

LE POINT DE VUE DU GERANT

JUILLET 2021

Si la hausse du Nasdaq fait la une des médias depuis plusieurs années, on parle en général moins du marché immobilier résidentiel américain. Pourtant, ce dernier est en train de battre de nombreux records. Ainsi, selon l'association nationale des agents immobiliers américains, le prix de vente médian des maisons a affiché en mai une progression annuelle de +24% pour atteindre 350 000 dollars, soit le plus haut niveau jamais atteint. Par ailleurs, 58% des maisons seraient vendues sous 15 jours et 45% le seraient à un prix supérieur à celui demandé par le vendeur... Les prix des maisons neuves sont également au plus haut avec un prix médian à 375 000 dollars et un prix moyen de 430 000 dollars.

Parmi les raisons de la hausse, on retrouve de nombreuses similitudes avec le marché action. En premier lieu, les banques centrales ont injecté de nombreuses liquidités et ces dernières se déversent dans les actifs réels, dont l'immobilier. De nombreux fonds d'investissements sont particulièrement actifs et achètent des maisons par milliers. Ils interviennent de façon significative depuis la crise de Lehman. Vers 2010, les défauts sur emprunt étaient au plus haut et les autorités américaines ont pris peur que les milliers d'évictions et de maisons vides n'engendrent une baisse durable du marché immobilier. Ils ont alors incité les fonds d'investissement à acheter des maisons en offrant la possibilité au vendeur de relouer son logement. Il est ainsi estimé qu'entre 2011 et 2017 les investisseurs financiers (Private Equity et Hedge fund) ont investi 36 milliards de dollars pour acquérir plus de 200 000 maisons. Désormais, les fonds représentent dans certaines zones 20% du marché locatif.

Les consommateurs sont également actifs. Une des particularités de la crise est que le Trésor américain a versé à ses citoyens de nombreuses subventions. Les américains ont ainsi pu épargner et se désendetter et le consommateur s'est retrouvé ainsi résolubilisé au sortir de la pandémie de 2020. Il peut donc désormais investir dans une maison, et avec un besoin moindre en dette qu'avant la crise.

Une autre particularité de la crise a été le développement soudain du télétravail, bien plus adopté outre-Atlantique qu'en Europe. Les salariés de ce fait ont pu s'éloigner des zones urbaines et des grandes villes comme New York pour s'installer en périphérie, voire quitter leur région pour s'installer dans la « Sun belt ».

Enfin, les plans de relance reposent sur des injections de liquidités massives qui commencent à créer des tensions sur les prix de matières premières. C'est particulièrement le cas du bois aux Etats-Unis où les prix du contrat à terme sont passés d'environ 400 USD/contrat en moyenne avant la crise à 1600 USD/contrat en mai 2021 avant de retomber vers 750 USD en juin. Il est ainsi estimé que le bois à lui seul a engendré une hausse de coûts pour une maison neuve d'environ 35 000 dollars entre avril 2020 et avril 2021 pour atteindre un coût total proche de 48 000 dollars.

Au global, la demande est tellement forte que le stock de maisons à vendre est tombé à un plus bas historique d'environ 2 mois, ce qui signifie que la situation de pénurie pourrait durer. Comme pour le marché action, le « tapering » de la FED pourrait être un des principaux risques à la poursuite du marché haussier, et cela pourrait aussi signifier que ce « tapering » ne durera pas.

Gérant
David DEHACHE

