

VANEAU

DANS

Le Monde
argent

Acheter : savoir saisir les occasions

Pour tous ceux qui peuvent accéder à la propriété parce qu'ils ont la possibilité de souscrire un crédit

ou peuvent acheter comptant, la conjoncture immobilière actuelle est très favorable. Les prix en baisse et le manque d'acheteurs solvables débouchent sur des possibilités de négociation par rapport au prix annoncé. «*Les acheteurs se sentent en position de force et nous assistons à des offres très agressives, qui sont parfois de 20% au-dessous du prix annoncé*», témoigne Jérôme Quentel, directeur du développement de l'agence immobilière Vaneau Luxury Real Estate. Même si la vente ne se fait pas forcément à un prix aussi bas, le rabais peut aller jusqu'à 10 %.

Pour autant, la marge de négociation dépend du marché local. «*Le Sud résiste : Marseille ou Nice sont toujours demandées et les prix n'y baissent pas*», indique, par exemple, Thierry Vignal, cofondateur de Masteos. Même chose pour certaines villes en région parisienne comme Antony (Hauts-de-Seine), à proximité du parc de Sceaux, où les prix réaugmentent (+2% selon Meilleurs Agents) depuis trois mois.

Mais, dans d'autres secteurs, notamment à Paris intra-muros, qui a baissé de 4 % en un an, la négociation sera plus facile.

Pour se renseigner sur les prix, les sites proposant des estimations en ligne comme Se Loger, Bien'ici, Effcity peuvent être intéressants. Il faut compléter ces recherches par des visites sur place et des discussions avec les agents immobiliers. Par ailleurs, il faut garder à l'esprit que la demande et donc le prix peuvent varier d'un quartier à l'autre, dans une même ville. A Marseille, dans les quartiers sud, dans les 7^e et 8^e arrondissements, la barre des 6 000 euros le mètre carré vient ainsi d'être franchie, alors que le 13^e arrondissement reste aux alentours de 3 400 euros le mètre carré.

Performance énergétique

La négociation varie également en fonction du bien lui-même : une maison de famille dans un quartier très recherché ou encore un appartement doté d'une terrasse peuvent être très demandés, avec une possibilité de baisse réduite. Pour autant, même sur ce type de biens, une négociation peut être tentée si le

diagnostic de performance énergétique (DPE) montre que le logement est économe, c'est-à-dire qu'il affiche la note F ou G. En principe, une estimation correcte en tient compte, mais ce n'est pas toujours le cas. En fonction du secteur, une marge de 5 % à 10 % peut être obtenue. L'indice «*valeur verte*» des notaires publié en 2022 montre qu'un bien économe F ou G peut même se vendre 12 % ou 14 % moins cher en Bretagne ou dans le Grand Est.

Etre certain d'obtenir son crédit ou acheter comptant constitue un avantage, mais «*attention, ce n'est pas le cas partout. Dans les villes où l'immobilier n'est pas cher du tout, comme Carcassonne, cet argument est moins porteur, car nos clients peuvent acheter des logements aux alentours de 80 000 euros avec des crédits qui peuvent être de l'ordre de 50 000 euros et sont donc plus facilement accordés*», nuance Brice Cardi, président de la coopérative d'agences L'Adresse. Reste que, dans la majeure partie du territoire, disposer de la somme requise pour acheter vous permet de négocier en position de force. ■

N. CO.

IMMOBILIER

Se positionner dans un contexte incertain

Depuis un an, le pouvoir d'achat des acquéreurs a chuté drastiquement avec la hausse des taux. Mais les vendeurs se montrent réticents, pour l'instant, à accepter une réduction importante des prix

Voilà un chiffre auquel on s'était habitué. Chaque année, environ un million de biens immobiliers changeaient de main, les prix déjà élevés dans les grandes métropoles et sur les littoraux continuaient de croître, avec la question toujours lancinante posée par les professionnels de l'immobilier : à quel moment le public n'aura-t-il plus les moyens d'acheter ? Les deux années de pandémie, avec les différents confinements, n'ont pas affecté la bonne santé du marché. Certaines recherches se sont même multipliées comme celles d'un jardin ou d'une terrasse, de plus d'espace ou d'une résidence secondaire pour pouvoir télétravailler. Toutes les villes situées sur le littoral ont vu leur demande exploser. À l'inverse, les grandes villes comme Paris, Lyon ou Bordeaux ont commencé à avoir moins de succès, bien qu'il ne soit pas possible de savoir si ce désamour était lié à la crainte d'un nouveau confinement ou aux prix immobiliers devenus trop chers.

Début 2022, les tensions inflationnistes accentuées par la guerre en Ukraine ont mis un coup d'arrêt au marché : après des années de crédit immobilier très peu cher (parfois moins de 1 % sur vingt ans), « les taux sont montés brutalement pour atteindre 4 %. Les accédants ont perdu en moyenne 20 % de pouvoir d'achat en septembre 2023 par rapport à janvier 2022 », affirme Thomas Lefebvre, le directeur scientifique du site d'annonces et d'estimations

Meilleurs Agents. Les courtiers en crédit considèrent pour leur part que les acheteurs ont perdu en moyenne entre 20 000 et 40 000 euros. Mais, dans le même temps, les revenus des ménages n'ont pas augmenté dans ces proportions et les conditions d'accès au crédit ne se sont pas assouplies.

L'endettement maximal fixé par le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) est resté à 35 % des revenus, la durée maximale du crédit est de vingt-cinq ans (vingt-sept ans dans quelques cas) et seuls les meilleurs profils sont acceptés par les banques. Occuper un emploi en CDI, percevoir des revenus réguliers et être doté d'un apport entre 20 % et 30 % du montant de l'opération sont impératifs pour obtenir un crédit.

Une partie des emprunteurs voyaient également leur dossier refusé par la banque en raison du taux d'usure. Prévu pour protéger l'emprunteur, le taux d'usure est le maximum auquel une banque peut prêter. Calculé tous les trois mois, ce taux était systématiquement en retard par rapport à la montée brutale des taux d'intérêt et les dossiers ne pouvaient plus être acceptés par les banques. Depuis février, le taux d'usure est calculé tous les mois par la Banque de France, ce qui a permis une amélioration. Cependant, les taux élevés évincent une partie non négligeable du public, et la production de crédit a chuté de 40 % entre le premier semestre 2022 et le premier semestre 2023.

Baisse de 20 % des transactions
Huit achats sur dix se faisant à crédit, le nombre d'acheteurs et le nombre de transactions se sont réduits drastiquement. « Je faisais habituellement quarante-quatre ventes par an, j'en ai fait quatre depuis le début 2023 », résume un agent immobilier dans l'Hérault qui souhaite rester anonyme. La Fnaim et Meilleurs Agents estiment que le nombre de transactions devrait baisser de 20 % par rapport à 2022, pour se stabiliser à un peu plus de 800 000 transactions fin 2023.

La situation aurait pu être différente si le marché s'était adapté rapidement à la demande. Or cela n'a pas été le cas. Les vendeurs n'ont pas voulu baisser leur prix de façon importante : en théorie, il aurait en effet

fallu baisser les prix de 15 % à 20 % pour s'adapter. Les acheteurs comme les vendeurs ont plutôt adopté une attitude attendrissante : les premiers attendant avant d'acheter pour profiter d'une baisse des prix, les seconds espérant que les prix repartent à la hausse. Depuis plusieurs mois, le marché est partiellement bloqué, mais s'adapte petit à petit, au fur et à mesure que les vendeurs, contraints à la vente pour de multiples raisons, diminuent un peu leur prix.

Pour le moment pas de baisse massive des prix : il s'agit plus d'une érosion que d'une chute brutale. Meilleurs Agents estime que les prix sont à la baisse dans plus de la moitié des villes, mais la chute se situe entre -2 % et -5 %. De plus, cette érosion n'est pas homogène sur tout le territoire. Localement,

la demande encore soutenue maintient le niveau des prix. « Tout porte à croire que les prix auraient dû baisser mais, paradoxalement, nous voyons encore des zones monter et, dans certains cas, assez fortement », souligne maître Gabriel Weyl, notaire à Strasbourg. Dans sa dernière note de conjoncture de début septembre, la Fnaim juge que la hausse au niveau national est cependant modeste : +1,1 % au total depuis un an, contre +2,3 % ces cinq dernières années.

C'est en Île-de-France que les prix reculent le plus, avec -2,5 % en moyenne, mais encore plus fortement à Paris. Même dans les secteurs à la baisse, on est loin de la chute nécessaire pour que les acheteurs retrouvent leur pouvoir d'achat. Que va-t-il se passer les prochains mois ? « Il faudrait une boule de



cristal pour le savoir», dit en plaisantant Jérôme Quentel, le directeur du développement chez Vaneau Luxury Real Estate. Rares sont cependant les grands acteurs de l'immobilier qui prévoient une chute brutale des prix. « La baisse des prix est inéluctable. Elle devrait être de 4 % à 5 % d'ici à la fin 2023, mais devrait s'accroître ensuite si l'on veut que les accédants retrouvent du pouvoir d'achat », prévoit Loïc Cantin, le président de la Fnaim.

Tout dépend également de l'attitude des banques. Bonne nouvelle : alors que les taux bas pesaient sur leurs marges, avec un taux de 4 % d'intérêt, les banques seront incitées à prêter de nouveau. Mais il est vraisemblable qu'elles continueront de privilégier les meilleurs profils, ce qui implique de laisser de côté les primo-accédants. De plus, il faut que les taux se stabilisent ces prochains mois. Cela devrait être le cas, même s'ils pourraient tout de même atteindre 4,5 %. Du côté des agents immobiliers, certains veulent voir le verre à moitié plein : « La demande est toujours présente, les Français ont besoin de se loger et apprécient toujours la valeur refuge que constitue l'investissement dans la pierre. Si les taux se stabilisent, tout le monde va s'adapter à la nouvelle donne, et le marché va repartir, même si le nombre de transactions est inférieur à 1 million », pense Aurélien Denechère, cogérant de l'agence immobilière L'Adresse à Angers (Maine-et-Loire).

Les agents immobiliers expérimentés se souviennent de la période où le nombre de transactions se situait autour de 500 000 et ils estiment que ces dernières années ont été exceptionnelles. « Il va falloir recommencer à travailler comme avant, à prendre son téléphone, à démarcher les clients, alors que ces dernières années, tout se vendait », analyse Jean-Christophe Colucci, le directeur de l'agence Stéphane Plaza à Gif-sur-Yvette (Essonne). Petit à petit, les vendeurs devraient se faire à l'idée que leur bien ne vaut pas aussi cher qu'il y a quelques années. Pourtant, s'ils ont acheté il y a plus de dix ans, leur plus-value devrait rester confortable. Reste que personne ne peut prédire, pour l'instant, si les vendeurs dans ce cas se laisseront convaincre, et quand le marché va s'ajuster. ■

NATHALIE COULAUD

**IL S'AGIT PLUS
D'UNE ÉROSION
QUE D'UNE BAISSE
BRUTALE DES PRIX,
ET ELLE N'EST PAS
HOMOGÈNE SUR
TOUT LE TERRITOIRE**