



Le montant d'acquisition d'un bien parisien recule de 6,6% pour s'établir à 497 722 € en moyenne.

Retournement de tendance

Coup de froid sur l'immobilier français

L'adage est bien connu: «Les arbres ne montent pas jusqu'au ciel». Et le marché français de l'immobilier ancien se heurte à cette réalité. Selon le réseau d'agences Century 21 France, alors que le nombre de transactions augmentait constamment depuis huit ans, avec pour conséquence naturelle une hausse des prix, le marché s'est totalement retourné. Outre le retour de l'inflation, le responsable est bien connu: la hausse des taux d'intérêt. Résultat: les Français attendent des jours meilleurs et/ou se résignent à acheter des logements plus petits.

La situation du marché immobilier a radicalement changé en France. Le nombre de transactions, qui n'avait cessé de croître depuis huit ans, a fortement baissé: -14,1% entre le premier semestre 2022 et celui de 2023.

A l'origine de ce retournement, l'augmentation brutale des taux d'intérêt, conjuguée à une forte inflation, qui a profondément pesé sur le pouvoir d'achat immobilier des

ménages. Il a reculé de 18,4% par rapport à juillet 2022.

Pour compenser l'atrophie de l'enveloppe financière mobilisable par emprunt, seules deux possibilités existent: la baisse des prix ou la hausse de l'apport personnel. Or les prix peinent à s'infléchir (schéma 1): ils augmentent même de 0,9% pour les maisons (s'établissant à 2636 € le m², ce qui est un record historique) et diminuent légèrement

pour les appartements (-1,7%) pour atteindre 4198 € le m² (niveau toujours supérieur à celui de 2021).

Seuls les vendeurs «contraints» (confrontés à un aléa de la vie) acceptent de revoir leur prix à la baisse pour s'ajuster aux nouvelles contraintes économiques des acquéreurs. Les vendeurs «sereins» (ceux qui ne sont pas obligés de vendre à court terme) font le choix soit de retirer leur bien du mar-

CENTURY 21

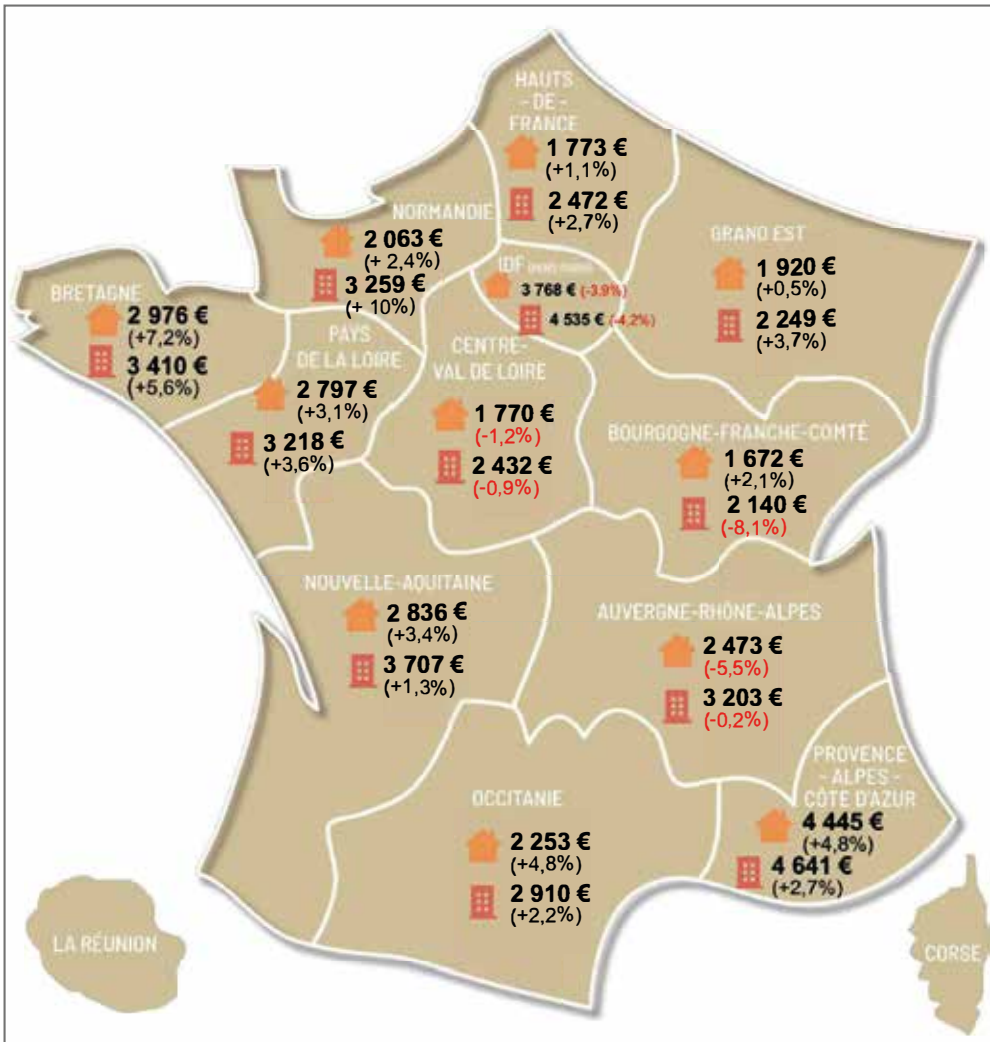


Schéma 1: France intérieure, prix moyens au m² par région et variation sur 12 mois.

CENTURY 21

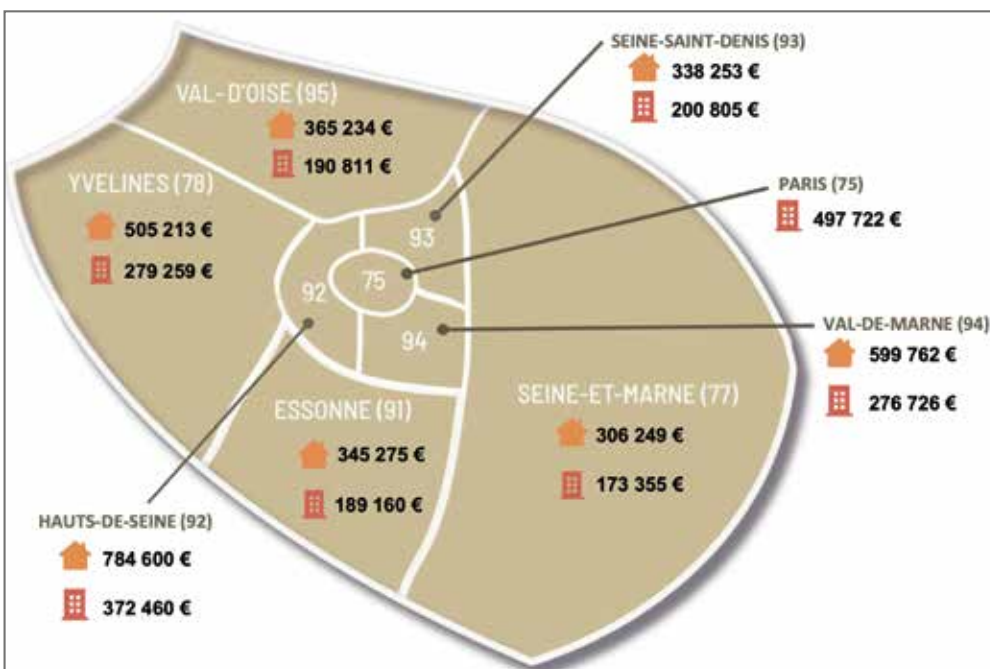


Schéma 2: Ile de France, montants moyens d'acquisition des maisons individuelles et des appartements.

ché, soit de le laisser au prix initialement escompté, ce qui contribue à allonger les délais de vente. Ils sont de +8 jours pour les maisons et de +4 jours en moyenne pour les appartements.

Puisque la baisse des prix ne compense pas la hausse des crédits, les ménages doivent accroître leur apport personnel. Ainsi, pour acheter un bien correspondant au montant moyen d'acquisition en France, l'apport personnel nécessaire a dû augmenter de plus de 60% entre le 1^{er} semestre 2022 et le 1^{er} semestre 2023 et représente désormais près de 35% du prix d'achat du bien.

Seule solution: une diminution de la surface

Mais tout le monde - loin de là - n'est pas en mesure de fournir cet effort supplémentaire. Pour acheter, les ménages ont donc actionné la seule solution possible: la baisse de la surface.

L'après-Covid fut l'éloge des grands espaces. Mais - ironie de l'histoire - la pression sur les prix a fini par contraindre les ménages à renoncer à plusieurs mètres carrés pour pouvoir réaliser leur projet. A l'échelle nationale, la superficie diminue de près de 1,6% pour les maisons (115 m²) et de 1,9% pour les appartements (58 m²). Il s'agit d'une moyenne qui masque de fortes disparités au niveau régional.

Malgré cet effort consenti, toutes les catégories socioprofessionnelles n'ont pas capacité à faire face à ces nouvelles conditions de marché. Ainsi la part des employés et ouvriers parmi les acquéreurs se contracte: -7,5% pour la France entière.

Paris: transactions et prix à la baisse

L'activité, qui avait bien résisté en 2022, accuse le coup: le nombre de transactions recule de 14,1% sur douze mois. Pourtant, les prix s'ajustent à la baisse: ils ont diminué de 6,1% en un an pour s'établir durablement en-deçà du seuil des 10 000 € le m², précisément à 9843 € au premier semestre 2023, soit à un niveau inférieur à celui de 2019.

A la diminution du prix au mètre carré s'ajoute le fait que les Parisiens consentent à baisser légèrement la superficie du bien acheté (-0,9 m² à 50,1 m² en moyenne). Le montant d'acquisition d'un bien parisien recule de 6,6% pour s'établir à 497 722 € en moyenne. Ces ajustements de prix et ►

efforts demeurent insuffisants pour insuffler une nouvelle dynamique au marché et les délais de vente continuent de s'allonger (+11 jours en un an) et se situent à un niveau jamais observé dans la capitale jusqu'alors (88 jours en moyenne).

Deux catégories tirent leur épingle du jeu et voient croître leur proportion parmi les acquéreurs: les retraités, passant de 5,8% à 8,6%, et les cadres supérieurs, qui à eux seuls signent 47,8% des transactions parisiennes. Sans surprise, la part des employés et ouvriers diminue encore pour ne plus représenter que 3,5% des acquéreurs.

Ile-de-France: des ajustements qui ne fluidifient pas le marché

Sur un an, les prix s'infléchissent dans la région francilienne (-3,9% pour les maisons; -4,2% pour les appartements), pour s'établir respectivement à 3768 € et 4535 € le m² (schéma 2).

Et pourtant, ce n'est pas suffisant pour enrayer le ralentissement de l'activité, particulièrement fort sur le segment des appartements (-18,2%) quand le nombre de transactions sur le marché des maisons est en retrait de 11,1%.

Pour se loger, les acquéreurs franciliens sont contraints de renoncer à quelques m² et la superficie moyenne recule de 4,3 m² pour les maisons (108,3 m²) et de 2,1 m² pour les appartements. Sur ce dernier segment, la surface moyenne achetée atteint un plancher jamais observé depuis 10 ans (56,2 m²). Cela conduit mécaniquement à une baisse substantielle du montant moyen de la transaction, soit -7,9% pour les maisons (397 864 € en moyenne) et -8,8% pour les appartements (245 897 €).

Ces ajustements divers ne suffisent pas à fluidifier le marché et les délais de vente s'allongent considérablement en Ile-de-France, notamment pour les maisons (+21 jours), pour s'établir à 80 jours en moyenne (79 jours pour les appartements).

Les acquéreurs sont essentiellement les cadres moyens (37,5%) et les employés/ouvriers (30,7%).

Au sein de cette région, trois départements se distinguent par une chute d'activité supérieure à 20%: les Hauts-de-Seine (le plus cher de l'Ile-de-France et la baisse du prix moyen au m² de 7,6% pour les maisons et de 5,8% pour les appartements ne suffit pas à enrayer la contraction de l'activité); le Val-d'Oise, qui subit le ralentissement d'activité le plus fort de la région (-20,2% pour les maisons et -27,1% pour les appartements); l'Essonne, qui voit le nombre de ses transactions chuter de plus de 20%, tandis que les délais de vente se sont allongés de 32 jours.

Régions: des contrastes

Partout en France, les volumes de transactions reculent, mais de manière très contrastée en fonction des régions (de -1% en Bourgogne-Franche Comté à -25,8% en Normandie).

En revanche, le recul des prix est loin d'être généralisé: dans huit régions, le prix moyen au m² est en hausse, tous types de biens confondus. L'augmentation la plus forte est constatée en Bretagne (+6,2%). Outre l'Ile-de-France, la baisse des prix n'est observée qu'en Auvergne-Rhône-Alpes (-2%), Bourgogne-Franche Comté (-3,3%), Centre-Val de Loire (-0,4%).

Et Charles Marinakis, président de Century 21 France, de conclure: «Le souhait d'être

propriétaire est toujours extrêmement présent dans le cœur des Français. Nous ne sommes pas face à un désamour de la population pour l'acquisition, mais face à un embarras des ménages devant des niveaux de prix trop élevés que les conditions de crédit ne permettent plus d'absorber. Pour que le marché reparte, il faut que les prix baissent substantiellement - de l'ordre de 10% à 12% en fonction des territoires - et compensent ainsi la hausse des crédits qui est venue désolabiliser une partie des acheteurs». ■

MICHEL LEVRON
PARIS

GROS PLAN

Century 21: 960 agences en France

Premier réseau d'agences immobilières dans le monde, Century 21 fédère en France 960 agences avec 7527 collaborateurs, qui interviennent sur les métiers de la transaction, de la gestion locative et de copropriétés. Créé en 1987, le réseau a connu progressivement un fort développement grâce à l'application de méthodes de management et de contrôle de qualité.

En mai 2021, Century 21 a rejoint le groupe Arche, entreprise familiale fondée par Philippe Briand. Il intervient depuis plus de 30 ans dans le secteur de l'immobilier au travers de sa filiale Citya Immobilier, l'un des leaders français dans l'administration de biens, et de ses quatre réseaux de franchise acquis au fil des ans: Century 21, Laforêt, Guy Hoquet et, plus récemment, Nestenn.

le déménagement en douceur



Devis gratuit

BALESTRAFIC

Certifié **Charte** Qualité
AGED

Tél. 022 308 88 00 - www.balestrafic.ch