

Edition : Du 30 janvier au 05 février  
 2025 P.36  
 Famille du média : Médias d'information  
 générale (hors PQN)  
 Périodicité : Hebdomadaire  
 Audience : 607000



Journaliste : Colette Sabarly  
 Nombre de mots : 691

# Créer son entreprise

Les meilleurs conseils *p.70*

DU 30 JANVIER AU 5 FÉVRIER 2025 - N°860 - 4,80 € - BELGIQUE 4,90 € - LUX 4,90 € - TOMI 1000 XPF - MAROC 45 MAD - TUNISIE 9,30 TND - CANADA 8,25 \$CAD  
 © STEPHANE AUDRAS/REA

# Challenge<sup>s</sup>

# CRISE DU LOGEMENT

*p.30*

# UN SCANDALE FRANÇAIS

L 13400 - 860 - F - 4,80 €

## En couverture *crise du logement*



Rue de la Monnaie, dans le Vieux-Lille. Le grippage des transactions se constate en particulier dans les métropoles, avec des banques de plus en plus soucieuses du taux d'endettement des ménages.

# Un marché immobilier bloqué à tous les étages

*Malgré les récentes baisses des prix et des taux d'intérêt, les acquéreurs peinent à financer leur projet. Même les Français les plus aisés.*

Stan et son épouse tombent des nues. La maison à 920 000 euros qu'ils convoitent à Bondues, en banlieue de Lille, risque de leur passer sous le nez. Cet ancien courtier en assurances, reconverti en ébéniste, et cette directrice régionale dans un groupe de cosmétique jouissent pourtant de revenus confortables. « En revendant la maison où nous habitons, nous disposons même de 500 000 euros d'apport », détaille Stan. Le problème, c'est que la banque refuse de nous prêter le reste car, avec un taux à plus de 3% contre 0,9% lors de notre premier achat, elle estime que notre niveau d'endettement deviendrait trop élevé. » Une douche froide. Comme pour ce couple, les acquisitions immobilières paraissent hors

**+9%**

La hausse des prix de l'immobilier sur cinq ans dans les dix plus grandes villes françaises, selon SeLoger.com.

de portée à de plus en plus de Français. « Le pouvoir d'achat immobilier a beau avoir regagné 8,5% en 2024, il avait chuté de 14% les deux années précédentes », note Loïc Cantin, le président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). La situation reste difficile pour nombre d'acquéreurs. « Même les classes aisées sont frappées. Les corrections de prix demeurent insuffisantes, y compris pour des foyers relativement riches », confirme Anthony Rocher, courtier chez VousFinancer, à Lille.

Un grippage du marché qui se ressent en particulier dans les métropoles. A Bordeaux, un couple de cadres supérieurs, déjà propriétaire d'une résidence principale et de trois biens locatifs acquis à crédit, vient d'essayer, contre toute attente,

refus sur refus des banques. « Le nouveau mode de calcul du taux d'endettement maximal, fixé à 35% des revenus, est très défavorable à ceux qui détiennent du patrimoine à crédit », décrypte Alexis David, courtier dans le centre de Bordeaux. Pire, avec l'ouverture de la liaison TGV Paris-Bordeaux en deux heures en 2017, la cité bordelaise est devenue *the place to be* pour les cadres parisiens... jusqu'en 2022. « Mais ils n'ont pas réalisé qu'avec des taux d'intérêt à 1% ils achetaient trop cher et ceux qui cherchent à revendre aujourd'hui sont coincés », relève Lionel Klotz, président du groupement Orpi Gironde. Et, pour ceux qui veulent acheter, « malgré des baisses de prix récentes de 5 à 7%, les biens restent très onéreux », confie Clément Kaufmann, le directeur de l'agence immobilière Espaces Atypiques.

L'époque où tout s'achetait à n'importe quel prix est bel et bien finie. Un couple de Parisiens qui lorgnaient une maison à 400 000 euros à Rambouillet en a fait les frais. Malgré l'accord de l'organisme de caution, il s'est vu refuser son crédit au motif que le bien était estimé 10% trop cher. Dans la région lyonnaise, c'est un ingénieur de Medtronic, divorcé avec deux enfants, qui a aussi manqué son prêt. « Il ne veut pas quitter son quartier parce que ses enfants y sont scolarisés. Il dispose de 400 000 euros d'apport, relate le courtier qui l'épaula dans son projet. Mais n'a qu'un seul salaire, ce qui fait tiquer les banques. »

### Solutions alternatives

Face à des banques intraitables, certains recourent à des solutions alternatives : création d'une SCI familiale qui permet des ratios bancaires moins sévères, sollicitation d'un établissement de crédit étranger moins exigeant... La Fnaim milite aussi pour le transfert d'un prêt en cours sur une nouvelle acquisition dans les mêmes conditions. « Les études montrent que la hausse des taux de ces dernières années est l'obstacle majeur au redémarrage du marché », constate Guénaëlle Gault, directrice générale de l'Observatoire Société et Consommation. Et la baisse engagée depuis un an a pour l'heure peu d'effets. **Colette Sabary**