

Immobilier, la fin des bonnes affaires

Le coût du crédit a bondi pour les acheteurs, ce qui fragilise leurs projets. Les années de boom sont révolues.

JORGE CARASSO @JorgeCarasso

IMMOBILIER C'est la douche froide pour les milliers de Français qui ont un projet immobilier. Dans le sillon d'une inflation galopante et d'un durcissement des politiques monétaires, les banques ont remonté brutalement leurs taux d'intérêt. Certaines, jusqu'à +0,7 % en quelques semaines. Désormais, emprunter sous les 1 % n'est réservé qu'à quelques happy few. Les courtiers sont obligés de reprendre leur téléphone. « On rappelle nos clients pour leur dire que le taux annoncé lors du montage du dossier ne tient plus », raconte Sandrine Allonier, du porte-parole du courtier Vousfinancer. C'est ce qui est arrivé à Camille, qui a vu sa proposition passer en quelques jours de 0,92 % à 1,30 % pour un prêt sur 25 ans. Le coût de financement du 3-pièces qu'il convoite a bondi de 15 000 euros. « C'est énorme », déplore le trentenaire.

La poussée de fièvre des taux n'en est pourtant qu'à ses débuts. L'évolution des crédits immobiliers suit celle des obligations d'État à 10 ans. Or le taux de ces obligations, négatif en fin d'année, culmine désormais à 1,2 %. Il faut remonter à 2017 pour avoir un

tel niveau. Le resserrement des politiques monétaires des banques centrales, s'il se poursuit, pourrait faire grimper un peu plus la facture pour les acheteurs immobiliers.

Outre la montée des taux, les acquéreurs doivent faire face à un durcissement général des conditions de crédit. Sous la pression des pouvoirs publics, les banques surveillent l'endettement de leurs clients comme le lait sur le feu. Les prêts ne peuvent plus aller au-delà de 25 ans, ni les échéances de crédit dépasser 35 % des revenus. « Or la quasi-totalité des primo-accédants sont déjà à une durée d'emprunt de 25 ans et au maximum de l'endettement », indique Ludovic Huzieux, cofondateur du courtier Artémis Courtage. La baisse du taux d'usure - le coût global, crédit, assurance et frais compris, au-delà duquel une banque ne peut pas prêter - vient compliquer encore plus les choses. Il est désormais autour de 2,40 % sur 20 ans. Ce seuil est désormais rapidement atteint pour les ménages qui ont peu d'apport et à qui les banques ne veulent pas prêter aux meilleurs taux. « C'est un mur. On essaye d'enlever un maximum de frais, voire de couper nos honoraires, mais ça ne passe pas », témoigne Maël Bernier, porte-parole du courtier meilleuretaux.

L'année dernière, la valeur des logements en France s'est envolée (+7,1 % en moyenne pour l'ancien en 2021, selon l'indice notaires-Insee), dans le sillage de ventes records (1 178 000). En ce début d'année, les prix restent orientés à la hausse. En revanche, les ventes commencent à caler. En cause : des prix déjà trop élevés pour beaucoup, et des taux d'intérêt qui désolvent une partie de la clientèle. Chez Orpi, les transactions ont flanché de 17 % au premier trimestre, par rapport à la même période de 2021. À Paris, les prix ont commencé à reculer.

« À un moment ou à un autre, il va y avoir un problème sur l'ensemble du marché. La hausse des taux d'intérêt, l'inflation, le renchérissement des matériaux de construction : vous mettez tout cela dans un shaker, il y a potentiellement des risques pour le marché immobilier », alerte Yannick Jehanno, patron du réseau Laforêt Immobilier. Sur le marché des maisons neuves,

très prisées des primo-accédants, l'effet se fait déjà sentir. Depuis l'automne, les ventes ont décroché (-15 % sur un an en février), selon la Fédération française du bâtiment (FFB). Au durcissement des conditions d'accès au crédit s'ajoute le renchérissement du coût du bâti, lié à la nouvelle norme RE2020 et à l'envolée des cours des matières premières. « Pour un certain nombre de ménages, c'est déjà trop tard, l'achat d'un logement est hors de portée », souligne Henry Buzy-Cazaux, président de l'Institut du Management des Services Immobiliers (Imisi).

Un marché plus sélectif

Pour autant, le gros des transactions vient aujourd'hui de ménages qui revendent pour acheter plus grand. Ce public est moins sensible aux hausses de taux. Et si la guerre a figé des projets d'achat dans les premiers jours de l'invasion, elle n'a pas abouti à des abandons. « La pier-

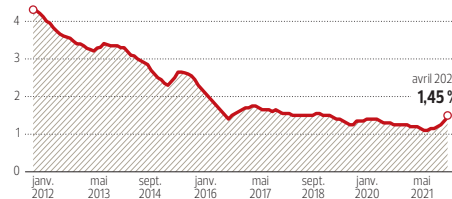
re garde toujours ce côté valeur refuge », estime Éric Allouche, directeur exécutif d'ERA immobilier France.

Dans l'ancien, les négociations pour faire baisser les prix se font aujourd'hui plus nombreuses et plus franches. « On a quasiment aucune offre au prix, et les négociations sont assez agressives par rapport au prix de départ, de l'ordre de 5 à 10 % », rapporte Frédéric Teboul, à la tête du réseau parisien Fred'dion. La demande est là, et le stock de logements est faible, « mais au vu du coup de froid sur le financement, si les vendeurs veulent vendre, il faut qu'ils redeviennent raisonnables », indique Guillaume Martinaut, à la tête du réseau Orpi.

Dans ce contexte, les logements les plus énergivores - notés E, F ou G sur l'étiquette énergie - souffrent plus que les autres. « On a plus du tout de demande d'investisseurs sur ces produits-là. La fixation du prix en pâtira », indique

Les taux immobiliers repartent à la hausse

TAUX MOYEN D'EMPRUNT IMMOBILIER SUR 20 ANS, EN %



Source : Vous Financer

Infographie LE FIGARO

-17%

C'est la baisse des transactions au premier trimestre, selon Orpi, par rapport à la même période en 2021

1,178
million

de logements vendus en 2021, selon les notaires de France



Le segment des propriétés de luxe marche sur l'eau

La pandémie ou la guerre en Ukraine n'y font rien. Le marché immobilier français de luxe marche sur l'eau. Ce segment sort d'une année record. Le chiffre d'affaires lié aux ventes au-delà de 3 millions d'euros en France a progressé de 120 % en 2021 par rapport à 2019, chez Daniel Féau, réseau d'immobilier de prestige. Et 2022 s'annonce sous les meilleurs auspices. Car la demande est toujours là. Selon de premières estimations, le montant des ventes réalisées a bondi des 30 % chez Sotheby's au premier trimestre par rapport à la même période de 2021, déjà record.

L'absence des Russes, gros acheteurs sur la Côte d'Azur et dans les stations de montagne les plus cotées, ne devrait pas avoir d'impact. Car la situation n'est pas nouvelle. Cette clientèle s'est réduite au fil des ans, à mesure de la dégradation du climat géopolitique (invasion de la Crimée en 2014, tensions avec Donald Trump...). « Le rouble a baissé, et les Russes ont eu plus de difficultés à sortir de l'argent du pays pour acheter des biens personnels. On a vu peu à peu disparaître cette clientèle », rappelle Charles-Marie Jotras, président du réseau Daniel Féau. Actuellement, quelques riches ukrainiens font des achats immobiliers, mais cela reste un phénomène limité.

Covid oblige, les riches étrangers, limités dans leurs déplacements, ont moins acheté dans l'Hexagone. Mais les Français ont pris le relais, massivement. Certaines transactions hors norme ont même affilé les compteurs. Comme le rachat par Xavier Niel d'un somptueux hôtel particulier sur l'île Saint-Louis, à Paris pour... 200 millions d'euros, annoncé en février dernier. Ces dernières semaines, le réseau de

luxe Barnes a multiplié les ventes au-delà de 25 millions d'euros, dont une maison au bord du Léman, à Évian-les-Bains, ou un hôtel particulier à Paris. « On a la confirmation que le très haut de gamme se porte bien », souligne Thibault de Saint Vincent, à la tête de Barnes.

Ce segment n'échappe pas aux nouvelles tendances liées à la pandémie. La demande de biens avec jardins - dans le chic croissant Ouest jouxtant la capitale, voire à Paris - a explosé. Chez Junot, les logements avec terrasse ou jardin se vendent 35 % plus cher que ceux qui en sont dépourvus. Soit à près de 19 000 euros/m² dans le très haut de gamme de la capitale.

Jardins prisés

À Paris, les prix des biens ordinaires sont plutôt orientés à la baisse. En revanche, le haut du panier tire son épingle du jeu. On parle ici de biens sans défauts, avec un extérieur, clair, et en étage élevé. « C'est un marché à deux vitesses. Les logements les plus qualitatifs se vendent vite, mais pas ceux avec de gros défauts », indique Thibault de Saint Vincent. Ce constat est valable dans d'autres grandes villes, comme Lyon, Bordeaux ou Toulouse. La proche banlieue est, elle, en ébullition. « On voit même des sur-rendements, pour des biens de 1 à 1,5 million, dans un rayon de 100 kilomètres autour de Paris. Auparavant, de tels phénomènes ne se produisaient que dans la capitale », témoigne Patrice Besse, du réseau d'agences du même nom.

Le marché des résidences secondaires connaît aussi un boom sans précédent. Dans l'ouest de la France, la demande a littéralement explosé. Sur la façade atlantique, le stock de logements disponibles à la



5 à 10%
de marge de négociation

demandée sur les prix affichés



vente a été divisé par trois, selon Barnes. Ce phénomène est aussi à l'œuvre à la montagne, où les stations chics - Courchevel, Méribel, Megeve... - continuent d'enregistrer une hausse des prix de l'immobilier, faute d'offres. À la campagne soufflé aussi un vent de folie. « On constate des hausses de prix de 10 à 15 % à 1h30 à 2 heures des grandes villes. Cela fait 30 ans que je vend des

biens à la campagne. Je n'ai jamais vu ça », estime Patrice Besse, du réseau d'agences du même nom. Dans l'arrière-pays cannois, des biens qui mettaient des années à se vendre avant 2020, partent aujourd'hui en 6 mois, même pour de belles bâtisses de plusieurs millions d'euros. « C'est un nouveau phénomène, qui tient aussi à l'appétit pour des résidences semi-principales, habitées

une partie de l'année. Et l'on sent que cette tendance va perdurer », souligne Thibault de Saint Vincent.

Enfin, les ventes de châteaux ou de manoirs, repartent de plus belle après des années d'atonie (+5 % de volume de vente en 2021), avec des prix en hausse de 7 à 10 % en fonction des régions, selon le groupe Mercure, réseau spécialiste de la vente de châteaux. ■ J. C.

Alors que la valeur moyenne des logements en France (ci-dessus) s'est envolée l'an dernier, les ventes commencent à ralentir à cause, notamment, de la hausse des taux d'intérêts, qui désolvent une partie de la clientèle. Le marché immobilier de luxe (ci-contre) a connu, quant à lui, une année record. Le prix des maisons neuves (ci-dessous) a augmenté de 15 % en moyenne depuis le début de l'année 2021, en raison notamment de la hausse des coûts et des pénuries.

HERHOLD, VIRTUA73, OLIVIER-TUFFE/STOCK ADOBE

ÉCONOMIE

Axiom organise le premier vol spatial privé avec SpaceX

Quatre passagers se sont envolés vers la Station spatiale internationale à bord de la capsule Crew Dragon. La Nasa a commercialisé le séjour.

VERONIQUE GUILLERMARD
@vguillermard



La capsule Crew Dragon de SpaceX. SPACEX

SPATIAL Nouvelle étape dans la commercialisation de l'espace. La start-up américaine Axiom réalise la première mission spatiale 100% privée. Trois hommes d'affaires et l'ancien astronaute de la Nasa, Michael Lopez-Alegria, vice-président d'Axiom en charge des activités commerciales, ont décollé, vendredi, depuis Cap Canaveral en Floride, à bord du vaisseau Crew Dragon, lancé par une fusée Falcon 9 de SpaceX, la société spatiale d'Elon Musk. Direction : la Station spatiale internationale (ISS) où le Crew Dragon doit s'amarrer ce samedi matin. Le vol a été approuvé par la Nasa, qui s'est chargée d'entraîner les quatre passagers et a été payée pour les huit jours de leur séjour, à 400 km de la Terre. À bord de l'ISS, ils seront en compagnie de trois astronautes américains, trois Russes et un allemand.

Les touristes auront tout loisir d'admirer la planète bleue, accrochée dans le noir du cosmos, et de s'émerveiller devant les seize levers de Soleil, qui ponctuent chaque rotation de l'ISS autour de la Terre. Mais ils ont aussi accepté de réaliser vingt-cinq expériences médicales et scientifiques, sur le vieillissement, la santé cardiaque, ou encore les cellules souches pour le compte d'universités. « Ils ne sont pas là pour coller leur nez aux hublots. Ils sont là pour faire des recherches significatives, chacun à leur manière », insiste Michael Suffredini, cofondateur d'Axiom.

Les quatre passagers refusent d'être assimilés à des « touristes spatiaux ». Il faut « différencier les touristes des astronautes privés », plaide Larry Connor, un des passagers, qui a fait fortune dans l'immobilier. Les premiers « passent dix à quinze heures à s'entraîner, cinq à dix minutes dans l'espace. (...) Nous avons passé entre 750 et plus de 1 000 heures à nous entraîner », précise-t-il. Une façon de justifier ces vols privés ré-

servés à une clientèle d'ultra-riches - un aller-retour coûte quelque 40 millions de dollars par personne - qui soulèvent de vives critiques, en particulier en Europe. Mais aussi une façon de se démarquer des touristes, qui ont réalisé des sauts de puce à la frontière de l'espace (entre 80 et 100 km d'altitude) depuis l'été dernier. Soit à bord du New Shepard, la petite fusée de Blue Origin, la société spatiale de Jeff Bezos, ou du SpaceShipTwo de Virgin Galactic, la société de Richard Branson.

Bientôt un hôtel de luxe dans l'espace

Ce n'est pas la première fois que l'ISS accueille des visiteurs non professionnels. Fin décembre 2021, le milliardaire japonais Yusaku Maezawa, y a passé douze jours. En octobre dernier, une actrice russe et son réalisateur y ont aussi séjourné pour tourner des séquences d'un film. Une première en orbite ! Mais ces missions avaient été organisées par Roscosmos, l'agence spatiale russe, à bord de la capsule Soyouz avec un cosmonaute professionnel à bord.

Pour Axiom qui a signé pour trois autres missions avec SpaceX, il

s'agit de la première étape d'un projet plus vaste, de construction d'une station spatiale privée. Projet auquel Thales Alenia Space fournit les deux premiers modules pressurisés, décorés par Philippe Stark, de la première station spatiale privée de l'histoire. Ces modules doivent être lancés en 2024 et 2025 pour être clipsés à l'ISS. Puis ils s'en détachent lorsque l'ISS sera mise à la retraite à horizon 2030.

Deux autres stations privées sont en développement. Orbital Reef, est pilotée par Blue Origin en partenariat avec Sierra Nevada. D'une capacité de dix passagers, elle doit « ouvrir ses portes » en 2025-2026. La deuxième, baptisée Starlab, a été imaginée par la société de satellites et services spatiaux Nanorack, associée à Lockheed Martin. Elle doit entrer en service à partir de 2027. Enfin, le projet Voyager Station d'Orbital Assembly Corp, est encore plus ambitieux. Il s'agit d'un hôtel spatial de luxe, d'une capacité de 400 passagers, qui proposera, en plus des chambres, les mêmes services (restaurants, bars, cinéma, salles de sport, spa...) qu'un paquebot de croisières. Inauguration prévue en 2027. ■

40 millions de dollars
Prix par personne d'un aller-retour entre la Terre et l'ISS à bord de la capsule Crew Dragon

Pour un certain nombre de ménages, c'est déjà trop tard, l'achat d'un logement est hors de portée.

HENRY BUZY-CAZAUX,
PRÉSIDENT DE L'IMSI



La pierre garde toujours ce côté valeur refuge.

ÉRIC ALLOUCHE,
DIRECTEUR EXÉCUTIF
D'ERA IMMOBILIER FRANCE

Sandrine Checa, franchisee Laforêt à Lyon. Les logements à rénover ont également perdu de l'attrait. La flambée du coût des matériaux et l'envolée des délais, font réfléchir les acheteurs à deux fois. « On a moins de demande sur ces produits », souligne Yohan Yajoudjian, agent ERA à Orléans.

En revanche, la hausse du prix à la pompe n'a pas encore d'impact sur les prix des biens loin des transports en commun. « Les ventes restent dynamiques », indique Laurent Blin, notaire à Savenay, dans la périphérie de Nantes. Les envies de verdure nées du Covid continuent de se traduire par des achats de maison, hors des villes. Même si elles se font à un rythme moins effréné qu'il y a un an.

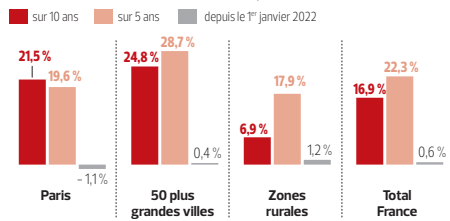
D'ailleurs, l'activité semble repartir depuis quelques semaines.

« Les acheteurs qui ont un projet et qui voient les taux s'envoler se disent qu'il ne faut pas tarder. Il sera peut-être bientôt trop tard », fait valoir Frédéric Teboul.

Le coût du crédit a beau s'être renchéri, il reste en deçà de ce qu'il était il y a 3 ans. De plus, l'inflation est favorable aux emprunteurs : le poids relatif de l'emprunt (le taux d'intérêt réel) décroît quand le coût de la vie augmente fortement. ■

La hausse des prix profite d'abord aux zones urbaines

ÉVOLUTION DE L'INDICE DES PRIX IMMOBILIERS, en %



Source : Meilleurs Agents

Infographie LE FIGARO

La flambée des coûts pèse sur les maisons neuves

VALÉRIE COLLET @V_Collet

Le rêve partagé par des milliers de Français de devenir propriétaire d'une maison individuelle neuve avec son jardin va-t-il bientôt devenir inaccessible ? Au fil des mois, les constructeurs, qui ont bâti avec leurs clients des projets qui sortent de terre entre 18 et 24 mois après la signature du contrat, voient leurs coûts s'envoler.

Les prix des armatures en acier, en aluminium, les tuiles, les briques, le carrelage, le verre... dont la fabrication est gourmande en énergie ont flambé. En plus de ces hausses de coûts, des pénuries ont allongé la durée des chantiers. Les tuiles en terre cuite sont devenues une denrée rare. Certaines usines ont préféré arrêter leur production plutôt que de fabriquer à perte à cause de la hausse des prix du gaz. D'autres fournitures manquent, comme les treillis métalliques qui provenaient d'Ukraine ou de Russie.

Les constructeurs ont globalement répercuté ces augmentations. En un peu plus d'un an, le prix des maisons neuves a grimpé de 15% en moyenne. « Nous nous étions repositionnés il y a déjà plusieurs années dans la construction de maisons un peu plus chères, 200 000 euros en moyenne pour la marque Maison familiale et de 155 000 à 160 000 euros pour Maison Phénix », explique Olivier Bersihand, le président du directoire de Geoxia, le deuxième constructeur de maisons individuelles en France. Cette clientèle est capable de supporter la hausse que nous avons dû appliquer. » Mais beaucoup de primo-accédants qui vivent des maisons dont le prix

moyen tourne plutôt autour de 125 000 euros sont nombreux à renoncer à leur rêve.

« Lorsque le chantier n'a pas démarré, le prix peut être réactualisé en fonction de l'indice du coût de la construction et cela jusqu'à la fin de la condition suspensive. Mais une fois le chantier lancé, le prix est ferme et définitif. Si les hausses de coûts continuent à augmenter, c'est alors à nous de les absorber », rappelle Alain Tur, le PDG du constructeur de maisons individuelles AST. Les constructeurs souhaitent donc que la durée pendant laquelle le report des coûts sur les prix peut être appliqué soit allongée, pour éviter l'effet de ciseau.

Lourdes pénalités de retard

Aujourd'hui, les clients sont moins nombreux. Les marges fondent sur le segment des maisons les moins chères, tandis que l'allongement des délais entraîne des pénalités de retard. En effet, le plan de résilience présenté mi-mars par le premier ministre a effacé les pénalités pour les contrats publics, mais pas pour les maisons individuelles. « Elles atteignent tout de même 1 500 euros par mois et par client », rappelle Alain Tur. Le dirigeant observe que de nombreux petits constructeurs qui réalisent 40 à 150 maisons par an, cherchent désormais à céder leur entreprise, faute de rentabilité. « La pandémie avait nettement accru la demande de maisons. Mais l'accès au financement s'est durci, les taux repartent à la hausse, ce qui va pénaliser les plus modestes », ajoute le patron d'AST. Le marché des maisons individuelles neuves est désormais moins porteur. ■

Accord fragile entre le FMI et le Liban

Un prêt ne sera accordé qu'en échange de réformes douloureuses.

SIBYLLE RIZK @sibyllerizk
BEYROUTH

PROCHE-ORIENT Le Fonds monétaire international est parvenu jeudi à un accord de principe avec le Liban, deux ans et demi après la cessation de paiements des banques sur les dépôts en devises qui a marqué l'éclatement d'une crise d'un ampleur historique.

Il s'agit d'un accord préliminaire, à l'échelon des fonctionnaires du FMI, posant les contours d'un programme qui serait financé à hauteur de trois milliards de dollars sur quatre ans. Il définit une série de conditions préalables sans lesquelles l'approbation du Conseil d'administration du Fonds ne sera pas sollicitée. Car le scepticisme le plus grand règne encore parmi les équipes du FMI et l'ensemble des bailleurs potentiels quant à la crédibilité des engagements des autorités libanaises, au regard de leur mauvaise foi passée. « Certaines capitales conditionnent désormais même le déboursement d'aide humanitaire à l'engagement véritable de réformes tant est grande la défiance », explique un diplomate.

En jeu, l'acceptation par les détenteurs du pouvoir libanais et les intérêts financiers qui ils représentent d'assumer la part des pertes incommensurables qui leur incombe.

Leur stratégie a été jusque-là non seulement de refuser d'assumer toute responsabilité mais aussi de s'enfermer dans le déni, ce qui a eu pour conséquence de faire exploser le coût de la crise et de socialiser les pertes. Les Libanais ont été brutalement appauvris tandis que l'ensemble des institutions publiques et privées et des infrastructures vitales du pays est menacé.

Pertes majeures

La feuille de route du FMI est très claire. Il réclame la levée du secret bancaire absolu qui entrave tant la possibilité d'une restructuration bancaire que la perception d'impôts futurs indispensables au rééquilibrage des finances publiques ou encore les actions judiciaires pénales. Il pose le cadre de la restructuration du secteur financier. Celle-ci concerne d'abord la gouvernance de la Banque centrale, institution en principe garante de la stabilité monétaire qui a pourtant accumulé plusieurs dizaines de milliards de dollars de déficit, du jamais-vu.

Ensuite, la restructuration de la finance passe par les banques. Le FMI pose le principe de leur « recapitalisation totale », ce qui suppose l'effacement des fonds propres des actionnaires. Le Fonds réclame la reconnaissance « préalable de pertes majeures », ce qui correspond à des haircuts, des pertes sèches sur

les gros dépôts, la protection « des plus petits déposants » et refuse la mobilisation d'actifs publics, si ce n'est « de façon limitée ». Il insiste sur l'audit de la Banque centrale et des 14 plus grandes banques du pays pour commencer à remédier aux « graves problèmes de transparence » dans la matière. L'ambitieux programme dessine aussi les contours de la réforme des finances publiques, en commençant par la restructuration de la dette publique, « afin de retrouver une trajectoire soutenable et dégager les marges budgétaires nécessaires à l'investissement dans la protection sociale, la reconstruction et les infrastructures. »

Les réactions à l'annonce de l'accord étaient mitigées à Beyrouth et dans les milieux financiers surveillant le sort des quelque 30 milliards de dollars d'obligations souveraines après la déclaration de défaut en mars 2020. Pour les uns, c'est un pas dans la bonne direction, car il a le mérite d'énoncer explicitement les douloureuses conditions d'une longue sortie de crise. Pour les autres, le danger est que ce début de légitimation internationale contribue à redorer l'image du pouvoir à la veille des élections législatives du 15 mai et de la présidentielle de l'automne, sans garantie aucune d'inflexion politique véritable. ■