

Immobilier : et si le soleil finissait par percer sur un marché encore nuageux ?

ANALYSE - Un horizon international assombri, des échéances politiques incertaines, des interrogations sur le crédit... En dépit de vraies menaces, le marché immobilier tire son épingle du jeu : les ventes dans l'ancien sont dynamiques et le neuf devrait être dopé par le dispositif Jeanbrun.

Et si, contre toute attente, 2026 s'avérait une excellente année immobilière ? Certes, les nuages s'amoncellent à l'horizon, entre inquiétudes sur la conjoncture internationale et incertitudes sur la politique nationale. Et pourtant, en cette veille de second tour des élections municipales, les indicateurs de ventes et de prix sont plutôt rassurants pour ce qui est de l'immobilier ancien. Quant au neuf, qui traverse une crise d'une exceptionnelle longueur, il pourrait bien voir le bout du tunnel. Il y a tout d'abord eu ce _ qui promet une relance de l'investissement locatif dans le neuf et qui suscite l'enthousiasme des promoteurs en attendant son réaménagement promis pour devenir plus attractif dans l'ancien.

Et puis, il faudra ensuite voir l'appétit des équipes municipales fraîchement élues. Il y a quelques années encore, l'expression « *maires bâtisseurs, maires battus* » faisait florès. Selon l'étude menée par Pierre-Henri Bono et Martial Foucault (Sciences Po) pour le compte du think tank Idheal, cet adage ne se vérifie pas pour les petites communes de 1000 à 3500 habitants mais plutôt pour les grandes villes. Dans la situation de crise du logement que nous connaissons actuellement, la donne pourrait bien changer. Le sujet a été beaucoup plus présent dans les campagnes électorales que par le passé et le président de la Fédération française du bâtiment, Olivier Salleron, en est persuadé, la nouvelle devise qui fera mouche pour ce scrutin sera : « *maires sans grues, maires battus* ».

En attendant le verdict des urnes, d'autres éléments peuvent susciter un certain optimisme. Malgré les craintes inflationnistes et le risque de hausse des taux de crédit, les bonnes dispositions actuelles des banques pour distribuer des prêts permettent à des acheteurs motivés de tirer leur épingle du jeu. Parmi eux, outre les gros revenus, on note également un retour en force des primo-accédants. Seule vraie ombre au tableau : les résidences secondaires qui sont plus à la peine, mais pour lesquelles nous vous proposons une sélection de destinations qui se dispensent encore du matraquage fiscal, devenu la règle pour bon nombre de propriétaires de maison de villégiature.

Résidences principales avant tout

« Nous avons annoncé en début d'année que le marché serait résilient et ces premiers mois ont tenu leurs promesses, estime . Nous sommes dans une dynamique positive, soutenue par la stabilité des taux et la modération des prix, qui permet aux acheteurs de s'engager. Il faut pourtant reconnaître que ce cercle vertueux s'applique aux ménages qui en ont les moyens, ceux qui bénéficient d'un soutien financier de la famille et/ou qui disposent d'un revenu supérieur à 50 000 €. Pour les locataires qui en sont exclus, en revanche, il y a un risque de paupérisation accélérée. »

Effectivement, les réseaux immobiliers qui visent une clientèle fortunée tirent leur épingle du jeu. « *La reprise est bien là et se confirme avec des volumes de vente en forte hausse depuis début janvier, souligne Sophie Berg, directrice générale déléguée de Daniel Féau. Les ventes sont particulièrement dynamiques sur les biens les plus prestigieux dépassant 4 à 5 millions. Les 6e et 7e arrondissements de Paris ont beaucoup de succès, notamment avec une importante clientèle étrangère et de nombreuses promesses dépassant 30 000 €/m². Mais les Français*

ne sont pas en reste, avec des ventes de biens familiaux dépassant les 7 millions d'euros dans le secteur de Passy. »

« Le très haut de gamme continue à très bien fonctionner, confirme Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France. Et sur les biens moins exceptionnels, il y a beaucoup de compromis dans les tuyaux, mais cela reste plus compliqué que par le passé avec énormément de travail à la clé pour faire aboutir les transactions. » De son côté, Sébastien Kuperfis, à la tête du réseau Junot, se félicite : « Nous sommes revenus à des volumes d'année post-Covid avec du dynamisme et de la fluidité. Nos délais de ventes sont progressivement passés de douze à onze semaines pour tomber actuellement à neuf. »

Le Grand Lyon tire son épingle du jeu

En rentrant dans le détail, on constate que certaines typologies de biens ou secteurs fonctionnent sensiblement mieux que d'autres. *« Le marché de la résidence principale, surtout à Paris, est très actif. Les choses sont plus compliquées pour les maisons secondaires »,* explique Nathalie Garcin, codirigeante d'Émile Garcin. *« La situation est très fluide dans les 6e et 7e arrondissements de Paris, avec des biens qui s'écoulent très rapidement ; il y a un peu plus de stock dans le 16e nord ou dans les 8e et 17e, précise Alexandra Leca, directrice générale de Vaneau. Par ailleurs, les écarts se creusent pour les biens avec défauts : les négociations sont devenues particulièrement âpres avec des décotes réclamées pouvant atteindre 25 voire 30 %. » « Le Grand Lyon est désormais très dynamique, signale Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques. La ville est pleine d'atouts et, comme les prix ont perdu globalement 15 %, les acheteurs sont au rendez-vous. À Paris, la situation est plus dure à l'ouest. C'est une population de cadres, plus sensible aux soubresauts de l'actualité et plus méfiante. »*

De son côté, le réseau de biens de caractère Patrice Besse séduit actuellement une clientèle élargie. *« Nous enregistrons beaucoup d'activité aux deux extrêmes de nos marchés, précise Patrice Besse. D'un côté, les biens de 300 000 à 700 000 € qui correspondent à de petites ventes dans notre réseau et, de l'autre, de très gros dossiers en résidence principale et des châteaux très importants. »* Plus mesuré que ses confrères, Richard Tzipine, directeur général de Barnes, décrit une clientèle quelque peu déboussolée par les mauvais signaux qui s'accumulent. *« Nous avons connu une année 2025 exceptionnelle à Paris, avec déjà un ralentissement net en fin d'année lié à l'instabilité politique, explique-t-il. Et en ce début d'année, malgré un bon démarrage, nous retrouvons ce risque de coup d'arrêt lié à la guerre en Iran. Les acheteurs sont à nouveau beaucoup plus hésitants. »*

Pour l'instant, la clientèle internationale reste très présente sur le marché français mais les professionnels s'interrogent sur l'impact à attendre de ce nouveau conflit. *« Nous avons beaucoup plus d'étrangers que d'habitude, jusqu'à 50 % dans les demandes d'information, note Patrice Besse. Il faut reconnaître que Trump nous aide dans notre business. »* Même sentiment pour Nathalie Garcin : *« Les Américains sont toujours très présents et certains tentent désormais de vivre une bonne partie de l'année sur place, en couple mais aussi en famille. Au-delà de la rive gauche, ils s'intéressent aussi au 16e et au 8e, ainsi qu'au Marais. »* Et ces acheteurs ciblent des biens en parfait état. *« Plus que jamais, cette clientèle recherche des biens clés en main et le concept va de plus en plus loin : bibliothèque garnie d'une sélection de livres rares et anciens, cave et bar équipés de sélections pointues, etc. »,* souligne Sophie Berg.

Valeur refuge

Et pour les mois qui viennent ? « *Malgré les incertitudes qui s'accumulent, je suis moins pessimiste que par le passé, confie Alexander Kraft. Avec son discours à Davos et celui sur la stratégie nucléaire, Emmanuel Macron a réaffirmé le positionnement de la France vis-à-vis de Trump et au sein de l'Europe. Des propos qui ont boosté le moral d'une partie de notre clientèle.* » Malgré les risques liés à ce nouveau conflit en Iran, le pire n'est jamais certain. « *Évidemment, si la guerre dure et que notre économie en souffre, il peut y avoir un impact négatif sur notre activité, reconnaît Richard Tzipine. Mais il n'est pas exclu que le statut de valeur refuge de la France et de la Riviera en sorte renforcé.* » Une approche que partage Sébastien Kuperfis : « *Certes, la France est un pays où on paye beaucoup d'impôts, mais c'est un pays stable où l'on est en sécurité. Notre immobilier résilient et accessible assez rapidement dans une situation de marché plus fluide que par le passé pourrait encore séduire une clientèle élargie.* »