



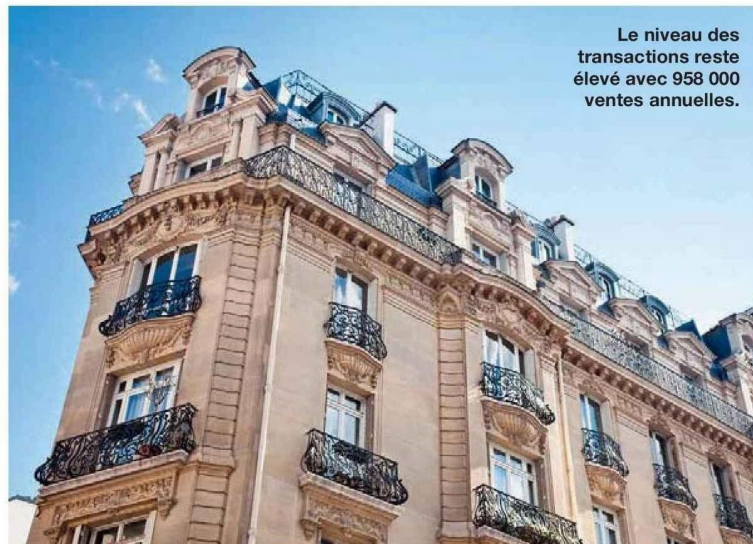
Conjoncture

“JUSQU’ICI TOUT VA BIEN”, DES PROFESSIONNELS ENTRE CONFIANCE ET VIGILANCE

Malgré des indicateurs économiques, politiques et internationaux plutôt inquiétants, le marché tire son épingle du jeu. Les professionnels se montrent rassurants sur la résilience de la pierre, mais certains estiment que cette nouvelle donne aura un impact tôt ou tard.

Par Jean-Bernard Litzler

Alors que les mauvaises nouvelles s'accumulent aussi bien à l'étranger que sur la scène intérieure, le marché immobilier affiche des performances étonnamment bonnes, du moins dans l'immobilier ancien. Car des acheteurs qui ont le cœur bien accroché ne craignent pas les vents contraires. Le niveau de ventes est ainsi tout à fait satisfaisant à en croire les derniers chiffres connus des notaires, soit 958 000 ventes sur 12 mois glissants à fin février. Côté prix, la modération domine largement, comme le prouvent nos cartes et tableaux de prix (*voir ci-après*), issus pour la première fois du travail conjoint de la société de data immobilière Yanport et du Figaro immobilier. Dans l'écrasante majorité des cas, les évolutions trimestrielles sont comprises entre -1 et +1% et les évolutions annuelles sont très sages. D'ailleurs, les spécialistes que nous avons consultés (*voir page 130*) estiment que la fenêtre de tir reste favorable pour réaliser un achat comme une vente immobilière. Quant au crédit, tout indique que les taux devraient subir encore une légère montée ces prochains mois, sans pour autant empêcher des dossiers bien ficelés de rester à des coûts intéressants (*voir p. 124*). Seuls manquent à l'appel l'investissement immobilier, le neuf et les résidences secondaires. Dans le premier cas de figure, le salut pourrait venir du dispositif Jeanbrun (*voir p. 134*). Quant au neuf, il est du-



Le niveau des transactions reste élevé avec 958 000 ventes annuelles.

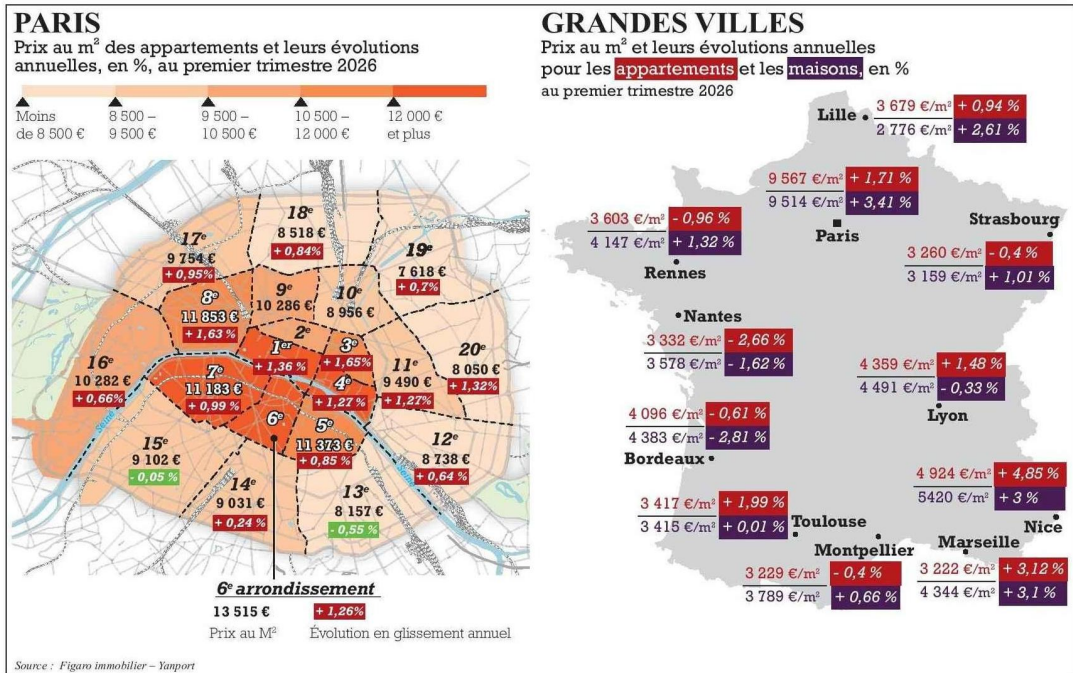
ramblement en crise, mais cela n'empêche pas certains promoteurs de tirer leur épingle du jeu en maîtrisant les coûts et en faisant le pari du beau (*voir p. 140*). Et côté villégiature, ceux qui veulent mener à bien leur projet devront faire preuve d'imagination, entre les villes françaises qui matraquent les résidences secondaires (*voir p. 136*) et le Portugal, qui n'est plus désormais l'eldorado des retraités qu'il a été par le passé (*p. 144*).

ACTIVITÉ EN CROISSANCE

Toujours est-il qu'à la tête de la plupart des réseaux immobiliers, le discours des dirigeants se veut particulièrement rassurant. « Globalement, nous ferons au moins aussi bien en

2026 que l'an dernier à la même période, note Julien Haussy, fondateur de l'enseigne Espaces atypiques. Les acheteurs présents ont un vrai projet, mais ils sont très sélectifs et disposent d'une offre importante et de qualité. Ils veulent bien acheter et ne surtout pas surpayer. La situation internationale ne devrait pas trop peser car je pense que Trump ne pourra pas continuer longtemps cette guerre face à la pression intérieure et l'approche des midterms. Le pétrole est retombé et l'inflation devrait ralentir. » Même sérénité pour le marché parisien chez Daniel Féau. « Sur le début d'année, notre activité était encore en nette croissance annuelle, soutenue par les biens très luxueux, se félicite son président Charles-Marie Jottras. Alors

ADOBEE STOCK / INFOGRAPHIE : LE FIGARO



que la Bourse est un peu chaotique, l'effet valeur refuge de la pierre joue à plein. Paris reste structurellement un marché de vendeurs où les chocs exogènes mettent entre un an et un an et demi à se traduire en baisse des prix comme nous l'avons connue ces derniers mois. Pour l'instant, la situation internationale et la légère remontée des taux n'ont pas eu d'impact majeur sur notre activité. »

DE DUBAÏ À MARRAKECH

Le goût pour la pierre serait-il immuable ? C'est aussi ce que l'on veut croire dans le réseau Émile Garcin. « La conjoncture actuelle est particulièrement difficile à lire mais la clientèle est toujours là, souligne la codirigeante Nathalie Garcin. Les biens rares, les belles adresses se vendent toujours aussi bien. Les Français comme les étrangers animent ce marché où les prix ne devraient pas augmenter. Ni la situation internationale ni les élections à venir ne devraient fondamentalement changer la donne. D'ailleurs pour le moment, notre activité à Marrakech profite à plein du report de la clientèle de Dubaï. » Certains affichent même un véritable enthousiasme. « Jusqu'ici, tout va bien, nous vendons même très bien

puisque je viens de signer coup sur coup deux châteaux, se félicite Patrice Besse, à la tête du réseau d'immobilier de caractère qui porte son nom. Il y a certes un peu moins d'acquéreurs, mais ceux qui sont là sont motivés. Nous avons aussi cédé récemment un château à plus de 15 millions d'euros à des étrangers. De manière générale, quand la conjoncture est difficile, nous nous portons plutôt mieux que le reste du marché. Les châteaux, les demeures de caractères apparaissent comme des refuges en période troublée, et objectivement, le marché français n'est pas très cher pour ce type de biens même si on se compare à nos voisins européens directs. » Même satisfaction du côté du réseau Junot. « Je suis très surpris de la dynamique du marché sur les biens de qualité, avoue le président de l'enseigne, Sébastien Kuperfis. Je ne pensais pas retrouver des situations où il faut départager des offres multiples au prix. Lorsque des biens sont affichés au juste prix, quels que soient la taille du bien et le segment du marché, la demande est forte. Les propriétaires qui doivent vendre l'ont bien compris, ce qui explique aussi que le marché des résidences secondaires est beaucoup plus difficile, car les vendeurs sont moins motivés à

baisser leur prix. Les acheteurs ont repris la main et les biens qui restent longtemps invendus subissent une forte correction. »

LE RETOUR DES JEUNES

Et cette confiance dans l'avenir teintée d'une pointe de surprise n'est pas réservée aux réseaux spécialisés dans le luxe et le haut de gamme. « Les équilibres sont extrêmement fragiles, mais je me réjouis de constater que nous sommes en légère croissance et que pour l'instant tout tient, résume Guillaume Martinaud, à la tête de la coopérative Orpi. Pourtant, je n'étais pas spécialement optimiste il y a quelques semaines, quand nous vivions au rythme des déclarations de Trump. Je constate avec satisfaction que les banques sont à nos côtés et jouent le jeu pour financer la clientèle. Par ailleurs, les jeunes sont de retour et ce sont eux qui nous disent qu'ils n'ont pas le temps d'attendre, que demain ne sera pas forcément plus rose et qu'il vaut donc mieux se lancer dès maintenant. » Sans se départir d'un discours optimiste, d'autres professionnels apportent quelques nuances. « Après un mauvais début d'année, sur la lancée d'une fin 2025 difficile, les pro- —>

LES PRIX ACTUELS NE SONT PAS LOIN DU NIVEAU D'ÉQUILIBRE

messes engrangées ont commencé à s'améliorer nettement en avril et poursuivent sur cette voie, relève Richard Tzipine, directeur général de Barnes. Cela tenait sans doute à des projets retenus par certains clients craignant d'importants changements fiscaux après les municipales. Mais si la guerre ne s'arrête pas et si la hausse attendue des taux d'intérêt se concrétise ainsi qu'une crise énergétique, cela plombera bien évidemment l'ambiance. Dans le cas contraire, on retrouverait un élan supplémentaire qui ferait du bien à tout le monde. » Selon lui, les prix actuels ne sont pas loin de leur niveau d'équilibre et, parfois, certaines baisses de prix très limitées suffisent à débloquer une vente. En revanche, il concède une situation plus difficile dans certaines villes de l'Ouest parisien telles que Saint-

Cloud, Garches ou Ville-d'Avray, où les tarifs seraient restés trop élevés, décourageant une franche reprise des ventes.

DES VENTES PLUS LONGUES

Preuve que ce marché sur le fil du soir est difficile à prévoir, le réseau Sotheby's a connu une période d'écoups rigoureusement opposée. « Après une année 2025 exceptionnelle dans notre réseau et beaucoup de promesses engrangées au premier trimestre, la situation est devenue plus difficile avec des transactions retardées et des discussions plus longues entre acheteurs et vendeurs, analyse Alexander Kraft, PDG de la branche française de l'enseigne. Le marché est tiré par les grosses transactions notamment avec des étrangers à gros budgets et par les destinations les plus

recherchées : Paris, la Côte d'Azur, Megève, Méribel... Sur la Normandie, en revanche, la dynamique a beaucoup ralenti et la situation est plus incertaine sur la façade ouest et dans des villes telles que Perpignan, Toulouse ou Bordeaux. »

En filigrane, beaucoup de professionnels se satisfont de leurs résultats en admettant que l'on est resté longtemps focalisé sur quelques années exceptionnelles où les transactions se faisaient en grand nombre et avec beaucoup de facilité. « Les clients sont bien là, dans le neuf comme dans l'ancien, mais les transactions mettent beaucoup plus de temps à se réaliser, résume ainsi Jean-François Morineau, directeur général délégué de BNP Paribas Real Estate Résidentiel & Hospitality. Résultat : le rythme de ventes est plus faible en vo-

PRIX AU MÈTRE CARRÉ * DES LOGEMENTS ANCIENS EN IDF



Ville	Appartement			Maison		
	Prix au m ²	Évolution sur 3 mois	Évolution sur 1 an	Prix au m ²	Évolution sur 3 mois	Évolution sur 1 an
Neuilly-sur-Seine (Hauts-de-Seine)	9 873 €	-0,19	0,38	11 089 €	-0,73	-1,89
Paris	9 567 €	0,86	1,71	9 514 €	1,52	3,41
Levallois-Perret (Hauts-de-Seine)	8 661 €	-0,08	0,45	9 368 €	-0,27	-0,9
Saint-Mandé (Val-de-Marne)	8 329 €	-0,03	-0,71	9 504 €	-0,25	-0,52
Vincennes (Val-de-Marne)	8 322 €	0,27	1,03	8 642 €	0,22	0,18
Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine)	7 950 €	0,18	0,5	9 394 €	-1,07	-4,38
Charenton-le-Pont (Val-de-Marne)	7 116 €	-0,65	-1,9	6 929 €	0,09	-1,35
Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine)	7 025 €	-0,18	-0,41	7 324 €	-0,56	-5,14
Montrouge (Hauts-de-Seine)	6 836 €	-0,47	0,37	7 488 €	-2,46	-5,54
Puteaux (Hauts-de-Seine)	6 724 €	-0,56	-0,85	7 886 €	-0,28	1,39
Clichy (Hauts-de-Seine)	6 638 €	0,22	1,21	7 795 €	-0,05	0,12
Courbevoie (Hauts-de-Seine)	6 364 €	-0,71	-0,95	7 925 €	-0,13	-0,53
Versailles (Yvelines)	6 356 €	-0,69	-0,57	7 201 €	0,24	-2,2
Suresnes (Hauts-de-Seine)	6 340 €	-0,46	0,23	7 191 €	-0,08	-0,46
Saint-Cloud (Hauts-de-Seine)	6 279 €	-0,21	0,66	7 672 €	-1,24	-4,01
La Garenne-Colombes (Hauts-de-Seine)	6 150 €	-0,45	-0,63	7 356 €	-0,29	-1,09
Les Lilas (Seine-Saint-Denis)	6 137 €	1,11	0,92	6 441 €	-1,83	-3,55
Saint-Germain-en-Laye (Yvelines)	6 102 €	-0,72	-0,25	5 716 €	0,23	-0,81
Malakoff (Hauts-de-Seine)	6 088 €	-0,52	-0,26	6 836 €	-0,88	-3,97

* Au 31 mars 2026, dans une sélection des 19 communes les plus recherchées d'Île-de-France.

SOURCE : YANFORD / LE FIGARO IMMOBILIER.

INFOGRAPHIE : LE FIGARO

PRIX AU MÈTRE CARRÉ * DES LOGEMENTS ANCIENS EN RÉGIONS



Ville	Appartement			Maison		
	Prix au m ²	Évolution sur 3 mois	Évolution sur 1 an	Prix au m ²	Évolution sur 3 mois	Évolution sur 1 an
Cannes (Alpes-Maritimes)	5 951 €	0,53	4,1	6 119 €	-0,28	4,25
Annecy (Haute-Savoie)	5 238 €	-0,19	1,07	5 261 €	-0,04	0,69
Antibes (Alpes-Maritimes)	4 963 €	0,16	3,01	5 888 €	-0,5	0,75
Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône)	4 789 €	1,12	2,83	4 994 €	0,06	1,7
La Rochelle (Charente-Maritime)	4 616 €	0,01	-0,65	3 994 €	1,22	2,66
Cagnes-sur-Mer (Alpes-Maritimes)	4 372 €	0,2	1,36	4 914 €	0,47	1,15
Bayonne (Pyrénées-Atlantiques)	4 036 €	-0,08	0,12	4 152 €	-0,59	0,8
Fréjus (Var)	3 978 €	0,64	3,61	4 077 €	0,54	2,96
Hyères (Var)	3 788 €	1,06	4,33	5 059 €	-0,02	2,84
Vannes (Morbihan)	3 774 €	-0,3	-0,54	3 671 €	-0,81	-1,75
Ajaccio (Corse-du-Sud)	3 750 €	0,42	1,73	4 049 €	-0,09	0,36
Villeurbanne (Rhône)	3 483 €	0,43	1,09	3 924 €	-1,17	-0,97
Pessac (Gironde)	3 244 €	-0,88	-2,01	3 366 €	-0,03	-0,68
Angers (Maine-et-Loire)	3 207 €	-0,38	0,02	3 122 €	-0,35	-0,05
Mérignac (Gironde)	3 202 €	-0,12	-0,31	3 718 €	0,05	-0,43
La Seyne-sur-Mer (Var)	3 190 €	0,61	2,87	3 690 €	-0,64	-0,37
Chambéry (Savoie)	3 039 €	0,27	2,76	3 044 €	-0,42	0,63
Caen (Calvados)	2 948 €	-0,13	2,37	3 026 €	0,69	2,93
Tours (Indre-et-Loire)	2 880 €	0,54	2,75	3 020 €	1,32	1,42
Saint-Nazaire (Loire-Atlantique)	2 815 €	-0,67	-1,2	2 953 €	0,07	-1,4
Toulon (Var)	2 752 €	-0,09	2,16	3 690 €	-0,24	1,32
Lorient (Morbihan)	2 706 €	-0,69	0,56	2 914 €	0,38	2,06
Reims (Marne)	2 649 €	0,06	-0,27	2 529 €	-0,02	1,66
Arles (Bouches-du-Rhône)	2 618 €	1,07	4,07	2 911 €	0,44	2,55
Vaulx-en-Velin (Rhône)	2 581 €	1,14	3,11	2 988 €	-1,26	-0,93
Dijon (Côte-d'Or)	2 580 €	0,58	2,27	2 823 €	-0,51	-0,32
Rouen (Seine-Maritime)	2 501 €	-1,98	-2,36	2 497 €	0,43	0,06
Vénissieux (Rhône)	2 483 €	-0,23	-0,26	2 815 €	-0,93	-0,43
Cherbourg-en-Cotentin (Manche)	2 479 €	1,41	5,64	2 102 €	-0,06	2,03
Orléans (Loiret)	2 471 €	-0,35	0,34	2 392 €	-0,09	-0,08
Villeneuve-d'Ascq (Nord)	2 458 €	0,45	-0,82	3 084 €	0,89	3,16
Dunkerque (Nord)	2 414 €	-0,44	2,9	2 131 €	1,67	6,94
Metz (Moselle)	2 401 €	0,24	2,72	2 312 €	-0,26	0,92
Grenoble (Isère)	2 391 €	-1	-3,11	2 925 €	-0,41	-2,44
Amiens (Somme)	2 358 €	0,49	0,29	2 122 €	0,92	1,25
Brest (Finistère)	2 348 €	0,51	2,74	2 297 €	-0,25	0,01
Colmar (Haut-Rhin)	2 339 €	0,25	1,88	2 626 €	-0,07	0,97
La Roche-sur-Yon (Vendée)	2 306 €	-0,57	-4,32	2 141 €	-0,11	-2,51
Le Havre (Seine-Maritime)	2 302 €	-0,65	-0,49	2 261 €	0,98	2,25
Avignon (Vaucluse)	2 301 €	1,03	1,26	2 408 €	1,47	1,78
Quimper (Finistère)	2 219 €	-0,07	1,64	2 077 €	0,17	1,98

SOURCE : YANSPORT / LE FIGARO IMMOBILIER.

* Au 31 mars 2026, dans une sélection des 41 communes de plus de 50 000 habitants parmi les plus chères en régions (en dehors des 10 premières métropoles régionales).