

MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ANCIEN 2019

L'alignement des planètes !

Le mot de Yann Jéhanno, Président de Laforêt

Le marché de l'immobilier ancien confirme son ultra dynamisme en 2019, avec le passage symbolique du million de transactions réalisées. Ainsi, pour la 4e année consécutive, tous les voyants sont au vert, conséquence de taux d'intérêt extrêmement bas et d'un regain de confiance des Français dans la situation économique du pays. Ainsi, malgré les conflits sociaux qui émaillent la fin de l'année, le marché immobilier ne dément pas sa bonne tenue.

Parmi les autres facteurs qui l'influencent positivement, il est possible d'évoquer le chômage, en retrait, mais aussi une croissance démographique à la hausse, ainsi qu'un recul de la production de logements neufs, lié à l'attentisme de nombreuses communes en période pré-électorale. Enfin, l'accroissement des familles monoparentales ou recomposées accélère également la demande.

Cette dynamique est particulièrement soutenue dans les grandes métropoles, qui tirent le marché vers le haut. De plus, le contexte d'achat se révèle particulièrement favorable aux primo-accédants, les taux d'intérêt bas rendant le coût du crédit proche de celui d'une location. Même les zones rurales, « boudées » il y a encore quelques années, profitent de prix qui n'ont que peu progressé et retrouvent leur attractivité.

Toutefois, certains indicateurs tendent à montrer une légère détente de la pression qui s'exerçait jusqu'à présent sur l'offre et sur les prix, notamment les conditions d'octroi des crédits, avec des banques qui resserrent leurs critères d'attribution en cette fin d'année, tandis que les durées de prêt continuent de s'allonger.

Enfin, la « gentrification » des centres urbains et des quartiers les plus prisés écarte progressivement une clientèle plus populaire au bénéfice d'une population disposant d'un fort pouvoir d'achat. Ce phénomène conduit les prix à s'envoler dans certains cœurs de ville et quartiers prisés. Quelles en seront les conséquences à court et moyen terme ?

2020 nous apportera sans doute les premiers éléments de réponses...

Une demande toujours en forte progression

Avec une hausse de 15 % au national, la demande progresse encore en 2019. Plus forte sur Paris (+23 %), elle est de +16 % en Île-de-France et de +14 % en régions. Schématiquement, il y a désormais 1 bien à vendre pour 9 acquéreurs potentiels. À Paris, le rapport est encore plus déséquilibré, avec 1 bien disponible pour 80 acheteurs !

Thomas Bertin, franchisé Laforêt dans le 17^{ème} arrondissement de Paris, n'en revient toujours pas : « *En 15 ans d'exercice, je n'ai jamais vu ça ! Tout se vend, du plus bas de gamme au plus luxueux. 2017 et 2018 étaient des années dynamiques, mais 2019 fut une année euphorique ! Les investisseurs ont adopté un nouveau comportement. Plutôt que d'étudier la rentabilité comme ils le faisaient jusqu'à présent, ils partent du principe qu'un logement à Paris rapportera toujours, soit sur les revenus locatifs soit à la revente* ».

Une offre qui n'en finit pas de fondre

Alors qu'elle était déjà fortement en baisse l'an dernier, l'offre se dégrade encore en 2019, avec -10 % au national. Le double effet de l'augmentation de la demande et de l'accélération des transactions a un impact direct sur le stock de logements en vente qui peine à se reconstituer. Certes, cette situation est moins visible à Paris, qui affiche seulement -5 %, mais rappelons que le niveau de biens disponibles dans la capitale est au plus bas depuis 2 ans.

En revanche, l'Île-de-France apparaît plus que jamais comme le marché de report de Paris. Les candidats à l'achat n'hésitent plus à franchir le périphérique, ce qui conduit l'offre en banlieue, proche ou plus éloignée, à reculer de 12 % ! Jean-Baptiste Mounien, franchisé Laforêt à Sainte-Geneviève-des-Bois, explique ainsi que « *les taux d'intérêt bas dopent le marché. La clientèle parisienne assèche nos portefeuilles de logements à vendre qui ne parviennent plus à se reconstituer* ».

Quant aux régions, elles confirment leur dynamisme, puisque les biens à vendre se restreignent (-11 %), principalement dans les grandes métropoles et leurs banlieues, ainsi que dans les villes touristiques.

Volume de transactions : la barre symbolique du million franchie !

Ce qui rend l'année 2019 particulièrement remarquable, pour ne pas dire exceptionnelle, c'est le nombre de transactions réalisées : +11,2 % au national, +7 % à Paris, +9 % en Île-de-France et +12 % en régions.

Il y a donc un véritable emballement du marché, qui était déjà à un niveau très élevé. C'est même un record historique auquel on assiste en 2019, puisque la barre du million de transactions a été dépassée, lorsque nous n'étions encore qu'à 965 000 ventes à fin décembre 2018. Et, si la hausse est moins forte à Paris et en Île-de-France qu'en régions, cela tient surtout à l'assèchement du stock de biens disponibles dans ces zones.

Il est donc devenu une évidence pour les Français qu'il est actuellement tout aussi avantageux d'acheter que de louer : l'écart entre le loyer et la mensualité du prêt n'ayant jamais été aussi faible. Et cela concerne toutes les catégories d'acquéreurs : primo, secundo-accédants et investisseurs.

Yannick Chardron, franchisé Laforêt à Cabourg (Basse-Normandie), confirme cet emballement : « *Le volume de transactions explose. Les portefeuilles de biens à la vente s'affinent. Le marché de la résidence secondaire retrouve des couleurs, notamment sur les appartements de taille intermédiaire (3/4 pièces), pour lesquels la demande est aujourd'hui bien supérieure à l'offre. Les maisons changent peu de main. Dès que l'une d'entre elles se retrouve sur le marché, elle se vend très rapidement* ».

Des prix qui continuent des'emballer

Avec +3,2 % d'augmentation des prix en 2019 vs 2018, la tendance est une fois encore à la hausse. Cette augmentation s'accélère même, puisque nous n'étions qu'à +2,5 % au national l'an dernier. À Paris (+8 %), la moyenne des prix franchit cette fois très nettement la barre des 10 000 €/m². Seuls 4 arrondissements persistent à rester en dessous : le 13^{ème}, le 18^{ème}, le 19^{ème} et le 20^{ème}.

Xavier Brochet, franchisé dans le 15^{ème} arrondissement de Paris, confirme : « *Nous sommes sur un marché extrêmement dynamique. À Paris, rien ou presque ne se vend en dessous des 10 000 €/m², et ce, quelle que soit la qualité des biens* ».

Ainsi, l'Île-de-France confirme durablement avoir franchi les 4 000 €/m², avec une progression des prix de +4,1 %. Si Paris a conforté son dynamisme, la petite et la grande couronne vivent désormais pleinement leur statut de marché de report. Les habitants de la capitale qui arrivent en banlieue avec des budgets parisiens contribuent à cette flambée des prix. Les primo-accédants renoncent à acquérir à Paris, rebutés par les prix à l'achat et la montée de la taxe foncière.

Dans les régions, les prix de l'immobilier sont eux aussi orientés à la hausse. C'est notamment le cas des principales métropoles comme Lyon où les prix ont progressé de 8 % en un an (4 451 €/m²), Nantes qui enregistre une hausse de 7,5 % sur la même période (3 307 €/m²) ou Marseille qui retrouve des couleurs avec +5,3 % (2 859 €/m²). Après avoir connu une période d'euphorie, les prix à Bordeaux atterrissent avec une hausse mesurée de 1 % en 2019 (4 373 €/m²).

Délais de vente

Si au national, les délais de vente stagnent globalement sur l'ensemble du territoire, avec 1 seul jour gagné par rapport à 2018 (88 jours), cette relative stabilité cache en réalité de fortes disparités.

Alors qu'à Paris, il faut toujours compter 58 jours entre la mise sur le marché et la signature de la promesse de vente, le marché francilien, en revanche, gagne 7 jours de délai en moyenne (76 jours). Là encore, ces chiffres confortent l'idée qu'une partie des acheteurs qui ciblaient initialement la capitale ont préféré se reporter sur l'Île-de-France, jugée plus accessible.

Quant aux régions, elles continuent d'afficher leur dynamisme, puisqu'on y gagne en moyenne 3 jours sur les délais de vente (95 jours). La barre des 100 jours semble ainsi s'éloigner de façon durable. Là aussi, ce sont les métropoles qui tirent la tendance, avec notamment un regain d'intérêt des investisseurs, qui visent un immobilier où les prix et les loyers sont plus cohérents avec le pouvoir d'achat des Français.

Sandrine Checa, franchisée Laforêt à Lyon (3^{ème} et 8^{ème} arrondissements) confirme ainsi : « *Les primo-accédants Lyonnais se trouvent parfois bloqués dans l'achat de leur résidence principale par des prix qui progressent. Ils préfèrent donc rester locataires de leur logement et réaliser en parallèle un investissement locatif sur des surfaces plus petites ou des quartiers éloignés du centre-ville. La demande ne progresse plus et elle est majoritairement représentée par cette clientèle, qui pèse actuellement jusqu'à 60 % des transactions* ».

Des négociations au plus bas

Comme pour les délais de vente, la négociation sur le prix de vente reste inchangée à 4,60 % en moyenne au national, soit la même proportion qu'en 2018. À Paris, elle se situe à 2,30 % soit -0,03 point, quand elle est de 3,70 % en Île-de-France (-0,24 point) et de 5 % en régions (+ 0,20 point).

Les négociations se font toujours rares. Une situation essentiellement due à un marché tendu, avec des volumes de vente qui progressent et des stocks de biens qui régressent. Les acquéreurs ont bien compris qu'il fallait aller vite. Avec 1 bien disponible en moyenne pour 9 acheteurs potentiels, pas question de prendre le risque d'attendre.

Autre raison à cette quasi-absence de négociation, la baisse continue des taux d'intérêt qui augmente finalement l'enveloppe financière des acquéreurs, leur permettant, au-delà de la pression concurrentielle, de s'aligner plus facilement sur les prix affichés.

Véronique Barthélemy, franchisee Laforêt à Marseille (4^{ème} et 12^{ème} arrondissements) explique ainsi que « *la plupart des biens se vendent aujourd'hui quasiment sans négociation. Les vendeurs l'ont bien compris et se mettent rapidement, voire tout de suite au prix du marché. L'opportunisme n'est plus de rigueur* ».

Perspectives

Il est peu probable que l'année 2020 soit réellement différente de ce que l'on a pu observer cette année, les fondamentaux du marché restant les mêmes : des taux bas, une croissance économique relativement stable, la confiance des ménages en hausse et un chômage en recul. De plus, le gel des permis de construire et des mises en chantier par de nombreuses communes, qui ne veulent pas troubler leurs administrés en cette période pré-électorale, devrait également profiter à l'immobilier ancien.

Si les banques ont été plus exigeantes dans leurs conditions d'octroi de crédit en fin d'année, les compteurs seront remis à zéro en janvier et elles auront à nouveau des objectifs de croissance et de conquête. Il est donc fort probable qu'elles s'assouplissent de nouveau, sous l'œil vigilant du Haut Conseil de stabilité financière qui prône la modération.

En parallèle, la fiscalité locale devient un sujet de préoccupation grandissant pour les Français. En effet, si la taxe d'habitation devrait être progressivement supprimée d'ici 2023, la taxe foncière ne cesse d'augmenter. Et ce n'est certainement pas la révision des valeurs locatives, inscrite dans le projet de loi de finances 2020, qui enrayera cette tendance.

Dans ce contexte global, l'année 2020 ne laisse pas présager de baisse des prix, mais une hausse certainement plus contenue. Tandis que le volume de transactions, dopé par les taux d'intérêt bas, devrait poursuivre à un rythme soutenu.

	POINT MARCHÉ 2019 VS 2018			
	National	Paris	IDF	Régions
Demande	+15%	+23%	+16%	+14%
Offre	-10%	-5%	-12%	-11%
Transactions	+11,2%	+7%	+9%	+12%
Prix variation	+3,2%	+8,0%	+4,1%	+2,8%
Prix m ²	3 179 €	10 354 €	4 188 €	2 172 €
Délais jours	88 jours	58 jours	76 jours	95 jours
Delta jours	-1 jour	0	-7 jours	-3 jours
Ecart de prix	4,60%	2,30%	3,70%	5,0%
Variation écart	Inchangé	-0,03 point	-0,24 point	+0,20 point