

par Corinne Scemama

On croyait avoir atteint un palier et pourtant... Presque partout, à Paris comme en province, les prix ont poursuivi leur envolée. Malgré les surenchères des vendeurs, la pierre est bien redevenue la valeur refuge préférée des Français. Est-ce que la flambée va durer? Pas sûr. Les signes d'un ralentissement s'accumulent et, sous l'euphorie, commence à percer la peur d'acheter trop cher. Prudence donc! Le tour d'horizon complet proposé par L'Express et les notaires aidera chacun à faire le bon choix

Ce quadragénaire aisé, père de trois enfants, n'en démord pas. Malgré les conseils de ses amis et la prudence de sa femme, il compte bien, en cette fin d'août, acheter ce 6-pièces de 200 m² à 1,3 million d'euros, dans le XVII^e arrondissement de Paris. Plus décidé que jamais, même s'il sait qu'il ne réalise pas vraiment une affaire, cet homme pressé est conforté dans son choix par la plus-value qu'il va obtenir de la vente de son appartement de 120 m², estimé à 800 000 €

Comme lui, des milliers de Français veulent devenir propriétaires. Coûte que coûte. En ce début de rentrée, après une pause à la fin du printemps, les acquéreurs ont retrouvé le chemin des agences immobilières, sans se laisser décourager par les tarifs exorbitants proposés par les vendeurs. Pourtant, partout en France, dans la quasi-totalité des 620 villes analysées à la loupe pour L'Express, le Conseil supérieur du notariat a relevé des hausses importantes.

Selon la Fnaim, les prix, déjà élevés, ont encore augmenté de 15,4% entre le premier trimestre 2003 et le premier trimestre 2004. En six ans, la hausse a atteint près de 90%, rattrapant largement les valeurs du début des années 1990. La flambée n'a épargné aucune région, de Marseille à Strasbourg, en passant par Lyon, Montpellier ou Nantes. Et, malgré le rattrapage effectué, «le marché ne décroche pas», constate Michel Mouillart, professeur d'économie spécialisé dans le logement. Même si certains signes peuvent laisser espérer un certain assagissement.

«C'est de la folie!» s'exclame, un peu déconcerté, le directeur de l'Etude Caraudrey, dans le IV^e arrondissement de Paris. «Les prix semblent parfois ne plus tenir compte d'aucune réalité», se plaint-il. Le marché semble en effet avoir perdu tous ses repères, tant les acheteurs cèdent souvent aux extravagances des vendeurs. «Récemment, un hôtel particulier du XVI^e arrondissement est parti à 40% au-dessus du prix de notre estimation», s'étonne Paul Camizon, président du groupe Féau-Darchez, spécialisé dans le haut de gamme. Des excès qui s'expliquent par la volonté acharnée des Français d'acquiescer l'appartement de leur rêve: «Une partie des ménages pensent que c'est le moment opportun pour réaliser leur projet. De cette façon, ils valident le marché», déclare Michel Mouillart. Ce désir est d'autant plus fort qu'ils veulent profiter, avant qu'il soit trop tard, des crédits immobiliers avantageux qui leur permettent d'acheter à bon compte. «Les taux restent bas. Mais les Français continuent de se précipiter, car ils anticipent une hausse», analyse Christophe Cremer, patron de Meilleurtaux.com. Or, poursuit-il, «on ne prévoit qu'une légère remontée des taux et seulement en juin 2005».

«Les petites surfaces se vendent en un clin d'oeil»

L'inquiétude sur les retraites a, elle aussi, entretenu le marché à des niveaux élevés, la pierre étant redevenue la valeur refuge préférée des Français. «Ils n'ont plus beaucoup d'autres possibilités, après avoir été échaudés par la Bourse, qui n'a pas tenu ses promesses», souligne Nathalie Naccache, directrice de l'agence Fortis Immo (Ier). Cette course à l'investissement a fait le succès de la loi Robien - 55 000 ventes cette année - qui permet d'acheter pour louer avec de fortes déductions fiscales. Et a boosté la vente de studios: «Les petites surfaces se vendent en un clin d'oeil», avance Laurence Darmon, de l'Etude des Vosges, dans le IV^e, à Paris. Un engouement qui a fait grimper le prix de ces logements parfois au-delà du raisonnable: dans certains quartiers de la capitale, les 20-m² dépassent les 100 000 € voire 150 000 € pour les mieux situés. Les aides fiscales concernant la donation entre parents et enfants annoncées par Sarkozy ont animé encore davantage ce marché: «Je viens de vendre un appartement offert par un grand-père à son petit-fils», raconte un agent immobilier.

«La hausse va s'atténuer»
Interview de Christian Pisani,
président de la chambre des notaires
de Paris

Comment analysez-vous la poursuite
de la hausse des prix de l'immobilier
à Paris?

Elle s'explique par l'ampleur,
longtemps sous-estimée, des besoins
en logements s'exprimant en Ile-de-
France, et par l'attrait de la pierre,
valeur refuge auprès des ménages
qui boudent les placements
mobiliers, jugés plus risqués.

En euros constants, nous nous
approchons du niveau des prix de
1991. Peuvent-ils continuer leur
ascension?

Pas d'une manière aussi rapide et
uniforme que celle que nous
connaissons depuis cinq ans. Les
dernières évolutions trimestrielles
sont plus contrastées selon les
secteurs: une stagnation dans les
quartiers les plus chers, et de fortes
hausse là où les prix n'ont pas
encore atteint leur plafond, tels les
arrondissements périphériques et de
nombreuses villes de la petite et de
la grande couronne.

Paris peut-il connaître la situation de
Londres, fermé aux primo-accédants
et aux classes moyennes?

Oui, si l'on s'en remet aux seules lois
du marché. Non, si les pouvoirs
publics relancent un programme
significatif de logements
intermédiaires à Paris et dans les
communes de la première couronne.

Quel est, selon vous, le scénario le
plus probable pour les mois à venir?
La demande en logements reste
vigoureuse, mais les capacités de
financement des ménages ont atteint
une limite et il n'y aura plus de
nouveaux palliatifs (du type de la
baisse des taux ou de l'allongement
de la durée des crédits). C'est
pourquoi je pense que le marché
immobilier ne s'effondrera pas, mais
que la hausse des prix va s'atténuer
ou s'interrompre.

en plus de mal à trouver preneur. Surtout lorsqu'elles sont situées dans des quartiers résidentiels. Ce somptueux 350-m² d'un immeuble en pierre de taille du Champ-de-Mars, en vente depuis trois mois à 9 250 €/le mètre carré, ne reçoit même pas de visites. «A plus de 1 million d'euros, les transactions se font rares», observe Stéphane

Mais si le marché continue à tenir malgré des prix comparables (en euros constants) à ceux pratiqués lors de la dernière grande crise de l'immobilier, c'est surtout parce que «la structure du marché s'est profondément transformée», analyse Michel Moullart. Les acheteurs sont presque tous aujourd'hui déjà propriétaires et revendent leur bien pour racheter ensuite. Profitant de la hausse qui leur apporte une plus-value importante, ils s'offrent des appartements plus spacieux, sans avoir eu, jusqu'ici, à faire d'efforts insurmontables. Les seniors, eux, font mieux: ils revendent de grandes surfaces pour s'en acheter de plus petites. «Comme ils réalisent leurs transactions sans bourse délier, ils n'hésitent pas à surpayer leur logement», souligne un expert. Ces acquéreurs-vendeurs renforcent eux-mêmes le mécanisme de la hausse. La spirale semble alors sans fin. Cette ivresse les saisit parfois tellement qu'ils en deviennent opportunistes, presque spéculateurs. Cet été, un couple qui avait acquis un studio il y a seulement dix-huit mois dans le quartier cosmopolite du Palais-Royal, à Paris, a voulu l'estimer: en voyant que son prix avait grimpé de 30%, il l'a immédiatement remis en vente. Afin, peut-être, de recommencer le même manège. Mais ce grand jeu, gagnant à tous les coups, exclut les primo-accédants, pour lesquels l'achat devient de moins en moins accessible. Sauf s'ils s'éloignent suffisamment des centres-villes et des communes recherchées pour trouver un logement décent. «C'est préoccupant, regrette Hervé Bléry, patron de Century 21 France, car la hausse devient générale et touche particulièrement une clientèle locale, moins solvable.»

Les vendeurs, qui testent en permanence le marché en affichant des prix parfois délirants, jouent sur du velours. Car, en dix ans, la demande s'est accrue - autant en raison de la démographie que des modifications du style de vie (divorces et familles recomposées) - alors que l'offre a diminué. C'est net dans l'ancien, où l'on voit fréquemment 1 bien à vendre pour 15 acquéreurs potentiels. Mais c'est encore plus flagrant dans le neuf, qui enregistre cette année une hausse de 16% de ses ventes. «La conjoncture est excellente. Nous n'avons pas beaucoup de stocks et l'offre est faible», résume Guy Nafilyan, PDG de Kaufman & Broad France. Rien qu'en Ile-de-France, les prix ont augmenté de 63% en dix ans. Porté par l'investissement locatif, grâce à la loi Robien, qui génère plus de 50% du total des acquisitions, le marché reste euphorique. «Nos programmes à Boulogne, MontroUGE ou Villejuif sont partis comme des petits pains», se réjouit Patrice Musy, qui commercialise des appartements neufs en Ile-de-France. En province, l'offre est largement insuffisante, notamment à Nantes, où il manquera, en 2004, 3 000 logements neufs. La situation ne risque pas de s'améliorer: «Le foncier, rare et très cher, ne répondra pas à la demande dans les années qui viennent», regrette Marc Pigeon, président de la Fédération des promoteurs-constructeurs (FNPC). «Dans une telle situation de pénurie, on n'imagine pas de retournement de marché», assure Guy Nafilyan.

Pourtant, cet optimisme - accompagné, il est vrai, d'une certaine prudence face à un marché qui ne cesse de flamber - commence à se fissurer. Peu à peu, les signes d'un prochain ralentissement s'accumulent. Déjà, «même si elle reste forte, la demande s'essouffle sur les appartements chers», note Christian Rolloy, président de Promogim. Dans le neuf, les opérations, lancées à des niveaux de prix élevés, ne partent pas. Dans l'ancien, les grandes surfaces ont de plus

Atlan, directeur de Royalimmo. «Ça commence à coincer», reconnaît Stéphane Scarella, patron du site Explorimmo, qui note que sa clientèle d'agences doit passer davantage d'annonces sur Internet pour réussir à vendre. Et, dans les grandes villes, certains prix commencent à faire peur à la clientèle.

«Le marché semble avoir atteint un maximum»

Cette inquiétude, encore refoulée, se ressent néanmoins sur le marché. «Les acquéreurs sont plus agressifs. Ils peuvent se battre comme des marchands de tapis pour 1 000 € Les transactions se font dans la douleur», observe Joëlle Faou, de l'agence Century 21 Nation. Un signe de cette nervosité: le nombre de rétractations (les acheteurs peuvent se raviser jusqu'à sept jours après la promesse) augmente. «Nous n'en n'avons jamais eu autant que ces deux derniers mois», remarque Didier Blot, directeur des agences Foncia de Paris. Même si l'envie de devenir propriétaire reste toujours aussi forte, les Français craignent de plus en plus d'acheter trop cher. Pour se rassurer, ils relèvent leur niveau d'exigence. «C'est plutôt positif, cela signifie que le marché redevient rationnel», se félicite Nathalie Naccache. Car, après avoir acheté n'importe quoi à n'importe quel prix, les «acheteurs de la déprime, ceux qui ont cédé aux vendeurs par dépit, ont tendance à se reprendre», souligne Bernard Grech, du réseau Orpi. «Les rez-de-chaussée et les premiers étages sombres se vendent plus mal», note Philippe Goujon, directeur de l'agence Immo Express dans le XIIIe, à Paris. Ainsi, à 8 700 €/le mètre carré, ce rez-de-chaussée sur cour, même idéalement situé dans le Marais (IVe), ne risque plus de trouver d'acheteur. C'est heureux, car ces biens médiocres auront du mal à recouvrer leur valeur initiale à la revente.

Des chiffres exclusifs

Avec plus de 600 000 mutations immobilières réalisées chaque année dans leurs études, les notaires disposent d'une mine d'informations d'une valeur sans égale sur le marché français. Ce sont en effet les seules qui soient incontestables, puisqu'elles sont fondées sur la quasi-totalité des transactions réalisées. Désormais, ces informations sont collectées de manière systématique: lors de toute vente, les notaires recueillent des données précises sur le type de bien vendu (maison neuve ou ancienne, appartement, terrain à bâtir...), sa surface, le nombre de pièces, le prix de vente réellement pratiqué, etc. Un traitement statistique permet ensuite d'établir, d'une part, des valeurs moyennes (prix moyen au mètre carré) et, d'autre part, des indices labélisés par l'Insee. Le notariat a ainsi mis en place des bases de données immobilières (l'une pour Paris et sa couronne, l'autre pour la province), dont L'Express a tiré des centaines de chiffres exclusifs, notamment quartier par quartier, dans les grandes villes de France, que nous publions. Certaines de ces informations peuvent être consultées sur Internet en interrogeant les sites Notaires.fr ou Immoprix.com

Ces doutes traduisent autant la peur d'acheter trop cher que l'impossibilité de le faire. Car, à force de consentir de gros efforts, les Français arrivent à un niveau d'endettement critique: «La montée du taux d'effort est spectaculaire, rarement observée avec une telle ampleur et aussi rapidement. Il se situe au même niveau qu'en 1995, au moment où le marché s'était effondré», affirme Michel Mouillart. On voit mal, en effet, comment les acheteurs vont continuer à suivre, d'autant que leur pouvoir d'achat est loin d'avoir accompagné la courbe de l'immobilier. Désormais, les taux et l'allongement de la durée de l'emprunt ne compensent plus les prix. «A un moment donné, la solvabilité des acquéreurs va poser problème. Et ils sont probablement au taquet aujourd'hui», analyse Henry Buzy-Cazeaux, directeur général adjoint de Foncia.

Les prix peuvent-ils, malgré tout, continuer à s'envoler? Pas trop. «Le marché semble avoir atteint un maximum», assure Frédéric Pelissolo, patron du réseau l'Adresse. Le spectre de la bulle immobilière, qui a déjà fait beaucoup de dégâts au début des années 1990, hante les esprits, car «il existe une forme d'élévation des prix qui la rappelle un peu», selon le Pr Mouillart. Mais les professionnels restent plutôt sereins: «En 1990, l'offre était surabondante, ce qui n'est pas le cas maintenant. Nous ne sommes pas non plus sur un marché de spéculateurs mais d'utilisateurs. Enfin, la bulle éclate quand les prix flambent sur les biens médiocres», analyse Paul Camizon. Ce qui n'est pas tout à fait le cas à présent. Certains vendeurs évoquent les prix toujours modiques des logements en France, comparés à ceux de la Grande-Bretagne, pour justifier leurs prétentions. Ils rêvent un peu, car, souligne Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau Conseil, «Paris ne sera jamais Londres, capitale financière». Et les étrangers qui viennent en France afin d'acquérir moins cher que chez eux commencent à leur tour à rechigner: «La clientèle du Moyen-Orient, par exemple, serait plutôt en position de revente, estime Denis Martin, de l'agence Laforêt de la rue de Berri, dans le VIIIe arrondissement de la capitale, et, comme ils ont acheté trop cher, ils n'y arrivent pas.»

La prudence reste donc de mise. Même si les signes d'accalmie observés sur l'activité - un recul de 3% sur les appartements anciens cette année, selon la Fnaim - n'ont pas encore eu beaucoup d'incidence sur les prix, «le potentiel de hausse semble être absorbé», selon Etienne Marcot, directeur général de Locare, qui vend des immeubles à la découpe à Paris et en banlieue. D'ailleurs, le rythme de la hausse s'est déjà ralenti. «C'est clair, nous sommes à la fin d'un haut de cycle», approuve Christian de

Gournay, président du directoire de Cogedim. D'autant que le rattrapage semble réalisé un peu partout: «On a atteint la limite maximale dans beaucoup d'endroits», martèle Christian Rolloy.

«Quelque chose va se dérégler, mais on ne sait pas quand»

«L'atterrissage se fera en douceur», pronostique Didier Blot. Car personne ne croit, à l'heure actuelle, à un effondrement de l'immobilier. Juste un tassement, une stagnation. Les scénarios moins optimistes ne sont pas écartés pour autant. «Si le marché ne réussit pas à se tempérer rapidement, la correction peut être sévère», pronostique Henry Busy-Cazeaux. De toute façon, pour Michel Mouillart, «quelque chose va se dérégler, mais on ne sait pas quand». D'un coup, le doute peut prendre le pas sur l'euphorie. Dans un tel cas, les prix pourraient cesser de monter et le marché se bloquerait. Ensuite, il faudrait un an pour que les propriétaires acceptent de baisser leurs prix de manière franche. Dans ces conditions, «la correction risque d'être forte pour certains biens», estime un agent immobilier.

Nous n'en sommes pas là. Pour l'année à venir, il n'y aura, selon le PDG de Kaufman & Broad, «ni chute ni accélération». Un temps que les acheteurs devraient mettre à profit pour réfléchir, redevenir exigeants sur la localisation et l'état du bien avant de s'engager. Et, surtout, refuser les surenchères des vendeurs, qui, galvanisés par un marché dominé par la demande, testent des offres à des prix délirants. «En réalité, c'est à l'acquéreur d'être raisonnable», affirme Charles-Marie Jottras. C'est à ce prix que le marché se régulera. Les propriétaires s'adapteront. Ils le savent bien, puisqu'ils remettent aujourd'hui plus volontiers leurs biens en vente: c'est vraiment le moment de vendre, car ils ne retrouveront pas de sitôt de telles opportunités. Le vendeur de ce 200-m² dans le XVII^e qui va signer une promesse de vente avec ce quadragénaire trop pressé l'a, lui, bien compris...