IMMOBILIER

Un marché coupé en deux

Contraste. Le centre-ville est épargné quand d'autres quartiers sont à la peine.

PAR CATHERINE SANSON-STERN

Qualifier le marché de l'immobilier toulousain n'est pas chose facile en ce moment. Pour certaines agences immobilières, le début d'année est excellent, tandis que pour d'autres c'est la catastrophe... *« C'est un marché de transition,* tente Me Philippe Pailhès, responsable de l'immobilier à la chambre des notaires de Haute-Garonne. *Nous ne sommes pas sur un marché en expansion, mais quand même sur un marché de renouvellement, répondant aux besoins liés aux mutations professionnelles et à l'évolution des familles. C'est un marché en difficulté, mais pas encore en souffrance. »*

2012 a vu une baisse des volumes de ventes de 29 % dans le neuf *(lire p. LIV)*, de 7 % pour les appartements anciens à Toulouse et de 4,4 % en Haute-Garonne. Le marché des maisons a mieux résisté avec – 2 % à Toulouse et + 6,5 % en Haute-Garonne, après une année 2011 de forte baisse (– 18 % à Toulouse comme en première couronne).

Côté prix, Toulouse (77 % des ventes d'appartements anciens du département) a gagné 1,4 % en 2012 (2 540 €/m²), alors que la première couronne baissait de 1,3 %, (2 260 €/m²). En Haute-Garonne, le prix des appartements n'a pas bougé depuis cinq ans (2 440 €/m²). Mais la hausse cumulée sur dix ans atteint 99,5 %. Toulouse se situe en 7e position des métropoles régionales, derrière Nice, Lyon, Lille, Bordeaux, Nantes et Montpellier.

Dans le détail, on s'aperçoit que la situation est extrêmement contrastée selon les zones. *« Le quartier le plus cher de Toulouse, Ozenne, est aussi celui qui a le plus augmenté en 2012, à + 15 %,* observe Me Pailhès. *La spéculation se renforce dans le centre-ville, alors que le reste de l'immobilier est en difficulté. »* En dehors du centre, les prix baissent fortement. Certains propriétaires se retrouvent parfois obligés de vendre à perte. *« Une propriétaire qui, en 2009, avait surpayé 210 000 € son 4-pièces de 85 m² des années 70 à la Patte-d'Oie a dû le revendre 175 000 € en décembre,* témoigne Laurent Saint-Supéry, de Marquet Immobilier. *Elle était prise à la gorge par un prêt-relais. »*

« De l'après-guerre aux années 90, les prix sont tirés vers le bas ■■■

Disparité. La spéculation se renforce dans le centre-ville (ici, boulevard de Strasbourg), alors que le reste de l'immobilier est en difficulté.

LYDIE LECARPENTIER/RÉA

	VENTE		
	Prix du m² (€) février 2013	Evolution sur 3 mois	Evolution sur 1 an
APPARTEMENTS			
Toulouse	3 392	– 1,05 %	– 1,42 %
MAISONS			
Toulouse	2 751	+ 4,06 %	– 3,45 %

Source : www.seLoger.com

■■■ *pour les biens qui ne sortent pas du lot, car l'offre dépasse la demande,* confirme Eric Massat, gérant du cabinet de chasseur de biens le Domicilium. *Plus on s'éloigne en première et deuxième couronne, plus les transactions et les prix baissent, même si c'est à nuancer selon la typologie des biens : pour les maisons anciennes de caractère, ce sont plutôt les délais qui augmentent.* »

Les appartements construits pour l'investissement locatif il y dix ans qui arrivent massivement à la vente voient leurs prix se réduire. « *Les vendeurs, qui sont des bailleurs de fin de défiscalisation, veulent vendre à tout prix des appartements souvent loués,* explique Arnaud Hengbart, de Touch Immo. *A Saint-Martin-du-Touch ou Purpan, où on a beaucoup construit il y a dix ans, des résidences sont en vente presque en totalité ! Or, quand 25 appartements similaires sont sur le marché en même temps, les prix baissent fortement.* » Situation identique à Borderouge ou en première couronne : « *Des dizaines de 2-pièces sont mis en vente entre 90 000 et 100 000 €, des 3-pièces autour de 120 000 € en fin de défiscalisation* », confirme Stéphane Grosrenaud, de Saint-Pierre Immobilier. Un 3-pièces de 55 m² dans une résidence avec piscine à Saint-Jean, affiché 140 000 €, est parti à 125 000 €. Acheté 120 000 €, chemin du Chapitre, au sud de Toulouse, un 2-pièces de 51 m² proposé à 110 000 € il y a huit mois s'est vendu 99 000 € en décembre. « *Les clients sentent qu'ils peuvent négocier* », constate Frédéric Pothier, responsable du service conseil en financement de Ciléo.

« Contrairement aux crises de 1992 et 2008, la baisse de prix viendra du haut de gamme (...), qui risque d'entraîner les prix du dessous dans sa chute. » Stéphane Rose, responsable des agences Booster Immobilier.

Le rapport de forces est inverse dans l'hypercentre, devenu valeur refuge et lieu de spéculation. « *Les acheteurs sont inquiets sur l'évolution du marché,* explique Eric Massat. *Ils se demandent si ce qu'ils achètent ne va pas perdre de la valeur. C'est pourquoi ils ciblent davantage l'hypercentre.* » Mais les produits y sont beaucoup plus rares : « *Je ne trouve pas de 3-pièces sur le secteur Carmes-Saint-Georges-Wilson pour un des mes clients,* déplore Stéphane Grosrenaud. *Soit il n'y a pas de produits, soit ils sont nettement trop chers.* »

Cash. Des investisseurs plus patrimoniaux, qui ont délaissé le neuf, y guettent les petites surfaces bien placées. « *La demande sur les investissements dans l'ancien soutient le marché,* affirme Eric Lamezec, président du service interagences de la Fnaim. *Fin 2012, nous avons eu pas mal d'achats de placements immobiliers à moins de 80 000 €, payés cash.* » Or ces produits ont été asséchés par la modification des règles de taxation de la plus- value l'an dernier. « *Nous avions fait une grosse fin d'année 2011 à cause du changement de loi,* se souvient Charlie Fabrègue, à l'Immobilière de la Halle. *Mais aujourd'hui les propriétaires de petites surfaces ne vendent que s'ils en ont vraiment besoin et très cher.* »

Cette forte demande sur l'hypercentre, couplée avec l'inquiétude de payer trop cher dans un contexte de baisse des prix, entraîne beaucoup de ruptures de sous-seing. « *Les acheteurs deviennent méfiants,* remarque Chantal Puech, gérante de l'agence Via Carmes. *Sur la même affaire, nous avons eu deux sous-seing cassés !* » Chez Booster Immobilier, réseau de sept agences à Toulouse, le gérant Stéphane Rose a compté 20 % de sous-seing cassés fin 2012. Un phénomène assez inhabituel.

Pour ces deux observateurs du marché du centre de Toulouse, la crise risque de toucher surtout le haut de gamme. « *Le marché se tasse à partir de 800 000 €,* note Chantal Puech. *La clientèle est plus attentiste sur les gros produits aux forts budgets. Les acheteurs attendent des baisses de prix qui ne viennent pas.* » « *Les maisons à 900 000 € ne trouvent plus preneur,* acquiesce Stéphane Rose. *Contrairement aux crises précédentes de 1992 et 2008, où c'était le marché du primo-accédant qui grippait, la baisse de prix viendra du haut de gamme, particulièrement au-delà de 1,2 million d'euros. Cette fois, c'est le haut de la pyramide qui risque d'entraîner les prix du dessous dans sa chute.* » ■

« LES ACQUÉREURS ATTENDENT DES RABAIS SPECTACULAIRES »

L'AVIS DE **MAÎTRE PHILIPPE PAILHÈS***

Le Point : Quelle évolution des prix prévoyez-vous pour 2013 ?
Me Philippe Pailhès : Je n'envisage pas un effondrement des prix dans les grands centres urbains. Sauf en cas d'obligation de vendre, les propriétaires ne sont pas prêts à une baisse drastique. Les acquéreurs attendent des rabais spectaculaires, mais je n'y crois pas, ce qui n'empêche pas des opportunités à saisir.

Mais les produits d'investissement locatif arrivant en masse sur le marché baissent fortement...

Les choses diffèrent pour les investisseurs en défiscalisation : ils conçoivent de revendre au même prix un appartement de 200 000 € avec lequel ils ont déjà gagné 20 000 ou 30 000 € en impôt, contrairement à des acheteurs en résidence principale qui espèrent faire une plus-value en en demandant 240 000 €. Ces ventes sont d'ailleurs souvent réalisées au profit des locataires de ces logements.

Quels sont les types d'acheteurs les plus concernés par la baisse des ventes ?

Nous avons perdu beaucoup de jeunes. Un retrait d'environ 10 à 15 % des moins de 35 ans, notamment à cause du PTZ supprimé dans l'ancien et d'une moindre aide financière de leurs parents, eux-mêmes inquiets pour leur avenir ■ **PROPOS RECUEILLIS PAR CATHERINE SANSON-STERN**

*Responsable de l'immobilier à la chambre des notaires de Haute-Garonne.

LYDIE LECARPENTIER/RÉA