



DOSSIER

Immobilier

Faut-il investir dans le Lot en 2025 ?

Texte Christine Hodin Photos Joc Meulian

A l'heure où les promoteurs parisiens pratiquent des remises sur leurs appartements pour libérer leurs stocks, où l'inflation, les variations des taux de crédit et les diagnostics obligatoires malmènent les projets d'achat des ménages, où le climat politique national et les conflits internationaux inquiètent et incitent à la prudence en matière d'investissement, comment se porte le marché immobilier lotois ? Qui vend ? Qui achète ? Qui loue ? Quid de la construction ? La pierre lotoise est-elle toujours attractive ? Est-ce judicieux aujourd'hui de vouloir investir dans le Lot ? Autant de questions auxquelles les professionnels nous apportent des éléments de réponses.



Cécile Romy-Picoulet et Jean-Luc Perrier animent un réseau de 19 agences immobilières adhérentes de la FNAIM dans le Lot. © Christine Hodin

“**E**ntre 2020 et 2022, nous avons vidé nos stocks ! L'offre peinait presque à répondre à l'afflux de demandes de citoyens las des confinements. Les prix ont grimpé, mais tout se vendait.” se souvient Jean-Luc Perrier, agent immobilier à Vayrac et président de la FNAIM (Fédération nationale de l'immobilier) pour le Lot. “Cet élan lié au covid s'est ensuite calmé. En 2023 et 2024, l'activité a chuté de 20 à 30 % en chiffre d'affaires et en volume, occasionnant des fermetures d'agences. Aujourd'hui, le marché semble revenir à un niveau normal pour l'ancien, mais le neuf est à l'arrêt.” Depuis 2020 en effet, le marché immobilier lotois a connu une période florissante assortie d'une hausse des prix dans un contexte d'inflation et de hausse des taux de crédit qui pourtant n'a pas freiné les transactions, suivie d'une dégringolade des affaires avec une baisse des prix généralisée, 4 % sur l'année 2023, favorable aux acheteurs mais pas aux vendeurs qui pour certains, sauf ceux qui voulaient se débarrasser de leur passoire thermique, ont remis à plus tard la vente de leur bien. Un ralentissement de cette récession observé depuis le 4ème trimestre 2024 augure selon les observateurs d'une stabilisation. L'optimisme est-il pour autant de rigueur ?

QUELLES PERSPECTIVES POUR 2025 ?

Voici quelques chiffres (source : FNAIM). Le volume national de transactions en 2024 s'est élevé à 775 000, soit une chute de 11 % sur un an et de 36 % par rapport aux 1 176 000 ventes de l'année 2021. Quant aux taux d'intérêt des crédits, de 1 % en 2021, ils ont littéralement flambé, avoisinant 4,5 % en 2023. “Les taux de crédit sont l'un des outils de la Banque centrale européenne (BCE) pour réguler l'inflation et garantir une stabilité des prix. Une réelle inflation post-covid, jusqu'à 6 % en 2023, a en effet entraîné une hausse des taux. Mais depuis janvier 2024, l'inflation se replie et les taux baissent : 3,60 % en janvier, 3,17 % en décembre. Tout le monde prédit un taux de 3 % en 2025, maintenant que l'inflation est retombée (NDLR : 1,3 % en décembre 2024 selon l'INSEE).” explique Christophe Maerten, directeur du groupe d'agences du Lot et de Tarn & Garonne de la Banque Populaire Occitane.

Quelles perspectives ? Difficile à dire. Mais ces indicateurs qui repassent au vert créent une conjoncture plus favorable pour le pouvoir d'achat immobilier, même si

le rebond de la demande attendu pour 2025 occasionnera sans doute une légère hausse des prix. “Les prix des matériaux se sont détendus, le marché de l'emploi dans le Lot n'est pas mauvais, le taux d'épargne disponible est élevé, tous les facteurs sont là pour que ça re-partie bien. Le Lot est un territoire terrien attaché à l'immobilier.” analyse Christophe Maerten.

DES DIAGNOSTICS QUI COMPLIQUENT LES TRANSACTIONS

Mais d'autres facteurs influent sur la dynamique du marché et irritent les professionnels. “20 % seulement des difficultés sont imputables aux taux, 60 % aux diagnostics obligatoires qui freinent les transactions, 20 %

au climat politique instable. Quant aux aides de l'Etat, elles sont confuses, changent souvent, et le tout est assez flou." déclare Cécile Rémy-Picoulet, secrétaire de la FNAIM pour le Lot et agent immobilier à Martel. "Les diagnostics ralentissent indubitablement les affaires." confirme Ludovic Mouly, agence Mouly Immobilier à Cahors.

De quoi parle-t-on ? La réglementation prévoit des diagnostics obligatoires pour concrétiser une vente ou une location, amiante, plomb, installations de gaz, etc. Parmi eux, la performance énergétique est devenue prioritaire et le DPE (diagnostic de performance énergétique), qui mesure la consommation énergétique et la qualité de l'air d'un logement, devient déterminant en ce qu'il influe sur la valeur et l'attractivité des biens. D'autant que les plus mal classés font l'objet d'un audit qui liste les travaux susceptibles d'améliorer leur bilan énergétique, ainsi que leur coût. "L'acheteur est informé du DPE et de l'audit, il s'en sert pour négocier les prix à la baisse. Aux vendeurs d'accepter... ou pas." explique Cécile Rémy-Picoulet. Depuis le 1er janvier 2025, les normes se sont durcies et vont rendre plus difficile la vente des biens classés comme trop énergivores. "Il sera difficile d'adapter les prix entre vendeur et acheteur." s'inquiète Ludovic Mouly. Le marché loca-

tif est durement affecté puisque, depuis le 1er janvier toujours, les logements les plus énergivores sont purement et simplement interdits à la location. Des aides (sous conditions) existent pour améliorer le bilan énergétique des logements, comme le dispositif d'Etat France Renov' ou encore l'Eco-Prêt à taux zéro.

Ce n'est pas tout. "Entre les normes du DPE qui se durcissent, la loi Pinel* supprimée depuis le 1er janvier et non remplacée, les taxes diverses qui augmentent, les mesures gouvernementales font tout pour décourager." s'inquiète Jean-Luc Perrier. "Nous avons retrouvé les prix d'avant-covid, mais il n'y a pas de reprise du marché comme certains le disent. En cause notamment la situation politique qui n'encourage rien." ajoute Ludovic Mouly. "L'achat d'une maison est un projet de vie. Le contexte politique national et les tensions internationales inquiètent et beaucoup préfèrent attendre. Heureusement, certains se lancent dans leur projet malgré tout !" observe Cécile Rémy-Picoulet. "Aujourd'hui, quelques-uns vendent pour se défaire des contraintes d'être propriétaire et vivre en location. Ce type de comportement est nouveau : avant, on vendait pour acheter ailleurs." Ce climat anxieux est-il la cause ?

Vendre ou acheter sa maison : pas si simple !

Les transactions immobilières sont devenues complexes. Estimation, diagnostics, crédits, aides et vérification de l'éligibilité, lois de défiscalisation... requièrent information et disponibilité. Des conseils sont bienvenus qui font partie des missions de l'agent immobilier ou de la banque. Les courtiers sont, eux, très utiles pour négocier les prêts et monter les dossiers. Souvent méconnue, l'ADIL 46 (Agence départementale d'information logement du Lot) dispense information et conseil financier, juridique et fiscal aux particuliers.

Législation, prêts à l'accession et à la rénovation, dispositifs gouvernementaux, mais aussi conflits de voisinage, mal-logement... ce service public gratuit répond à toutes les questions en matière de logement. "De janvier à novembre 2024, nous avons enregistré 6 252 consultations. Les questions ont concerné surtout le localif et la rénovation énergétique. Elles ont porté sur davantage de projets d'achat d'ancien avec travaux que les années précédentes, émanant en majorité de Lotois." indique Estelle Bousquet, directrice de l'ADIL 46. Sur son site internet, l'agence met à disposition documentation et outils de simulation, et des liens renvoient vers des sites utiles. L'ADIL propose aussi des ateliers de formation pour le grand public.

Autre source d'information : la FNAIM, premier syndicat professionnel de l'immobilier en France, qui publie sur son site internet actualités, notes de conjoncture et une masse de renseignements relatifs à la vente, l'achat ou la location d'un bien.

L'hébergement touristique se porte bien

"Le rush post-confinements dus au covid a été incroyable, le Lot étant une destination sanitaire sûre du fait de sa faible densité de population. Et depuis, les flux sont restés les mêmes !" s'étonne Caroline Robert, experte en séjour chez Gîtes de France. Elle livre quelques constats : "Les porteurs de projets recherchant des biens en activité pour en effectuer la reprise et la continuité. Créer un énième gîte classique n'est pas forcément un investissement judicieux, réhabiliter un bâti pour l'exploiter en location saisonnière est un projet intéressant s'il est novateur. Les périmètres des gros spots touristiques sont évidemment les plus porteurs, mais un projet haut-de-gamme bien ficelé, avec un bon rapport qualité/prix, peut fonctionner n'importe où. Notre parc était vieillissant après des arrêts d'activité sans reprise, il compte aujourd'hui environ 800 hébergements et plus d'une centaine de nouveaux produits par an !"



Bertrand et Sophie Dupont ont quitté leur vie de pharmaciens en Haute-Savoie après avoir parcouru le chemin de St Jacques de Compostelle. Désir de changement, envie de rencontres, coup de foudre pour les paysages lotois et Cahors, ils ont vendu pharmacie et habitation pour acheter une maison et une grange tout en pierres à La Rosière près du GR65 afin d'accueillir des pèlerins. Ils espèrent recevoir leurs premiers hôtes au printemps. © Christine Hoden

QUI VEND ? QUI ACHÈTE ? QUI LOUE ?

Bien sûr, tout le monde ne peut pas acheter. Qui choisit d'être locataire ? Perspective de mutation professionnelle, désir de liberté pour des projets futurs, indécision sur le fait de rester ou pas... les raisons sont multiples. "Parfois, les gens louent avant de concrétiser un projet." ajoute Ludovic Mouly.

Pourquoi vendre ? Parfois tout simplement pour changer de chez soi vers plus grand, plus petit, ailleurs. Des seniors quittent leur maison rurale pour s'installer en ville près des services de santé, les familles se rapprochent des écoles. "Beaucoup de ventes résultent de successions. Mésententes, gros travaux à faire, le parti est pris de vendre même si ce sont des maisons de famille." constate Ludovic Mouly. Le cœur du marché se situe actuellement dans deux tranches de prix : moins de 150 000 € et entre 300 000 et 500 000 €. "C'est la tranche intermédiaire qui a le plus trinqué." analyse Jean-Luc Perrier.

Côté acheteurs, l'attractivité lotoise ne faiblit pas, le Lot est un département coup-de-cœur ! "Chaque année, nous avons des demandes de jeunes retraités de Paris ou du nord de la France qui veulent la tranquillité mais aussi tout ce qui fait le charme d'ici : les paysages, le soleil, la nature, le patrimoine. Le Lot n'a-t-il pas été classé 3ème département préféré des Français en 2024 ?" sourit Jean-Luc Perrier. "Les gens veulent la sécurité et de ce point de vue, le Lot est encore épargné." Les citadins en quête de calme

franchissent le pas. "Bordeaux, Montauban, Toulouse sont saturées. Cette clientèle urbaine vient chercher une résidence principale avec 10 ha minimum ou une résidence secondaire en vue de devenir principale. La fibre rend le télétravail possible, l'A20 permet un accès rapide." souligne Ludovic Mouly. Sans oublier la dynamique que créent la Véloroute et le chemin de Compostelle (voir ci-contre).

Et la clientèle étrangère ? "Avec le Brexit, les Anglais sont repartis mais quelques-uns reviennent et d'autres nationalités arrivent d'Europe du Nord, demandeuses de biens de charme." répond Jean-Luc Perrier. Et tous le confirment, les reportages télévisés tournés dans le département créent l'engouement. "Après chaque diffusion, nous sommes sûrs d'avoir des coups de fil !"

"Il y a 20 ans, la durée moyenne des crédits était de 13,5 ans, elle est maintenant de plus de 20 ans."

Investir pour l'avenir est-il dans l'air du temps ? Christophe Maerten constate un réel engagement à long terme : "Il y a 20 ans, la durée moyenne des crédits était de 13,5 ans, elle est maintenant de plus de 20 ans. 54 % des prêts concernent des ménages aux revenus égaux à 3 smic et un crédit sur deux des primo-accédants, entre 28 et 40 ans, qui veulent s'installer." Ces derniers peuvent bénéficier sous conditions d'un PTZ (prêt à taux zéro) réservé au financement de primo-accession à la propriété pour résidence principale. Sans intérêts et sur une durée maximale de 25 ans, il peut financer jusqu'à 50 % d'une acquisition.

Christophe Maerten poursuit : "On voit des jeunes couples qui, une fois installés dans leur résidence principale, investissent dans un projet destiné à la location en quête d'un complément de revenu et plus tard de retraite. Cette anticipation se voit davantage aujourd'hui qu'il y a une vingtaine d'années." "L'immobilier demeure une valeur refuge, une source de revenu. Les clients restent attentifs, soucieux de trouver une bonne affaire, le coup de cœur ou la perle rare." constate également Ilan Libert, directeur régional du groupe [Patrice Besse](#).

ANCIEN VERSUS CONTEMPORAIN

"Les 2/3 des prêts immobiliers financent achat + rénovation d'ancien." observe Christophe Maerten. Les amoureux de la pierre, Ilan Libert les connaît. "Chez Patrice Besse, nous sommes spécialisés dans le bâti de caractère, du château à la grange, de l'église au patrimoine vernaculaire. Quand on achète un tel bien, on achète aussi une histoire. Châteaux, manoirs, anciennes fermes, demeures de village sont parmi les plus demandés. Si les trois vallées Lot, Célé, Dordogne, sont très convoitées, les causses de Gramat et de Limogne divisent, on adore ou on n'aime pas du tout, mais Il y a une clientèle pour ça,



La pierre est l'atout charme en même temps que l'identité du bâti rural quercynois. Ici près de Montcuq, en Quercy Blanc. © David Natliche



Cet ensemble quercynois des 17ème et 19ème siècles dans son environnement paysager a fait l'objet d'une belle rénovation. © Groupe Patrice Besse



Dans le cadre de l'OPAH-RU multisites Cœurs de bourgs du Grand Cahors, la réhabilitation à Catus d'une importante bâtisse par ses nouveaux propriétaires a permis de créer deux logements et l'ouverture d'un commerce en plein centre de la commune. © Christine Hoden

Redonner vie aux centres bourgs

Rien n'est plus triste que les cœurs de villages aux maisons fermées car inoccupées. Lutter contre ces logements vacants, parfois insalubres, et favoriser leur remise sur le marché immobilier fait l'objet d'une politique que mène le Grand Cahors. Propriétaires mais aussi investisseurs privés et professionnels bénéficient ainsi d'aides financières pour recréer du logement.

Dans le prolongement de l'OPAH-RU qui a permis la réhabilitation de centaines de logements dans le centre de Cahors, une OPAH-RU multisites Cœurs de bourgs est active sur 4 communes : Catus, Douelle, Bellefont-la-Rauze (centre bourg de Laroque-des-Arcs) et St-Géry-Vers. Les aides financées par l'Anah, Action Logement et le Grand Cahors sont complétées de primes spécifiques émanant des communes. Depuis 2020, 69 logements ont été ou vont être réhabilités pour un montant total de travaux de 2 324 000 € TTC avec 876 000 € d'aides, soit 38 %. Amélioration de la performance énergétique, accession à la propriété, sortie de vacance, rénovation de façade... tout un éventail de primes a permis de redonner vie à ces bâtisses. Le dispositif en l'état va changer en 2025, remplacé par un pacte territorial piloté par le Grand Cahors qui poursuivra la même dynamique étendue à l'ensemble du territoire, y compris à l'habitat rural.

de vrais amoureux de paysages un peu sauvages, d'une vie en retrait, sans nuisance, loin de tout." dit-il. Les bâtiments agricoles détournés de leur destination originale attirent toujours mais... "Il y a 20 ans, on avait une grange pour 20 000 € + 100 à 120 000 € de travaux. Aujourd'hui, la grange vaut 70 ou 80 000 € et les travaux 300 000 € !" remarque Jean-Luc Perrier.

"La performance énergétique de l'ancien est plus problématique. L'architecture contemporaine, pour peu qu'elle ait bénéficié du coup de patte d'un architecte, se vend à un prix équivalent avec des atouts : plain-pied, baies vitrées ouvertes sur le paysage, bon confort énergétique." Car les attentes de la clientèle ont évolué. "Les gens veulent du beau et du confort. Et le diagnostic DPE devient l'élément primordial des transactions. Un produit se vendra vite et bien si le diagnostic est bon." résume l'agent immobilier. "Une maison en bois peu énergivore va bien se vendre." confirme Ludovic Mouly. "Il y a sur le marché de belles rénovations réalisées par des architectes lotois et étrangers. Le Lot peut monter en prix, ça passerait. Un très beau bâti ancien bien rénové avec planchers en chêne, piscine à débordement, doubles vitrages, etc. est toujours demandé. Il a coûté cher donc il se vend cher, de 800 000 jusqu'à 1,2 M€."

Et la construction dans tout cela ? "Elle ne représente que 10 % des financements. En cause le coût des matériaux mais aussi la difficulté à trouver des terrains constructibles, sauf en zone péri-urbaine." observe Christophe Maerten.

Alors, faut-il investir dans le Lot en 2025 ? "Pour la dynamique lotoise, la diversité, la qualité de vie, la durabilité des biens, oui !" sourit Christophe Maerten. "L'environnement, le patrimoine, l'architecture, l'habitat, et ses prix tenus font du Lot une belle destination immobilière." confirme Ilan Libert. "Il faut aider nos villages à (re)vivre." ajoute Ludovic Mouly. L'hébergement touristique est un moteur du marché à ne pas sous-estimer (voir ci-contre). N'est-ce pas après un séjour dans le Lot que naît l'intention d'y revenir et parfois d'y rester ?... 

*La loi Pinel était un dispositif de défiscalisation sur le prix d'achat d'un logement mis en location.

Carnet d'adresses

www.adil46.org
www.banquepopulaire.fr/occitane/
www.envie-d-ici.com
www.fnaim.fr
www.gites-de-france-lot.fr
www.mouly-immobilier.com
www.patrice-besse.com
www.vayracimmobilier.com

Quelques sites utiles

www.actionlogement.fr
www.anah.gouv.fr
www.anil.org
www.fonction-publique.gouv.fr
<https://france-renov.gouv.fr>
www.service-public.fr