

Immobilier : les nouveaux comportements des acquéreurs dessinent la carte des prix

L'immobilier ancien tricolore est en perte de vitesse. Alors que l'activité ralentit un peu partout dans l'Hexagone, l'impact de la baisse des prix est très variable d'un segment de marché à l'autre.



Les stations balnéaires comme sur le littoral breton voient toujours leurs prix immobiliers progresser, car elles attirent des ménages disposant d'un bon pouvoir d'achat. (iStock)

L'immobilier ancien tricolore se fissure à bas bruit. Certes le ralentissement de l'activité s'accélère (-15 % sur un an, à 950.000 ventes à fin 2023, selon les prévisions de la Fnaim), mais les prix ne corrigent pour l'heure qu'avec parcimonie.

En réalité, le marché se crispe avec des acheteurs moins nombreux et qui attendent de meilleures opportunités et des vendeurs qui ne veulent pas réduire leurs prétentions.

« Nous essayons de faire comprendre à nos clients vendeurs qu'il faut renoncer à la part du rêve dans le prix du logement », souligne Hervé Lefebvre, président de megAgence, lors d'une conférence en juin du cercle des managers de l'immobilier.

[Derrière le faible recul des prix en](#) France au premier semestre, la situation s'avère très différenciée d'un territoire à l'autre. « Dans l'Ouest parisien, notre chiffre d'affaires a chuté de 45 %, observe Hervé Lefebvre, avec pourtant presque autant de transactions. Les petites surfaces se vendent alors que le marché s'est figé au printemps pour les biens familiaux et les maisons. Les ventes dites de « confort », par opposition aux ventes « contraintes », et qui traduisent une confiance dans l'avenir des Français, sont à l'arrêt. »

Retour de bâton sur les maisons

Les passoires thermiques se négocient, en général, avec des décotes contrairement aux logements « zéro défaut ». « Dans les transactions actuelles, nous voyons des acheteurs très inquiets de la valeur verte qui va devenir la valeur de référence », confirme, au cours d'un point conjoncture, Loïc Cantin, président de la Fnaim.

En Seine-Saint-Denis, dans des communes limitrophes de Paris, comme Montreuil, le marché est plus « compliqué », observe Julien Haussy, fondateur et dirigeant du réseau Espaces [Atypiques](#). Les maisons avec jardin ou les lofts, autrefois prisées des Parisiens en recherche de marchés de report plus abordables, ont atteint des prix très élevés qui refroidissent désormais les acheteurs.

De même, le soufflé de [l'euphorie post-Covid en faveur de maisons](#) spacieuses au vert, en Essonne ou en Seine-et-Marne, « où l'on achetait à n'importe quel prix », est retombé. Ceux qui sont devenus propriétaires à cette période et qui souhaitent de nouveau vendre, car la vie loin de Paris ne leur convient pas, « ne comprennent pas qu'ils ne retrouveront pas leur mise en termes de prix ».

Déplacement des papy-boomers

A l'inverse, le marché reste soutenu dans les arrondissements cotés de la capitale comme le 6^e et 7^e, où achètent notamment les étrangers non-résidents, sans emprunter et sans discuter les prix. A contre tendance également, [les stations balnéaires](#) et les stations de ski voient toujours leurs prix progresser, car elles attirent des ménages disposant d'un bon pouvoir d'achat.

D'ailleurs, note Loïc Cantin, une des clés de l'évolution des prix tient à la dynamique des déplacements des populations, notamment des papy-boomers qui quittent les grandes villes. La Fnaim observe l'afflux d'inactifs (versus les actifs), notamment des retraités, qui vendent leurs logements dans des zones urbaines tendues pour s'installer dans des « lieux de vie plus paisibles ».

Par exemple, la Fnaim cite, dans les Pays de la Loire, la petite commune de Jard-sur-Mer, qui compte 2,98 inactifs pour un actif, alors que la préfecture de la région, Nantes, affiche 0,31 inactif pour un actif. La première voit ses prix progresser, la seconde baisser. Ce mouvement profite au littoral Ouest et Sud, mais pas seulement. Des zones plus rurales en bénéficient aussi.