

Coronavirus : vers une baisse des prix de l'immobilier à Paris et en Ile-de-France ?

La crise du Covid-19 pourrait provoquer une baisse des prix de l'immobilier en Ile-de-France et même à Paris. Certains secteurs pourraient être plus touchés que d'autres.



Agences immobilières fermées, visites rendues impossibles, offices notariaux portes closes... Le secteur de l'immobilier prend de plein fouet la crise du coronavirus et les mesures de confinement qu'elle implique. « Il y a des raisons pour que ce marché résiste mieux que les autres, mais il ne pourra être indemne, explique Henry Buzy-Cazaux, président de l'Institut du management des services immobiliers (IMSI). Plus rien ne sera jamais comme avant. » La situation, inédite, a mis un coup de frein à un secteur très dynamique en Ile-de-France : + 5 % d'augmentation des prix en Ile-de-France sur un an, + 10,2 % pour Paris sur la même période, selon MeilleursAgents. 176 600 ventes avaient été enregistrées,

l'année dernière, en Ile-de-France, par les notaires... Un record! Au début de l'année, avec un chômage en baisse, personne ne voyait un changement : 2020 serait un aussi bon cru – si ce n'est mieux – que 2019... C'était sans compter sur la crise sanitaire coronavirus.

Des prévisions plus ou moins pessimistes

« Je table sur une baisse des prix de l'ordre de 5 % pour les grandes villes dont Paris, 10 % pour les villes moyennes et les zones rurales », pronostique Henry Buzy-Cazaux. Le patron du groupe Se Loger, Bertrand Gstalder, voit lui aussi une baisse des prix, « mais pas brutale, de l'ordre de 0 à 5 %, pas plus ». D'autres ne se risquent pas au jeu des pronostics : « Tout dépendra de la durée du confinement et l'impact économique qu'il aura sur le pays à la fin », note Philippe Buyens, à la tête de Capifrance.

Confinement oblige, les gens n'ont plus la tête à acheter. Les sites de petites annonces ont vu leur trafic s'effondrer. Se Loger, leader sur le marché, a ainsi perdu 50 % de son trafic depuis le début de la crise. Et d'autres, qui avaient en tête le projet d'acheter, pourraient le reporter. « Des entreprises déjà fragiles vont devoir fermer, des gens vont perdre leur emploi, d'autres et notamment les locataires devront prendre dans leurs économies pour faire face et donc ne plus avoir l'apport suffisant pour acheter... » liste Philippe Buyens. Pour les mêmes raisons, des ventes qui étaient sur le point d'être finalisées pourraient être annulées.

Des marges de négociation

En face, les vendeurs pourraient être pressés de vendre. Et plus longtemps il faudra attendre pour la fin du confinement, plus ces propriétaires baisseront le prix, selon **Karl Toussaint du Wast**, cofondateur de **Netinvestissement**. « Ce sera un épiphénomène, explique-t-il. Mais on peut s'attendre à des baisses de prix, sur certains biens, de 15 à 20 %. » Une situation que certains acheteurs

pourraient espérer tirer à profit pour négocier de façon agressive. « Mais ce ne sera pas une fenêtre pour faire des bonnes affaires à tous les coups », prévient **Kart Toussaint du Wast**.

Paris épargné, les villes moyennes et rurales plus touchées

Si même les prix à Paris devaient baisser, le marché, « très robuste », ne serait que légèrement touché : les prix augmentaient jusqu'à maintenant à presque 1 % chaque mois... « Les gens qui achètent à Paris ont des moyens supérieurs aux autres, explique Henry Buzy-Cazaux. Ils ne seront que peu concernés par l'impact économique de la crise. » Et le président de l'IMSI de préciser : « Les villes moyennes et zones rurales seront les plus touchées, les ménages y sont moins fortunés, plus fragiles et la baisse de solvabilité y sera plus forte... » « Plus ça durera, plus les conséquences seront lourdes », explique Philippe Buyens. Chez Capifrance, la situation est d'autant plus critique que le réseau fonctionne avec 2 500 mandataires immobiliers indépendants qui sans vente n'ont aucun revenu. Henry Buzy-Cazaux se projette : « Il y aura un redressement du marché au gré de la reconstruction de l'économie. Mais même quand la crise sera terminée, il y aura toujours la menace d'un retour du virus, d'une deuxième vague... »

L'Essentiel de l'actu Chaque matin, l'actualité vue par Le Parisien Je M'inscris
Votre adresse mail est collectée par Le Parisien pour vous permettre de recevoir nos actualités et offres commerciales.

Que s'est-il produit par le passé ? Peut-on se projeter sur ce que seront les conséquences, sur le marché de l'immobilier en France, par rapport à ce qu'on a déjà vécu à travers le monde ? Le département de recherches de Zillow, un portail d'annonces immobilières américain, s'est penché sur ce qu'il s'est déjà produit à travers le monde par le passé. « Au cours d'épidémies telles que la grippe de 1918 ou les épidémies de SRAS de 2003, l'activité économique a fortement chuté au cours de l'épidémie mais a reculé rapidement une fois

l'épidémie terminée, explique-t-il, dans un article publié mi-mars. Ce schéma diffère d'une récession standard, qui est une situation dans laquelle l'activité économique chute pendant 6 à 18 mois puis se rétablit plus lentement. » Une particularité qui se traduit, aussi, sur le marché immobilier. A Hongkong, épicentre en 2003 de l'épidémie du SRAS, les prix de l'immobilier avaient stagné alors que les volumes, eux, avaient drastiquement chuté, les éventuels acquéreurs évitant de se déplacer pour écarter toute contamination. « Une fois l'épidémie terminée, les transactions étaient revenues à des volumes normaux », note Zillow. En Chine, épicentre du Covid-19, les premiers chiffres de l'année 2020 montrent un presque total arrêt des transactions, mais aussi « des prix qui n'ont pas baissé ».

Aubin Laratte