

« Un marché immobilier paradoxal en 2023 »

Vincent Cuzon - 04 juil 2023

Partager sur [f](#) [t](#) [in](#)

Après deux années de tous les records, le marché immobilier ralentit en 2023, aussi bien à Marseille qu'au niveau national. Selon Didier Bertrand, Directeur de l'agence Immobilière Le Marquis et Président de la FNAIM Région Sud, il s'agit plus d'un retour à la normale que d'une récession.



Vers un retour à la normale sur le marché immobilier ? © aletheia97 – Getty Images

Quelles tendances constatez-vous sur le marché immobilier ?

Pour commencer, je tiens à préciser que nous pouvons distinguer deux marchés immobiliers : le marché de besoin et le marché de confort. Le premier regroupe les transactions réalisées par les personnes contraintes de vendre ou d'acheter en raison de différents aléas de la vie (mariage, naissance, maladie, décès, mutation...). Le second concerne les achats et les ventes initiés par des personnes désirant changer de logement pour, par exemple, avoir une plus grande superficie, disposer d'un **espace extérieur** ou encore changer de région. Jusqu'à la crise sanitaire, ces deux marchés distincts étaient dynamiques. **La demande était très forte, encouragée par des taux très bas**, et l'offre relativement faible. Ce déséquilibre a entraîné une forte hausse des prix. En revanche, depuis l'automne dernier, le marché de confort a fortement diminué et il s'est même quasiment arrêté au printemps.

La hausse des taux de crédit est-elle en cause ?

Il est vrai que nous constatons une hausse sensible des taux de crédit depuis quelques mois. Ils dépassent désormais 3 % sur 20 ans et devraient atteindre 4 % d'ici la fin de l'année, alors qu'ils étaient d'environ 1 % il y a 1 an. Ces chiffres sont toutefois à relativiser. Nous sommes loin de la catastrophe annoncée dans certains médias. En effet, **la hausse des taux de crédit reste sensiblement inférieure à l'inflation**. Les Français continuent donc de gagner de l'argent en empruntant.



En moyenne, le prix au mètre carré dans le 1^{er} arrondissement de Marseille est de 3 311 €.

Peut-on parler de récession ?

Si certains observateurs parlent de récession du marché immobilier, c'est en réalité d'un retour à la normale qu'il s'agit. Depuis 20 ans, environ 800 000 ventes sont réalisées chaque année. Nous avons atteint le pic d'1,2 million de ventes pendant la crise sanitaire et devrions terminer l'année 2023 juste en-dessous du million de ventes, ce qui reste supérieur à la moyenne de 20 dernières années. Je tiens d'ailleurs à ajouter que **l'immobilier reste une valeur sûre**, notamment pour les jeunes. Selon une étude récente, parmi les millennials, à savoir les 18-34 ans, 3 sur 5 déclarent que l'immobilier est une valeur refuge. Ils sont même déterminés à acheter un bien immobilier dès qu'ils en auront la possibilité.

Quels sont les acquéreurs les plus impactés ?

Nous pouvons distinguer trois types d'acquéreurs : les investisseurs, les acquéreurs-vendeurs et les primo-accédants. Actuellement, **les investisseurs ont mis leurs projets en attente**, en raison de la hausse des taux de crédit et des différentes nouvelles contraintes liées à la location, notamment celles liées aux performances énergétiques. De leur côté, les primo-accédants qui subissent de plein fouet le durcissement des conditions d'octroi des crédits (apport élevé, garanties...) sont presque exclus du marché. Aujourd'hui, l'activité est donc portée principalement par les acquéreurs-vendeurs.

Quels sont les critères de recherche des acheteurs ?

La localisation du bien reste primordiale. Elle dépend avant tout du projet de vie de l'acquéreur (proximité des écoles, du lieu de travail, des activités, de la nature...) et de la plus-value potentielle, d'autant plus que les Français restent moins longtemps qu'auparavant dans les biens qu'ils achètent. Depuis la crise sanitaire, la présence d'un espace extérieur, même petit, est aussi devenue indispensable pour les acquéreurs. En outre, ces derniers demandent presque systématiquement un espace supplémentaire dédié au télétravail. Cela a automatiquement un impact sur la surface recherchée. Par ailleurs, nous remarquons que la qualité de la **connexion Internet** est désormais un critère majeur. C'est également le coût d'usage du bien. **Les acquéreurs demandent de plus en plus de renseignements sur le montant de la taxe foncière**, ainsi que sur celui des charges de copropriété s'il s'agit d'un appartement. Ils sont également très attentifs aux performances énergétiques. D'ailleurs, nous remarquons qu'ils sont bien souvent mal informés sur la signification du **DPE** et sur les **aides** accessibles pour rénover énergétiquement un logement.



Dans le 1^{er} arrondissement marseillais, 97 % des biens sont des appartements.

Pourquoi est-il important de passer par un professionnel ?

Parce que les procédures afférentes à une transaction immobilière se sont fortement multipliées et complexifiées au cours des derniers mois, que ce soit techniquement, financièrement ou encore juridiquement. **Les acquéreurs et vendeurs ont pris conscience de l'importance de se faire accompagner par un professionnel de l'immobilier.**

À Marseille, quelles tendances observez-vous ?

À Marseille, les prix continuent d'augmenter. Alors qu'ils étaient bien inférieurs à ceux constatés dans d'autres métropoles, nous constatons un effet de rattrapage, toujours en cours en 2023. Aujourd'hui, la valeur d'image de Marseille, très faible il y a quelques années, augmente fortement. Néanmoins, **il est vrai que la hausse des prix ralentit**. Les prix augmentaient de 7 à 8 % par an ces dernières années. Sur les 12 derniers mois, ils ont augmenté de 4 à 5 %. De plus, jusqu'à l'automne dernier, la marge de négociation était proche de zéro à Marseille. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Nous avons retrouvé une petite marge de négociation de l'ordre de 3 à 4 %.

Estimez gratuitement votre bien en 2 min

Estimer mon bien



Didier Bertrand

Directeur de l'agence Immobilière Le Marquis, 52 rue Grignan 13001 Marseille.