

Sur le marché immobilier, la stagnation se poursuit

Les incertitudes internationales et nationales, la hausse des taux d'intérêt et la campagne électorale qui s'annonce incitent les acheteurs à l'attentisme. Cette tendance devrait se prolonger dans les mois à venir.

Un marché de l'immobilier « ralenti » et des acheteurs « hésitants », tels sont les mots qui reviennent le plus dans la bouche des agents immobiliers ces derniers mois. « Il faut cajoler les acquéreurs, les accompagner », témoigne Julien Haussy, dirigeant et fondateur du réseau d'agences Espaces atypiques.

Ces tergiversations semblent toutefois se concrétiser, puisque le nombre de ventes de logements anciens s'est maintenu depuis le début de l'année. « Nous attendons de 900 000 à 920 000 transactions en 2026, si tout se passe comme prévu », affirmait Loïc Cantin, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim) lors d'une conférence de presse en juin. Plus récemment, début septembre, la plateforme d'annonces en ligne SeLogger disait tabler sur 955 000 ventes en 2026. La preuve que l'été a vu des projets immobiliers aboutir.

Pour rappel, 945 000 transactions ont été enregistrées en 2025. Certes, ce chiffre est loin de ceux de 2021 et de 2022, où des niveaux record avaient été atteints, avec plus de 1 million de signatures par an, mais tout le monde reconnaît que cette période faste n'était pas appelée à durer. « Globalement, le marché se tient, même si l'on observe moins de ventes dans les secteurs où il y a beaucoup de résidences secondaires, car les acheteurs sont moins pressés que pour une résidence principale », précise Olivier Descamps, directeur général des agences immobilières IAD France.

L'hésitation des ménages a un effet sur les prix des logements, qui restent très stables. Fin juin, l'ancien se situait aux alentours de 2 994 euros le mètre carré dans la France entière avec - 0,1 % sur un an. Les appartements sont au niveau de 3 838 euros le mètre carré avec une hausse de 1,8 % sur un an, et les maisons à 2 357 euros le mètre carré avec une baisse de 1,6 % sur un an, selon la Fnaim.

Une reprise stoppée

Fin 2025, le marché semblait avoir repris de la vigueur : les prix (+ 2 %) et surtout les ventes (près de + 13 %) étaient en hausse sur un an glissant, selon SeLogger. Mais le début de la guerre en Iran, en février, a stoppé la reprise. A l'incertitude sur les conséquences du conflit s'est ajoutée la hausse du coût du pétrole avec un effet inflationniste, qui a déjà débouché sur une hausse des taux d'intérêt. La remontée du taux des obligations assimilables du Trésor (OAT), le taux auquel l'Etat français emprunte, dont la durée sur dix ans a franchi la barre des 4 % fin juillet, et même 4,5 % en septembre, pourrait tirer à la hausse le coût du crédit immobilier des particuliers dans les prochains mois.

Dans ce cas, le budget des ménages risquerait de se réduire, puisque les courtiers considèrent généralement qu'une hausse des taux d'emprunt de 2 % à 3 % aboutit à 10 % de baisse de pouvoir d'achat. SeLogger nuance toutefois cet impact potentiel : 4 % ne signifie pas un retour à la crise de 2022, provoquée par la remontée en flèche des taux d'intérêt, dans la foulée de l'invasion de l'Ukraine par la Russie. D'autant qu'entre-temps les prix ont baissé jusqu'à 10 % dans des grandes villes comme Paris.

Autre problème : la crise au Moyen-Orient pourrait générer une inflation sur les matériaux de construction, ce qui serait très préjudiciable au secteur de l'immobilier, comme cela avait été le cas en 2022. Pour l'instant, la hausse reste modérée, mais « ces inquiétudes macroéconomiques et microéconomiques pèsent sur les intentions d'achat », estiment Amandine Joulié et Cyrille Gogny-Goubert, avocats associés au sein de l'équipe de droit

0-6lWAJe77v8lAlXy5mBO4Lzu7Uj-NXYYVSfalk8W0udVseBDY9Mu8OlluoY2gV0GRzRzRdAWGgHwqFmckEjoh4WlFENtUaW4p2TyRjhmYUj1

immobilier du cabinet Taylor Wessing.

Le neuf au point mort

Si les transactions se maintiennent dans l'ancien, ce n'est pas le cas du neuf, pour lequel les commandes sont au plus bas. SeLoger précise que les réservations de logements sont en baisse de 50 % par rapport à 2021, à la fois en raison de la remontée des taux d'intérêt depuis 2022 et de l'extinction du dispositif Pinel, fin 2024. Le niveau varie en fonction des régions : entre les premiers semestres 2023 et 2026, elles ont diminué de 26 % en Ile-de-France, mais de 63 % en Centre-Val de Loire.

Le plan Relance Logement, et son dispositif d'investissement locatif Jeanbrun, lancé en février, n'a, pour l'instant, pas permis de redynamiser le marché. « La complexité du neuf réside dans le fait qu'il n'est pas possible de baisser les prix comme on peut le faire dans l'ancien », regrette Norbert Fanchon, directeur général du groupe Gambetta, un promoteur immobilier. Les normes, le coût du foncier et des matériaux rendent ces biens plus chers à produire. Les promoteurs estiment qu'environ 20 % des projets prévus ne voient ainsi pas le jour.

« Pour baisser les coûts, il faut d'abord réduire le délai pour obtenir nos permis de construire, car nous achetons un foncier que nous portons pendant des années », propose Hans Oswald, directeur commercial et marketing du promoteur Promogim. Certains affirment que le délai d'obtention d'un permis de construire, une fois le terrain acquis, est passé de quatre à sept ans en seulement dix ans. Un logement neuf coûte actuellement 5 157 euros le mètre carré en moyenne, selon le portail immobilier SuperNeuf, un prix élevé, alors que les primo-accédants sont désormais très nombreux sur le marché. « Près de 45 % de la production de crédit leur est désormais destinée, contre 38,7 % pour les secundo-accédants », appuie M. Cantin.

L'atonie du neuf pèse logiquement sur l'investissement locatif. L'extinction du dispositif Pinel et le démarrage poussif de son successeur, le Jeanbrun, expliquent aussi ce retrait. « Les investisseurs font des arbitrages en fonction de la rentabilité. Or, l'immobilier n'est pas le plus intéressant actuellement », pense Audrey Marigliano, directrice des opérations de Zenith Global Solutions, une société de gestion de patrimoine.

« L'immobilier est très taxé »

Si les experts estiment la rentabilité de l'investissement locatif à une fourchette entre 3 % et 4 %, elle tombe à seulement 2 % net, et parfois même moins, une fois les impôts et les différents frais acquittés. « Pour l'améliorer, un bailleur peut choisir le régime du LMNP [loueur en meublé non professionnel], mais cela peut créer un net déséquilibre entre les logements meublés et ceux loués vides dans les villes », observe Arnaud Hacquart, fondateur d'Imodirect, une agence en ligne spécialisée dans la gestion locative. Le LMNP permet, en effet, d'amortir le coût du logement et des meubles, ce qui réduit l'imposition et améliore la rentabilité. A Paris, selon lui, les trois quarts des appartements de deux à trois pièces sont désormais loués meublés. « Rappelons également que l'immobilier est très taxé à tous les moments de l'investissement : lors de l'achat d'un bien, de sa détention, son exploitation, sa transmission à titre gratuit ou onéreux... C'est très dissuasif », note Nicolas Message, avocat spécialiste du droit fiscal associé chez FTPA Avocats.

Globalement, l'offre de logements à louer a chuté ces dernières années avec, par exemple, 25 % d'offres de logements en moins à Paris depuis l'épidémie due au coronavirus, selon SeLoger. Le site voit les annonces repartir à la hausse, mais la pénurie persiste. Les pouvoirs publics ont pourtant tenté de remettre des logements considérés comme indécents sur le marché en modifiant la méthode de calcul du diagnostic de performance énergétique en début d'année. Et un nouveau changement est encore prévu pour le 1er janvier 2027, qui doit

0-6lWAJe77v8lAlXy5mBO4Lzu7Uj-NXYYVSfalk8W0udVseBDY9Mu8Olluoy2gV0GRzxZRdAWGgHwqFmckEjoh4W1FEIntuaW4p2TyRjhmYJU1

attirer 300 000 nouveaux biens sur le marché.

Les prochains mois s'annoncent donc très incertains pour l'immobilier. Le marché devrait continuer à tourner au ralenti, essentiellement porté par les ventes contraintes (divorce, naissance, mutation...), au moins jusqu'à l'élection présidentielle. Pour s'adapter au pouvoir d'achat des acquéreurs, les prix pourraient continuer à baisser. Une érosion progressive toutefois, car les vendeurs résistent lorsqu'ils ne sont pas pressés de vendre.

0-6lWAJe77v8lAlXy5mBO4Lzu7Uj-NXlYVSfalk8W0xudVseBDY9Mu8Olluoy2gV0GRzxZRdAWGgHWqFmckEjoh4W1FENtuaeW4p2TyRjhMYJ1