



Les investisseurs particuliers dynamisent un peu le marché immobilier ancien qui reste toutefois un marché de pénurie avec des prix toujours en hausse

-Les épargnants qui souhaitent acheter un logement locatif ne se tournent pas tous vers le neuf et ses dispositifs fiscaux alléchants. Les logements anciens, moins chers à l'achat et offrant de meilleurs rendements locatifs, sont également recherchés actuellement.

-Le marché est toujours en manque de biens, d'où des prix ascendants.

Lundi 20 septembre 2010 – La demande des acquéreurs est en légère augmentation grâce à l'intérêt des investisseurs pour la pierre. Si certains d'entre eux se tournent vers le neuf en raison des avantages fiscaux, un certain nombre optent pour l'immobilier ancien qui ne manque pas non plus d'intérêt : les prix d'achat sont moins élevés et les rendements locatifs meilleurs que dans le neuf. En tout état de cause, le rendement ne semble plus être la préoccupation première des investisseurs qui recherchent plutôt une valorisation sécurisée de leur patrimoine sur le long terme. **La pierre est plus que jamais considérée comme une valeur refuge** par des épargnants méfiants à l'égard des valeurs mobilières, très chahutées ces derniers temps et dont l'avenir reste incertain.

Le marché se dégriffe doucement. Les délais de vente sont raccourcis et les négociations ont beaucoup moins de chance qu'il y a quelques mois d'aboutir à une baisse du prix.

Ce léger regain d'activité ne permet pas encore d'équilibrer l'offre et la demande, d'où la courbe ascendante des prix. Le cercle vicieux est toujours en place : les acheteurs potentiels ne vendent pas car ils ne trouvent pas leur bonheur dans les rares biens en vente...

Quelques-uns seulement choisissent de vendre avant d'avoir trouvé leur prochain logement ; Et en attendant, ils louent. Une opération qui a le mérite d'aider à fluidifier le marché, mais qui peut être risquée pour le vendeur si la location s'éternise.

« Parmi les personnes qui vendent et qui louent sans racheter immédiatement, certaines ont une réelle stratégie, explique Christophe du Pontavice, président d'EffiCity. Elles prennent leurs bénéfices aujourd'hui (plus-value immobilière) et vont attendre, pour racheter, que les prix baissent encore. Car certains experts défendent l'idée que le marché est encore trop cher (car les prix sont décorrélés des salaires) et qu'il est appelé à baisser à nouveau. Certes. Mais rien n'est moins sûr. Il existe de nombreuses agglomérations où les prix de l'immobilier ne sont pas en rapport avec le pouvoir d'achat. L'attente peut donc être longue et ne jamais être rentable... quand elle ne sera pas contreproductive avec un rachat à un niveau de prix finalement encore plus cher et avec des taux d'intérêt de crédit peut-être plus élevés. »



A propos d'EffiCity :

Créé en 2007 par Christophe du Pontavice et Malek Abi-Khalil, EffiCity est le premier réseau d'agences immobilières *low-cost*. A travers un processus industriel novateur, EffiCity est en mesure de proposer à ses clients les commissions d'agence les plus basses du marché français (1% à 3%). EffiCity vend des appartements et des maisons de 40.000€ à 3 millions €.

Le succès d'EffiCity se concrétise par : la vente d'un logement par jour en moyenne (un logement par mois dans une agence traditionnelle) ; un délai de vente moyen de 45 jours (90 jours dans une agence traditionnelle) ! EffiCity est déjà présent à Paris, Lyon, Lille, Nice et Montpellier. Plus d'info : www.efficity.com

N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande de précision ou d'entretien avec Christophe du Pontavice, Président d'EffiCity.



Contacts presse:

Vicktrin Gerald

Agence Fargo

01 44 82 95 55

vgerald@fargo-media.com

Audrey Mougneau

Agence Fargo

01 44 82 95 52

amougneau@fargo-media.com