



Pour le marché immobilier, le 3^{ème} trimestre, marque un tournant

Le marché immobilier empreint du phénomène de l'arroseur arrosé

Pour le troisième opus de son Observatoire Interkab, La Boîte Immo révèle les chiffres clés du marché et les retours terrains des 8 000 agences indépendantes clientes. Ce 3^{ème} trimestre reste encore marqué par un marché immobilier national relativement grippé.

Le phénomène semble s'accroître par rapport à la fin juin : les prix au m² affichent une tendance baissière timide et toujours peu visible, les stocks de biens s'accumulent et les délais de vente s'allongent pour atteindre des niveaux rappelant ceux d'il y a quelques années.

Par un effet de domino, les transactions chutent et les vendeurs se retrouvent eux-mêmes bloqués dans leur projet d'achat ce qui ne laisse guère présager d'amélioration d'ici la fin d'année 2023.

Les 5 grands enseignements du 3^{ème} trimestre

- **Des vendeurs obstinés bloquant leurs propres projets d'achats**

Au cours du dernier trimestre, l'Observatoire en remonte une donnée importante selon laquelle plus de 87% des vendeurs sont eux-mêmes en phase de recherche active ! On assiste à un phénomène classique d'ambivalence des vendeurs qui sont aussi des futurs acheteurs. Syndrome de l'arroseur arrosé, le marché peine de ce fait à se corriger et la baisse des prix tarde à s'accroître.

En effet, en avril, 43% des agents immobiliers déclaraient que les vendeurs étaient prêts à baisser leur prix. En juin, ils étaient 50% (+7 points en 3 mois). En septembre, la tendance n'a guère évolué puisque seul 1 vendeur sur 2 y consent réellement.

Fait notable, dans les Alpes-Maritimes, plus de 7 vendeurs sur 10 n'envisagent toujours pas de baisser leur prix, en conséquence de quoi le volume des stocks a augmenté de 21% au cours du dernier trimestre en région PACA.

Le corollaire de cette résistance à la baisse se fait sentir sur le volume d'acheteurs potentiels. D'ailleurs, les agents immobiliers indépendants sont 86% à confirmer un très net recul des dossiers d'acquéreurs.

- **Un volume de biens au DPE défavorables qui ne cesse de croître**

Par ailleurs, 6 agents indépendants interrogés sur 10 observent une baisse importante de la demande sur les biens dont le DPE est défavorable, phénomène que l'on constate notamment avec l'augmentation du volume global de ce type d'actifs (+13% vs T2). Les transactions sur cette catégorie de biens ralentissent nettement, du fait d'un allongement considérable des délais de signature de compromis de

vente (+35 jours vs T2) dépassant désormais largement les délais observés sur les autres typologies de biens au national. Une réelle diminution des prix sur ces actifs se fait attendre et explique notamment le durcissement des négociations sur ces biens.

Du côté de la location, le volume de biens avec DPE défavorables est également en augmentation, +10% au niveau national. A Marseille par exemple, au dernier trimestre, on observe +32% de mises en location de ce type de bien. Les locations de biens avec DPE défavorables représentent 30% du parc locatif de la ville. Il semblerait que l'enjeu écologique se heurte prochainement à un enjeu d'habitat dans certaines villes.

• **Des délais de vente toujours plus longs**

Les délais de vente bondissent d'un mois supplémentaire en moyenne par rapport au T2, générant ainsi une augmentation soutenue du volume des stocks sur le T3. On observe dorénavant un délai moyen de vente de plus de 90 jours, ce qui n'est pas sans rappeler les délais observés il y a encore quelques années. On note par ailleurs que pour Nantes, Toulouse, Lyon et Montpellier les délais de vente dépassent désormais la barre des 100 jours.

• **Des stocks toujours croissants**

La reconstitution des stocks observée depuis le début de l'année se poursuit sur le T3 (désormais plus de 365 000 biens) avec une augmentation en moyenne de près de +20% au national par rapport au T2. Cette tendance s'observe sur toutes les régions avec une progression particulièrement forte sur la région PACA : plus de 59 000 biens en stock, soit une augmentation de +21% par rapport au dernier trimestre. Ce phénomène s'explique notamment par un allongement des délais de vente, une stagnation des prix au m² (vendeurs toujours réticents à baisser leurs prix) et un fort niveau de stocks déjà accumulé au cours du 2^{ème} trimestre.

• **Des transactions en baisse**

Conséquence directe des prix qui ne baissent pas, des volumes de stocks qui augmentent et des délais de vente qui s'allongent, le volume de transactions continue de baisser. L'Observatoire Interkab enregistre -4% de transactions vs T2 sur l'ensemble du territoire.

► **IDF : -12%** vs T2

► **NA : -8%** vs T2

► **AURA : -7%** vs T2

► **PACA : -3%** vs T2

• **Le marché de l'intermédiation en difficulté et des agents immobiliers contraints à plus d'exigence**

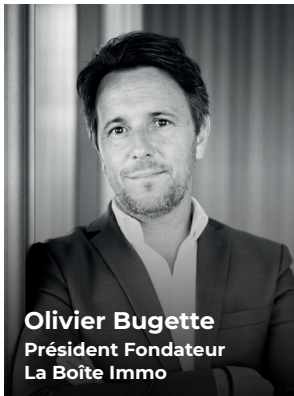
Face à la hausse des délais de vente, du volume des stocks et à la chute des transactions, les agents immobiliers indépendants deviennent plus regardants sur le choix de leur mandat. Au niveau national, ils sont 56% d'entre eux à déclarer opérer une sélection plus drastique aussi bien sur les spécificités relatives aux biens que sur les prix demandés. Cette sélection est encore plus forte sur l'IDF où elle culmine à plus de 80% des répondants sur les départements des Hauts-de-Seine et du Val-de-Marne.

Refuser de prendre un mandat, car ils estiment que le prix demandé est trop élevé, est une façon de réguler le marché aujourd'hui.

• Des marges de négociation à l'image des prix

Contrairement à ce que notre sondage du T2 semblait dessiner, les vendeurs maintiennent leur position et rechignent toujours à baisser leur prix, ce qui explique notamment l'augmentation des délais de vente. Sur tout le territoire, les marges de négociations restent presque iso comparé au T2, aux alentours de -5% en moyenne.

Seule région à échapper à cette tendance générale : la région Auvergne-Rhône-Alpes qui voit sa marge de négociation légèrement augmenter sur le troisième trimestre, passant de -4,1% sur le T2 à -4,6%.



“ Ce troisième trimestre 2023 est marqué par une “baisse des prix”, très attendue mais relative, ce qui génère des délais de vente toujours plus longs et une accumulation des stocks de biens à la vente.

Les primo-accédants sortent de l'équation, freinés par l'inflation et des taux d'emprunt croissants, tandis que les vendeurs-acheteurs se trouvent enfermés dans un cycle où leur futur achat est retardé par un verrouillage dont ils sont eux-

mêmes à l'origine. Cette situation est donc critique tant pour les particuliers, dans le cadre de leur projet de vente-achat, que pour les agents immobiliers indépendants qui voient leurs revenus régresser de façon importante sur ce troisième trimestre.

Un juste retour à l'équilibre devient réellement souhaitable pour fluidifier à nouveau l'accession au logement ” conclut Olivier Bugette.

Sources

*Sondage

- 5 questions envoyées à la base de données clients de La Boîte Immo
- Panel de plus de 2 300 agents immobiliers indépendants répartis sur l'ensemble du territoire

**Baromètre

Etudes 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