



## Guide

Cet appartement de 121 m<sup>2</sup>, situé sur l'avenue Wagram (XVII<sup>e</sup>), a mis plus de quatre mois à trouver preneur. Prix initial: 1,74 million d'euros, finalement vendu à 1,6 million d'euros.

Si les petites surfaces résistent bien, les grandes, elles, ont perdu la faveur des acheteurs dans la capitale. La pandémie leur a porté un coup fatal.



# PARIS

## Soldes sur les grands appartements



## En Chiffres

■ **41%** des grandes surfaces (GS) se vendaient au prix au deuxième trimestre 2020, juste avant la pandémie contre 46,1% des petites surfaces (PS).  
■ **25,8%** de GS se vendaient au prix au troisième trimestre 2021, contre 30,1% de PS.

### SÉBASTIEN THOMAS

**SMALL IS BEAUTIFUL.** Cela n'a jamais été aussi vrai que pour l'immobilier parisien. Alors que les T1 et T2 continuent de se vendre à un rythme soutenu, les grandes surfaces ont beaucoup plus de mal à trouver preneurs. La crise sanitaire et le confinement demeurent la principale raison de ce désamour pour les grands appartements de la capitale. Avec des budgets dépassant le million d'euros et grâce au télétravail, beaucoup de ménages avec enfants regardent aujourd'hui au-delà du périphérique.

Le phénomène est tel que c'est aujourd'hui à cause de ce type de surface que les prix chutent à Paris. Ainsi, entre le 17 mars 2020, date du premier confinement, et le 1<sup>er</sup> septembre 2021, les prix ont baissé de 0,6%. Dans le détail, on s'aperçoit que ceux des grands logements (plus de 80 m<sup>2</sup>) ont plongé de 1,6%, alors que ceux des petits studios ou deux-pièces ont augmenté de 0,2%.

« On note un attentisme des ménages, et avec le développement du télétravail, cette tendance va s'accroître, analyse Barbara Castillo Rico, res-



ponsable des études économiques chez Meilleurs Agents. Car, lorsque vous avez plus d'un million de budget, cela vous ouvre de nombreuses perspectives. Et pas qu'à Paris puisque, pour le même montant, vous pouvez obtenir des surfaces deux à trois fois plus grandes avec jardin tout en restant en Île-de-France.»

Enfin, dernière statistique qui enfonce le clou, l'indice de tension immobilière calculé par Meilleurs Agents indique qu'il y a moins de clients. « Avant la pandémie, près de 25 clients se bousculaient pour investir dans ce type de biens, ils ne sont plus que dix, poursuit l'experte. Mécaniquement, cela empêche les

prix de remonter. » Dans le détail, ce sont surtout les arrondissements du centre, du I<sup>er</sup> au VIII<sup>e</sup>, qui pâtissent le plus de cette situation. Les grandes surfaces ont vu leur prix baisser de 2,5 % à 4,5 % en un an.

### « Avant le Covid, ces produits partaient en quinze jours »

Nombreux sont les professionnels à avoir observé cette tendance. Comme Frédéric Teboul, patron de Fredélion qui compte neuf agences parisiennes. « Pour faire simple, à 800 000 €, ça part en trente jours, entre 800 000 € et un million (1 M€), c'est soixante jours, mais au-dessus, à plus de 100 m<sup>2</sup>, ça devient compli-

qué, reconnaît-il. Alors qu'avant le Covid, ces produits partaient en quinze jours, voire en une semaine. »

Cette situation vient du fait que les acheteurs se font plus rares. « Aujourd'hui, nous en avons 15 % de moins dans nos fichiers capables d'investir de telles sommes, souligne-t-il. Et ceux qui restent négocient plus durement. Avant la crise, au maximum, les baisses allaient jusqu'à 1,5 %, alors que maintenant, on tourne autour de 3 à 4 % du prix. »

Olivier Bellaïche, patron de l'agence ERA Auteuil, est bien placé pour en juger : « J'ai un 230 m<sup>2</sup> à vendre pour 3 M€ dans le XVI<sup>e</sup> mais la seule proposition que j'ai reçue est bien moindre. Les propriétaires ont préféré le retirer du marché. » Le critère de la surface n'est plus dans le top 3 des acheteurs. « Les gens vont préférer un extérieur, moins de vis-à-vis, décrypte-t-il. Et grâce à leur budget, ils peuvent être tatillons, voire quitter Paris. »

Alors que les prix, dans la capitale, ont augmenté de plus de 50 % entre 2010 et 2020, certains appartements n'ont presque pas bougé. « J'ai mis plus de dix-huit mois à vendre un 230 m<sup>2</sup> dans le III<sup>e</sup>, à 2,8 M€

alors que son propriétaire l'avait acheté 2,68 M€ en 2011, s'étonne Geoffroy Reins, responsable Nord-Est d'Espaces atypiques. Avec les travaux et les frais de notaire, c'est une opération blanche. » Il note qu'au-delà de 1,5 M€, il y a bien moins d'acheteurs. « L'absence des étrangers se fait ressentir car ils composaient une grande partie des acquéreurs de grandes surfaces, insiste-t-il. Et les familles repositionnent leurs exigences et n'hésitent plus à quitter Paris. »

Vincent a été témoin de cette évolution. Il y a quatre ans, il a vendu son 80 m<sup>2</sup>, rue de Rome (XVII<sup>e</sup>). « Il est parti au bout de 4 visites, on n'a même peu eu besoin de faire passer une annonce, le fichier client de l'agence Fredélion a suffi, se souvient-il. Et le prix n'a pas été négocié. » Ce père de famille de 44 ans a racheté un 90 m<sup>2</sup> dans le VIII<sup>e</sup>, qu'il vient de revendre. « Ça a été tout le contraire, souffle-t-il. On a mis un mois pour trouver les acheteurs, on a été obligés de passer par des annonces et ils ont négocié le prix. » Aujourd'hui, il vit dans une maison de 160 m<sup>2</sup>, à Tours, qu'il a financée avec la revente de son précédent bien sans plus-value.



À Paris, les grandes surfaces sont responsables de la baisse des prix.

LE PARISIEN/ALÉZY