



24 HEURES EN RÉGION

L'immobilier paralyse Cherbourg

MANCHE Alors que tous les feux de l'emploi sont au vert, le marché immobilier semble ralenti. Un phénomène paradoxal qui s'explique notamment par le contexte bancaire.

Bertrand Fizel

À CHERBOURG, la situation du marché immobilier est presque irrationnelle. La ville connaît une période faste de quasi plein emploi. Différents plans d'embauche dans le nucléaire, la défense ou encore la construction d'éoliennes ont sensiblement augmenté le taux d'emploi, mais aussi le revenu moyen. Pourtant, le marché immobilier semble, lui, étonnamment figé.

« Le nombre de biens à la vente est historiquement bas. Ce qui s'explique en partie par la situation des secundo », explique d'emblée Landry Guilbert, à la tête de l'agence immobilière Act-Immo. Ces « secundo », ce sont les propriétaires d'une maison qui souhaitent vendre, en général pour trouver plus grand. « Le profil récurrent, c'est un couple avec un enfant. L'un des deux parents est en télétravail. Et un deuxième enfant arrive. Entre-temps, les revenus de la famille ont progressé et permettraient à ce couple d'accéder à une maison comprenant une pièce supplémentaire. Mais c'est précisément là que la logique se grippe... », poursuit-il.

En effet, les banques accordent de moins en moins facilement de prêts-relais. Et conditionnent donc leur accompagnement à la vente de la première maison. Autrement dit : pour acheter un nouveau bien, il faut d'abord

avoir vendu le premier ! Du coup, la plupart des gens ne veulent pas prendre ce risque, soit de vendre et de ne rien trouver après, soit d'acheter mais de ne pas réussir à vendre leur maison à temps. Et cette situation est loin d'être à la marge, puisqu'on considère que 40 % des acheteurs potentiels sont déjà propriétaires d'un premier bien.

Une baisse de 16 % des transactions immobilières

Au bout du compte, ils sont anormalement peu à mettre en ce moment leur maison en vente. Ce qui pose évidemment de sérieux problèmes aux professionnels. D'abord, il y a peu de biens en agence et, plus problématique encore, les primo-accédants ont beaucoup de mal à trouver un bien quand ils arrivent dans la région, alors, encore une fois, que le travail et le pouvoir d'achat sont là. « Le risque réel, c'est qu'à terme cette situation devienne même un obstacle à certains recrutements. C'est-à-dire que les gens hésitent à accepter un poste ici par crainte de ne pas trouver de logement à acheter », explique un agent immobilier indépendant.

Une tendance que confirme en tout point M^e Matthieu Boisset, vice-président de la chambre interdépartementale des notaires : « Le bassin d'emploi se porte vraiment très bien économiquement. Et pourtant on constate une

baisse des volumes de transactions immobilières de 16 % sur ce secteur ! Il y a une part irrationnelle à ce constat. L'inquiétude liée à l'augmentation des taux d'emprunt, le contexte national et international. Et une tendance à la baisse de la valeur des biens que des vendeurs n'admettent pas... » Quand on demande à ces professionnels d'où peut venir la solution, la première réponse est unanime. « Il faut pour commencer que les vendeurs acceptent l'idée que leur bien ne vaut plus forcément ce qu'il valait il y a deux ou trois ans. Ce premier verrou, s'il sautait, permettrait d'enclencher la suite et de rendre la situation à nouveau plus rationnelle. »





LP/BERTRAND FIZEL

**Cherbourg. Les
panneaux « à vendre »
se font rares.
« Le nombre de biens
à la vente est
historiquement bas. Ce
qui s'explique en partie
par la situation des
secundo », explique
Landry Guilbert, à la tête
de l'agence Act-Immo.**