

Immobilier : ces logements qui se vendent mal

Les biens mal situés, vétustes ou destinés à la location trouvent plus difficilement preneur.



COLCANOPA

Une embellie, un frémissement, une situation encourageante : les professionnels de l'immobilier veulent voir une sortie de crise prochaine du marché immobilier. Pour autant, une partie des biens actuellement en vente ne trouve pas preneur. Une récente étude d'Homeloop, spécialiste de l'achat immobilier instantané, montre que les acquéreurs effectuent [deux fois plus de visites de biens immobiliers](#) avant de concrétiser leur achat qu'il y a douze mois.

Il y a un an, il leur fallait trois visites pour trouver leur nouveau logement, ils en réalisent désormais en moyenne six. « *La crainte est d'acheter trop cher. Pour se rassurer, c'est le "flight to quality" [course à la qualité] qui domine* », témoigne Sébastien Kuperfis, responsable des agences Junot. Autrement dit, les biens situés dans des quartiers à problèmes ou encore des logements sombres, exposés aux nuisances sonores, comme les rez-de-chaussée ou les premiers étages, ne se vendent pas.

A Paris, l'agence Junot donne l'exemple d'un appartement familial haut de gamme à proximité de l'avenue Victor-Hugo, un des beaux quartiers de la capitale, en vente depuis plusieurs mois, car il s'agit d'un 1^{er} étage. Sur le papier, son prix est pourtant raisonnable pour le quartier (12 500 euros le mètre carré) et il se serait vendu sans problème il y a quelques années. Même chose pour un 3^e étage avec beaucoup de cachet dans le 10^e arrondissement (au prix de 8 500 euros le mètre carré), mais à proximité des nuisances de la gare du Nord.

Autre constat des professionnels, les acheteurs fuient désormais les biens avec travaux. « *C'est déjà le cas en temps normal, mais la situation s'est accentuée* », assure Julien Haussy, fondateur des agences Espaces atypiques. Une salle de bains et une

cuisine à refaire découragent et freinent, notamment, la vente des maisons des années 1950 à 1980, qu'on trouve à foison sur les sites d'annonces sur tout le territoire. « *Le coût des travaux a beaucoup augmenté ces dernières années et peut vite devenir un casse-tête. Les acheteurs préfèrent renoncer* », complète Olivier Colcombet, président du réseau de mandataires Optimhome.

Autre élément handicapant pour ce type de biens : la plupart sont des « passoires énergétiques », c'est-à-dire étiquetés F et G dans le diagnostic de performance énergétique. Si aucuns travaux ne sont réalisés, ces logements seront retirés du marché locatif à partir de 2025. Pour vendre, il faudrait baisser le prix de façon significative, ce que bien des vendeurs ne veulent pas faire. « *Dans certains cas, un coup de rabot de 20 % serait nécessaire* », suggère Stéphane Fritz, président de Guy Hoquet Immobilier.

L'investissement locatif à la peine

Les biens destinés à l'investissement locatif ont eux aussi du mal à trouver preneur. L'augmentation des taux, la perspective de l'interdiction de location des passoires thermiques ont poussé les propriétaires à vendre les petites surfaces de centre-ville. Alors qu'elles s'arrachaient à Paris, Lille, Nantes ou Rennes, elles se vendent moins facilement désormais, « *notamment si l'appartement est situé dans une copropriété où des travaux de rénovation énergétique sont nécessaires* », rapporte Olivier Descamps, directeur général d'IAD France.

La mauvaise santé de l'investissement locatif affecte aussi le logement neuf. La fin annoncée du dispositif d'investissement locatif Pinel a découragé les investisseurs, qui ont déserté le marché alors qu'ils représentaient encore la moitié des acheteurs il y a quelques années. Les acquéreurs achètent avec l'intention d'y habiter, mais sont sélectifs dans leur demande. Selon Béatrice Lièvre-Théry, directrice générale du promoteur Sogeprom, si les appartements de deux ou trois pièces se vendent, les appartements familiaux ne font pas recette. « *Les demandes ont changé, la taille des ménages se réduit, ce qui explique notamment cette situation* », ajoute M me Lièvre-Théry.

Un autre cas de blocage : mettre un bien en vente un peu trop cher en espérant un coup de coeur. Les acheteurs comparent, connaissent le marché et repèrent un bien surévalué et les annonces restées longtemps en ligne. « *Comme l'estimation n'est pas une science exacte, nous acceptons un mandat dans la fourchette haute. Mais si, dans les trois semaines à un mois, la situation paraît bloquée, nous expliquons au vendeur qu'il ne faut pas rester arc-bouté sur le prix* », confie Julien Haussy, qui admet être beaucoup plus sélectif dans les biens qu'il accepte de commercialiser.

Mieux vaut mettre le bien au juste prix dès le départ, car devoir baisser est toujours un mauvais signal : en témoigne cette maison sur le front de mer à Saint-Nazaire (Loire-Atlantique), en vente depuis un an à 1,2 million d'euros. Retirée quelques semaines de la vente, elle est revenue sur le marché à 980 000 euros. De quoi inciter les acheteurs potentiels à attendre une nouvelle baisse des prix.

Enfin, de manière générale, le marché immobilier dans les métropoles cale toujours, sauf à Nice, où le marché reste florissant. Le désamour pour les grandes villes semble n'avoir pas disparu avec la fin du Covid en raison des prix élevés, mais aussi parce que le souhait d'avoir un extérieur perdure, que ce soit un balcon ou un jardin. « *Le marché à Nantes est toujours compliqué alors qu'à Angers on sent un redémarrage* », témoigne, par exemple, Aurélien Denechère, cogérant de l'Adresse Anjou-Maine. Les prix ont d'ailleurs baissé de 7 % environ dans la préfecture de Loire-Atlantique en 2023.

Même chose à Lyon, où le marché n'a pas non plus retrouvé sa fluidité avec une baisse de prix de 3,3 % cette année, et la baisse des prix se poursuit. A Paris, Century 21 estime que les prix se stabilisent à 9 098 euros le mètre carré en moyenne : « *La baisse de 2023 a permis d'attirer de nouveau acheteurs* », assure Charles Marinakis, président des agences Century 21.

Mais il ne faut pas être pressé pour vendre : 98 jours sont nécessaires en moyenne pour trouver preneur.

18 %

C'est la progression de l'offre de biens à vendre au premier trimestre 2024, selon le dernier baromètre Bien'ici. Les acheteurs ont donc beaucoup plus de choix. La hausse est plus marquée sur les maisons : + 25 % de maisons à vendre début 2024, contre + 10 % pour les appartements. La demande a, quant à elle, baissé de 14 %, accompagnée par une baisse de 5 % sur le prix au mètre carré. Mais cette baisse ne porte que sur les appartements, car le prix des maisons est stable. En moyenne, il faut quatre-vingts jours pour vendre un bien, mais s'il s'agit d'un appartement, il faut seize jours de plus.