

Sondage interne du réseau immobilier l'Adresse

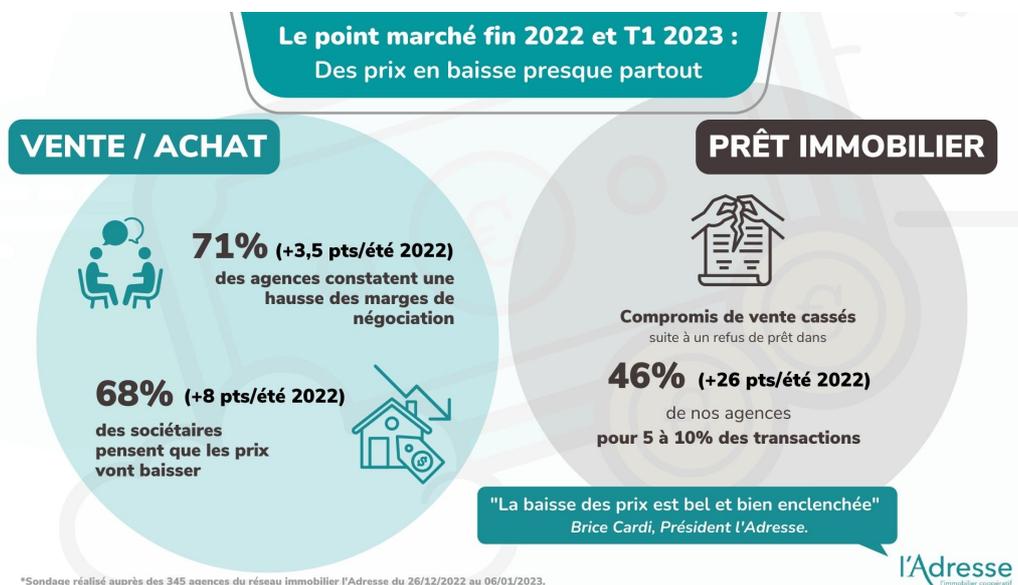
Bilan 2022 du marché immobilier et perspectives pour le 1^{er} trimestre 2023 : la baisse des prix est bel et bien enclenchée

Paris, le 10 janvier 2023 – Afin de dresser un bilan qualitatif du marché immobilier en 2022 et de prendre la température au 1^{er} trimestre 2023, le réseau l'Adresse a réalisé un sondage interne auprès de ses 345 agences. Sans surprise, les conditions d'octroi de crédits ont été et devraient rester un facteur de frein, même si le marché demeure dynamique, en dépit d'un attentisme désormais constaté aussi bien coté acheteurs que vendeurs. Tous les professionnels du réseau s'accordent à dire que la baisse des prix est enclenchée avec des marges de négociation actuelles de 5 à 10 %, et davantage encore sur les biens dont la performance énergétique est la plus faible. Les acheteurs de leurs côtés, dans un contexte de baisse sensible de leur capacité d'emprunt, sont de plus en plus exigeants et attentifs à la qualité, mais surtout au prix des biens...

Des conditions de crédit plus difficiles en fin d'année qui ont impacté l'activité immobilière, notamment via la hausse des refus de crédit

Le réseau coopératif l'Adresse a réalisé un sondage interne auprès de ses 345 sociétaires entre le 26 décembre 2022 et le 6 janvier 2023 pour dresser un bilan du marché immobilier 2022 et donner les perspectives pour 2023. Sans surprise, les agences l'Adresse ont été impactées par le durcissement des conditions d'octroi de crédit.

Près de la moitié des répondants (46 %) ont eu des compromis de vente cassés en raison de refus de prêt souvent lié au taux d'usure, avec dans certaines agences jusqu'à un tiers des ventes qui n'ont ainsi pas pu aboutir, conduisant à un retour de ces biens sur le marché, souvent à un prix inférieur... « Sur le dernier trimestre 2022, près de la moitié de nos agences ont dû faire face à des refus de prêt entraînant la rupture de la vente en cours. Cela concerne dans beaucoup d'agences une transaction sur 10... Certaines agences notent d'ailleurs que le phénomène semble s'amplifier en ce début d'année avec jusqu'à parfois 30 % de ventes qui n'aboutissent pas en raison de refus de prêt » analyse Brice Cardi, président du réseau l'Adresse. En outre, il arrive aussi actuellement qu'en amont, les acheteurs annulent plus fréquemment leurs offres juste avant la signature du compromis, de crainte d'avoir plus tard un refus de prêt, suite à un avis négatif de la banque à leur pré demande de financement...

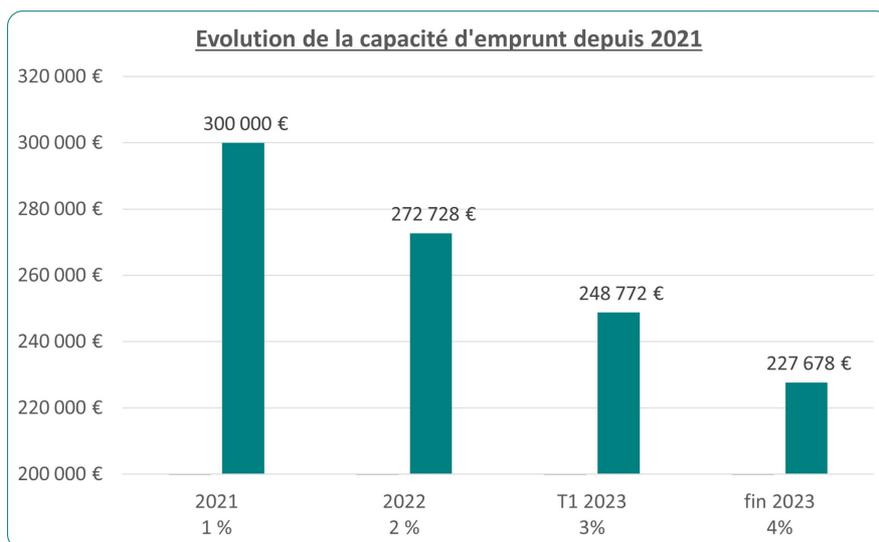


Une hausse des marges de négociations qui se traduit d'ores et déjà par des baisses de prix

En cette fin d'année le marché est resté attentiste, mais il l'est désormais autant du côté des vendeurs que des acheteurs selon 44 % des agences l'Adresse. 50 % continuent tout de même à penser que l'attentisme est plus fort du côté des acheteurs contre seulement 6 % plus fort du côté des vendeurs.

Dans ce contexte, et en raison de la baisse de la capacité d'emprunt des acheteurs en lien avec la remontée des taux de crédit, 71 % des directeurs d'agence du réseau l'Adresse constatent une hausse des marges de négociations des prix de vente dans des proportions qui varient selon les biens et selon l'ancienneté de leur mise sur le marché : « Globalement nos consultants immobiliers constatent désormais des marges de négociations comprises entre 3 et 7 % selon les régions et les biens, avec la difficulté pour les vendeurs de céder et des acheteurs qui ne sont souvent pas prêts à remonter leur offre, renoncent et se tourment alors vers d'autres biens... Pour les biens qui nécessitent beaucoup de travaux, l

es marges de négociation constatées sont souvent de 10 à 15 % du prix, en raison de la hausse du coût des matériaux, mais cela dépend encore une fois du bien ! » analyse **Cyril Parmentier, directeur du développement du réseau l'Adresse.**



*pour un couple avec 4200 € de revenus nets/mois, hors assurance

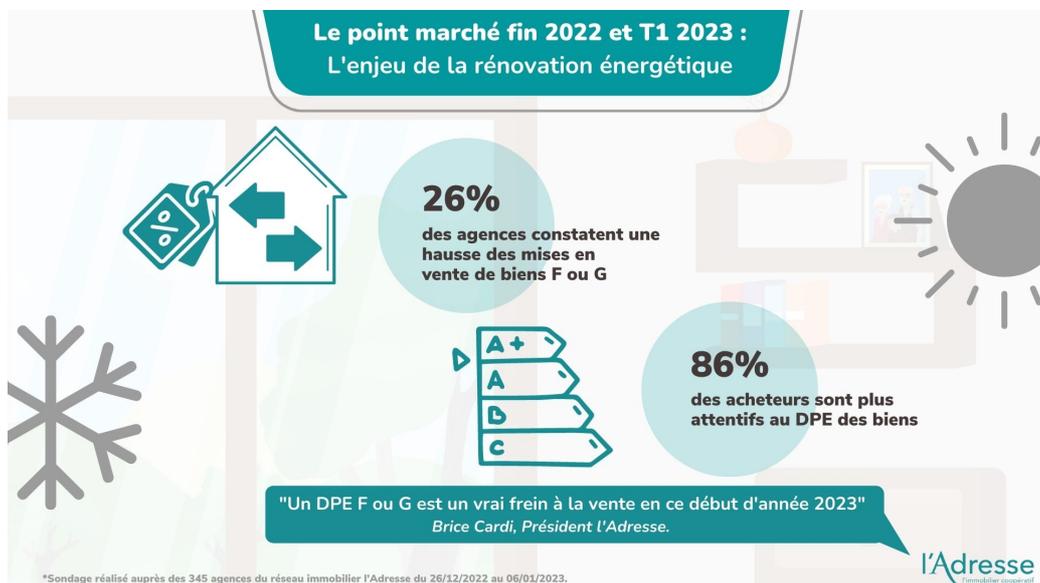
Sans surprise, pour le 1^{er} trimestre 2023, la majorité des agences (68 %) s'attendent à une baisse des prix, quand 30 % pensent que les prix vont stagner. Seules 2 % pensent que les prix peuvent encore augmenter.

Concernant les baisses de prix attendues, les agences prévoient des baisses de 5% rien que sur le premier trimestre 2023, puis davantage sur le reste de l'année (10 % au total) avec des écarts selon les biens et les régions... Tout en précisant que les biens « cœur de cible » sur leur marché, comme par exemple, des maisons de qualité sans trop de travaux et à moins de 500 000 €, ne subiront pas de baisse car l'offre reste limitée et la demande forte. « L'évolution des prix dépend bien sûr de l'offre et la demande, mais nous avons également un rôle à jouer en tant que professionnels de l'immobilier : à nous de faire entendre raison aux vendeurs en leur montrant qu'ils n'ont pas intérêt à attendre que les taux ne remontent trop, ni davantage que les prix baissent, et que plus un bien reste sur le marché, plus sa valeur risque de baisser... » explique Brice Cardé.

La qualité énergétique des biens, de plus en plus importante pour les acheteurs, avec un impact pour les vendeurs.

Depuis janvier 2023, dans le cadre de la Loi Climat, certains bien G, les plus énergivores, ne peuvent plus être loués, à moins d'effectuer d'importants travaux de rénovation énergétique. Mais, dans le contexte énergétique actuel, la performance des biens concerne aussi bien les investisseurs que les propriétaires de leur résidence principale. Non sans conséquence sur le marché immobilier : **un quart des agences l'Adresse (26 %) ont constaté une hausse des mises en vente des biens F ou G en fin d'année.**

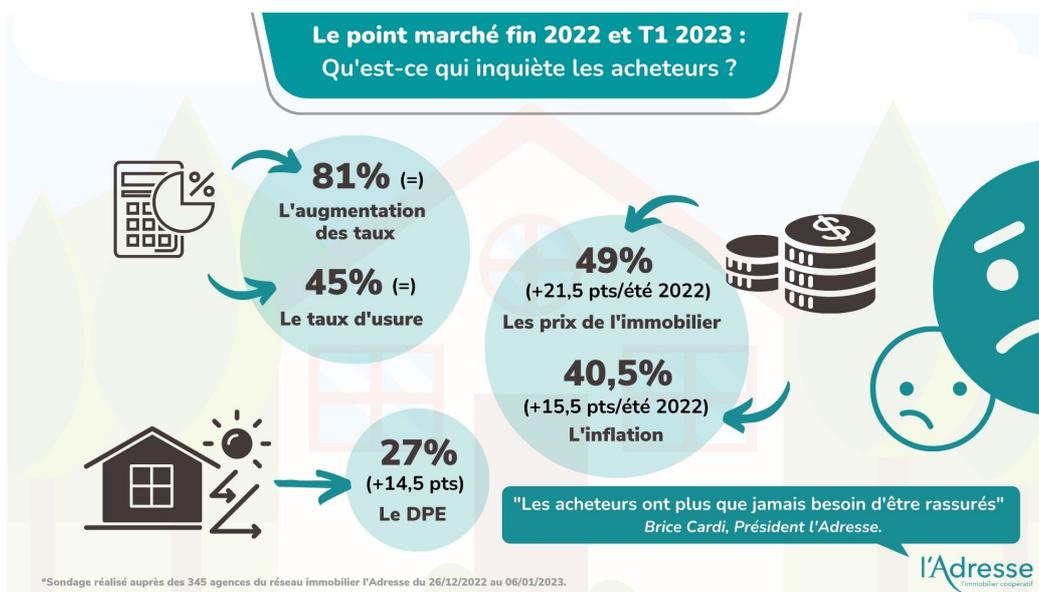
Selon les agences et les régions, la part des biens F ou G actuellement en vente va de 15 à 60 % des biens, avec une moyenne de 30 %. Beaucoup de professionnels reconnaissent que cela peut être un frein à la vente. En effet, 86 % des agences trouvent que les acheteurs sont plus attentifs au DPE des biens qu'ils visitent ou achètent, un chiffre stable par rapport à l'été 2022.



Perspectives 2023 : un marché ralenti mais toujours dynamique

Selon près de 20 % des agences, le marché devrait rester dynamique en ce 1^{er} trimestre 2023. Toutefois, pour la majorité des sociétaires, le marché connaît actuellement un ralentissement (75 % des réponses) après des années particulièrement dynamiques, davantage qu'un coup d'arrêt (réponse donnée par seulement 9 % des agences). « Le marché immobilier est actuellement impacté par l'attentisme et les conditions de crédit mais il reste soutenu par les transactions incompressibles ou transactions contraintes et les achats 'cash', sans crédit, qui sont dans certaines régions plus nombreux qu'on le pense, notamment bien sûr au sein d'une classe d'âge plus élevée » analyse Brice Cardi.

Parmi les sujets d'inquiétude des acheteurs pour 2023 que constatent les agences du réseau l'Adresse, il y a l'augmentation des taux de crédit (81 % des réponses) suivi des prix de l'immobilier trop élevés (une réponse en forte hausse : 49 % des réponses contre 27 % durant l'été). Viennent ensuite les taux d'usure (45 % des réponses, un chiffre stable), puis l'inflation au global (40,5 % contre 25 % durant l'été) et enfin le DPE, pour 27 % des réponses, contre 12,5 % des réponses il y a 6 mois, soit deux fois plus !



Conseils pour ceux qui ont un projet immobilier en 2023

Dans ce contexte de retournement du marché où l'attentisme est de mise et où vendeurs et acheteurs campent sur leur position, **Brice Cardi, président de l'Adresse, conseille ceux qui ont un projet immobilier :**

- **Coté acheteurs, il est conseillé de bien anticiper la recherche du financement et de passer de préférence par un courtier pour le sécuriser. Il faut faire estimer sa capacité d'emprunter au plus près de la date de ses recherches et ne pas trop attendre pour concrétiser son projet, car les taux pourraient encore remonter dans les prochains mois.** « Les taux de crédit vont poursuivre leur remontée, pour atteindre sûrement près de 4 % d'ici à la fin de l'année, entraînant une baisse de la capacité d'emprunt des acheteurs. Une hausse des taux de 1 point, pour une mensualité de 1500 € sur 20 ans, c'est 30 000 € de capacité d'emprunt en moins pour financer un projet aux alentours de 300 000 €, soit 10 % de son montant ! Mécaniquement, cela nécessite donc pour les acheteurs d'avoir encore plus d'apport pour compenser cette baisse de leur capacité d'emprunt et acheter ainsi une surface suffisante dans laquelle vivre... Mieux vaut donc ne pas trop attendre » explique Brice Cardi.

Autre conseil : bien négocier le prix d'achat, notamment s'il y a beaucoup de travaux à effectuer, si le DPE est F ou G, ou pour les biens en vente depuis plus de 2 mois.

- **Coté vendeurs, il est essentiel de déterminer le bon prix de vente dès le début de la commercialisation, car mettre en vente son bien à un prix trop élevé, c'est risqué de réaliser à une vente finalement en dessous du prix attendu au départ.** « Les vendeurs ont intérêt actuellement à bien respecter les estimations des professionnels que nous sommes, pour vendre dans les meilleurs délais et éviter que leur bien ne reste trop longtemps sur le marché avec un risque de décote importante. Vendre tout de suite au bon prix c'est juguler la baisse des prix » conclut Brice Cardi.

Autre conseil : envisager des travaux de rénovation énergétique avant de vendre. Et ne pas trop attendre pour vendre car à partir du mois d'avril, un audit énergétique sera obligatoire pour les biens classés F et G, avec un risque de décourager les acquéreurs au vu des travaux préconisés et chiffrés pour rendre l'habitation moins énergivore.

A PROPOS DE L'ADRESSE

Doté de 345 agences immobilières sur toute la France, le réseau l'Adresse place ses clients au cœur de ses préoccupations et les accompagne tout au long de leur vie immobilière. Spécialiste de la transaction ancien et neuf, l'expertise des membres du réseau comprend également les autres métiers de l'immobilier que sont la location, l'administration de biens, le syndic de copropriété et l'immobilier d'entreprise. Créée en 1999 par la FNAIM, l'Adresse est l'une des rares organisations coopératives du secteur de l'immobilier. Reposant sur le principe "un sociétaire = une voix", les sociétaires sont donc engagés dans le réseau et partagent les mêmes valeurs d'union et d'implication personnelle. L'Adresse est membre de la Fédération des Enseignes du Commerce Associé (FCA).

