



Jean-Pierre Rouas, directeur de l'agence Beaumont et président de la Fnaim des Bouches-du-Rhône.

« L'immobilier spéculatif, c'est fini »

■ En pays d'Aubagne, ainsi que partout ailleurs dans les Bouches-du-Rhône, le marché de l'immobilier s'est retourné. Comme une crêpe, et en quelques mois à peine. Après une décennie de prospérité, où villas et appartements portaient tels des petits pains, quel qu'en soit le prix, la bulle spéculative a éclaté cet été, dans la foulée de la crise des *subprimes*. Depuis, le dégonflement continue. Les candidats à l'achat ne courent plus les agences, les banques ont resserré la vis du crédit, quant aux vendeurs, ils voient baisser le prix de leur bien. Bref, c'est la crise, et la pierre n'est pas épargnée.

Président départemental de la Fnaim (Fédération nationale des agents immobiliers) depuis début janvier, après en avoir longtemps été le représentant sur le secteur d'Aubagne, Cassis et La Ciotat, Jean-Pierre Rouas tient cependant à « relativiser » la situation en refaisant un bref historique des vingt dernières années. « De 1990 à 1998, il ne s'est rien passé, ou presque. Les prix, en dessous du marché, augmentaient sur un rythme de 2 à 3% par an. La Coupe du monde, l'arrivée du TGV, ou encore Euroméditerranée ont donné une autre image de Marseille. On a alors connu un phénomène de rattrapage sur toute la métropole. » Rattrapage qui s'est opéré à vitesse grand V. En moyenne, les prix ont été multipliés par 2,5 entre 2000 et 2008. « Nous assistons à leur atterrissage » as-

sure Jean-Pierre Rouas. Et celui-ci est plutôt brutal.

Un patchwork de marchés

Dans l'agence Beaumont qu'il dirige depuis 1996, les transactions ne sont plus légion. Au premier semestre 2008, ses commerciaux réussissaient cinq à six ventes par mois. En novembre, ils en ont réalisé deux, pour une seule au mois de

Pays d'Aubagne : ils parlent de la crise (1/5).

Rencontre avec Jean-Pierre Rouas

directeur de l'agence Beaumont et président de la Fnaim des Bouches-du-Rhône.

Décryptage Geoffrey DIRAT

décembre. Résultat, la loi de l'offre et de la demande jouant, les prix baissent. Sur Aubagne, un T3 de 56 mètres carrés, dans une copropriété construite dans les années 60, vient de se vendre 135 000 euros. Le même appartement, un étage au-des-

sus, était parti à 145 000 euros en juin. « Au dernier trimestre 2008, on a enregistré une baisse d'environ 7%. Les prix sont revenus à leur niveau de fin 2006, précise l'agent immobilier. Mais ce n'est qu'une moyenne, dans un patchwork de marchés. Aux Défensions par exemple, les prix auraient tendance à monter, alors qu'ils chutent en sortie de ville. »

Y aurait-il donc de bonnes affaires à saisir ? Pas forcément si l'on en croit Jean-Pierre Rouas. « Une bonne affaire, explique-t-il, c'est acheter quelque chose moins cher que ce qu'il vaut. Sauf qu'aujourd'hui, les prix sont inférieurs à ceux de l'an dernier. Ils remonteront peut-être demain, comme ils peuvent aussi poursuivre leur baisse. » Seule certitude pour le président de la Fnaim : les loyers, eux, vont continuer d'augmenter. Ce serait donc « le moment d'acheter pour ceux qui en ont besoin. Il ne faut pas trop calculer, argumente-t-il. Les prix se tassent et les conditions de crédit redeviennent avantageuses. »

Retour aux fondamentaux

Les banques ont en effet tardé à répercuter la baisse des taux directeurs de la Banque centrale européenne, qui sont passés de 4,25% à 2% entre fin octobre et mi-janvier. Aujourd'hui, « elles sont revenues dans une logique de banquier prêteur » constate l'agent immobilier. Avec un bon dossier pour un prêt sur 20 ans, il est possible d'obtenir un taux fixe de 4,25%, contre 5,25% en novembre, les

organismes de crédit se montrant tout de même bien plus rigoureux sur les conditions d'octroi des prêts. « A juste titre, observe Jean-Pierre Rouas. Il y a deux ou trois ans, les dossiers un peu justes passaient, la hausse des prix servant d'assurance aux banques qui prêtaient 100 en sachant que le bien serait revendu 110 en cas d'incident de paiement. Désormais, elles reviennent aux fondamentaux, en exigeant par exemple un petit apport. »

Des acheteurs plus patients, des vendeurs moins gourmands et des banquiers prudents, la crise aurait pour mérite de siffler la fin de la partie de Monopoly. « On dit que le papier brûle et que la pierre reste, et ça, ça n'a pas changé. L'immobilier demeure une valeur refuge. Mais l'immobilier spéculatif, c'est fini » assure le président qui conseille aux acheteurs « de raisonner sur long terme plutôt que de penser bénéfice à la revente ». Révers de la médaille, la crise risque certainement d'impacter le marché de la location, traditionnellement tendu. « On manque de logements, notamment HLM, et l'offre n'est pas forcément adaptée » souligne Jean-Pierre Rouas qui craint à moyen terme un manque de biens à louer. « Compte tenu de la faiblesse actuelle des mises en construction, on est en train de creuser la pénurie des trois à quatre prochaines années. »

▲ A lire demain dans La Marseillaise la rencontre avec Lionel Carnes, gérant et actionnaire unique de Vidéo Events, une PME spécialisée dans l'événementiel.