



SPÉCIAL IMMOBILIER

TRAVERSER LA CRISE

Accès au crédit encore difficile, transactions en fort repli, prix en baisse, fermetures d'agences... Le marché plonge. Il est toutefois possible de tirer avantage du contexte pour réaliser ses projets

Par ARIANE ARTINIAN

Ce 58-m² impeccablement rénové dans un immeuble du Sentier (Paris 2^e), desservi par deux lignes de métro, avait tout pour plaire. Deux chambres, un diagnostic de performance énergétique (DPE) pas trop mauvais (E) : le nid idéal pour un jeune couple. Mis en vente l'été dernier à 651 900 €, cet appartement a été vendu neuf mois plus tard... à 567 000 €. A Bordeaux, une échoppe bordelaise à rafraîchir s'est négociée à 3 700 €/m², contre 5 000 €/m² initialement. Deux exemples qui pourraient laisser croire que les bonnes affaires – à l'achat! – sont de retour.

Partout, le marché immobilier a basculé au cours de l'été dernier. Après des mois de déni, alimenté par l'inertie statistique, les professionnels admettent enfin la situation. Non seulement la baisse des prix enclenchée en 2023 est avérée (-1 % au niveau national, selon la Fnaim), mais elle s'accroît. Attention, l'heure n'est pas pour autant à la braderie généralisée, juste à l'accentuation des disparités territoriales. Et à l'acceptation par les propriétaires confrontés aux promesses cassées pour non-obtention de crédit de la nouvelle réalité. C'est que, de décembre 2021 à fin 2023, les taux moyens des crédits immobiliers ont bondi de 1,06 % (hors assurances et sûretés) à 4,24 %, selon Crédit Logement. « Avec le quadruplement des taux d'intérêt en deux ans, la capacité d'emprunt des ménages s'est effondrée de 25 % », calcule Bruno Rouleau, porte-parole du courtier AFR Financement. Cette dernière est toujours de 15,6 % inférieure à son niveau de décembre 2022, indique L'Observatoire Crédit Logement/CSA, même si les taux n'augmentent plus depuis le début de l'année : « Un ménage qui pouvait emprunter 100 000 € à la fin de l'année 2022 n'emprunte plus que 84 400 € en janvier 2024. »

Crise historique dans l'ancien

Pas étonnant que les ventes aient fondu de 22 %, à 875 000 transactions en 2023. Loïc Cantin, président de la Fédération nationale de l'Immobilier (Fnaim), parle d'une baisse « d'une ampleur inédite depuis ces cinquante dernières années ». Et elle n'est pas finie. Pour lui, cette crise entraînera la fermeture, au bas mot, de 1 400 agences immobilières.

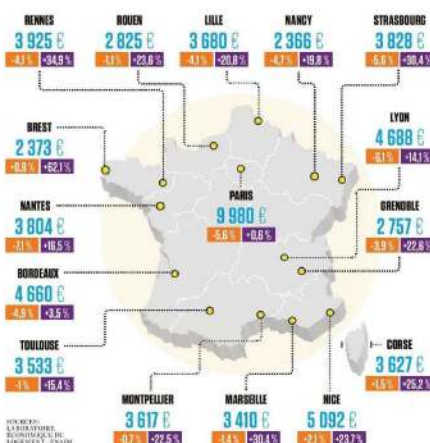
Les grandes métropoles n'échappent pas au réajustement des prix, excepté Nice ou Brest pour l'instant. A Lyon, Bordeaux, Nantes, ou encore dans la capitale, passée sous la barre symbolique des 10 000 €/m², les prix reculent de plus de 5 % en un an.



ÉVOLUTION DES PRIX DU MARCHÉ

Prix moyen du mètre carré des appartements et maisons, au 1^{er} février 2024

Évolution sur 1 an Évolution sur 5 ans



Compte tenu de l'inflation, cela correspond à une chute de valeur d'au moins 10 %. « Les marchés parisiens de biens de qualité ou de luxe ont eux aussi été concernés par le réajustement des prix », admet Charles-Marie Jotras, président du groupe Daniel Féau.

Seuls les biens ultraqualitatifs (vue, adresse, espace extérieur, volume, caractère historique) se vendent toujours aussi bien dans un laps de temps court, et au prix. « Il y a moins de transactions sur le marché des propriétés de caractère, mais les prix ne bougent

pas », observe Nathalie Garcin, présidente du groupe Emile Garcin. L'ultraluxe tire aussi son épingle du jeu. « Saint-Jean-Cap-Ferrat, Cannes, Mougins ou Saint-Tropez sont des valeurs refuges mondiales. Leur vrai problème, c'est le manque d'offres », explique Laurent Demeure, président de Coldwell Banker Europa Realty. « En 2023, nous y avons acté 10 ventes au-dessus de 10 millions d'euros », se réjouit de son côté Jean-Claude Annaert, directeur général de Michaël Zingraf.

Les biens dont les prix baissent le plus? Les petites surfaces dotées d'un mauvais DPE, à savoir F ou G, qui seront interdites à la location respectivement en 2028 et en 2025. Leur décote atteint 18,2 % si elles sont classées G, et 13,7 % si elles sont classées F, selon l'observatoire Guy Hoquet l'Immobilier. La correction des prix concerne aussi les biens présentant des défauts (rez-de-chaussée, étage élevé sans ascenseur, gros travaux, mauvaise distribution) ou situés dans des quartiers moins demandés. Ils nécessitent plusieurs baisses de prix pour déclencher une offre. Autres victimes de la conjoncture : les maisons individuelles en périphérie des grandes villes, qui ne bénéficient plus de l'engouement post-Covid.

Cataclysme dans le neuf

La baisse historique des ventes n'est pas réservée à l'ancien. Dans le neuf, la contraction généralisée du marché, accentuée par la fin programmée du dispositif Pinel et le recentrage du prêt à taux zéro (PTZ), rend la situation cataclysmique. Avec 186 200 autorisations, 2023 est l'une des pires années pour le logement collectif. Moins de 100 000 logements neufs ont été vendus, contre 160 000 en temps normal. « La crise alimente la crise : la baisse des ventes constatée aujourd'hui conduit au gel ou à l'abandon d'opérations nouvelles. Le secteur subit des faillites et des licencements », se désole Pascal Boulanger, président de la Fédération des Promoteurs immobiliers (FPI). Seuls les promoteurs disposant d'une solide trésorerie s'adaptent. « En temps normal, nous commercialisons 95 % des logements avant de lancer les travaux. Aujourd'hui, nous avons des appartements sortis de terre, ou livrables rapidement, qui cherchent preneur à des prix réajustés », observe Ulysse Brault, président du promoteur Accueil Immobilier. Rue Rieux, à Boulogne-Billancourt, dans les Hauts-de-Seine, nous sommes à 11 500 €/m², là où on avait prévu de vendre à 13 500 €/m².

Face à l'incapacité d'accéder à la propriété, nombre de Français se reportent sur la location, où l'offre s'est asséchée. La caractéristique de cette crise? « Sa soudaineté et sa portée », souligne Marc Oppenheim, directeur général de Crédit agricole Immobilier. Selon une étude d'Orpi, 42,5 % des candidats à la location recherchent depuis plus d'un an. Evidemment, le fantasme de l'argent facile – mettre son bien en location pendant la durée des Jeux olympiques, quitte à décaler son projet de vente – alimente la pénurie. A cette heure, 50 % des citadins qui vivent dans les villes des épreuves ont déjà planifié leurs vacances loin de Paris, Lyon, Nantes, Bordeaux, Marseille... comme par hasard entre le 26 juillet et le 11 août, selon le site web Gens de Confiance.

Les acquéreurs ont pris le pouvoir

Pour mener à bien son projet dans la tempête, il convient de rester lucide et de garder à l'esprit que, même si les conditions de crédit ne devraient plus se détériorer, l'immobilier n'est pas prêt à repartir de zéro. Les taux d'intérêt vont rester à un niveau très supérieur à ceux des dernières années. Et, dans beaucoup de villes, les prix n'ont pas assez reculé. « Ils doivent baisser davantage qu'ils ne l'ont fait en 2023 pour que soient purgés les excès de ces dernières années », martèle Charles Marinakis, président de Century 21. Alors seulement le marché immobilier pourrait retrouver des couleurs. D'ailleurs, le rebond d'activité s'enregistre là où les prix ont le plus baissé. Mais il ne faut pas perdre de vue

que la reprise ne peut être que lente et hésitante. Le camp des acquéreurs a pris le pouvoir pour un bon moment, et n'hésite pas à négocier entre 15 et 20 % pour des biens présentant des défauts.

En face, avec le léger abaissement des taux, « les vendeurs disposent d'une fenêtre de tir de quelques mois », explique Richard Tzipine, directeur général de Barnes. Son raisonnement : mieux vaut mettre en vente au cours du premier semestre 2024 et accepter une petite baisse, plutôt que de vendre juste après les JO, là où le marché risque d'être saturé, obligeant à rabattre encore ses prétentions. « Dans tous les cas, les secundo-accédants – au bas mot 30 % des particuliers – ont intérêt à commencer par vendre leur logement avant d'entamer leur recherche », ajoute Antoine Huvé, fondateur du site Cherche Mon Nid. Dans un marché en baisse, décrocher un prêt-relais devient compliqué.

« Plus que jamais, la bonne estimation de départ conditionne les chances de vendre. Les acquéreurs ne manquent pas, mais ils sont de mieux en mieux informés sur les prix », rappelle Patrice Besse, président du groupe du même nom.

Aujourd'hui, l'enjeu des vendeurs est donc de proposer la bonne mise à prix. Un bien au 2^e étage dans une rue sombre, avec travaux à prévoir, ne partira pas au prix d'un dernier étage avec terrasse. Et, du côté des acquéreurs, pour faire les bonnes affaires, il faut avoir des liquidités et du patrimoine. « Cash is king » (« l'argent liquide est roi »), comme disent les financiers, et cela risque de durer... ■

«Une baisse de prix de 8 à 10 % dans le neuf»



OLIVIER BOKORZA, PRÉSIDENT DES ACTIVITÉS DE PROMOTION DE BNP PARIBAS REAL ESTATE

Comment se porte le marché du neuf? A la suite de

l'affaissement des réservations fin 2023, comme la plupart des promoteurs, nous avons décidé de rogner sur nos marges et avons initié une baisse de 8 à 10 % de nos tarifs. C'est le cas par exemple dans nos programmes Village des Rosiers, à Saint-Ouen, Origami, à Rueil-Malmaison, ou Beauvillage

Montsouris, à Clamart. S'il est trop tôt pour parler d'une reprise, ces baisses, combinées à des conditions de financement plus favorables, esquissent un retour progressif de l'intérêt des clients.

Est-ce le moment d'investir dans le neuf?

C'est indéniablement un moment propice à l'investissement dans le neuf. La conjonction de la baisse des prix et de l'assouplissement des taux de crédit crée une opportunité pour les acquéreurs. D'autant qu'ils peuvent acheter aujourd'hui des logements neufs sans avoir à attendre.