



RÉGIONS

# Modération à marche forcée

*Sauf rares exceptions, la fièvre acheteuse post-crise sanitaire est retombée. Partout, les transactions se grippent, des grandes métropoles aux villes moyennes.*

**D**ans le paysage immobilier actuel, Nissa la Bella (Nice) fait figure d'exception : c'est l'une des deux grandes villes, avec Marseille, où les prix des logements augmentaient encore en octobre, de 6,3% selon les données de MeilleursAgents, contre +2,3% pour la cité phocéenne. Mais dans les autres métropoles, les prix sont en baisse, notamment à Bordeaux (-8,3%) et à Lyon (-8,4%). Dans la capitale des Gaules, « les prix se négocient aussi dans les quartiers cotés, où certains logements qui ne répondaient pas à des critères d'exception avaient trop augmenté », constate maître Pierre Bazaille, responsable des statistiques en région Rhône-Alpes.

Un constat partagé par Brice Cardi, président du réseau d'agences L'Adresse : « Les prix reculent d'autant plus vite qu'ils avaient fortement et rapidement bondi après la crise sanitaire, partout en France.

Alizee Pflanzel/OrpiFrance.fr

Après la fièvre acheteuse, le marché se purge de ses excès. » La prise de conscience du retournement est parfois brutale, comme à Nantes, où le volume des ventes a chuté de près de 30%. « Les acheteurs parisiens, très nombreux après la crise sanitaire, ne sont plus là. Les acquéreurs locaux sont très impactés par la hausse des taux d'intérêt et ceux qui ont encore les capacités d'acheter attendent que les prix baissent », observe Jean-Charles Dezellus, directeur associé de Mercure Forbes Global Properties.

**Littoraux freinés**

Selon le réseau Orpi, la baisse des ventes atteint 29% à Toulouse et même 35% à Montpellier. « Même sur les littoraux, la façade atlantique ou la côte méditerranéenne, où l'on a assisté à une véritable ruée post-Covid, on observe un sacré coup de frein sur les ventes », confie Julien Haussy, président du réseau Espaces Atypiques.

La bonne nouvelle? Depuis la rentrée, les vendeurs campent moins sur leurs prétentions et commencent à écouter les professionnels qui les incitent à la modération. Et encore plus pour les biens à rénover, notamment les passoires thermiques. Les vendeurs devront sans doute faire davantage d'efforts pour que les primo-accédants, largement exclus en raison de la hausse des taux d'intérêt, soient de retour. Même dans les villes plus accessibles comme Clermont-Ferrand, Dijon ou Poitiers. En attendant, les délais de transactions s'allongent. « Les propriétaires pressés se font plus souples, d'autant qu'un bien qui se vendait en trois mois change désormais de mains en six ou huit mois », lance Julien Sauzeau, gérant d'une agence Orpi à Poitiers. « D'une semaine l'an dernier, les délais de vente sont passés à trois ou quatre mois », indique Jean-Baptiste Taravant, gérant de Chanturgue Immobilier à Clermont-Ferrand. **Vi. G.**