



## DOSSIERS



Changement de tempo

# Le marché immobilier en pleine restructuration

Après l'euphorie des dernières années, c'est le coup d'arrêt – avec une situation est très contrastée selon la localisation

Si la baisse des transactions immobilières a quelque peu infléchi les prix, cette diminution est loin d'être suffisante pour

relancer les acquisitions. Ces observations varient également énormément d'un territoire à l'autre. Mais la baisse du nombre

de prêts accordés aux ménages est, elle, bien mesurable, notamment pour les primo-accédants.

**M**i-2023, la quasi-totalité des acteurs du marché immobilier français ont annoncé avoir enregistré une baisse du nombre de transactions par rapport à l'année précédente. *“Nous avons eu -20 % de demandes chez nous”,* assure ainsi Maël Bernier, directrice de la communication et porte-parole de Meilleurtaux (société de courtage spécialisée dans l'immobilier). Du côté d'Orpi, *“on a constaté une baisse de 21 % des compromis [de vente] depuis le début d'année par rapport à 2022”,* selon Guillaume Martinaud, son président. *“Le changement a été brutal, continue-t-il. D'un marché euphorique post-covid complètement irrationnel, on revient à une certaine forme de normalité.”*

De fait, les prix des biens ont été affectés, mais de façon très variable. Selon les chiffres de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), les prix ont augmenté de +2,9 % sur un an en juin 2023, mais ils avaient reculé de 1 % au cours des trois mois précédents. Orpi note une baisse des prix de l'ordre de 2 % au cours du premier semestre 2023. *“Ce qui est loin d'être suffisant pour rapprocher aujourd'hui des vendeurs assez déconnectés de la réalité des emprunteurs”,* assène Guillaume Martinaud. En effet, les banques refusent désormais près d'un prêt sur deux. Et en juillet 2023, le taux moyen des crédits du secteur concurrentiel (hors assurance et coût des sûretés) s'est établi à 3,61 %, selon l'Observatoire crédit logement/CSA, alors qu'il était

encore à 1,70 en juillet 2022. *“Pour compenser cette hausse des taux, il aurait fallu que les prix baissent au moins de 25 %, mais ça n'arrivera pas. On devrait atteindre -5 % au maximum d'ici à fin 2023”,* appuie Maël Bernier.

### Des prédictions impossibles

*“Ces chiffres sur les prix de l'immobilier sont difficiles à interpréter. D'abord, parce qu'ils divergent d'une source à l'autre. Ensuite, parce qu'ils ne dessinent pas vraiment de tendance nette. À l'échelle nationale, je parlerais plutôt de stagnation que de baisse”,* tempore Claire Juillard, fondatrice d'OGGI Conseil, agence de conseil et de recherche sur l'immobilier. Difficile également de se lancer dans des

prédictions, tant la situation dépend d'éléments de conjoncture incertains, comme le taux d'emprunt des ménages, qui lui-même évolue selon le contexte macroéconomique. Les chiffres sont aussi très

---

**Il est difficile de se lancer dans des prédictions, tant la situation dépend d'éléments de conjoncture incertains, comme le taux d'emprunt des ménages, qui lui-même évolue selon le contexte macroéconomique**

variables d'un bout à l'autre du territoire français. *"Il y a deux types de secteurs protégés: le littoral et les endroits où les prix au mètre carré sont faibles, c'est-à-dire*



**"Pour compenser la hausse des taux, il aurait fallu que les prix baissent au moins de 25 %, mais ça n'arrivera pas. On devrait atteindre -5 % au maximum d'ici à fin 2023."**

**Maël Bernier, Meilleurtaux.**

*au centre de la France ou dans des villes moyennes, comme Orléans et Carcassonne, où l'on note bien une baisse des volumes de vente, mais peu significative”, explique Brice Cardé, président de l'Adresse. À chaque marché local, sa logique propre. “Dans les villes où les prix*

*ont baissé, nous avons déjà réussi à réaugmenter le nombre de transactions. À Poitiers, par exemple, les prix ont été réduits de 40 % et le nombre de compromis [de vente] a progressé d'autant. A contrario, à Cannes, à Rouen ou à Nevers, les prix ne baissent pas et le marché*

*connaît un vrai coup d'arrêt”, relève Guillaume Martinaud.*

### **Inquiétante disparition des primo-accédants**

Même les biens de prestige n'échappent pas au phénomène.

*“La côte atlantique est une zone qui résiste. Les biens d’exception comme les villas avec vue sur l’océan, sans défaut, bien placées, trouvent toujours preneur à des prix élevés, mais moins rapidement qu’avant, car il y a moins d’acquéreurs potentiels sur le marché. Toutefois, les régions où les prix ont explosé ces dernières*



*“Dans les villes où les prix ont baissé, nous avons réussi à réaugmenter le nombre de transactions. A contrario, à Cannes, Rouen ou Nevers, les prix ne baissent pas et le marché connaît un vrai coup d’arrêt.”*  
Guillaume Martinaud, Orpi.

*années, comme Saint-Malo et l’Ille-et-Vilaine, connaissent aujourd’hui un coup d’arrêt. Les propriétaires ont les moyens d’attendre et préfèrent ne pas vendre que plutôt de baisser leurs prix”,* confie Julien Haussy, fondateur et dirigeant d’Espaces Atypiques.

Les professionnels sont cependant unanimes sur un point: les primo-accédants ont quasiment disparu du marché, quelle que soit la localisation. *“Ce qui fait un marché dynamique et fort au niveau des prix, c’est la capacité des acquéreurs à pouvoir aligner leur capacité d’emprunt sur les prix, laquelle capacité dépend de leurs emplois et de leurs salaires,* souligne Brice Cardé. *Le*

**Les professionnels sont unanimes sur un point: les primo-accédants ont quasiment disparu du marché, quelle que soit la localisation**



“Ce qui fait un marché dynamique et fort au niveau des prix, c’est la capacité des acquéreurs à pouvoir aligner leur capacité d’emprunt sur les prix.”

Brice Cardi, L’Adresse.

*profil primo-accédant est celui qui manque le plus aujourd’hui pour pouvoir relancer le marché. Tant que les banques ne retrouveront pas leur fluidité financière, il ne se passera pas grand-chose.”* Sur le marché du neuf, la situation est encore pire pour les acquéreurs. “La baisse des prix n’est pas pour tout de suite. Ils ont même augmenté de 5 % entre le premier semestre 2022 et le premier semestre 2023”, assure Simon Chapuy, directeur de marché promoteurs du cabinet Adéquation. La raison: la durée de montage et d’exécution des programmes immobiliers. Les promoteurs ont acheté les terrains actuellement en construction à des prix

au plus haut, il y a plusieurs mois. S’y ajoutent la hausse des coûts de construction et des frais financiers.

### Le poids des normes environnementales

Autre point bloquant: les nouvelles normes énergétiques. “Elles vont se durcir à l’avenir et constituent déjà un argument de négociation supplémentaire. Les acheteurs qui voient qu’un logement est classé F ou G vont rechigner à l’acquérir, sauf si une opération de rénovation peut faire monter la note, mais ce n’est pas toujours possible. Un mauvais score énergétique peut être un

*frein à la revente ou à la location de longue durée. Les banques vont aussi avoir des objectifs de financement d'acquisition de biens mieux notés", relève Julien Haussy. Un coup de pouce en faveur des propriétaires se fait encore attendre. "Nous n'avons pas assez de recul pour mesurer l'impact de cette mesure sur les ventes. Il faudrait en revanche que les propriétaires voient un effet d'opportunité à rénover leurs logements et les y inciter", souligne Claire Julliard. Dans le neuf, aucune mesure de substitution n'a été annoncée face à la disparition programmée, en 2024, du dispositif Pinel d'investissement locatif (qui ouvre droit à une réduction d'impôt*

sur le prix d'achat d'un logement mis en location, sous conditions). Quelques solutions existent comme le crédit vendeur, qui consiste en un prêt accordé par le vendeur à l'acheteur d'un bien. Le bail réel solidaire des organismes de foncier solidaire (OFS) en est une autre. Dans

**“Les acheteurs qui voient qu'un logement est classé F ou G vont rechigner à l'acquérir, sauf si une opération de rénovation peut faire monter la note”**

ce dispositif, qui vise les primo-accédants aux revenus modestes, le ménage acquéreur détient le bâti, tandis que l'OFS reste propriétaire du foncier. Néanmoins, aucune de ces mesures ne résout les problèmes rencontrés actuellement sur le marché. *“Cette situation oblige les professionnels à revenir aux fondamentaux: mieux qualifier les acquéreurs, dialoguer avec les courtiers, faire entendre raison aux vendeurs, etc. Il faut se montrer disponible, trouver des solutions, et surtout se montrer patient”*, conclut Brice Cardi. ■

MARIE FRUMHOLTZ



**“Les biens d’exception comme les villas avec vue sur l’océan, sans défaut, bien placées, trouvent toujours preneur à des prix élevés, mais moins rapidement qu’avant.”**  
Julien Haussy, Espaces Atypiques.

### Chiffres clés

En 2023, le nombre de transactions immobilières devrait passer sous la barre du million pour atteindre environ 950 000 ventes sur l’année, soit un recul de 15 % en un an. Il s’agirait du niveau le plus bas atteint ces sept dernières années.

Source: Fédération nationale de l’immobilier (Fnaim), ‘Conjoncture et politique du logement: 1<sup>er</sup> semestre 2023’.