

France voisine

C'est le moment d'acheter

«Il est toujours difficile de prédire l'avenir, mais je pense vraiment que c'est le bon moment d'acheter», estime Aïcha Ouadjinia, responsable de l'Immobilier France Atlantique (IFA), agence située à la frontière, à Moilesulaz, et filiale de la Société Privée de Gérance (SPG). La preuve: le marché semble enregistrer un début de reprise.

Après plusieurs années de baisses consécutives, les prix des objets semblent s'être désormais stabilisés et la demande de la part des acheteurs connaît une nette progression. «Jusqu'au mois de mai, nous avons traité de nombreux dossiers et nous avons eu l'impression que le marché reprenait. Maintenant, la situation est plus calme, ce qui n'est pas vraiment étonnant pendant les mois d'été.»

Si la baisse des taux et des prix à la vente crée des «conditions intéressantes» pour les éventuels acheteurs, il importe cependant de rester lucide: «C'est vrai, il y a de bonnes affaires à réaliser, remarque Aïcha Ouadjinia. On peut trouver l'objet de ses rêves à un prix très compétitif mais il ne faut pas croire pour autant qu'une maison va se négocier à 500 000 francs français.»

Proximité de la frontière

Actuellement, dans la région, il faut compter entre 2 et 2,5 millions de francs français pour une maison spacieuse, de bon standing, avec du cachet, et environ un million de FF pour une petite villa ou une maison mitoyenne d'environ 100m² ou à rénover.

Les prix pour les appartements se situent à peu près dans la même fourchette. «Lorsque les clients disent qu'ils ne sont pas pressés, il faut comprendre qu'ils sont prêts à attendre encore dans l'espoir de trouver un objet plus beau et moins

qu'ils portent à cette région frontalière. «Ils cherchent le meilleur rapport qualité/prix possible sur le marché, mais savent saisir la bonne opportunité lorsqu'elle se présente. Le plus difficile, finalement, est de faire un choix parmi les nombreux objets que nous leurs pro-



Aïcha Ouadjinia, responsable de l'Immobilier France Atlantique.

C'est une attitude totalement fautive. En fait, il ne faut surtout pas hésiter lorsqu'on a trouvé l'objet qui plait et dont le prix est adapté à son budget.»

Une stratégie que les Suisses semblent avoir acceptée, à en juger par l'intérêt croissant

posons. Nous avons aussi bien des maisons de standing avec pieds dans l'eau que des villas plus familiales. Notre portefeuille est assez vaste pour que chaque personne puisse trouver un logement correspondant à ses goûts et à son budget.»

Aujourd'hui, les clients souhaitent une maison ou un appartement situé à proximité de la frontière ou des transports publics. «Une grande majorité de nos clients suisses achètent un logement dans le but de s'y installer définitivement à leur retraite. Ils ne veulent surtout pas être dépendants de la voiture pour se déplacer. L'époque où les gens allaient s'installer jusque dans la Vallée Verte est bien terminée.»

Vente: il faut attendre

Et ceux qui souhaitent vendre? Sur ce point Aïcha Ouadjinia est très claire: «Si un propriétaire n'est pas absolument obligé de vendre, il a tout intérêt à attendre encore. Surtout s'il a acquis son logement entre 1988 et 1990 à l'époque où les prix étaient les plus élevés. Aujourd'hui, les objets dont le prix n'est pas parfaitement adapté au marché ne trouvent pas preneurs. Le vendeur doit en être conscient.»

Autre possibilité: la location. «Sur un plan économique, c'est une bonne solution pour attendre le moment favorable à la vente.»

Odile Habel