

Repaire de studios, l'Écusson est le terrain de chasse des investisseurs.

MONTPELLIER

LA TENSION MONTE

Le marché est soutenu en ce début d'année. Les prix grimpent, les maisons s'arrachent et les professionnels redoutent une pénurie si des biens neufs ne sont pas livrés

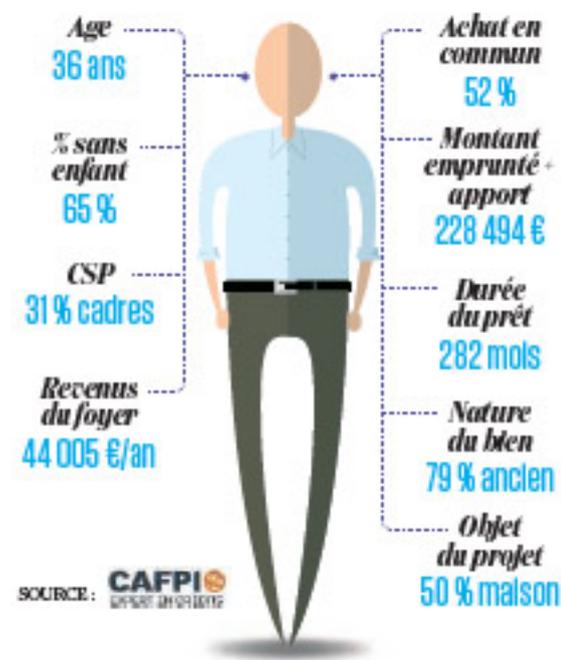
Par MYRIEM LAHIDELY

Appartement, 57 m², avec balcon sur verdure, charme de l'ancien : 3700 €/m², près des Arceaux. « C'est le premier étage d'une petite maison des années 1950, il est parti en une visite ! Et il y a tout à refaire. » Frédérique, dircom d'une collectivité territoriale, cherche à acheter depuis un an : « Dans certains quartiers prisés

du centre-ville, même le vétuste peut atteindre des prix effarants. Le Covid n'a rien infléchi. » A Montpellier, le marché de l'ancien a même été pris d'assaut dès le mois de mai et jusqu'à l'automne. « 2020 a, tout compte fait, été une très bonne année, et ce premier trimestre est plutôt actif », note Brice Vilalta, city manager chez Mon Chasseur Immo.

Tous les profils sont au rendez-vous. Ou presque. Des secundo-accédants d'ici ou d'ailleurs, des investisseurs très présents dans l'ancien et des primo-accédants, toutefois un peu moins nombreux qu'il y a un an. Les taux, eux, sont toujours très attractifs. « Selon la qualité du dossier, ils varient de 0,75 % à 1,20 % sur 20 ans, et sauf cas de force majeure, ils ne devraient pas bouger », indique Jérôme Bringas, directeur des agences Immopret de l'Hérault. Selon ce courtier, un couple avec 4000 € de revenus mensuels à deux est un « bon dossier ». A Montpellier, le revenu médian est toutefois inférieur d'un quart. C'est le cas de Justine et Cédric, 24 et 25 ans, lui contre-maître et elle, employée dans le public. Comme beaucoup de jeunes couples rendus inquiets par la crise, ils ne voulaient plus payer un loyer à perte. Ils ont pu emprunter sur 20 ans pour acheter une petite maison avec une mensualité de 1050 €. « Pour 100 € de plus, on s'en sort bien, mais nous mettons 500 € de côté tous les mois », confie le couple.

PROFIL DES PRIMO-ACCÉDANTS MONTPELLIÉRAINS



Les banques sont toutefois devenues très regardantes sur le taux d'endettement, fixé à 33 % maximum, et sur une durée d'emprunt de 25 ans, pas plus. Elles se montrent pointilleuses aussi à l'égard des « sans apport ». « Les crédits pour cette catégorie de clients, très répandue ici, ont failli être supprimés », indique le courtier. A 23 ans, Michael, cadre informatique débutant, a tout de même pu emprunter la totalité de son acquisition. « La banque a considéré ma perspective de gagner beaucoup plus dans les dix ans qui viennent », confie-t-il.

Blandine, aide-soignante à 1 300 €/mois, a, elle, essuyé un refus de prêt. « L'apport minimum, c'est 11 % du prix, ce qui correspond aux frais annexes, soit 16 000 € que je n'avais pas », regrette-t-elle. Exit aussi les professions fragilisées par la crise sanitaire et mises sous perfusion. Selon les statistiques des notaires, seuls 8 % de commerçants et d'artisans ont un dossier en cours. « Les restrictions sont nettes dans les secteurs du tourisme, de la culture ou de la restauration », indique Brice Vilalta.

A Montpellier, une ville déjà chère, il est en outre devenu plus difficile de négocier les prix. Ceux des maisons, en particulier, qui ont représenté l'an dernier plus de deux tiers des financements chez Immo-prêt. Les tarifs sont en hausse de 9,4 % en un an, selon la chambre départementale des notaires. Signe des temps, beaucoup de maisons entre 250 000 et 300 000 €, un budget de base ici, peuvent trouver

preneur en une matinée. « Ce phénomène s'est étendu de la ville vers la première couronne, car les biens avec extérieur, sur lesquels la clientèle s'est ruée, manquent fortement », observe Jérôme Bringas. Les appartements, eux, coûtent 2 800 €/m² en moyenne, en hausse de 7,1 %.

Les petits budgets ont les mêmes rêves de jardin. Ils vont chercher plus loin, hors métropole, sur des axes bien desservis. Lunel, à 25 kilomètres à l'est de Montpellier par l'A9, devient chère. Des petites maisons en lotissement s'y vendent désormais pas loin de 250 000 €. A l'ouest, Gignan ou Gignac, faciles d'accès, ont aussi les faveurs de jeunes couples. Comme Camille et Lisa, deux employés de 27 ans qui achètent avec un budget de 230 000 €. La possibilité de télétravailler a surtout motivé une clientèle extérieure, parisienne, lyonnaise, grenobloise, attirée par le Sud. « Ces acquéreurs cherchent des biens entre 300 000 et 400 000 € », indique Jérôme Bringas. Saint-Jean-de-Védas, Teyran ou Castelnau-le-Lez ont la cote.

Le marché du neuf, lui, s'est installé dans la crise, faute d'être alimenté. Seuls 1 350 logements étaient à vendre en 2020, un niveau bien trop bas pour répondre à la demande réelle. « La délivrance des permis de construire a été ralentie en 2019 avec un impact en 2020 qui va se ressentir encore cette année », indique Simon Chapuy, directeur régional Paca-Occitanie d'Adéquation. La crise sanitaire n'a rien

arrangé. De fait, acheter à Montpellier nécessite des budgets toujours plus importants. Le mètre carré avec stationnement coûte désormais, en moyenne, 4 860 € intramuros, en hausse de 6,4 % en un an. Bien qu'un peu moins nombreux, les investisseurs représentent toutefois encore près des deux tiers des acheteurs. « Avec le Covid-19, Montpellier a vu pas mal de ses biotechs mises en avant, constate Samuel Caux, directeur du réseau eXp France. Sa métropole a des atouts pour devenir une destination de repli, si l'effet télétravail s'exacerbe. »

L'optimisme ne gomme pas un problème de taille, qui reste d'actualité : le stock actuel de logements neufs est d'à peine dix mois, selon Adéquation. Le foncier manque et la production va rester limitée encore quelque temps. Laurent Villaret, président de la Fédération des Promoteurs immobiliers Occitanie Méditerranée, veut être confiant : « La métropole va bientôt nous donner un plan de ce qu'il va être possible de produire en ZAC à court terme. » Le PLUi, lui, ne donnera un nouveau cadre à la métropole qu'en 2023. Les préoccupations écologiques, l'accent mis sur la préservation des espaces et la fin de l'étalement urbain vont impliquer de nouvelles règles. Les promoteurs pousseront pour densifier en hauteur. Quels que soient leurs nouveaux modèles de production, les prix, eux, vont continuer de monter. Irrémédiablement. Jusqu'à quand un tel marché pourra-t-il tenir ? ■

« Nous sommes à un tournant »

GILLES GAYRAUD, président de la chambre des notaires de l'Hérault

Comment le marché se porte-t-il ?

Avec cette crise sanitaire, l'immobilier semble plus que jamais une valeur refuge. Dans l'ancien, les volumes de ventes ont été importants en 2020. Ce premier trimestre s'avère tout aussi dynamique, à des prix hauts qui se maintiennent. Ils sont même en légère



augmentation. Le marché du neuf est aussi actif. Son offre est très insuffisante et ses prix montent. Comment envisagez-vous les mois qui viennent ? S'il n'y a pas d'autre catastrophe ni de hausse

de taux, l'appétence pour notre territoire va perdurer. L'offre de logements neufs devrait toutefois rester faible jusqu'en 2022, faute de nouveaux chantiers. Cette raréfaction des biens pourrait entraîner un report sur l'ancien, une hausse de ses prix et ceux des terrains à bâtir. Les investisseurs risquent de préférer d'autres marchés, comme Nîmes, qui a une rentabilité plus importante qu'à Montpellier. S'il est difficile de faire un pronostic, l'impression est que nous sommes à un tournant.