



En couverture

IMMOBILIER 2015

Un nouveau souffle

Après une année 2014 atone, les acteurs du marché immobilier reprennent confiance : les promoteurs récoltent les fruits du dispositif Pinel, plébiscité par les investisseurs, et les agences voient leur activité dynamisée par des ménages très motivés par les prix et les crédits bas. Seul bémol : les campagnes restent désespérément désertées.

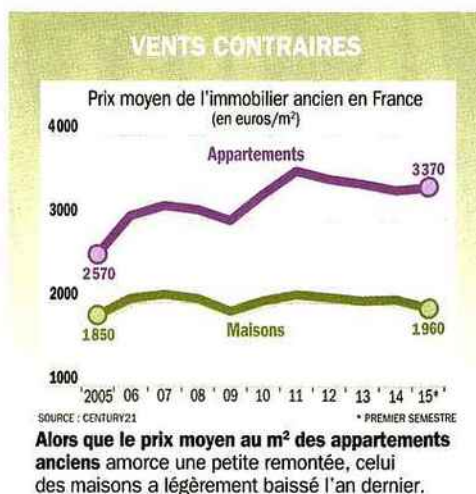
En septembre, le site SeLoger a expédié 120 millions d'alertes courriels et SMS à ses clients : un record qui témoigne d'une fréquentation en hausse de 14% de ses petites annonces. Fin juin, déjà, les notaires enregistraient 716 000 ventes dans l'ancien sur douze mois glissants, alors que, trois mois plus tôt, ils n'en comptaient que 694 000. Pour le fondateur de MeilleursAgents, Sébastien de Lafond, le marché s'est retourné en quelques mois : « Notre indicateur de tension du marché, qui mesure combien il y a d'acheteurs actifs par vendeur, s'est emballé. A Nantes, par exemple, depuis janvier, il est passé de 1 à 1,7, c'est-à-dire qu'il y a désormais plus d'1,7 acheteur par vendeur. A Paris, on est passé de 1 à 1,3. C'est moins rapide, mais c'est significatif. Cela ne veut pas dire que les prix vont remonter sur leurs plus hauts de 2007, mais que le marché a de nouveau confiance. » Pour l'association Les Prix immobiliers, qui rassemble une douzaine de grands acteurs, dont CapiFrance, Crédit foncier, Crédit Logement et

SeLoger, les ventes ont progressé en moyenne de 14% depuis janvier. « Après 2014, l'année pour rien, et ses transactions en recul de 8% en moyenne à cause de la loi Alur, il faut remonter à 2011 pour retrouver ce rythme », explique son porte-parole, Michel Moullart, professeur d'économie à Paris Ouest. Mais ce redémarrage ne touche pas tout le monde, partout, de la même façon. Les campagnes restent déses-

pérément désertées. Les prix ont dévissé de 30 à 50%, surtout pour les biens hors norme. Pour Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes International, « ils sont revenus à leurs niveaux de 2006-2007. Et certains logements, que les propriétaires ne veulent pas négocier à la baisse, sont en vente depuis trois, quatre ou cinq ans ». Dans les villes, au contraire, la reprise des ventes est nette. Mais de nouveaux mouvements se dessinent entre le neuf et l'ancien...

+15% dans le neuf

Dans le neuf, les ventes ont augmenté de 15 à 29% en valeur depuis janvier, mais de 10 à 15% seulement en nombre de logements : « 10% de hausse quand le marché a reculé de 30% l'an dernier, on ne peut pas encore parler de reprise. On peut juste se dire : c'est moins pire ! » affirme Alain Dinin, PDG de Nexity. Les chiffres de dépôts de permis de construire, qui permettent de suivre les anticipations des constructeurs, ne sont pas bons. Après le recul de 10% l'an dernier, ils restent en baisse de 6% cette année. Les promoteurs ont un autre sujet de préoccupation : leurs





N. Tavernier/Réa

... : Pour que le marché redémarre vraiment, il faut redonner confiance à trois types d'acheteurs : les primo-accédants, qui voient leurs aides réduites, les investisseurs, effrayés par la loi Alur et l'encadrement des loyers, et les seniors, qui ont du mal à se faire financer.

Bernard Cadeau, président d'Orpi.

ventes sont déséquilibrées. Depuis fin 2014, les achats des investisseurs ont gonflé leurs statistiques. François Bertière, PDG de Bouygues Immobilier, le constate : « Nos ventes aux investisseurs ont progressé, passant de 1 500 à 2 200 logements par semestre, tandis que les ventes aux utilisateurs stagnent, à environ 1 500 logements. »

Placement refuge

Le dispositif Pinel, qui permet de réduire ses impôts jusqu'à 63 000 euros sur vingt et un ans en contrepartie d'un loyer plafonné, a en effet décollé brutalement. Ni les prix toujours très élevés du neuf ni les menaces, dans certaines villes, d'extensions du plafonnement des loyers déjà en vigueur à Paris n'ont dissuadé les investisseurs de plébisciter ce placement. Il y a trois raisons à cet engouement. Les deux principales sont la forte baisse du coût du crédit immobilier (*lire page 80*) et l'absence de placements rémunérateurs alternatifs : aujourd'hui, un livret A ne rapporte plus que 0,75% par an, une assurance-vie, guère plus de 2%. Quant à la Bourse, elle

désespère ses derniers fidèles... Pour le PDG de Promogim, Christian Rolloy, la pierre demeure pour beaucoup un placement refuge : « Dans notre filiale haut de gamme Franco Suisse, qui vend pourtant des logements à plus de 6 000 euros le m², ceux qui paient comptant sont ainsi passés de 8 à 17% ! » confie-t-il. La troisième raison de cet engouement est plus surprenante. C'est, explique Nordine Hachemi, PDG de Kaufman & Broad, « la possibilité de loger ses enfants et ses parents grâce au Pinel ».

Chassé-croisé

Mais si les investisseurs sont si nombreux sur ce marché du neuf, c'est qu'ils ont presque complètement déserté celui de l'ancien : « En trois ans, ce sont près de 150 000 d'entre eux qui ont disparu », regrette Laurent Vimont, de Century 21. « En 2012, nous avions 20% de ménages achetant pour la première fois, 60% d'acheteurs ayant revendu leur logement précédent, et 20% d'investisseurs, calcule Bernard Cadeau, président du réseau d'agences Orpi. Aujourd'hui, nous avons 10% de nouveaux arrivants, 85% d'acheteurs ayant revendu leur logement, et seulement 5% d'investisseurs. »

Autre souci pour les promoteurs : les jeunes ménages, ceux qu'on appelle les primo-accédants. Leur nombre a baissé de 20% au cours des cinq dernières années. Au point que le président Hollande, lundi 19 octobre, a cru bon d'annoncer des mesures en leur faveur.

Restent les autres, ceux qui vendent pour acheter. Ils optent massivement pour l'ancien, qui offre à la fois un plus grand choix, plus de disponibilité, et surtout... des prix moins élevés. En trois ans, en effet, ceux-ci ont reculé de 15 à 30%, selon les marchés. « Dans le neuf, les prix ont aussi baissé », objecte Gilles Hautrive, directeur général délégué neuf de BNP Paribas Immobilier. C'est vrai. Mais pas d'autant : sur Asnières, par exemple, la douzaine de programmes qui sont aujourd'hui à la vente sont en moyenne 10% moins chers que ceux qui étaient commercialisés il y a trois ans. Du coup, l'écart entre les prix du neuf et de l'ancien est passé de



15% environ en 2010 à plus de 30% aujourd'hui dans toutes les grandes villes. Et dans certaines, comme à Nantes, par exemple, il atteint même plus de 40%. Concrètement, cela signifie que l'acheteur d'un appartement a le choix, pour le même prix, entre un 2-pièces dans le neuf et un 3-pièces dans l'ancien.

+ 60 % dans le haut de gamme

Dans les agences, la baisse des prix a redonné un vrai coup de fouet à ce flux d'acheteurs-occupants. Selon les réseaux, l'activité a progressé de 10 à 20% depuis janvier, surtout dans les grandes villes : tout se vend, grand, petit, populaire ou haut de gamme. « *En ce moment, toutes les petites surfaces dans les XVIII^e, XIX^e et XX^e arrondissements se vendent bien* », constate Gilles Ricour de Bourges, président de la Fnaim région Ile-de-France.

Mais c'est dans les beaux quartiers que le changement d'atmosphère est le plus palpable : en huit mois, le leader parisien du très haut de gamme, Féau, a vu son activité augmenter, explique son PDG, Charles-Marie Jottras, « *de plus de 60% par rapport aux huit premiers mois de l'année 2014* ». Mais pour vendre aujourd'hui, il faut avoir révisé ses prix et ne plus rêver, constate aussi Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty : « *Nous avons pu vendre en deux jours, place Victor-Hugo dans le XVI^e, un grand*



B. Lévy/Challenges

Depuis quatre ans, le marché baissait. Pour la première fois, tous nos indicateurs sont formels : il remonte. L'activité repart : cela ne veut pas dire que les prix vont remonter sur leurs plus hauts de 2007.

Sébastien de Lafond, président de MeilleursAgents.

logement parce que son prix avait été ajusté à 9600 euros le m². Mais il aurait été vendu à 10500 euros le m² en 2013, et à 12000 euros le m² en 2011. »

Pour quelques mois encore, le marché bénéficie d'une conjonction de facteurs favorables : une économie qui va mieux, des crédits toujours bas, et des prix qui n'ont pas encore

remonté. Cela pourrait ne pas durer. La principale menace, ce sont les taux d'intérêt. Ils ont commencé à remonter cet été, très légèrement. Mais Bernard Monassier, notaire et président de BM Family Office, prévient : « *Ils augmenteront davantage lorsque la Banque centrale américaine remontera les siens, ce qui ne saurait tarder.* » **Eric Tréguier**