de Caen », souligne M^e Aymeric Cours-Mach, délégué communication des notaires. Ce marché de la maison ancienne est aujourd'hui tendu. « Les maisons démodées et énergivores des années 70-80 à plus de 300 000 € ont beaucoup de mal à se vendre et les prix risquent de baisser de 15 à 20 % », précise Eric Maurice.

Un recul des prix dans le neuf

Sur cette même période, le prix des appartements neufs enregistre une baisse de 9,2 % à Caen, (3 160 € le mètre carré au lieu de 3 483 € sur la même période en 2011-2012). « Cette baisse s'explique par les opérations immobilières réalisées l'an dernier dans les zones Anru (Grâce-de-Dieu, Colombelles, La Guérinière...) où la TVA réduite et les aides permettent aux promoteurs de proposer un prix au mètre carré plus bas. »

Jean-Jacques Abecassis, l'un des associés de l'Agence du Neuf, ajoute : « Le prix du mètre carré dans le neuf ne doit plus dépasser 3 300 €, sauf emplacement exceptionnel. Mais le neuf reste attractif par sa consommation énergétique maîtrisée, ses différentes aides et ses frais de notaire réduits. »

Une demande de terrains à bâtir

Le prix moyen du mètre carré d'un terrain à bâtir de moins de 600 m² est de 134 € dans Caen Métropole, 171 € à Cambes-en-Plaine et 115 € à Moulins. « Avec ces surfaces restreintes, le terrain devient accessible et, avec la maison neuve, le

prix peut être au-dessous de celui d'un bien ancien. » De quoi attirer « les primo-accédants de plus en plus sensibles à l'étiquette énergétique et aux taxes », détaille M^e Cours-Mach. Toujours sur cette même période, le prix de vente des maisons neuves dans Caen Métropole a chuté de 4,4 %, avec un prix de vente moyen de 198 850 € pour une maison de 91 m² sur un terrain de 358 m².

Moins de transactions

« On finit l'année avec une baisse de 20 % sur le nombre de ventes », souligne Eric Maurice. Baisse des ventes, de grosses maisons mais aussi d'appartements anciens dans Caen. « L'habitat caennais ne répond plus à la demande des acquéreurs, qui résonnent aujourd'hui en enveloppe globale, intégrant dans leur achat l'étiquette énérgivore et les taxes. Les primo-accédants préfèrent se tourner vers un bien neuf en périphérie plutôt que d'acheter de l'ancien à Caen. Il va peut-être falloir à un moment reconstruire des quartiers anciens si on ne veut pas vider Caen dont 10 % du parc est aujourd'hui vacant. »

« Les prix pourraient encore baisser en 2014 »

Trois questions à...

M^e Aymeric Cours-Mach, délégué communication des notaires.

Dans le neuf et l'ancien, tous les prix ont baissé...

On constate effectivement une baisse des prix dans des proportions non négligeables sur certains secteurs et quartiers de Caen. Le volume des transactions est lui aussi en baisse. On a, d'une part, moins de biens à vendre car ceux qui ne sont pas obligés ne vendent pas et d'autre part, on a moins d'acquéreurs car la population ne se renouvelle pas et la conjoncture fait peur.

Les prix vont-ils continuer à baisser ?

Je pense que ça va continuer à baisser courant 2014, surtout si les taux d'intérêts remontent – on les sent remonter doucement – et si les droits de mutation augmentent. On le saura le 17 février. Mais si l'augmentation est validée, la part des taxes revenant au Département passera de 3,8 % à 4,5 %, soit une augmentation de 0,7 % applicable vraisemblablement dès le 1^{er} avril. Sur la vente d'un bien à 200 000 €, c'est 1 400 € en plus pour l'acquéreur, une somme non négligeable. Face à ces augmentations et à la conjoncture, la seule



M^e Aymeric Cours-Mach.

possibilité de relancer le marché est de baisser les prix, ce qui permettra de relancer le volume des ventes. L'année 2014 risque d'être une année charnière.

Est-ce bien le moment d'acheter ?

Acquérir sa résidence principale est toujours une bonne chose. C'est une épargne forcée et ça permet de préparer sa retraite, à condition

d'être stabilisé dans la ville et de conserver son bien entre 5 et 7 ans minimum. C'est actuellement le moment d'acheter car les taux sont encore bas et de belles négociations peuvent être réalisées. L'acquéreur tient le marché, d'où l'intérêt pour le vendeur de mettre son bien au bon prix directement et de ne pas le surestimer, voire même de le proposer un peu en dessous du marché pour être certain de le vendre.

« Les taux de crédits sont toujours très bas »

Après un Meilleurtaux.com à Alençon, Flers, L'Aigle, Argentan, Lisieux et Laval, Arnaud Laplace vient d'ouvrir sa 7^e agence, place Saint-Sauveur. Spécialisée elle aussi « **dans le rachat de crédits et le courtage en prêts immobiliers et assurances** ».

Selon ce franchisé, « **les particuliers peuvent dans certains cas économiser entre 10 000 € et 15 000 €.** Notre partenariat avec 115 banques nous permet de proposer, par exemple, un taux de 2,65 % hors assurance pour un emprunt de 15 ans ; 2,97 % pour 20 ans ; 3,10 % pour 25 ans. Gain d'argent et de temps car le client n'a pas besoin de faire le tour des banques. » Un seul interlocuteur gère le dossier de A à Z et met tout en œuvre pour le valider.

Confiance dans les perspectives du marché

« **Notre métier a encore plus d'intérêt aujourd'hui car les banques ont resserré leurs critères.** Demandant par exemple un apport de 10 à 15 % du prix du bien à un primo-accédant empruntant sur 25 ans. A nous de trouver une solution mais si après une heure de rendez-vous, on constate qu'un dossier ne peut aller au bout, on le dit au client. »

Cette agence propose aussi du rachat de crédit « **dans le cas de surendettement ou pour regrouper et**



Pour son agence caennaise, Arnaud Laplace s'est entouré de Sylvie Leconte, d'Emmanuelle Lemaitre et de Cédric Dorey (absent sur la photo).

diminuer ses prêts. Ça a représenté un quart des dossiers traités l'an dernier et ça devrait être plus. Un client ayant emprunté 200 000 € sur 20 ans en 2009 rembourse 1 375 € par mois. En renégociant, sa mensualisation va passer à 1 109 € par mois et lui faire gagner au total 63 000 €. »

Face à la situation du marché immobilier, ce professionnel est

confiant. « **La construction marche bien, galvanisée par les aides de l'État et l'ancien va reprendre car les prix sont en cohérence avec le marché et les taux de crédit sont toujours très bas.** »

Meilleurtaux.com, 23 bis, place Saint-Sauveur. Ouvert du lundi au samedi, de 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h. Tél. 02 31 80 49 49.

« C'est le moment d'acheter un bien plus grand »

Trois questions à...

Vincent Béguin, négociateur chez Barré Immobilier, place Saint-Sauveur.

Comment se porte le marché de l'immobilier actuellement ?

Difficilement, surtout pour les biens supérieurs à 300 000 €. A cette baisse du nombre des grosses ventes s'ajoute une diminution des produits à vendre car beaucoup de vendeurs retiennent la mise en vente de leurs biens. Ceux qui ont acheté entre 2007 et 2011 ne peuvent pas récupérer leur mise et ont du mal à l'accepter. De plus, les banques font de plus en plus de vérifications et les acheteurs font de plus en plus attention à l'étiquette énergétique du bien et aux taxes. Certains clients refusent d'acheter à Caen à cause du prix élevé de la taxe d'habitation. Une maison située à la limite de Caen mais côté Saint-Contest s'est vendue en quelques jours. Pour la même, mais côté Caen, on n'a pas fait une seule visite.

Quelles évolutions prévoyez-vous pour 2014 ?

Je pense que les prix pourraient encore baisser de 3 % à 4 % selon les produits. D'où l'intérêt pour le vendeur de se mettre au juste prix dès



Vincent Béguin.

la mise en vente de son bien et surtout de ne pas le surestimer. Pour exemple, une maison de 300 m² avec un grand terrain, située au Nord de Caen, a été mise à prix 800 000 € il y a cinq ans. Un an plus tard, son prix est descendu à 600 000 €. Cette maison s'est finalement vendue 390 000 € l'an dernier.

Est-ce quand même le moment d'acheter ?

Le moment d'acheter est celui où l'on se sent prêt personnellement à acquérir un bien. C'est le principal. Sinon, c'est effectivement le bon moment d'acheter pour tous ceux qui recherchent un bien plus grand : ils vont perdre un peu sur la vente de leur bien car ils vont peut-être le revendre un peu moins cher qu'ils l'avaient acheté, mais ils vont gagner deux fois plus en achetant un bien plus grand.

Pour bâtir son projet immobilier de A jusqu'à Z

3

C'est le nombre de jours pour découvrir le Salon de l'immobilier organisé par Annie Bernard, CCO promotion, au Centre des congrès de Caen (le Parc-expo étant en travaux). Cette manifestation ouvrira ses portes vendredi, dès 14 h, et jusqu'à 19 h, et samedi et dimanche, de 10 h à 19 h. Dans une conjoncture « **un peu tendue. Mais les professionnels ont répondu présents car le Salon de l'immobilier, une vitrine de produits bien ciblés, reste un rendez-vous attendu par toutes les personnes ayant un projet immobilier, investisseurs, acheteurs et primo-accédants.** »

2

C'est le nombre de conférences proposées samedi 8 février. Avec, à 15 h, « Faire construire », conférence organisée par la Chambre des notaires de Basse-Normandie et le Crédit agricole de Normandie et, à 16 h 15, « Comment se constituer des revenus sécurisés et défiscalisés dans le cadre d'un investissement en location meublée », organisée par Pierre et Vacances conseil immobilier.

43

C'est le nombre d'exposants participant à ce 22^e Salon de l'immobilier. Avec parmi eux, « **des agents immobiliers, des promoteurs,**



Pour tous ceux qui recherchent un bien, les professionnels de l'immobilier font salon dès vendredi, au Centre des congrès de Caen.

des constructeurs dont de nouveaux cette année. Le secteur de la construction se maintient car la demande d'accession à la propriété est toujours forte, en particulier chez les primo-accédants. » On retrouvera également « **la Chambre des notaires, les organismes financiers dont des sociétés spécialisées en financement de prêts immobiliers...** »

3 000

C'est le nombre de visiteurs ayant franchi les portes du Salon de l'immobilier l'an dernier. « **Un chiffre constant malgré la conjoncture.** » Avec le vendredi, les investisseurs, le dimanche les familles et le samedi, une clientèle plus large mais composée uniquement de personnes ayant un projet immobilier. L'entrée de ce salon est gratuite.