

Des courtiers confiants

VAUD

Les professionnels de l'immobilier se disent «raisonnablement optimistes» pour l'année en cours. Confirmation au prochain Salon de Lausanne?

ETIENNE OPPLIGER

L'exercice 2009 a démarré lentement, très lentement même chez certains courtiers immobiliers. Mais février s'est chargé d'inverser la tendance pour la plupart d'entre eux. Et mars confirme. «Je suis raisonnablement optimiste pour l'ensemble de l'année, résume Jean-Jacques Morard (de Rham-Sotheby's, Lausanne). En tout cas, le volume global de nos ventes à la fin du premier trimestre ne devrait pas être très éloigné de celui atteint à la même époque de 2008, qui fut une excellente année.»

Un segment touché

Jean-Jacques Morard tient toutefois à nuancer son appréciation. Dans l'immobilier résidentiel, le luxe marche toujours très fort. Aujourd'hui comme hier, il demeure relativement insensible aux caprices de la conjoncture et à la bienveillance des banques. Par contre, la catégorie moyenne à supérieure des logements semble touchée de plein fouet par la récession. Nombreux sont les clients potentiels, en particulier les cadres supérieurs de banques et de sociétés financières, inquiets pour leur avenir professionnel. Les bonus de fin d'année vont se réduire comme



BALCON DU JURA L'attractivité de Sainte-Croix a crû ces dernières années, et avec elle la demande de logements. SAINTE-CROIX, LE 7 MARS 2009

peu de chagrin, les emplois eux-mêmes sont menacés. «L'insécurité qui règne dans la majorité des secteurs économiques influence directement le marché de l'immobilier. Les gens hésitent à investir alors que les conditions de financement proposées par les banques sont aujourd'hui excellentes», poursuit Jean-Jacques Morard.

Le renversement de la conjoncture économique se répercute aussi sur l'immobilier commercial et administratif. «Les chefs d'entreprise sont eux aussi réservés. Ne sachant pas trop ce que leur réserve l'avenir, ils mettent en veilleuse leurs projets d'investissements.»

Philippe Braun (Régie Braun,

Lausanne) dresse lui aussi un bulletin de santé positif de la branche immobilière, en particulier dans le segment de la propriété par étages (PPE). «L'engouement pour la propriété de son logement demeure toujours aussi fort. Des taux hypothécaires particulièrement attractifs et, parfois, un manque de confiance dans le deuxième pilier, encouragent les gens à investir dans la pierre. Quant aux prix, ils demeurent assez stables. A la fin de l'année dernière, on pouvait redouter une dégringolade provoquée par une chute de la demande conjuguée à la baisse des taux hypothécaires. Or, l'intérêt manifesté par les clients pour la PPE com-

pense les effets de la politique de la Banque nationale.» Philippe Braun rejoint son confrère de de Rham-Sotheby's dans son optimisme «raisonnable» pour l'année en cours.

Demande à Sainte-Croix

«Nous n'avons plus rien à louer dans le portefeuille que nous avons en gérance. L'activité de courtage est elle aussi bien soutenue. On ne peut en tout cas pas parler de crise sur le balcon du Jura.» Adalbert Jacques (Fiduciaire Jacques) a vécu de près la crise industrielle puis les profondes mutations qu'a connues la commune de Sainte-Croix. «Son attractivité a fortement augmenté ces dernières années. Voyez la réfection des immeubles locatifs à l'entrée de Sainte-Croix, ainsi que celle des anciennes usines Thorens. Elle a embelli notre carte de visite. La population augmente et avec elle la demande de nouveaux logements.»

Adalbert Jacques considère le marché immobilier comme équilibré, les prix sont encore intéressants pour les promoteurs, «mais le neuf est aussi cher qu'en plaine, car les coûts de la construction sont les mêmes». En fait, hormis quelques parcelles pour des villas, Sainte-Croix manque de terrains classés en zone à bâtir, estime Adalbert Jacques. Et de déplorer que «le Service cantonal du développement territorial ne fasse rien pour améliorer la situation. Au contraire.» ■

Salon immobilier de Lausanne, du 19 au 22 mars, à Ouchy. Entrée libre sur accréditation.

www.lesil.ch