



Est-ce (toujours) le bon moment pour vendre sa maison ?

DÉCRYPTAGE - Depuis la crise sanitaire, la demande de maisons n'a jamais été aussi forte. Les prix continuent de grimper mais bon nombre d'indicateurs passent au rouge. Entre appétit de grands espaces, de verdure et de qualité de vie, la quête immobilière de bon nombre de Français les a menés tout droit vers la case « maisons ». Y compris ceux qui étaient jusque-là plutôt des adeptes des appartements. Et quand on y ajoute les difficultés dont la construction neuve n'arrive pas à se dépêtrer (pénurie de terrain, hausse des coûts de construction), on se retrouve avec une clientèle supplémentaire qui se tourne vers les maisons anciennes en l'absence de neuf.

Dans ces conditions, la demande de maisons anciennes a largement tiré vers le haut le marché immobilier en 2021 aussi bien pour les prix que pour les volumes. Et peu à peu, l'embellie sur des marchés qui avaient été à la peine (périphérie des grandes villes, résidences secondaires...) a laissé place à une pénurie pure et simple. Selon une étude menée par le portail SeLoger, le stock de maisons disponibles à la vente a reculé de 13,8% par an depuis le début de la crise sanitaire tandis que les prix grimpaient de 6,4% par an... Pourtant, les marchés des grandes maisons les plus chères donnent des signes de faiblesse depuis plusieurs mois et les indicateurs du marché virent peu à peu au rouge (début de hausse des taux, interrogations sur l'avenir, baisse de la solvabilité de certains ménages).

Des délais de vente qui s'allongent

« Nous allons bientôt arriver à un stade où la tendance va s'inverser, estime Philippe Buyens, directeur général du réseau de mandataires Capifrance. La demande a été anormalement forte et dynamique durant 18 mois avec une offre qui ne pouvait pas suivre, d'où l'envolée des prix. Mais tout récemment, les délais de vente ont commencé à se rallonger et les négociations se font plus nombreuses, des signes qui ne trompent pas. » Rien de massif ou d'alarmant pour le moment, les délais de vente par exemple ne sont passés que de 101 à 104 jours dans le réseau. Il n'empêche, c'est un début de rééquilibrage selon ce professionnel. S'il reste encore de belles fenêtres de tir pour vendre, il conseille de ne plus se montrer trop gourmand, les acheteurs se montrant désormais plus sélectifs et boycottant les prix trop gonflés.

Dans le réseau national de chasseurs immobiliers Je rêve d'une maison, qui se consacre donc exclusivement aux acheteurs, on n'a pas encore observé cette tendance. « Dès le retour du soleil, ça repart de plus belle, note la chasseuse Catherine Balian-Merveille. La demande de maisons autour de Paris reste très forte, pour tous les budgets et les prix continuent à grimper. » Un bémol cependant: cette frénésie ne concerne que des maisons réellement « clés en main » sans travaux et à proximité d'une gare. Si ces critères ne sont pas réunis, la discussion et les négociations peuvent être plus âpres. « C'est parfois déraisonnable, car les acheteurs ont tendance à surpayer pour des travaux récents et une jolie déco », avoue Catherine Balian-Merveille. Les vendeurs qui réunissent ces critères ont donc une carte à jouer.

Selon cette professionnelle, la hausse des taux de crédit ne se ressent toujours pas pour ses acquéreurs en Île-de-France, « seul un décollage significatif, changerait la donne ». Ni d'ailleurs l'impact de la hausse des prix de l'énergie. « Nous essayons pourtant de les alerter qu'un pavillon avec des factures de gaz annuelles de 3000 euros, leur coûtera à l'avenir 6000 euros, ce qui n'est pas négligeable, explique-t-elle. Mais ils ne s'en préoccupent pas encore. » Les vendeurs de biens énergivores feraient bien de ne pas trop traîner, car une correction sensible des prix sur ces biens ne devrait pas tarder.



« Pour le moment, bon nombre d'investisseurs immobiliers sont hésitants et attendent de voir le marché se clarifier, explique Stéphane Van Huffel, cofondateur du site de placements **Netinvestissement**. Cela n'empêche pas certains vendeurs d'en profiter pour céder à ce qu'ils estiment être un point haut tandis qu'une partie des acheteurs jouent sur l'incertitude du moment pour tirer les prix à la baisse. » Mais dans ces opérations, surtout lorsque l'on parle de vendre une résidence principale, il s'agit de savoir pourquoi on vend et où on se projette. « Les vrais gagnants du moment sont ceux qui vendent pour partir à la retraite ou changer de vie, poursuit Stéphane Van Huffel. Ils cèdent un bien qui a pris beaucoup de valeur pour racheter autre chose dans un secteur moins cher. L'équation est moins évidente pour ceux qui veulent rester dans le même secteur où les prix restent élevés et l'offre rare. »

