

## Immobilier: faut-il craindre un krach?



Ce mouvement de baisse des prix qui permettrait de redonner de la fluidité au marché est généralement bien plus long et délicat à mettre en oeuvre que la hausse. STOCK ADOBE

**DÉCRYPTAGE** - En dehors du coût du crédit, tous les indicateurs sont désormais orientés à la baisse: recul des ventes, demande plus faible et prix rognés, effondrement de la construction neuve et offre locative très réduite.

*Cet article est issu du «Figaro Magazine»*

Après des années de hausses insolentes des [prix](#), dopées par des taux d'intérêt particulièrement bas, l'idée s'était installée que le marché immobilier ne pouvait que croître. La remontée brutale du coût des prêts immobiliers a finalement sifflé la fin de la partie. Le passage soudain vers un marché où les acheteurs sont hésitants voire franchement attentistes, où les prix commencent à baisser et où la confiance dans un avenir radieux s'effrite a pu en effrayer certains. Au point que des Cassandra n'ont pas tardé à évoquer un «krach immobilier» ou l'explosion d'une bulle.

Pourtant, en examinant cette nouvelle donne à tête reposée, il est clair que la situation n'a pas grand-chose d'alarmant, du moins pas sur le marché du logement ancien. Les prix qui s'étaient adaptés à la hausse sur une longue période, épousant les gains de pouvoir d'achat immobilier rendus possibles par des taux à 1 % voire moins, vont devoir prendre en compte le passage des taux à 4 % voire 5 % et plus. Et ce mouvement de [baisse des prix](#) qui permettrait de redonner de la fluidité au marché est généralement bien plus long et délicat à mettre en oeuvre que la hausse. En revanche, sur le marché du neuf, la situation est bien plus préoccupante d'autant que l'effondrement de la construction signifie moins de nouveaux logements locatifs et aussi des candidats à l'achat qui ne trouvent rien et doivent rester locataires. Des mouvements qui contribuent à renforcer les tensions, déjà vives, sur [le marché locatif](#).

À lire aussi [Immobilier: le prix des logements recule sous l'effet de l'envolée du coût du crédit](#)

Sur le marché de l'ancien, les biens les moins chers et les plus luxueux sont, schématiquement, ceux qui s'en sortent le mieux pour l'instant. La question du financement y est la moins centrale, soit parce que le budget est réduit, soit parce que l'acquéreur est très fortuné. En revanche, le coeur du marché est durement impacté: les acheteurs ne peuvent boucler leur acquisition sans un important prêt immobilier et face à des vendeurs qui ne baissent pas ou trop peu leurs prix, l'opération n'est pas finançable dans bon nombre de cas.

## Une baisse des prix insuffisante

«Dans notre réseau, nous constatons une baisse de 20 % des compromis», admet Guillaume Martinaud, à la tête de la coopérative Orpi, premier réseau de France. Comme ses confrères, il constate que les blocages sont de deux ordres: d'un côté, les conditions d'accès au crédit qui restent délicates et de l'autre, les prix qui tardent à s'ajuster. Si la situation semble s'améliorer sur le premier point, il reste beaucoup à faire sur le second. «À une époque, les banques ne gagnaient plus d'argent sur les prêts, maintenant que l'activité redevient profitable, les banques prêtent à nouveau et cela me va.» Guillaume Martinaud note aussi que les vendeurs reconnaissent désormais qu'il faut baisser leurs prix pour boucler les transactions, mais le font souvent avec un temps de retard.

Pourtant, la baisse des prix relance souvent très rapidement les ventes. Ainsi, à Poitiers, un recul de 24 % des prix sur un an s'est accompagné d'une hausse des compromis de 18 %. Même tendance à Rennes, où une baisse des prix de 7 % débouche sur 5 % de hausse des compromis alors qu'à Perpignan, 6 % de recul des tarifs génèrent 8 % de hausse des ventes. A contrario, dans les villes les plus chères, le recul des prix ne suffit pas: à Paris, les compromis continuent de fondre de 17 % malgré une correction de 7 % des tarifs tandis qu'à Lyon, les ventes sont à - 15 % quand les prix ont été rabotés de 4 %.

Dans notre réseau, nous constatons une baisse de 20 % des compromis Guillaume Martinaud, président de la coopérative Orpi

«Avec un volume en baisse de 11 % sur notre périmètre, c'est évidemment une situation qui ne fait pas plaisir mais nous ne sommes clairement pas dans le registre de la catastrophe», explique Jordan Frasier, président de Foncia Transaction. Il n'y a rien d'effrayant même si l'année devrait s'achever autour de 900.000 transactions. La situation dans le neuf est bien plus préoccupante.» Il reconnaît cependant que le travail des agents immobiliers reste délicat pour inciter les vendeurs à baisser leurs prix. Mais au pire des cas, il a toujours une autre proposition à formuler: «Ceux qui restent bloqués sur leurs prix, nous les aiguillons notamment vers la gestion locative.»

À lire aussi [«Qui de nous démissionnera le premier»: les agents immobiliers victimes du retournement du marché](#)

Sur les créneaux du haut de gamme et du luxe, ces tendances sont quelque peu amorties. «En examinant l'évolution de nos ventes dans Paris intra-muros entre début avril et fin août par rapport à l'an passé, j'ai été assez surpris», avoue Charles-Marie Jottras, président de Féau. Le segment de 1 à 2 millions d'euros chute de 8 %, celui de 2 à 4 millions de 11 % tandis que les ventes à plus de 4 millions bondissent de 22 %.» Sur un marché global qui recule de 9 à 10 % chez Féau, le point inattendu, c'est que la barre supérieure du haut de gamme se situe à un niveau aussi élevé. Le grand luxe parisien était souvent considéré comme démarrant autour de 2,5 voire 3 millions d'euros. Une chose est sûre: l'arrivée de nouvelles clientèles étrangères (asiatiques notamment) et la présence toujours massive des riches acheteurs français laissent augurer de la solidité de ce marché parisien. «Les prix baissent mais vu le maintien du déséquilibre entre l'offre et la demande, je ne crois pas un instant à un possible effondrement des prix parisiens», assure Charles-Marie Jottras.

## L'ouest parisien résiste

Même confiance du côté d'Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France. *«Je me dis désormais prudemment optimiste, explique-t-il comme une boutade. J'ai plusieurs fois évoqué le ralentissement à venir et nos chiffres m'ont donné tort.»*

Son réseau revendique, en effet, des ventes dépassant le milliard d'euros sur les 8 premiers mois, une performance égalant les très belles années 2021 et 2022. Il admet néanmoins que la situation est plus compliquée pour les biens n'ayant aucun atout exceptionnel à mettre en avant.

Chez Barnes, les budgets entre 1 et 3 millions d'euros concentrent actuellement les difficultés, reculant de 23 %. Et à côté des gros budgets où le marché reste actif, le réseau note que les ventes à moins d'un million sont également dynamiques. *«Il s'agit de pied-à-terre pour des étrangers, des parents qui logent leurs enfants étudiants sans oublier un petit boost pour les investissements en vue des JO, souligne le directeur général, Richard Tzipine. Pour ce qui est des prix, nous enregistrons des baisses de 4 à 5 % mais il faudrait se trouver entre - 5 et - 10 % pour fluidifier véritablement l'ensemble de notre marché.»* Chez Junot, on note un retour assez net aux valeurs sûres et aux quartiers qui rassurent. *«L'Ouest parisien, avec ses bonnes écoles, ne baisse pas trop, relève Sébastien Kuperfis qui dirige le réseau, alors que la correction est plus importante à l'est qui s'est apprécié plus récemment.»* Le marché et le pouvoir de négociation appartiennent désormais à ceux qui peuvent se passer d'un financement bancaire: ils sont désormais 56 % chez Junot contre 49 % l'an passé.

À lire aussi [Immobilier: après des années d'euphorie, les grandes villes touchées de plein fouet par une baisse des prix](#)

*«L'été a été assez calme, notamment à Paris, relève pour sa part Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces atypiques. Exception notable: la côte Atlantique avec de très gros budgets et un peu sur la côte méditerranéenne. Les acheteurs sont globalement assez fébriles et hésitants, ils craignent d'être sur un trop gros budget ou de ne pas avoir assez négocié le prix.»* En dehors des biens zéro défaut qui se vendent toujours et très cher, le marché plus standard est le théâtre d'un sacré bras de fer. *«Nous avons d'un côté de nouveaux acquéreurs qui font des offres à - 10 ou - 15 % et se refusent à les relever et de l'autre, une partie des vendeurs qui retirent leur bien après deux petites baisses de prix et finissent par le mettre en location»,* résume Julien Haussy. La frénésie est également bien retombée sur le marché des maisons post-Covid. *«Il y a toujours un bon nombre de Parisiens qui veulent quitter la capitale et vivre au vert vers Senlis, Chantilly ou Montfort-l'Amaury, souligne Marc Foujols, à la tête du réseau qui porte son nom, mais les prix n'augmentent plus et les transactions sont bien plus longues à boucler.»*