LE FIGARO

MARCHÉ

POUR L'IMMOBILIER ANCIEN, LE PRINTEMPS EST BIEN LÀ

En phase avec le calendrier, les achats et les projets immobiliers bourgeonnent à nouveau, accompagnés par des banques prêteuses. Reste à éviter les coups de froid, toujours possibles.

Par Jean-Bernard Litzler

Après deux années de crise aiguë, voire un peu plus dans la capitale, les indicateurs de l'état de santé du marché de l'immobilier ancien semblent repartir au vert. La dynamique est là avec un volume de ventes qui augmente, des prix plutôt sages et des prêts à des taux acceptables. Dès fin février, les notaires avaient d'ailleurs indiqué que la situation paraissait en voie d'amélioration. *« On espère qu'on est arrivé aux niveaux les plus bas et qu'on tend vers la stabilisation de l'activité ; c'est ce qui semble se confirmer sur les indicateurs prévisionnels pour avril 2025 »*, expliquait alors leur porte-parole, Élodie Fremont.

Tout en saluant ces améliorations salutaires, la plupart des professionnels se gardent de tout triomphalisme : la conjoncture internationale et politique reste très incertaine et un retour vers une franche hausse des prix serait difficilement absorbé. Sans parler de la crise de l'offre locative qui s'installe et de celle de la construction qui mettra encore des années à se résorber.

Malgré ces zones d'ombre, les agents immobiliers préfèrent se concentrer sur leurs motifs de satisfaction. *« Le marché est particulièrement actif sur Paris et dans les grandes métropoles régionales avec des niveaux comparables à l'avant-Covid,* se réjouit Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces Atypiques. *Avec des prix qui ont reculé de près de 15 %, les acheteurs ont retrouvé du pouvoir d'achat. En revanche, la situation reste plus compliquée pour les maisons de vacances, sur le pourtour méditerranéen ou encore en Bretagne. »*

« Les premiers chiffres de 2025 sont encourageants et confirment la reprise progressive amorcée fin 2024, relève de son côté Guillaume Martinaud, à la tête de la coopérative Orpi. *Le marché immobilier retrouve progressivement ses fondamentaux, avec des prix plus raisonnables et des acquéreurs qui reviennent. Un cycle vertueux qui se traduit notamment par le retour des primo-accédants. »*

DES STOCKS QUI DIMINUENT

Sur le marché des biens de caractère, plutôt ruraux, Patrice Besse, à la tête du réseau qui porte son nom, est quant à lui toujours porté par la vague issue du Covid. *« Nous sommes sur un marché qui rappelle l'effervescence de 2023, très soutenu par les étrangers qui pèsent jusqu'à la moitié de notre clientèle, bien plus que par le passé,* résume-t-il. *C'est assez fou et cela nous oblige à recruter encore. »*

Et l'état est également à l'optimisme dans la plupart des réseaux spécialisés dans le haut de gamme et le luxe. *« Après deux années et demie de forte correction avec des ventes en nette baisse, nous retournons clairement vers une fluidité plus normale de notre marché,* explique Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau. *L'élément le plus frappant pour en attester, c'est que nous assistons pour la première fois sur cette période à une baisse de la valeur des biens en stock à hauteur de 470 millions d'euros. »*

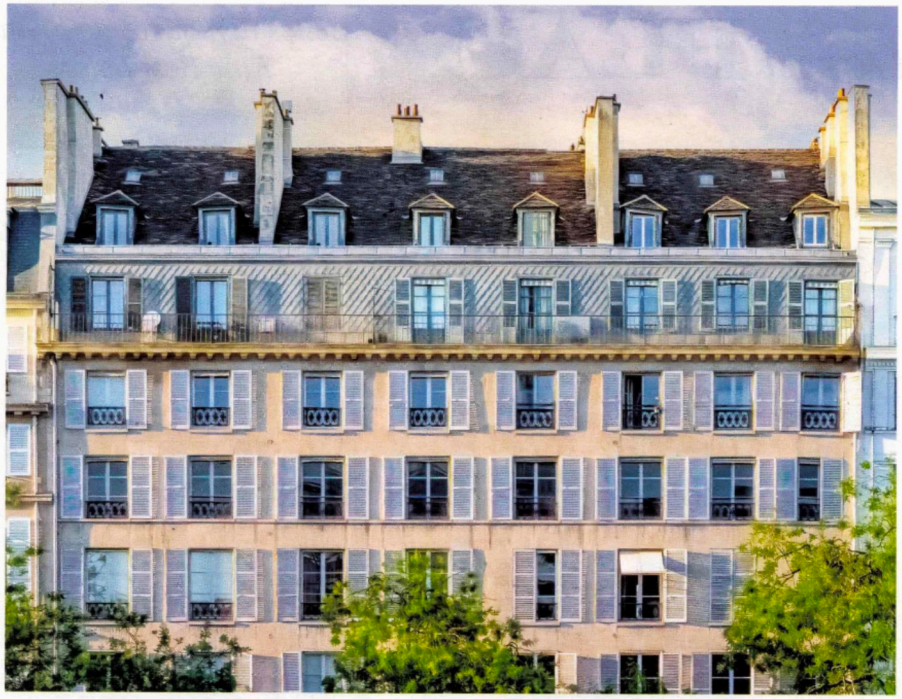
Quant au réseau Barnes, il devrait boucler *« un premier trimestre exceptionnel, pas loin de celui de 2022 »*, selon son directeur général, Richard Tzipine, tandis que Vaneau envisage *« un rééquilibrage sain et durable en 2025 »*, à en croire sa directrice générale, Alexandra Leca. *« Nous sommes vraiment dans une période de normalisation du marché,* analyse pour sa part Sébastien Kuperfis, à la tête du réseau Junot. *Il y a de vrais projets, des banques qui prêtent à des taux raisonnables et nous revoyons régulièrement réapparaître des offres au prix. »*

Si tous les spécialistes s'accordent à noter le retour d'une forte activité, leurs analyses des évolutions à attendre des prix divergent encore. *« Les acquéreurs négocient assez durement,* souligne ainsi Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France. *Ils savent qu'ils sont en position de force et pour la première fois, nous avons plusieurs remontées d'acheteurs parisiens qui essaient encore de tirer les prix à la baisse auprès du vendeur comme de l'agent après la signature du compromis. Et c'est d'autant plus le cas quand ils achètent cash. »* Selon lui, il reste encore un potentiel de baisse des prix, *« particulièrement en province, avec des vendeurs qui sont parfois plus entêtés que dans les grandes métropoles ».*

GARE À UNE REMONTÉE GÉNÉRALISÉE DES PRIX

A contrario, Emmanuel Garcin, codirigeant de l'enseigne Émile Garcin, estime que la situation s'est stabilisée : *« En matière de prix, nous sommes arrivés sur un plateau. Les négociations sont désormais minimes lorsque le tarif réclamé est cohérent. »* Richard Tzipine se félicite lui aussi de la stabilisation mais espère que les vendeurs modéreront leurs ambitions. *« Globalement, les propriétaires ont intégré la baisse des prix, avec des tarifs très nuancés où seuls les très beaux biens refaits ne baissaient pas,* explique-t-il. *Il faut espérer qu'il n'y ait pas déjà une remontée généralisée des prix car sinon, cela freinerait la dynamique actuelle. »*

En attendant, les banques et la clientèle étrangère contribuent chacune à leur manière au dynamisme retrouvé du marché. *« Nous observons une nette remontée du recours au crédit,* note Sébastien Kuperfis. *En 2024, il n'y avait encore qu'un tiers de nos dossiers avec un financement bancaire ; c'est actuellement la moitié. »* Ces taux de crédit qui pourraient passer sous la barre des 3 % sont un gage d'élargissement de la clientèle française, tandis que les étrangers sont présents en masse, les fidèles comme des secteurs qui montent tels que l'Asie. *« Les étrangers sont à nouveau plus nombreux, surtout pour les plus grosses transactions,* assure Charles-Marie Jottras. *Pour les Américains, c'est d'autant plus le cas qu'ils combinent un effet dollar fort et un effet Trump. Nous ressentons véritablement un impact sur des acheteurs qui veulent investir hors de chez eux, voire s'installer en France. »* Une tendance que confirme Patrice Besse, courriers électroniques à l'appui : *« Nous avons vraiment beaucoup de demandes d'Américains qui souhaitent quitter les États-Unis pour une demeure ancienne avec du charme et bien connectée. Pour eux, notre marché n'est vraiment pas cher. »*



ADOBE STOCK

LES AMÉRICAINS REVIENNENT EN FORCE EN FRANCE

Une série de raisons d'espérer qui ne peuvent pas faire oublier les incertitudes de la politique et de l'économie, au niveau national ou international. *« Il faut profiter de la fenêtre de tir actuelle, la fin de l'année pourrait être plus compliquée,* admet Alexander Kraft. *Sur notre lancée, nous devrions réaliser 70 à 80 % du résultat de l'an passé sur 5 à 6 mois, de quoi être prudemment optimiste. »* Il semble en effet que les acheteurs se soient fait une raison : à l'époque des désordres mondiaux que nous vivons, s'il faut attendre un horizon parfaitement dégagé, plus rien ne se fait. *« Sur le marché des résidences secondaires avec des budgets standards, ces interrogations peuvent avoir un impact,* souligne Julien Haussy, *mais globalement nos clients se sont habitués à cette nouvelle donne. »* Mieux, ils y voient vraiment l'ultime rempart. *« Malgré l'incertitude générale, la pierre rassure encore et toujours »*, rappelle Emmanuel Garcin.