



Un marché immobilier qui se grippe

Un marché qui tarde à se corriger !

Pour le deuxième opus de son Observatoire Interkab, La Boîte Immo révèle les chiffres clés du marché et les retours terrains des 8 000 agences indépendantes. Les indicateurs évoluent mais pas forcément comme on aurait pu l'imaginer. Alors, quelle évolution par rapport à un premier trimestre déjà au ralenti ? Le marché se grippe-t-il vraiment ou revient-il juste dans une "norme" ? Les conditions d'emprunts difficiles vont-elles amener une véritable baisse des prix ?

Un blocage du marché inéluctable, avec des acheteurs qui se retrouvent empêchés ...

Après bientôt 6 mois d'activités, l'état du marché immobilier se confirme avec une situation de blocage.

D'un côté des acheteurs qui ont vu leurs accès au crédit se complexifier et une capacité d'emprunt qui se nivèle vers le bas, conséquence directe de la hausse des taux et des prix qui tardent à baisser. De l'autre des vendeurs qui restent campés sur leurs prix de vente et qui tardent à accepter la réalité du marché.

Dans ce contexte, **les agents immobiliers indépendants considèrent que 7 acheteurs sur 10* sont attentistes et préfèrent reporter leur projet.** Ils optent pour une stratégie de baisse des prix et/ou des taux à moyen terme, plutôt que de revoir leurs critères d'achat à la baisse. Cette situation conduit mécaniquement à une diminution du nombre d'acheteur et par conséquent à un volume global de transactions qui sera probablement lui aussi en retrait comparé à 2022. Malgré tout, on note que 30%* des porteurs de projets sont prêts à revoir leurs critères comme la localisation en élargissant leur zone de recherches (pour 20%*) et d'autres sont prêts à réduire la surface du bien (10%*).

Côté financement, il apparaît que dans 46%* des cas, les transactions finalisées ce trimestre se font avec un minimum de 50% d'apport, selon les observations des agents indépendants. Dès lors, un profil type de l'acheteur 2023 se dessine : des porteurs de projet avec potentiellement des réserves d'épargne, notamment constituées pendant la période Covid. Les Français sont de gros épargnants et pour pallier à l'augmentation des taux, les acheteurs ont recours à leur liquidité, l'immobilier jouant à plein son rôle de valeur refuge.

"Ces profils sont évidemment des CSP++ avec des possibilités de débloquer des liquidités en fonction de leur différents placements financiers. Mais ce sont aussi des propriétaires qui ont vendu leur résidence principale et qui achètent un nouveau bien sans levier d'emprunt bancaire supplémentaire, quitte à réduire la surface de leur logement ou revoir la localisation. Leur objectif est de ne pas emprunter compte tenu des conditions actuelles peu favorables" explique Olivier Bugette CEO La Boîte Immo.

... et des acheteurs qui restent figés dans une réalité passée

Malgré une contraction toujours plus grande de la demande, on n'observe toujours pas de baisse significative des prix, certaines grandes villes étant encore sur une tendance haussière : +2,4% à Lille, +1,5% à Marseille, +1,3 à Montpellier et +1,2 à Strasbourg. Les prix de marché au niveau national sont donc quasiment ISO (+1,1%) comparé à notre baromètre du 1er trimestre et ce face à des conditions d'accès au crédit difficiles et pénalisantes (taux élevés). Le grippage du marché est inévitable, si les vendeurs campent sur leur position de ne pas baisser leur prix de vente.

Cependant, on observe un signe positif du côté des agents immobiliers indépendants puisqu'ils déclarent que 1 vendeur sur 2 serait prêt dorénavant à revoir son prix à la baisse... (+7 points vs avril 2023) "Notre dernier sondage Interkab montre un signe encourageant pour le retour à l'équilibre de l'offre et la demande sur les prochains mois. Néanmoins, c'est aussi sûrement la preuve que la baisse des prix va s'étaler sur plusieurs années, tant le cheminement des vendeurs peut être long" commente Olivier Bugette, CEO La Boîte Immo.

Vers un retour à un marché normatif

• Les délais de vente explosent partout en France

C'est l'incidence directe d'un "marché acheteur", les délais de vente s'allongent considérablement sur ce 2ème trimestre 2023 puisqu'ils sont tout simplement doublés, passant de 24 à 56 jours** (entre la prise de mandat et la signature du compromis). Les délais de signature de compromis ne cessent d'augmenter et dépassent allègrement les deux mois. Les villes comme Toulouse et Rennes atteignent même des records avec respectivement des augmentations de 60% et 72% en l'espace d'un trimestre. Même si cet indicateur se dégrade fortement vs le 1er trimestre, les délais restent dans la norme. "Les marchés tendus ne le sont plus vraiment, les acheteurs en plus d'être moins nombreux, ne se précipitent plus et sont devenus de plus en plus exigeants" ajoute le CEO de La Boîte Immo.

• Le stock de biens à la vente augmentent sur l'ensemble du territoire

En tout logique, après un premier trimestre marqué par une forte tendance à la reconstitution des stocks et des délais de signature de compromis qui explosent, c'est sans surprise que l'on constate sur le 2ème trimestre une forte hausse du niveau des stocks avec près de 261 000 annonces de vente sur le parc La Boîte Immo.

Sur la vente, on observe une croissance du stock de +65% vs T1. Le nombre moyen d'annonces par agence a été multiplié par 2,5. Parmi les 4 bassins observés, la plus grande augmentation du stock est en région Auvergne-Rhône-Alpes.

• La marge de négociation reste faible

La marge de négociation, autrement dit la différence observée entre le prix de vente affiché sur l'annonce et le prix de la vente actée chez le notaire, reste autour des 5 points au deuxième trimestre. On constate une nouvelle fois que les vendeurs ne sont pas prêts à accepter des offres trop en dessous du prix de vente fixé.

"Ce printemps immobilier marque un coup d'arrêt. Depuis plusieurs années, les taux très faibles compensaient l'augmentation des prix. Aujourd'hui, les porteurs de projets ne sont pas prêts à accepter une capacité d'emprunt fortement réduite sur un marché avec des prix qui ne baissent quasiment pas. Reste à voir qui de l'acheteur ou du vendeur cédera en premier, mais la nécessité d'acheter n'est jamais aussi forte que celle de vendre" conclut Olivier Bugette, CEO La Boîte Immo.



Focus sur les DPE :

Au premier trimestre, 8 indépendants interrogés sur 10 conseillaient en priorité aux vendeurs de baisser le prix de vente des biens avec DPE défavorables. Il semblerait que les propriétaires n'aient pas entendu ou écouté le conseil, puisqu'en juin 2023 80% des agents indépendants constatent que les délais de signature de compromis s'allongent pour l'achat ce type de biens. Ils ont bondi de + 35 jours par rapport au premier trimestre, passant à 59 jours (de la prise de mandat à la signature du compromis).

Ces délais sont aussi supérieurs à la moyenne des biens "classiques" (56 jours). Les prix stagnent (+0,7%) et les négociations sont identiques au premier trimestre avec en moyenne 7% de différence entre le prix de vente affiché et le prix de vente acté (+2 points vs les biens "classiques"). Preuve encore que les vendeurs, même sur la catégorie de biens avec un DPE défavorables, ne souhaitent pas baisser leurs prix.

Sources

*Sondage

- 5 questions envoyées à la base de données clients de La Boîte Immo
- Panel de plus de 3 000 agents immobiliers indépendants répartis sur l'ensemble du territoire

**Baromètre

Études des biens immobiliers actifs sur le parc client La Boîte Immo.

A propos de La Boîte Immo

La Boîte Immo est un scale-up historique de la French Tech, fondée en 2009 aux prémices des innovations digitales. Son leitmotiv qui la dirigera durant des années : accompagner les indépendants de l'immobilier en créant des outils et les services leur permettant d'être à la pointe de leur métier. Implantée à Hyères (83), l'entreprise compte 200 collaborateurs, 8 000 agences immobilières indépendantes clientes et 30% des parts de marché. La Boîte Immo constitue la première communauté d'agents immobiliers indépendants fédérés au sein du label Interkab.

Contact presse :

Julie Adam

Consultante Relations Médias La Boîte Immo

julieadam.rp@gmail.com

07 86 82 60 61