



**Rapido**\* immo  
By Archimède, Solutions Immobilières

## DOIT ON ATTENDRE UNE BAISSÉ DES PRIX AVANT D'INVESTIR DANS LE NEUF ?

### A nos yeux, il n'y aura pas de baisse de prix dans le neuf.

En effet, l'offre va au contraire se raréfier car les projets à venir des promoteurs risquent d'être moins nombreux. Phénomène accentué en 2020 par le ralentissement habituel des années d'élections municipales et par le changement éventuel de politique du logement en cas de nouveaux élus. Il y aura néanmoins toujours un volume conséquent de constructions mais qui seront destinés en grande partie à des institutionnels, de type bailleurs sociaux.

Il y a même potentiellement une hausse des prix envisageable lié au surcoût des nouveaux process Covid (estimé à 10 % par la fédération des promoteurs). C'est d'ailleurs pour cela que les négociations ont démarré entre professionnels pour la prise en charge de ce surcoût pour éviter une répercussion sur le prix de vente final.

Si demain, il y a moins de ventes dans le neuf, cela s'expliquera également par un nombre de prétendants moins nombreux et/ou moins solvables selon les nouveaux critères bancaires si ils continuent à être appliqués.

**Pour l'ancien, tout dépendra encore et encore de la qualité du bien et de son emplacement. Mais en fait comment l'envisager pour de vrai avec une demande autant supérieure à l'offre...**

**Exemple parlant : dans la base de données clients du réseau immobilier Laforêt, on compte 10 acquéreurs pour un vendeur en France entière et 90 acquéreurs pour un vendeur à Paris, note son directeur Yann Jehanno. Pour ce dernier « Même si la demande était amenée à baisser sensiblement, le marché resterait toujours très déséquilibré à la faveur des vendeurs ». Source Les échos - Mai 2020.**

Il y aura peut être des besoins de ventes rapides sur le marché avec une marge de négociation plus souple que d'habitude en fonction du degré d'urgence, mais finalement comme toujours.

**Le monde de "demain" entrainera peut être lui aussi quelques évolutions (télétravail par exemple) pouvant modifier à la marge le marché de l'immobilier. En réalité, Il faudrait un changement structurel de l'ensemble du territoire pour que les fondamentaux bougent. Rien ne permet à ce jour d'en l'envisager.**

**Autre point à mettre en avant, si vous souhaitez vous inscrire dans un schéma d'investissement de type Pinel, rappelons que le dispositif court jusqu'au 31.12.2021. Concrètement, cela veut dire que votre bien doit être acté devant notaire au plus tard à cette date.**

**Pour qu'un programme soit «actable», il est nécessaire d'atteindre un seuil de réservation entre 40 à 50 % selon les opérations. Il faut en moyenne 6 à 15 mois pour y parvenir. Autrement dit, un programme lancé à la commercialisation entre aujourd'hui et le tout début de l'année prochaine devrait rentrer dans le timing pour faire partie de la « génération » Pinel connu à ce jour.**

**Ensuite, cela basculera sur les modalités du nouveau dispositif. Y en aura t-il un ? Plus intéressant, moins sympa ? Pour l'instant, nous n'en savons rien.**

**Conclusion: misez avant tout sur des raisons structurelles, plutôt que conjoncturelles. Autrement dit, définissez bien votre projet en l'intégrant dans une stratégie globale et ensuite agissez en connaissance de cause. C'est dans tous les cas, notre manière d'agir chez ARCHIMEDE.**

\* Big up aux Enfants du rock...