

# Acheter de l'immobilier neuf **en solde**

Face aux difficultés des promoteurs, les acheteurs sont aujourd'hui en position de force pour négocier le prix à la baisse.

Dans les allées du Salon de l'immobilier de Paris où se bousculent curieux et acheteurs potentiels en cette fin du mois de septembre, on ne voit quasiment que cela. Une immense affiche de Bouygues Immobilier, l'un des seuls promoteurs présents sur le salon, annonce une réduction allant jusqu'à 20.000€ pour l'achat d'un appartement. Cette offre n'est pas isolée. Bouwfonds Marignan, un autre nom connu de la profession, propose des remises allant de 2.500 à 3.000€ selon les surfaces et les programmes. Kaufman & Broad, qui connaît aujourd'hui des difficultés, s'était fait remarquer en soldant ses invendus en juin dernier

sur le site Vente-privee.com. Les rabais consentis, de l'ordre de 5 à 8%, sur 260 logements durant cinq jours, avaient assuré un succès indéniable à l'opération.

Les baisses de prix promotionnelles étaient apparues lors de la crise du début des années 90. L'année 2008 marque leur grand retour. Les promoteurs cherchent à attirer l'attention sur des programmes dont ils n'arrivent pas à se défaire. Les ventes ont chuté de près de 30% sur un an au premier semestre 2008 selon les derniers chiffres de la Fédération nationale des promoteurs-constructeurs, confirmant un début d'année des plus ternes pour la profession. « Les délais de commercia-



lisation ont plus que doublé. Les entreprises en difficulté — elles sont nombreuses en ce moment — sont contraintes de procéder à de fortes remises pour écouler leurs stocks. Certains se disent qu'il vaut mieux se couper le bras et survivre plutôt que de rester sans vendre», commente un analyste d'un établissement bancaire lié à un promoteur. Les vendeurs semblent aux abois.

## Rabais alléchants

Faut-il pour autant se précipiter sur ces rabais *a priori* alléchants ? Si vous cherchez une résidence principale, voire secondaire, foncez. Les promoteurs réduisant drastiquement leurs mises en chantier, l'offre disponible risque de baisser dans les deux prochaines années.

En revanche, si vous souhaitez faire de l'investissement locatif, restez prudent. « Rien ne sert d'acquérir un appartement à prix soldé si c'est pour acheter au fond de la pampa où vous ne trouverez pas de locataire », avertit Christine Vassal-

## PRIX SURÉVALUÉS, DIFFICULTÉ À LOUER...

### Les mauvaises surprises du Robien

Les différents dispositifs de défiscalisation comme le Robien recentré et le Borloo populaire ont fait de nombreux mécontents. Ces mécanismes permettent d'amortir une partie du prix d'achat grâce à des économies d'impôt, à condition de réussir à louer son bien. « Beaucoup de logements ont été surévalués par les vendeurs de près de 30%. Certains ont été construits dans des villes où la demande locative est trop faible. Les acheteurs qui éprouvent des difficultés à rembourser leur emprunt sont coincés. Ils ne peuvent pas revendre : en plus de la décote par rapport au

prix d'achat, ils devront rembourser l'avantage fiscal perçu », déplore Claudy Giroz, qui a fondé l'Association de défense des investisseurs et mandataires (Adim) en mai 2008. Les logements achetés sous les différents régimes de défiscalisation ont constitué une part importante du marché de la construction ces dernières années, même si les biens achetés ne portent pas tous à polémique. 350.000 logements ont bénéficié du régime Robien ou Borloo de 2003 à 2007. Soit près de 60.000 par an, selon une étude publiée en juillet par l'Agence nationale pour l'information sur le logement (Anil). ■





BOUYGUES

Largy, responsable du pôle immobilier du conseiller en gestion de patrimoine Thésaurus. Bénéficiaire d'une remise fait, certes, mécaniquement grimper le taux de rendement escompté. Encore faut-il réussir à louer à bon prix. L'appartement est-il bien desservi ? Se trouve-t-il à proximité des universités ou d'un bassin d'emplois ? L'offre locative n'est-elle pas déjà saturée dans cette commune ? Un

petit coup de fil à un agent immobilier local vous renseignera bien davantage que la plaquette d'un promoteur. Un déplacement est même fortement conseillé.

#### Marges de manœuvre

La balle est aujourd'hui dans le camp de l'acheteur. Il n'a plus de raison de se censurer au moment de négocier. Les baisses de prix représentent en général de 2 à 5 % du montant total mais peuvent au coup par coup aller au-delà. « Les promoteurs ont déjà commencé à rogner leurs marges mais, si la situation venait à empirer, notamment concernant le financement des opérations, les professionnels seraient probablement obligés de vendre dans l'urgence », concède Henri Buzy-Cazaux, délégué général de la Fnaim et ancien vice-président du promoteur et gestionnaire de biens Tagerim. C'est sur les programmes dont la livraison est

proche que les acheteurs auront le plus de marges de manœuvre. La grande braderie durera-t-elle ? Pour les plus optimistes, l'activité devrait redémarrer à partir de 2010. En attendant, les promoteurs continuent de rivaliser d'ingéniosité pour déstocker. Ainsi, la plupart octroient des facilités de trésorerie pendant la période de construction, période où le futur propriétaire doit le plus souvent payer les intérêts liés à son nouveau prêt, en même temps qu'un loyer ou son crédit s'il est déjà propriétaire. Certains promoteurs planchent même sur des systèmes de prêts bonifiés. C'est le cas des Nouveaux Constructeurs, qui s'apprêtent à lancer un prêt d'un montant maximal de 100.000 € à près de 4 % sur vingt ans. Le promoteur prendra en charge le coût de cette mesure. Le niveau des prêts tourne aujourd'hui plutôt autour de 5,3 % pour un bon dossier sur la même durée. ■

**Si vous achetez pour vous loger, foncez ; pour un investissement, restez prudent.**

**Jorge Carasso**

#### L'état des stocks dans le neuf



Le délai nécessaire pour vendre le stock de logements s'est considérablement accru.

## Comment ne pas être entraîné par la chute du promoteur

La chute des ventes de logements neufs commence à avoir un impact sérieux sur les comptes des promoteurs. Kaufman & Broad, qui a vu son bénéfice fondre de 71 % au premier semestre 2008, a été le premier à confirmer la mise en place d'un plan social. Nexity lui a embrayé le pas en annonçant, début octobre, un plan concernant 500 emplois. Les acteurs de taille moyenne ne sont pas épargnés. Le promoteur breton Céléos, en redressement judiciaire depuis le 3 septembre, a annoncé 247 licenciements sur un effectif de 500 personnes.

Le gouvernement s'apprête à mettre en place un plan de soutien à l'immobilier. Le nombre de logements invendus dans les projets en cours devrait s'établir à près de 60.000 en 2008. L'Etat rachèterait à un prix décoté près de 30.000 logements dont les travaux n'ont pas été lancés faute de certitudes sur les ventes. Les professionnels restent toutefois mesurés quant à la faisabilité de cette mesure. « Tout dépendra de la décote proposée. Au-dessus de 10 % de réduction du prix initial, nous préférons probablement ne pas lancer la construction d'un programme plutôt que de vendre à perte », explique Alain Dinin, PDG de Nexity, l'un des principaux promoteurs français.

Tous les acteurs du secteur souffrent. D'où l'apparition d'interrogations du côté des acheteurs. La mise en liquidation judiciaire du promoteur alsacien Brun, au mois d'août, avait jeté le trouble sur la capacité des petites sociétés à résister à la crise. Dès lors, comment se protéger contre la défaillance d'un promoteur ? Tout dépend de la garantie financière d'achèvement (obligatoire) souscrite lors de la réservation. Si celle-ci est « intrinsèque », c'est le promoteur qui garantit l'achèvement des travaux. C'est la formule la plus risquée pour l'acquéreur aujourd'hui. Les clients de Brun l'ont appris à leurs dépens. La garantie « extrinsèque » est plus protectrice. L'achèvement des travaux est dans ce cas garanti par un organisme tiers, compagnie d'assurances ou banque. Après l'annonce de sa mise en redressement judiciaire, Céléos avait précisé que les garanties souscrites par ses acheteurs étaient toutes « extrinsèques » et que l'achèvement des travaux en cours était donc garanti quel que soit l'avenir de l'entreprise. ■