

The Good Life



06

BUSINESS | CULTURE | DESIGN | ARCHITECTURE | MODE | VOYAGES | LIFESTYLE | N°6 NOVEMBRE/DÉCEMBRE 2012 | 5€ | www.thegoodlife.fr

Le premier magazine masculin hybride : news & lifestyle

NOUVEAU

300 PAGES À 360°
POUR TOUT SAVOIR
DE CE QUI SE PASSE
À NEW YORK
EN CE MOMENT

5€

Good architecture

UN NOUVEL ÉLAN URBANISTIQUE

Good brains

ILS FONT NEW YORK

Good bang

BOOM IMMOBILIER

Good paper

THE WALL STREET JOURNAL AU SCANNER

Good expats

LES FRANÇAIS QUI RÉUSSISSENT

Good trips

**MANHATTAN, BROOKLYN,
LE QUEENS ET LE BRONX**

Good vibrations

**ART CONTEMPORAIN :
LES 6 QUI FONT LE BUZZ
JOSHUA REDMAN : JAZZMAN
JONATHAN FRANZEN : WRITER**

**100%
NEW
YORK**

DOSSIER

LES 100 HÔTELS, BARS,
RESTAURANTS,
TERRASSES ET
LIEUX BRANCHÉS QUI
COMPTENT VRAIMENT
À NEW YORK

The Good Life
a reçu le Prix
de l'Innovation



LES MAGAZINES
DE L'ANNÉE
2012

M 01770 - 6 - F : 5,00 € - RD



Rend addict



IMMOBILIER

 de l'Upper East Side à Brooklyn

L'immobilier a beau être en crise aux Etats-Unis, New York reste une exception, avec une forte demande sur le marché de la location et de l'achat et des prix en augmentation régulière. Qui n'a pas rêvé d'un loft avec vue sur Central Park ? Tout ce qu'il faut savoir sur le marché immobilier new-yorkais.

Par Sonia Gonzalez

ILLUSTRATIONS : Cruschiform

Qui veut dénicher un bien à New York doit s'armer de beaucoup de patience : le marché de la vente rétrécit toujours un peu plus. Avec 6981 biens disponibles au deuxième trimestre 2012 contre 8070 à la même époque en 2011, les experts observent une baisse de 13,5%. Pourtant, avec des prix relativement stables – 1,3 million de dollars pour un bien qui se vendait 1,6 million avant la crise à Manhattan et 500 000 dollars environ contre 650 000, en 2006, à Brooklyn –, le marché se porte plutôt bien et les jours de tempête de l'après-crise semblent être passés. Dottie Herman, présidente de Prudential Douglas Elliman, la plus grosse agence immobilière des Etats-Unis, se souvient : « *Bien sûr, la crise a eu un lourd impact au début ; les gens ne savaient pas quoi faire et attendaient. Pendant ce temps-là, le marché s'écroulait...* » Des crédits immobiliers à faibles taux d'intérêt ont permis de garder le business actif, favorisant un marché fort et local, celui des primoaccédants. Autre soutien au marché immobilier : le haut de gamme, plus international, qui a augmenté de 13% par rapport à 2011. « *Comme la situation est instable à l'étranger en ce moment, l'immobilier new-yorkais représente une valeur sûre pour les investisseurs* », poursuit Dottie Herman. New York est le « *marché le plus performant du pays et reste très compétitif à l'échelle internationale* ».

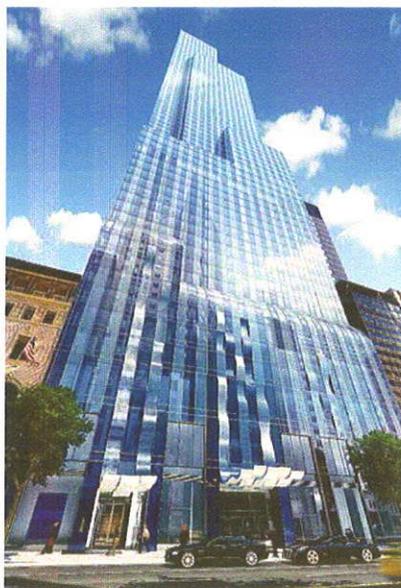


De fait, des acheteurs se pressent des quatre coins du monde pour se procurer leur part de rêve américain. Dans le secteur du luxe, défini par des transactions allant de 5 à 100 millions de dollars, 20% des transactions se font avec des acheteurs non américains. Et leurs achats, grandioses et démesurés, font régulièrement la une des quotidiens new-yorkais. En mai dernier, l'achat du milliardaire russe Dmitry Rybolovlev a fait les gros titres en battant le record de la vente la plus élevée : 88 millions de dollars pour un *penthouse* avec vue sur Central Park pour sa fille de 22 ans, étudiante aux Etats-Unis. Autres quartiers prisés des étrangers : Midtown et Down-

town, suivis de Chelsea et Soho. Quant aux types de biens visés, il s'agit essentiellement de *condos* (appartements faisant partie d'une copropriété), plus faciles à acquérir qu'un bien en *co-op* (*lire encadré*) et situés dans des immeubles soit neufs, soit encore en construction. Les acheteurs étrangers représentent ainsi un tiers des acquéreurs de condos. Autre tendance dans la fourchette très haute du marché : acheter des suites dans de grands hôtels, comme le Plaza (les premières suites sont à 1,5 million de dollars pour 50 m² environ) ou à l'Essex House, par exemple, de célèbres bâtiments qui sont parfois eux-mêmes propriétés d'étrangers – en août dernier, le groupe ►

Condos vs co-ops

New York compte seulement 34 % de propriétaires, dont 75 % possèdent un bien dans un immeuble en coopérative, désigné sous le terme *co-op*. Ce type de propriété apparut à la fin du XIX^e siècle, et spécifiquement répandu à New York, représente 80 % des immeubles à Manhattan, dont la plupart se trouvent dans les beaux quartiers. Il faut attendre 1964 et l'entrée en vigueur du Condominium Act pour assister à l'apparition d'un autre type de bâtiments, les *condominiums*, dits *condos*, qui représentent aujourd'hui l'essentiel des nouvelles constructions. Peu populaire au début, ce n'est qu'à partir des années 80 que ce type de construction rencontre un certain succès. Différence de taille, lorsqu'on achète en condo, on est propriétaire de son appartement, comme dans une copropriété à la française. Ce n'est pas le cas de la *co-op*, où l'acheteur acquiert des parts dans une corporation coopérative qui est, elle, propriétaire du bâtiment, ce qui s'apparente à notre société civile immobilière (SCI). Plus l'appartement est grand, plus on détient de parts dans la coopérative. Les charges mensuelles couvrent les dépenses générales (eau chaude, chauffage, assurance, salaires des employés de l'immeuble et taxe d'habitation). Si les *co-ops* sont généralement moins chères que les *condos* et plus nombreuses sur le marché immobilier, l'achat peut en revanche relever du parcours du combattant, voire se révéler quasiment impossible pour un acheteur étranger. Pour acheter en *co-op*, il faut, en effet, être approuvé par son *board*, ou directoire, via un processus souvent fastidieux et chronophage. Les acheteurs étrangers sont généralement écartés par les membres des *co-ops*, qui leur préfèrent des propriétaires résidents, n'aimant pas le *turn-over* et craignant toujours que les propriétaires étrangers disparaissent dans la nature sans payer leurs charges...



1

- indien Sahara India Pariwar est devenu propriétaire du Plaza à 75 % en rachetant, pour 570 millions de dollars, les parts de l'israélien Elad Properties et 15 % de celles détenues par le saoudien Kingdom Holdings. En plus d'une adresse prestigieuse, les propriétaires bénéficient des services de l'hôtel : room-service, salle de sport, piscine, etc.

Un marché boosté par les étrangers

Si les milliardaires russes font parler d'eux en scellant de nouvelles transactions records, selon Jonathan Miller, de Miller Samuel Inc., les nouveaux acheteurs sur lesquels il faut compter se trouvent en Amérique latine : « *Les Brésiliens profitent d'une économie en plein boom et d'un taux de change avantageux. Les Argentins ne sont pas en reste non plus.* » Parmi les nouveaux venus sur le marché du luxe, on trouve également les Chinois qui, après avoir investi dans des produits plus moyen de gamme, profitent aujourd'hui d'un yuan fort et comptent de nouvelles grosses fortunes. Récemment, un acheteur chinois a acquis

1. ET 2. LE ONE57, DANS LE QUARTIER DE HELL'S KITCHEN, À MANHATTAN.

quatre appartements dans le tout nouveau One57, un gratte-ciel de 75 étages encore en construction, au cœur de Hell's Kitchen, l'un des quartiers qui montent. Prix à l'unité : 20 millions de dollars. « *Les Asiatiques, essentiellement les Chinois, sont prédominants sur le marché ; les Russes viennent ensuite* », précise Dolly Lenz, agent immobilier, spécialisée dans les biens de luxe. En marge de ces nouvelles tendances, les acheteurs européens, malgré la crise, bénéficient toujours d'un euro fort face au dollar. « *Dans les années 80, avant l'explosion de leur bulle économique, les Japonais étaient également très nombreux et achetaient pour investir. Mais les Européens ont toujours été prédominants sur le marché immobilier new-yorkais* », rappelle Jonathan Miller. Sans affecter cette tendance de fond, la crise européenne semble surtout avoir un impact sur la nationalité de ces acheteurs européens. « *Il y a dix ans, on comptait surtout des Irlandais et des Italiens* », commente Dottie Herman. Et Dolly Lenz de préciser : « *Les Britanniques et les Français sont les Européens qui comptent actuellement sur le marché. Depuis la crise de 2008, ces acheteurs voient dans l'immobilier new-yorkais un refuge sûr pour "stocker" leur capital. Même si le nombre de transactions a décliné depuis l'effondrement des marchés financiers, les prix ne cessent de marquer de nouveaux records en raison justement de la demande de ces acheteurs.* » Sans atteindre toutefois les sommets des transactions réalisées par certains oligarques russes, les Français lorgnent du côté de biens dont la valeur oscille entre 500 000 et 5 millions de dollars. Pour Jonathan Miller, c'est une évidence : « *Même si l'on a un paquet de problèmes aux États-Unis, notre économie n'en demeure pas moins en meilleure forme qu'en Europe ! Acheter un bien à New York reste un bon investissement.* » Pourquoi New York a-t-elle mieux résisté à ►



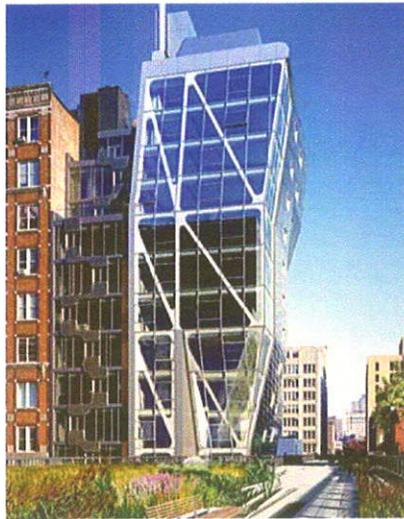
2



1

Où investir à Brooklyn ?

Si Brooklyn Heights, Park Slope et Williamsburg sont des valeurs sûres, avec des prix en hausse constante (8 millions de dollars pour une maison à Brooklyn Heights), il faut se dépêcher d'acheter à Bedford-Stuyvesant tant qu'il en est encore temps. « *Maintenant, les gens se rendent compte que c'est une destination agréable, remarque Alain Da Sylveira, agent immobilier du Corcoran Group. "Bed-Stuy" est le quartier des brownstones par excellence. Principalement habité par des Afro-Américains, il commence à se diversifier, attirant une population qui a envie de vivre mieux, de connaître ses voisins, d'organiser des barbecues ! Bed-Stuy a vraiment une identité qui lui est propre.* » En phase d'absorption, le quartier change à toute vitesse. Il faut déjà compter 1 million de dollars pour une maison. « *C'est allé vraiment très vite, et pour les gens qui ont attendu, à présent c'est déjà trop tard.* » Autre quartier qui monte, Bushwick, à l'est de Williamsburg, attire également une population qui a envie d'une qualité de vie particulière et qui, tout en habitant à quelques stations de métro de Manhattan, peut aussi avoir un jardin. Avec de 450 000 à 600 000 dollars, on peut y acquérir une maison de 3 ou 4 étages, sur 200 m², comprenant 2 ou 3 appartements. Autre quartier, situé au sud de Brooklyn et très prisé pour sa vue sur la statue de la Liberté et la pointe de Manhattan : Red Hook. « *Au début, l'engouement était le même que pour Williamsburg, mais Red n'a pas réussi à devenir un quartier résidentiel. C'est donc encore un très bon endroit où investir. Il n'y a pas eu de développement de grands buildings, donc pas de flambée des prix, qui, du coup, sont restés raisonnables.* »



2

1. VUE DEPUIS UN CONDO DU WATERFRONT DE WILLIAMSBURG, À BROOKLYN.
2. ET 3. LE HL23 BUILDING, AU BORD DE LA HIGH LINE, L'ANCIENNE LIGNE

► la crise immobilière que d'autres villes des États-Unis ? Sans doute parce qu'elle a bénéficié de la diversité de son marché. « *Les banquiers ne sont plus les principaux investisseurs, explique Dottie Herman. Le groupe de presse Condé Nast, par exemple, va s'installer dans l'une des nouvelles tours du World Trade Center. Cette diversification du marché est le fruit de l'action du maire de New York, Michael Bloomberg, qui a fait ce qu'il fallait pour attirer de nouvelles industries et conserver la compétitivité de la ville. Si bien que New York ne dépend plus uniquement de Wall Street et que la récession ne nous a pas trop durement touchés. Aujourd'hui la ville est propre, sûre, et donc les gens veulent vivre ici. Bien sûr, Wall Street restera toujours Wall Street, mais l'économie de la ville est plus diversifiée.* » Cela dit, l'action de Michael Bloomberg s'est surtout traduite par sa politique, en 2006-2007, de *rezoning*, la politique d'aménagement du territoire amorcée tambour battant par son prédécesseur, Rudolph Giuliani, dès le tout début des années 2000. En reclassant des zones industrielles en zones résidentielles et commerciales, en autorisant la construction d'immeubles plus hauts, de nombreux promoteurs immobiliers ont pu lancer la construction de nouveaux buildings en profitant de programmes d'exemption de taxes sur dix ans. Des quartiers comme les Hudson Yards, Soho, Tribeca, Lower East



3



4

- DE CHEMIN DE FER AÉRIEN QUI LONGE LE SUD DE LA 10^e AVENUE, À MANHATTAN.
4. LE SKYLOFT PENTHOUSE, DANS LE QUARTIER DE TRIBECA, À MANHATTAN.

Side, ou, de l'autre côté de l'East River, Williamsburg et Downtown Brooklyn ont vu pousser de nouvelles tours comme des champignons et leur population changer.

La ruée vers Brooklyn

D'où une *gentrification* de certains quartiers loin de faire l'unanimité, comme le montre actuellement la vague de films documentaires réalisés par des cinéastes locaux, dénonçant les transformations de leurs quartiers. Prix du public lors du dernier Brooklyn Film Festival, *My Brooklyn*, de la réalisatrice Kelly Anderson, décortique méticuleusement la transformation de Downtown Brooklyn. Quartier à prédominance afro-américaine, avec une économie locale très dynamique (c'était le troisième centre de commerce d'habillement de New York, après Madison et Park Avenue), le quartier est devenu, en quelques années, le terrain de prédilection des promoteurs immobiliers. Ces derniers ont forcé un centre commercial à fermer et causé la perte des petits commerces, en redessinant totalement le visage du quartier, qui n'a désormais plus rien à envier à Manhattan. On peut aujourd'hui séjourner dans un Sheraton flambant neuf, à proximité de grandes chaînes de magasins, tandis que les prix des appartements de 23 nouveaux immeubles, dont plusieurs condos de luxe, s'envolent. Parmi les nou-



LA TOUR TOREN, DANS LE QUARTIER DE DOWNTOWN BROOKLYN.

► velle tours les plus emblématiques du nouveau Downtown, le condo Toren propose des services de grand standing. Les prix démarrent à 307 000 dollars pour un studio, et grimpent à près de 1,5 million de dollars pour un quatre pièces. Au total, la transformation de Downtown Brooklyn a généré un investissement privé de 3,5 milliards de dollars. Alain Da Sylveira, agent immobilier français installé à Brooklyn depuis 1997, s'occupe de ce marché au sein du Corcoran Group : « *Le rezoning a donné la possibilité aux promoteurs de construire sur des terrains avec une cote de construction beaucoup plus importante. Le rezoning a multiplié cette cote. Cela a été très important dans un quartier comme Williamsburg, par exemple, qui abritait de nombreux hangars et usines abandonnés. Le zoning commercial a été transformé en zoning résidentiel.* » De fait, les nombreux entrepôts du *waterfront* de Williamsburg ont été convertis en immeubles de luxe très recherchés, et pour cause : la vue sur la *skyline* est imprenable et Manhattan n'est qu'à une station de métro. Et cet ancien quartier tant prisé des artistes underground qui, à la fin des années 90, s'y étaient réfugiés pour fuir les prix exorbitants de Manhattan, est devenu, en une petite dizaine d'années, l'un des quartiers les plus cotés de Brooklyn. « *Près de 85 % des ventes dans Williamsburg se réalisent dans des condos de luxe. C'est un chiffre énorme,*



Dolly Lenz est surnommée la « reine de l'immobilier américain ». Elle est la vice-présidente de Prudential Douglas Elliman.

TGL : Quels sont les immeubles de luxe les plus prisés actuellement ?

Dolly Lenz : *Sur le marché des condos, l'immeuble numéro un, c'est le 15 Central Park West. La vente récente du penthouse de Sandy Weill [au milliardaire russe Dmitry Rybolovlev, pour sa fille, NDLR] au prix record de 88 millions de dollars a fait de cette adresse un spot brûlant ! Sur le marché des co-ops, les immeubles les plus en vue sont ceux qui longent la 5^e Avenue, comme le 960 Fifth Avenue et le 2 East 67th Street. Dans le West Side, il y a toujours le majestueux Dakota, sur la 72^e Rue, et les immeubles de Central Park West. Au bord de l'East River, dans le quartier de Sutton Place, on trouve la River House, une co-op de grands appartements d'avant-guerre, avec des vues magnifiques et d'excellents services, y compris un abonnement au très exclusif River Club ! Un nouveau condo de luxe vient d'arriver sur le marché, le One57, dans le quartier de Hell's Kitchen, toujours à Manhattan. C'est la plus haute tour résidentielle de New York et elle comble les attentes d'une clientèle essentiellement chinoise.*

TGL : Quelles sont les besoins et les attentes de vos clients ?

D. L. : *Les clients avec qui je traite sont des connaisseurs et, souvent, gagnent leur vie en négociant de gros contrats et savent ce qu'ils veulent. Mon travail est d'écouter ce qu'ils ont en tête, et de*

leur dire le pour, le contre et l'entre-deux. Je ne leur dis pas ce que je pense qu'ils veulent entendre, mais ce qu'ils doivent entendre. Ensuite, ils prennent leur décision et je les aide à la concrétiser. Si je pense qu'un client fait une erreur, je le lui dis. C'est la clé pour gagner leur confiance et leur respect, qui sont deux valeurs fondamentales pour nouer une relation commerciale productive.

TGL : Que conseillez-vous pour emporter l'adhésion du board d'une co-op ?

D. L. : *Alors que pour acheter en condo ou une maison le seul critère est d'en avoir les moyens, acheter dans une co-op haut de gamme s'apparente plus à vouloir essayer de rejoindre un club exclusif où votre capacité financière serait loin d'être le seul critère décisif. Dans une co-op, il faut démontrer au board que vous pouvez vous intégrer harmonieusement aux autres résidents de l'immeuble, et votre profession, vos relations, votre réputation personnelle et professionnelle ou vos activités caritatives vont peser dans la balance. Lorsque j'ai vendu l'appartement de Barbra Streisand, dans une co-op sur Central Park West, à Mariah Carey, j'ai demandé à Mariah de s'habiller pour son entretien avec le board comme si elle se rendait à un enterrement. Elle est arrivée en minijupe et débardeur noirs, et quand je lui ai rappelé que je lui avais conseillé de s'habiller comme pour un enterrement, elle m'a répondu qu'elle s'habillait justement ainsi pour ce genre d'occasion ! Même si elle était éblouissante, cela n'a pas vraiment amusé le board, dont l'âge moyen était de 72 ans. ■*

constate Jonathan Miller. *Pendant les trois années qui ont suivi la chute de Lehman Brothers, les nouveaux immeubles construits le long de l'East River sont restés inhabités. Tout a radicalement changé en à peine deux ans.* » Pour Michael Slattery, vice-président du Real Estate Board of New York (REBNY), qui représente des professionnels du secteur immobilier, le soutien de la ville est indispensable. « *Le marché est stable et la hausse des loyers est bénéfique au développement du marché de la vente, mais ce mouvement est lent* », souligne-t-il. En effet, à Manhattan,

les loyers sont en constante hausse (+3 % par rapport à l'an dernier), pour atteindre des sommets depuis deux ans. Un studio, à Chelsea, coûte en moyenne 2 330 dollars par mois, et il faut compter près de 3 300 dollars pour un deux pièces dans West Village. Les locataires qui ont signé leur bail de deux ans en 2010 devront payer 14 % de plus aujourd'hui pour leur studio, 12 % de plus pour leur T2 et 15 % de plus pour leur T3. Alors Michael Slattery de conclure : « *Une chose est sûre, à New York, mieux vaut acheter que louer.* » ■

Des loyers régulés

En avril dernier, la Cour suprême a rejeté l'appel de James et Jeanne Harmon. Depuis plusieurs mois, ces derniers tentaient de faire réviser la loi sur la stabilisation des loyers. Créée dans l'après-guerre, cette loi concerne 47% du parc locatif. Actuellement, plus d'un million de locataires new-yorkais paient des loyers largement en dessous des prix du marché, régulé par des lois dites « de stabilisation » (un loyer moyen stabilisé, à Manhattan, coûte 1 295 \$ contre 2 625 \$ pour un loyer classique, selon le Furman Center for Real Estate and Urban Policy). Dans le bâtiment dont les Harmon ont hérité, dans le très bien coté Upper West Side, à proximité de Central Park, trois appartements sont à loyer contrôlé. Leurs locataires paient ainsi 59% de moins que ce qu'ils devraient selon le marché actuel. Mais les lois qui encadrent ces loyers sont très strictes, semblables à notre loi de 1948. Les loyers contrôlés sont appliqués dans des immeubles construits avant février 1947 à des appartements dont les locataires ou un membre de leur famille ont vécu sans discontinuer depuis 1971. Les loyers stabilisés, eux, se rencontrent le plus souvent dans des immeubles d'au moins 6 appartements, construits entre février 1947 et décembre 1973. Ils sont le résultat d'une mesure d'urgence, que la ville renouvelle tous les trois ans depuis 1974 chaque fois que le taux de vacance est inférieur à 5%. En 2011, alors que ce taux n'atteignait que 3,1%, le maire de New York, Michael Bloomberg, a dû reconduire cet arrêté.



PROJET DE LOFT DANS WEST VILLAGE, À MANHATTAN, PAR L'AGENCE IX DESIGN.



Jonathan Miller, fondateur et président de Miller Samuel Inc., agence d'experts immobiliers créée

en 1996. Il nous donne son analyse du marché immobilier new-yorkais.

TGL : Quelle est la spécificité du marché immobilier à New York ?

J. M. : La section basse du marché, c'est-à-dire en dessous de 1 million de dollars (le prix moyen d'un studio en co-op est de 338 000 \$ et de 442 500 \$ en condo), profite des taux d'intérêts bas. Elle attire des acheteurs primoaccédants qui viennent de trouver un premier emploi stable, des parents qui achètent pour leur enfant qui vient étudier ici... Le marché du luxe, quant à lui, démarre à 3 millions de dollars. C'est un marché qui est très actif, grâce aux nombreux acheteurs étrangers. Plus d'un tiers des ventes en condo sont conclues avec eux. Les trois quarts des propriétaires à Manhattan possèdent un bien en co-op. Cependant, depuis sept ans, les ventes se répartissent à parts égales entre co-ops et condos. Cela s'explique par le fait que les nouvelles constructions sont presque exclusivement des condos. Elles représentent 20% du marché actuel et 50% des ventes en neuf sont conclues avec des acheteurs étrangers.

TGL : Quel a été l'impact de la crise de 2008 sur l'immobilier new-yorkais ?

J. M. : Depuis trois ans, le marché est stable. Pendant la première moitié de l'année 2008, l'immobilier a été au sommet, pour ensuite toucher le fond au cours du premier semestre 2009, avec une dégringolade des prix de l'ordre de 30% !

Depuis, le marché a repris et récupéré la moitié de sa valeur d'avant la crise. Mais ce qui a vraiment changé, c'est l'accès au crédit, et cela a un fort impact sur le marché. Avant, la banque Morgan et beaucoup d'autres banques accordaient des crédits immobiliers à tour de bras. Pour être éligible, il suffisait littéralement d'être en vie ! Maintenant, il faut leur donner deux bras, une jambe et un rein ! Elles sont passées de l'inconscience la plus totale à une sévérité exagérée ! Avant la crise, pour un crédit sur trente ans, les taux d'intérêt tournaient autour de 7%. Aujourd'hui, ils sont de l'ordre de 3,75%. Mais les gens qui, auparavant, avaient le droit d'emprunter ne remplissent plus les nouveaux critères des banques. Donc on a beau faire beaucoup de bruit autour de ces taux incroyablement bas, il n'en reste pas moins que peu de gens peuvent en profiter.

TGL : Quelles vont être les tendances à l'avenir ?

J. M. : La situation va rester celle qu'elle est depuis trois ou cinq ans déjà. Il ne devrait pas y avoir d'amélioration rapide, notamment parce que l'emprunt ne va pas être facilité avant un bon moment, que le nombre des chômeurs reste assez élevé et que notre économie stagne. Mais à vrai dire, cela est surtout valable à l'échelle nationale. New York ne subit pas trop cet impact, car c'est l'un des marchés les plus performants du pays. Cette ville exerce un fort pouvoir d'attraction à l'étranger et l'économie régionale ne se porte pas trop mal. Si les conditions d'accord de crédits revenaient à la normale, on assisterait à un vrai boom immobilier. Pour autant, on ne veut pas que les banques se remettent à faire n'importe quoi, comme il y a dix ans ; il faut qu'elles trouvent un juste milieu. ■