

Ces chiffres qui illustrent la dégringolade du marché immobilier en 2023... et annoncent un atterrissage en 2024

Avec l'assistance de l'intelligence artificielle, nous avons analysé les tendances du marché immobilier sur les 5 dernières années, et nous avons pu dégager plusieurs enseignements clés sur les tendances de cette fin d'année et les perspectives 2024 :

- Une baisse des recherches d'achat qui se résorbe légèrement : le marché immobilier continue de baisser, mais un atterrissage se dessine vers mi 2024.**
- L'attractivité des territoires continue d'évoluer : si certaines tendances post-Covid (comme la maison) se sont complètement résorbées, il reste toutefois une quête de qualité de vie qui fait baisser l'attractivité de Paris et monter celle du littoral.**
- Baisse modérée des prix : dans ce contexte, la majorité des vendeurs se montrent patients, tandis que les acheteurs sont coincés entre hausse des taux et marché locatif extrêmement tendu, ce qui devrait aboutir à une légère baisse de prix.**



Une baisse des recherches d'achat... qui se résorbe légèrement

Nous avons tout d'abord donné à ChatGPT les volumes de recherches d'achat par mois de janvier 2018 à novembre 2023, et nous lui avons demandé d'identifier les tendances.

Des phases d'un an, qui démarrent en juin

Il en résulte que, au cours des dernières années, le marché immobilier est passé par plusieurs phases, et que chaque phase a démarré autour du mois de juin et a duré environ un an. Tout comme il y a une année civile et une année scolaire, il y aurait donc une « année immobilière », qui démarre en juin.

« Les données montrent une très forte corrélation (environ 0,993) entre la moyenne des volumes d'achat de juin à octobre et la moyenne des volumes d'achat de novembre à mai de l'année suivante. Ces résultats montrent que le marché immobilier suit une tendance saisonnière qui commence en juin et qui peut être utilisée pour prédire la tendance jusqu'au mois de mai de l'année suivante », indique ChatGPT.

Le marché serait donc passé par plusieurs phases :

- De juin 2018 à mai 2020 : deux années dynamiques
- De juin 2020 à mai 2021 : la frénésie immobilière
- De juin 2021 à mai 2022 : retour à la normale
- De juin 2022 à mai 2023 : début de la baisse

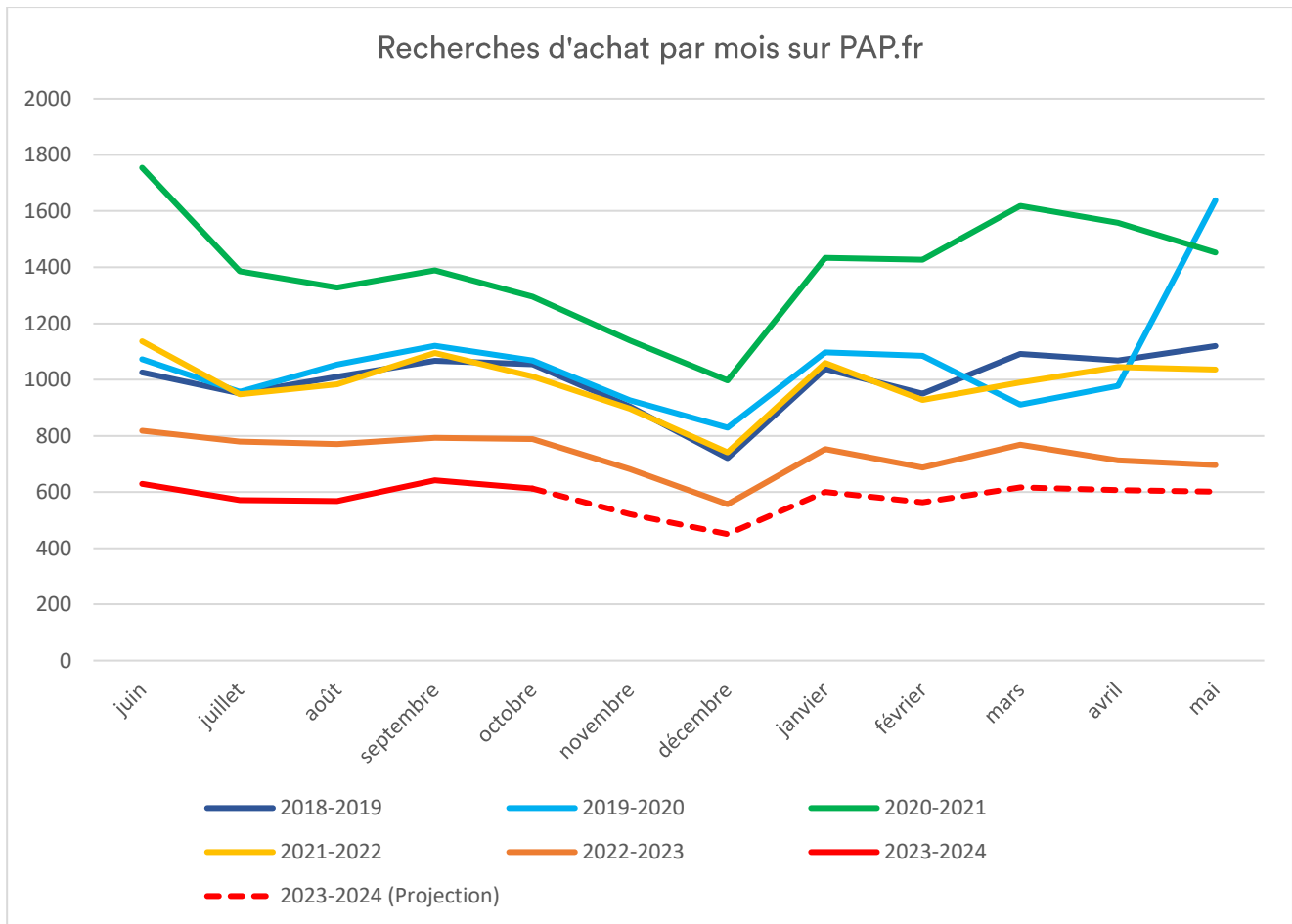
Il est intéressant de noter que les événements extérieurs, tels que la guerre en Ukraine (marquant le début de l'inflation et de la hausse des taux), n'ont pas d'effet immédiat sur le marché, et qu'il faut systématiquement attendre les mois de mai – juin pour voir l'impact.

2023 – 2024 : Encore une année ralentie

Sur les trois premiers mois de l'année immobilière (juin – juillet – août), on enregistre une baisse des recherches de l'ordre de - 25,4 %. Cette baisse commence à s'atténuer dès le mois de septembre. Sur les trois mois suivants, on enregistre une baisse de - 20,2 %. Sur 5 ans, la baisse des recherches d'achat est de 41 %.

Etant donné cette tendance, on voit qu'il est peu probable d'assister à une remontada en 2024. Toutefois, la baisse se résorbe, et le marché devrait donc atterrir.

Il est possible d'établir une approximation du volume de recherches d'achat d'ici mai 2024, comme nous le voyons sur la courbe en pointillé sur le graphique ci-dessous. Confrontés à des difficultés de financement et à une faible baisse des prix, les acheteurs doivent reconsidérer leurs projets immobiliers, ce qui va entraîner une certaine inertie dans le redémarrage.



L'impact sur le volume de ventes

Nous avons ensuite fourni à ChatGPT les volumes de ventes sur 12 mois glissants, de janvier 2018 à août 2023 et nous lui avons demandé si les volumes de recherches d'achat permettaient d'anticiper le volume de ventes.

Il en résulte que « *La corrélation entre le nombre de recherches d'achat immobilier et le nombre de ventes réalisées est de 0.73. Cette valeur indique une corrélation positive et relativement forte, ce qui suggère que les recherches d'achat pourraient être un bon indicateur pour prédire les tendances dans les ventes immobilières* ».

Pour obtenir ce résultat, il faut toutefois décaler de trois mois les recherches d'achat. Par exemple, le **nombre de ventes en août 2023** (donc de septembre 2022 à août 2023) est relativement fortement corrélé au **nombre de recherches d'achat de juin 2022 à mai 2023**. Cela s'explique tout simplement par le décalage entre l'accord de principe entre l'acheteur et le vendeur et la signature de l'acte de vente.

On peut donc en déduire que le nombre de ventes en août 2024 sera relativement fortement corrélé au nombre de recherches d'achat de juin 2023 à mai 2024... et que la tendance sera donc forcément à la baisse.

Sur la base de toutes ces données, ChatGPT prédit une baisse de 14 %, soit **804 000 ventes sur 12 mois glissants en août 2024**.

De Paris à la plage, le marché immobilier penche vers le littoral

La baisse des recherches d'achat n'a pas du tout la même ampleur selon les marchés, traduisant une évolution de l'attractivité des différents territoires :

	Evolution sur 5 ans	Evolution sur 1 an
Paris	- 47 %	- 23 %
Petite Couronne	- 45 %	- 29 %
Grande Couronne	- 37 %	- 27 %
Métropoles (hors Paris)	- 35 %	- 16%
Départements du littoral	- 23 %	- 12%

Baisse d'attractivité de Paris

Paris n'a connu aucune période d'euphorie après la crise sanitaire. C'est donc à ce moment (et avant la hausse des taux) que l'attractivité de Paris a commencé à baisser.

Malgré un dynamisme économique incomparable, la qualité de vie y est lourdement affectée par les prix immobiliers, notamment pour les familles. En effet, pour acquérir un appartement familial à Paris, avec un emprunt de 750 000 €, un revenu annuel de 163 000 € est nécessaire !

Cette situation entraîne également des répercussions sur les zones environnantes, remettant en question l'attractivité résidentielle de Paris et de sa périphérie.

Résilience des autres métropoles françaises

Les autres grandes villes françaises montrent une résistance plus forte que l'Île-de-France sur le marché immobilier, avec une baisse annuelle de 16 % contre 26 % pour l'Île-de-France. Ces métropoles, souvent proches de zones touristiques comme la mer ou la montagne offrent un cadre de vie comparable à Paris mais à des prix 2 à 3 fois inférieurs. Elles représentent une alternative attrayante pour ceux qui recherchent un équilibre entre urbanité et coût de la vie.

Attrait croissant pour le littoral français

Les départements côtiers français affichent une tendance positive sur le marché immobilier, avec une baisse de seulement 12 % sur un an. Ces zones attirent des acheteurs plus âgés, souvent intéressés par l'acquisition de résidences secondaires ou de retraite et donc moins impactés par la hausse des taux de crédit.

Mais elles ont également la cote chez les plus jeunes : des villes comme La Rochelle, Antibes ou Saint-Malo répondent à une demande croissante pour une meilleure qualité de vie, loin des grandes agglomérations, tout en offrant les commodités nécessaires.

Les aspirations post-Covid ont mûri

La pandémie a modifié les désirs immobiliers, mais la réalité s'est vite imposée. Si l'idéal de la maison à la campagne a séduit dans un premier temps, ses inconvénients, comme l'entretien et l'éloignement des services, en ont refroidi plus d'un.

Toutefois, la quête d'une meilleure qualité de vie et d'un meilleur équilibre vie privée / vie professionnelle persiste. Cette évolution des aspirations souligne que la transformation du marché immobilier est loin d'être achevée, reflétant un équilibre à trouver entre rêve et faisabilité.

Les prix devraient continuer de baisser modérément

Une baisse des volumes de ventes ne permet pas strictement de prédire l'évolution des prix immobiliers, et sur ce point, nous avons demandé à ChatGPT d'analyser les questions posées par les 3 250 vendeurs qui ont participé à nos ateliers « Vendre son bien immobilier » depuis le mois de septembre.

Les vendeurs sont conscients de l'état du marché

Les vendeurs montrent une préoccupation quant au contexte de marché actuel. La question n'est pas « Est-ce que les prix baissent ? », mais « **De combien les prix baissent ?** », ce qui montre qu'ils ont déjà acté qu'ils ne vendraient pas aux prix de 2021 ou de 2022.

« A combien estimez-vous la baisse des prix depuis janvier 2023 ? »

« Comment placer le curseur au niveau du prix quand le marché est en déflation ? »

« Comment s'y prendre dans ce contexte marché ? »

« J'ai un bien en vente depuis mars 2023 en région parisienne, j'ai baissé le prix de 8 % mais rien n'y fait. »

« J'ai commencé ma vente en janvier 2023, j'ai déjà baissé mon prix. »

Mais beaucoup sont prêts à attendre...

De nombreuses questions sur le redémarrage du marché suggèrent que certains vendeurs hésitent entre **baisser leur prix aujourd'hui ou attendre un redémarrage du marché.**

« Selon vous, quand le marché va-t-il reprendre ? »

« Pensez-vous que la reprise des ventes en situation normale pourrait intervenir en 2024 ? »

« Bonjour, est-ce qu'il est plus prudent d'attendre quelques mois ou un an pour éviter de vendre à perte ? »

En région parisienne, cette hésitation est d'autant plus marquée que les **Jeux Olympiques** suscitent un certain espoir chez les vendeurs :

« Quel est l'impact des JO sur les transactions ? »

« Pour Paris et IDF, pensez-vous qu'il y aura une hausse des ventes et des prix liée aux JO 2024 ? »

... ou à envisager des stratégies alternatives

Il y a une réflexion sur les différentes stratégies de vente et les alternatives possibles face à un marché difficile, avec notamment l'hypothèse de la vente à terme, qui permettrait de fournir une solution au problème de financement des acheteurs.

« Pouvons-nous parler de la prise de décision de vendre ou continuer à louer ? »

« Que pensez-vous de l'idée de vendre à terme pour éviter le problème des emprunts ? »

« Plutôt que de baisser les prix, n'est-il pas judicieux de vendre à terme ? »

Ces éléments laissent entrevoir une certaine **résistance du côté des vendeurs**. Il faut également signaler qu'il n'y a presque plus de questions concernant des ventes en urgence, à cause d'un prêt-relais par exemple, alors qu'il y en avait en juin dernier.

La baisse du marché ayant démarré il y a quelque temps, la majorité des vendeurs actuels ont anticipé des délais rallongés et ont évité de se mettre dans une situation particulièrement critique.

Les vendeurs de passoires thermiques acceptent la décote

Il y a toutefois une catégorie de propriétaires pour lesquels **la baisse de prix est globalement acceptée** : ce sont les vendeurs de passoires thermiques. Au cours des 5 ateliers que nous avons menés depuis la rentrée, pas un seul ne s'est déroulé sans que la question « Quelle est la décote pour un logement classé F ou G ? » ne soit posée à plusieurs reprises.

Les propriétaires de passoires thermiques ne pensent en effet pas que la baisse de prix soit liée à la situation du marché, mais plutôt à leur classe énergie. Ils ne s'attendent pas à une amélioration au cours des prochaines années et souhaitent au contraire **éviter que la situation ne s'empire.**

« Pour les passoires thermiques DPE F et G... C'est compliqué. Première question des acheteurs... »

« Avec un diagnostic G, est-ce vendable ? »

« Quelle décote pour un bien de 10 m² classé G ? »

« De combien approximativement, en pourcentage, pourrait-être la décote d'un bien classé G ? »

« Est-ce qu'un immeuble non rénové avec un DPE en F ou G pourra être rasé sur injonction des pouvoirs publics ? »

Une baisse modérée des prix

Les vendeurs ne montrent globalement **pas de signe de panique** et les prix immobiliers ne devraient donc pas s'effondrer, d'autant que le niveau de construction étant faible actuellement, le marché continue de présenter un déficit d'offres.

Les acheteurs, de leur côté, font malheureusement également face à un **marché locatif extrêmement tendu**, si bien que l'envie d'acheter ne devrait pas diminuer.



Interviews de Corinne Jolly, Présidente de PAP - Particulier à Particulier

Contact Presse

Virginie Chalumeau – Responsable relations presse PAP

Tel. : 06 61 43 18 68 – v.chalumeau@pap.fr