

# Immobilier : que va-t-il se passer en cas de reconfinement ?

Alors qu'Emmanuel Macron a annoncé un reconfinement général dès jeudi 29 octobre 2020, SeLogger a interrogé en septembre dernier plus de 4200 porteurs de projet immobilier sur les moyens de recherche digitaux qui pourraient pallier à l'absence de visites physiques. L'expérience du confinement a forcée la profession immobilière à se réinventer en proposant, notamment, la visite de biens en vidéo. En mai dernier, 30% des acquéreurs interrogés avaient utilisé cet outil, quatre mois plus tard, ils sont 49% à avoir expérimenté ce dispositif. Une augmentation de 19 points qui prouve au combien l'innovation trouve sa place dans l'immobilier et change les usages.

L'immobilier : un secteur (et des acteurs !) résilient(s)

Comme une impression de « déjà-vu »...Face à la recrudescence des cas de Covid en France ces derniers jours, l'exécutif s'apprête à trancher ! Et au vu du contexte, il y a tout lieu de penser qu'un reconfinement (les écoles resteraient toutefois ouvertes) pourrait être acté.

En mars dernier, il avait déjà été décidé de placer tout le pays en confinement. 55 jours durant, toute la population française avait ainsi été assignée à résidence. Quant au marché immobilier, il avait été mis sur pause : visites annulées, états des lieux décalés, projets d'achat et/ou de vente reportés (pour être massivement concrétisés en sortie de confinement !), chantiers à l'arrêt, délais de traitement des demandes de prêts rallongés, déménagements interdits... Mais s'il a incontestablement paralysé le marché de l'immobilier pendant un mois et 25 jours, force est de constater que le Covid a également accéléré sa digitalisation, poussé ses acteurs à s'adapter et contribué à modifier nos attentes. On s'en serait volontiers passé mais sans Covid, il est même permis de penser que le télétravail serait resté une pratique à la marge, tout comme la signature des mandats et des ventes immobilières à distance. Quant au fait de faire visiter un logement ou d'en dresser un état des lieux en visio, ça tenait tout simplement de la science-fiction.

(Re)confinement : face à la 2e vague, sommes-nous prêts ?

Comme l'a écrit Nietzsche, célèbre philosophe moustachu du 19e (le siècle, pas l'arrondissement !), « ce qui ne nous tue pas nous rend plus forts ». Appliqué au contexte actuel, le fait d'avoir un confinement au compteur nous permet d'affronter celui qui semble se profiler à l'horizon, sinon plus sereinement, à tout le moins en sachant à quoi nous attendre. Plus question, donc, de faire un grand saut dans l'inconnu parce que le confinement, maintenant, on connaît ! D'autant que nous disposons désormais d'outils technologiques qui nous permettent, malgré le Covid, de poursuivre nos activités (travailler, prendre l'apéro avec ses proches, acheter/vendre/visiter un logement, apprendre/enseigner, etc.) à distance.

Outre l'arsenal mis à notre disposition, ce sont aussi de nouveaux réflexes que cette crise sanitaire (qui a visiblement décidé de jouer les prolongations !) nous a permis de développer. En juin dernier, une étude SeLogger indiquait que 18 % des futurs locataires se disaient même prêts à signer le bail de location d'un bien qu'ils n'auraient visité que par écran interposé !

Les professionnels de l'immobilier en ordre de bataille

Les professionnels du secteur (notaires, déménageurs, agents immobiliers, banques, courtiers, syndicats, etc.) sont clairement mieux préparés qu'ils ne l'étaient en mars dernier et tous prêts à se (re)mettre en ordre de bataille. « Lors du confinement, il y a eu des retards, notamment administratifs, qui seraient, si nous devions être reconfinés, probablement moins nombreux » indique Maître Fabienne Magnan, notaire à Paris, « Les Français sont mieux préparés et le télétravail s'est considérablement développé, aussi bien dans le notariat que dans les banques, par exemple.

En revanche, le plus gênant, à mon sens, pourrait être l'impossibilité de procéder à un déménagement. Pourquoi signer aujourd'hui - et commencer à rembourser un prêt - alors que l'on ne peut pas déménager ? Et si le vendeur est contraint de rester dans les lieux, pourquoi acheter un bien dont on n'aura pas la jouissance ». Et d'ajouter que « la signature à distance, c'est très bien, mais la question qu'il convient de se poser, c'est celle de sa réelle utilité pour le client. Si c'est juste pour que le notaire perçoive ses honoraires, qu'en est-il de l'intérêt de son client ? Il faut mettre la technologie au service du client et non l'inverse ».