

Spécial immobilier



REPRISE TIMIDE MAIS SENSIBLE

Après plusieurs années complexes, le marché de l'immobilier repart doucement en Nouvelle-Aquitaine, notamment sur le marché bordelais du haut de gamme.

Par Jean Berthelot de La Glétails

A l'embellie post-Covid, avait succédé une période beaucoup plus compliquée en Nouvelle-Aquitaine pour le marché de l'immobilier. L'année 2025 semble enfin montrer quelques signes de reprise, encore fragiles mais bien réels. « On est clairement dans une phase de transition, estime Clément Kaufmann, d'Espaces Atypiques Bordeaux, le pouvoir d'achat immobilier a fortement baissé à cause de la hausse des taux. Pendant deux ans, vendeurs et acquéreurs ont, en quelque sorte, arrêté de respirer. Là, on sent un redémarrage, les transactions reprennent, mais avec des baisses de prix. On parle d'un réajustement de 5 à 10% par rapport à 2023. Le marché repart, les projets reviennent, mais les délais sont plus

longs : ce que l'on vendait en 45 jours, on le vend maintenant en trois mois. » « Il est vrai que l'on retrouve une certaine dynamique », ajoute Carmen Milcent, de Sotheby's Bordeaux : « Globalement, à Bordeaux, les biens de très grande qualité restent recherchés. Mais ils ne doivent présenter aucun défaut. Un appartement bourgeois avec les codes du XIX^e siècle fonctionne toujours... À condition d'avoir un extérieur, un ascenseur, un parking, voire un peu de domotique. Ce type d'écrin, en hypercentre, trouve preneur rapidement, surtout s'il offre une vraie ouverture sur l'extérieur. »

UN MARCHÉ D'ACQUÉREURS

Si les acheteurs peuvent se permettre d'être aussi exigeants, c'est parce qu'ils savent que le marché leur est favorable. Ils sont moins nombreux qu'il n'y a d'offres, ce qui les avantage. « On sent un vrai phénomène d'accumulation depuis 2023. Beaucoup de biens sont restés invendus pendant un an,

parfois deux. Et de nouveaux biens continuent d'arriver sur le marché, ce qui alimente le stock. Il y a davantage de vendeurs, mais pas forcément plus de transactions. Cela donne l'impression d'un marché plus actif, alors que la fluidité a plutôt diminué », précise Carmen Milcent. « Les acheteurs sont prudents, très informés, prennent leur temps. Ils ont compris qu'ils peuvent – et doivent – négocier. C'est un vrai changement de mentalité », souligne Clément Kaufmann.

Parmi les motifs de réticence, l'un s'impose avec force : les travaux à effectuer. « Pour les biens à rénover ou mal classés sur le plan énergétique, c'est compliqué : les coûts de rénovation ont explosé, les gens ont peur de s'engager. Même avec des devis en main, fournis via nos partenaires en courtage de travaux, la réticence reste forte. Les acheteurs, même pour de la résidence principale, sont devenus très attentifs à la consommation énergétique », détaille Clément Kaufmann. ■

© ELÉONORE HADJESTOCK