

de François Lévêque

Dans l'immobilier, les prix se calment, et c'est tant mieux !

Le prix du mètre carré parisien ne franchira pas la barre vertigineuse des 11.000 euros. Le prix lyonnais n'atteindra pas le sommet des 5.000. Les prix de l'immobilier des grandes villes ont entamé leur descente. Elle inquiète. Elle chagrîne. Elle désole. Alors qu'il faut s'en réjouir pour l'économie et les jeunes ménages. A Paris comme à Lyon le prix du mètre carré a quadruplé en vingt ans. Il était temps que ça s'arrête.

Commençons par éliminer une crainte. Une baisse du prix de l'immobilier qui affecterait négativement la croissance économique. Elle s'appuie sur l'idée d'un effet richesse : quand le prix monte les propriétaires se voyant plus argentés dépensent plus ; ce qui entraîne plus d'investissements et d'emplois. Et inversement quand le prix baisse. Cette sorte de théorie du ruissellement est à sens unique. Elle oublie que l'augmentation du prix du mètre carré présente aussi un effet opposé : la part des dépenses consacrées à l'achat immobilier réduit la part des dépenses pour les autres biens. De plus, la causalité s'exerce principalement dans l'autre sens : la croissance du PIB entraîne le prix de l'immobilier plutôt que le prix de l'immobilier n'entraîne la croissance du PIB.

Enfin, les prix élevés éloignent de nombreux ménages actifs aux frontières du bassin d'emploi, ce qui réduit leurs opportunités. Ils les privent de postes correspondant mieux à leurs

qualifications, ce qui pénalise également les entreprises. Ce sont là des gains de productivité perdus et donc une croissance moindre.

Rappelons ensuite que l'envolée du prix distord l'investissement. A Paris, par exemple, la valeur du stock immobilier privé atteint environ 600 milliards d'euros. Cela fait beaucoup trop d'argent qui ne circule pas dans l'économie. Pour donner une idée, ce montant correspond au quart de la capitalisation boursière des entreprises sur Euronext.

**A Paris, la valeur
du stock immobilier
privé atteint environ
600 milliards d'euros.
Cela fait beaucoup trop
d'argent qui ne circule
pas dans l'économie.**

Pour finir, et c'est un truisme, si la hausse favorise les vendeurs, elle pénalise les acheteurs. Le prix de l'immobilier agit massivement sur le partage de la richesse entre les générations car, en simplifiant, les vendeurs ont autour de la soixantaine et les acheteurs autour de la trentaine. L'envolée du prix du mètre carré a formidablement enrichi les papy boomers, ceux qui ont connu les Trente Glorieuses, et appauvri les jeunes ménages. On peut donc se réjouir au titre

d'une moindre inégalité intergénérationnelle du renversement de tendance des prix immobiliers au bénéfice des acheteurs.

De façon plus anecdotique, la hausse des prix a entraîné la multiplication des agences immobilières ayant pignon sur rue ainsi que celle d'agents commerciaux. En effet, les taux d'honoraires, plutôt élevés en France, sont restés stables. Lorsque le prix varie, la variable d'ajustement est le nombre d'agences et d'agents, et non le pourcentage de la commission sur le prix de la vente. Plus le prix grimpe, moins il faut de transactions pour atteindre le seuil de rentabilité, plus le métier attire. Et les agences de pousser comme des champignons à tous les coins de rue. Conséquences : les agents se battent inutilement pour chercher des acheteurs, mais surtout des biens à vendre.

Bref, ce n'est pas la meilleure allocation du travail et du capital pour l'économie française. On ne se réjouira pas des difficultés à venir pour ce secteur et ses emplois, mais il reste que l'inversion de tendance du prix de l'immobilier est une bonne nouvelle pour l'économie française.

François Lévêque est professeur d'économie à l'École des mines de Paris, et auteur de l'ouvrage « Les Entreprises hyperpuissantes », à paraître en avril, aux éditions Odile Jacob.