



Selon la plupart des professionnels, 2023 a été l'année de la chute des ventes et 2024 devrait être celle d'une vraie baisse des prix.

MARCHÉ VERS DE NOUVEAUX ÉQUILIBRES

Après la forte baisse des ventes de l'an passé, ce sont les prix qui devraient accentuer leur érosion dans les mois qui viennent. La situation dans l'ancien s'améliore, contrairement au neuf.

Par Jean-Bernard Litzler

Cette fois, la baisse des prix est enclenchée et elle est salutaire. » Ce constat, c'est celui de Loïc Cantin, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), et il résume bien la situation actuelle du marché immobilier. Après une année 2023 marquée par un recul historique du volume des ventes, en chute de 22 %, les professionnels tablent sur un ajustement fort des prix cette année. Car si les transactions se sont effondrées, ce n'est pas par manque d'envie des acheteurs mais tout simplement

car la plupart d'entre eux n'avaient plus les moyens de suivre un marché où les taux des crédits se sont envolés alors que les prix de la pierre baissaient à peine. Cette année, alors que les taux commencent à refluer, une poursuite de l'érosion des tarifs permettrait de fluidifier le marché en retrouvant de nouveaux équilibres. Ce qui n'empêche pas la Fnaim d'estimer que les volumes de ventes devraient encore fondre de 7 à 10 % cette année malgré une prévision de baisse des prix de 5 à 8 %. Il faut bien reconnaître que malgré des conditions toujours difficiles, 2024

semble avoir mieux débuté que 2023 n'avait fini. « Nous voyons revenir des acheteurs et des vendeurs qui ont des projets sur le moyen ou long terme alors que l'an passé, le marché était surtout animé par des ventes contraintes », souligne Jordan Frarier, président de Foncia Transaction. Même constat du côté de Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces atypiques : « Il y a vraiment un regain d'activité depuis le début de l'année avec l'arrivée de nouveaux acheteurs, estime-t-il. Plus de la moitié d'entre eux paient comptant. Ils sont motivés mais sélectifs et prennent leur

ARNAUD ROBIN

Spécial immobilier

temps pour négocier et faire jouer la concurrence. Ils n'hésitent pas à réclamer du -15 à -20% sur les biens avec défaut pour obtenir entre -10 et -15%. » Dans cette recherche de nouveaux équilibres, les acheteurs ont désormais la part belle et la négociation est la règle en dehors des biens dans des secteurs très recherchés et ne souffrant d'aucun défaut. « Les vendeurs mettent toujours longtemps à admettre un nouveau rapport de force sur le marché, mais en ce moment les acheteurs ne suivent plus, explique Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau. Les biens de 1,5 à 3 millions visant une clientèle familiale sont particulièrement concernés. Mais même la clientèle qui n'a pas vraiment besoin d'emprunt négocie. Seuls les biens très rares échappent à cette règle. »

Le groupe Vaneau constate qu'à fin février, les prix moyens de ses transactions dans la capitale ont chuté de 8% en moyenne pour s'afficher à 12 845€/m². Sur la même période, les marges de négociation sont passées de 4,5 à 6,2% pendant que les délais de vente grimpaient de 65 à 97 jours. « Cette hausse des délais n'est pas forcément une mauvaise chose, précise Jérôme Quentel, directeur du développement de l'enseigne. Cela vient du fait que nous vendons actuellement des biens anciens en portefeuille avec des vendeurs qui commencent à se faire une raison sur la baisse des prix. »

TROIS NIVEAUX DE MARCHÉ

Que ce soit par gamme de prix ou par secteur géographique, le marché connaît actuellement des évolutions contrastées. « Nous observons actuellement trois niveaux bien distincts, résume Alexander Kraft, PDG du réseau Sotheby's International Realty France-Monaco. Le marché le plus solide concerne les biens les plus luxueux visant la clientèle la plus internationale et se répartissant entre Paris, le Sud et la montagne. Ensuite, le niveau intermé-

diaire concerne le marché des résidences secondaires prisées des Français, du côté de Biarritz, La Baule, Le Touquet, Dinard, l'île de Ré... Les ventes sont plus longues et plus difficiles mais elles finissent par se conclure. Notre marché le plus sinistré, ce sont les grandes villes où les Français s'installent en résidence principale : Lyon, Lille, Toulouse, Bordeaux, etc. » « De notre côté, le segment des biens inférieurs à 1 million et celui des biens supérieurs à 3 millions restent plutôt épargnés par les difficultés car la clientèle concernée n'a généralement pas besoin de crédit, analyse Richard Tzipine, directeur général de Barnes. C'est entre ces deux limites que l'on concentre le plus de difficultés. »

Si la baisse attendue des prix doit continuer à fluidifier le marché, c'est malgré tout encore l'évolution des crédits immobiliers qui fera la différence. « La baisse des taux a joué un rôle évident mais nous notons surtout avec satisfaction le retour à un esprit beaucoup plus ouvert des banques dont certaines qui se montrent très accueillantes pour les projets immobiliers, estime Jordan Frarier. Mais ces facilités concernent surtout les bons et très bons profils, la situation restant compliquée pour les primo-accédants, d'autant que l'apport réclamé est toujours significatif. » Car si les acquéreurs reviennent, les jeunes et les petits budgets restent les grands oubliés. « La France est malade de l'absence d'aide aux primo-accédants, dénonce Loïc Cantin. Il y a urgence à restaurer un parcours résidentiel. »

Cette difficulté des primo-accédants à revenir sur le marché impacte d'ailleurs particulièrement l'immobilier neuf où cette clientèle est très présente. « Nous avons un programme à Nanterre dont une partie est sectorisée en TVA réduite tandis que l'autre, rigoureusement identique, ne l'est pas, explique Olivier Bokobza, président des activités de promotion de BNP Paribas Real Estate. Sans surprise, la première s'est vendue immédiatement contraire-

ment à la seconde. Cette TVA réduite serait vraiment à généraliser pour permettre le retour des primo-accédants. » Et de manière générale, si les professionnels de l'immobilier ancien sont relativement confiants dans le retour vers un marché plus fluide, les blocages dans le neuf semblent condamnés à persister. « À un moment où les perspectives commencent à s'améliorer sur la demande avec la baisse des taux, c'est l'offre qui va coïncider à nouveau, déplore Olivier Bokobza. L'an dernier, bon nombre d'opérateurs sont revenus à la table des négociations pour faire baisser la valeur du foncier mais le taux d'échec a été très fort, débouchant sur de nombreux abandons de projets. » Autre point noir du secteur qui ne semble pas pouvoir s'améliorer cette année : la location où l'offre peine plus que jamais à répondre à la demande.

"EFFET PSYCHOLOGIQUE"

Malgré ces sérieuses zones d'ombre, les raisons d'espérer sont nombreuses. « Dès le deuxième trimestre de cette année, nous devrions retrouver des niveaux d'activité dans la norme, estime Charles-Marie Jottras. La baisse des prix n'est probablement pas terminée mais nous commençons à nous approcher du plancher. » De son côté, Alexander Kraft parie sur un impact positif des JO sur le marché. « Paris sera au centre de toutes les attentions, explique-t-il, cela aura forcément un bon effet psychologique pour la réputation du pays, sans oublier que cela peut attirer une nouvelle clientèle. » Et pour la clientèle classique, les mois qui viennent pourraient bien s'avérer intéressants. « Avant l'été, ce sera le meilleur moment pour acheter, prédit Frédéric Bourelly, fondateur du réseau Mon Chasseur Immo. Car dès que les taux auront baissé plus sérieusement, les acquéreurs seront rapidement de retour et les prix remonteront. Il sera toujours temps de renégocier par la suite les conditions de son prêt. » ■

Jean-Bernard Litzler