



Évolution des prix au m² à trois mois, au 1^{er} novembre

Conséquence de la montée en puissance des petites villes, leurs grandes sœurs connaissent un coup de mou comme Strasbourg ou Grenoble (ci-dessus).

ZOOM | Dans la capitale, les prix baissent encore

LA VILLE LUMIÈRE a visiblement baissé en intensité. Tout du moins dans le domaine immobilier. Depuis un an, les prix ont reculé de 1,3 % selon les calculs du site d'estimation immobilière Meilleurs Agents. Si le chiffre n'affole pas les professionnels, il dénote tout de même un comportement qui s'inscrit dans la durée. Fini les prix fous, aujourd'hui, les acheteurs ont pris le pouvoir. Ils prennent leur temps et vont même jusqu'à négocier les prix. Une situation inimaginable l'année dernière.

Chaque arrondissement de Paris est composé de quatre quartiers administratifs. Le XII^e arrondissement s'en sort le mieux avec trois quartiers sur quatre en légère augmentation sur un an, entre +0,2 % et +0,7 %. Le IV^e évolue bien aussi avec deux quartiers positifs, +3,5 % (Arsenal) et +1,8 % (Saint-Merri). Ensuite,

quelques îlots surnagent dans le II^e (Mail, +1,5 %), dans le XIX^e (Pont-de-Flandre, +1,4 % ; Amérique, +1 %) ou encore dans le XVII^e (Épinettes, +1 %). Tous les autres ou presque baissent. Et certains assez violemment comme les Invalides dans le VII^e (-5,7 %), Saint-Victor dans le V^e ou Enfants-Rouges dans le III^e (-4,4 %), Champs-Élysées dans le VIII^e et les Halles dans le I^{er} (-4,2 %).

Petite révolution

Aujourd'hui, le mètre carré moyen se vend à 10 377 € dans la capitale. Au plus haut, il avait atteint les 10 700 € en juillet 2020. Certes, sur des achats à plusieurs centaines de milliers d'euros, cette baisse peut paraître anecdotique, et pourtant, c'est tout de même une petite révolution qui est en train de se passer. « Nous avons 108 acheteurs

Il y a un vent de folie qui souffle sur la capitale depuis cinq ans

THOMAS VENTURINI, LE PATRON DE LIBERKEYS

pour 100 vendeurs, calcule Thomas Lefebvre, directeur scientifique chez Meilleurs Agents. Les acquéreurs apparaissent de plus en plus en position de force. »

Un chiffre va dans son sens. Il faut environ 64 jours pour vendre un bien contre 40 avant la crise sanitaire. « Concrètement, cela signifie que les acquéreurs prennent leur temps, et qu'ils compareraient car il y a bien plus de produits sur le marché », insiste-t-il. Une situation que connaît

parfaitement Frédéric Téboul, cofondateur de FredéLion, qui regroupe neuf agences à Paris. « Avant le Covid, je rentrais 25 nouveaux acheteurs par semaine dans mon fichier clients, ils ne sont plus que 6 aujourd'hui », reconnaît-il.

Selon le professionnel, environ 10 % des biens se vendent au prix. Il est possible de négocier son achat entre 1 % à 3 % dans l'immense majorité des cas. Cette profusion de logements sur le marché est aussi due, selon lui, à une hausse des successions. « La crise sanitaire a sans doute eu un impact, mais on remarque aussi que les héritiers ont beaucoup plus tendance qu'avant à vendre le bien plutôt que de le louer », note-t-il.

Dernier phénomène : les comportements vendeurs/acheteurs. « Avant, ils étaient tellement sûrs de vendre qu'ils préféraient acheter avant,

analyse-t-il. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Vu que les délais sont beaucoup plus longs, ils préfèrent d'abord mettre en vente. Cela participe ainsi à l'embouteillage du nombre de biens sur le marché. »

Les acheteurs sont en position de force

Face à ces évolutions, deux questions se posent : le prix du mètre carré pourrait-il passer sous la barre des 10 000 € ? Faut-il acheter maintenant ?

À la première, quasiment tous les professionnels pensent que non. « Il faut aussi tenir compte de la saisonnalité des achats, souligne Thomas Venturini, le patron de Liberkeys, une agence à frais fixes sur Internet. Entre octobre et mars, le marché stagne car il y a peu de projets. Mais cela va repartir au printemps. Et les prix n'auront pas autant baissé d'ici là. » Quant à la

deuxième question, là aussi, les experts sont plutôt unanimes. « Une adresse parisienne est toujours prestigieuse, et les acheteurs sont en position de force, il faut donc en profiter, insiste Thomas Lefebvre. Car attendre que ça baisse de quelques dizaines d'euros par mètre carré ne va pas beaucoup jouer dans la note finale. D'autant que les taux de crédit n'ont jamais été aussi bas. »

Thomas Venturini, lui, se veut rassurant pour les vendeurs. « Un bien au bon prix se vend très vite, assure-t-il. C'est vrai qu'il y a un vent de folie qui souffle sur la capitale depuis cinq ans, il faut juste devenir un peu plus raisonnable. Il ne faut pas oublier que si un logement ne se vend pas à Paris, ce n'est pas parce qu'il n'intéresse personne mais sans doute parce qu'il est trop cher. »