

Une reprise encore fragile et à plusieurs vitesses

DORDOGNE – LOT-ET-GARONNE. Les transactions repartent, mais les prix restent orientés à la baisse, avec des réalités très différentes selon les territoires

Céline Lanusse

Après deux années difficiles, le marché de l'immobilier ancien donne quelques signes d'amélioration. Sur douze mois à fin juin 2026, 6 702 ventes ont été enregistrées en Dordogne, en hausse de 4,2 %, et 5 060 en Lot-et-Garonne, soit + 3,9 %, selon la FNAIM. Dans le même temps, les prix reculent encore sur un an de 4,6 % en Dordogne, à 1 551 €/m², et de 4,7 % en Lot-et-Garonne, à 1 471 €/m². Sur le terrain, la prudence reste de mise. « Nous assistons à un retour assez timide des acquéreurs, avec des projets qui redeviennent finançables. Ce n'est pas un vrai redémarrage, la reprise est fragile », observe Florian Faux, agent immobilier au cabinet Carniel, à Marmande et Casteljaloux. Les primo-accédants reviennent notamment sur le marché et les banques accompagnent davantage les projets de résidence principale. Mais



En Dordogne comme en Lot-et-Garonne (ici à Marmande), la reprise du marché de l'immobilier ancien reste contrastée selon les territoires. Crédit DR

les décisions restent longues : plusieurs mois peuvent s'écouler entre une première visite et la concrétisation d'un achat.

Des acquéreurs qui ont repris la main

Cette amélioration masque surtout de fortes disparités. « Il y a quasi-

ment autant de marchés immobiliers que de communes », souligne Florian Faux. En Dordogne, l'attractivité touristique attire notamment une clientèle étrangère et des retraités venus d'autres régions. En Lot-et-Garonne, la clientèle est davantage locale et résidentielle. Thierry Roque, direc-

teur de l'agence Era Immobilier à Nérac, observe lui aussi un écart entre des zones urbaines plus dynamiques et certains territoires ruraux davantage en difficulté. Un point rapproche néanmoins ces différents marchés : « Aujourd'hui, ce sont les acquéreurs qui détiennent le pouvoir », es-

time Thierry Roque. Plus sélectifs et mieux informés, ils prennent le temps de comparer et de négocier. Un bien surévalué risque désormais de ne générer ni offre ni même visite. La maison individuelle avec trois chambres, un extérieur, dans un environnement calme mais proche des commerces et services, reste particulièrement recherchée. À l'inverse, les biens nécessitant d'importants travaux se vendent plus difficilement.

Le DPE participe désormais pleinement à cette équation. « Aujourd'hui, on peut considérer que le DPE est un élément du prix », résume Florian Faux. Performance énergétique, travaux à engager et coût futur de l'énergie entrent dans le calcul des acquéreurs.

Pour les prochains mois, les professionnels restent prudemment optimistes. Le retour des primo-accédants pourrait contribuer à stabiliser ce « marché de raison », sans renouer avec l'euphorie des années post-Covid.

« En Dordogne, deux marchés très différents »

DORDOGNE. Trevor Leggett, fondateur de Leggett Immobilier, agence née en Dordogne et spécialisée dans l'immobilier international et les grandes propriétés, partage son point de vue sur ce marché particulier

Céline Lanusse

Comment se porte pour vous le marché immobilier en Dordogne ?

Il se porte très bien. Nous avons réalisé une très belle année en Dordogne, alors que l'activité ralentit davantage dans le sud de la France. C'est le département où nous réalisons le plus de ventes et où nous proposons les propriétés les plus vastes. Les prix sont aujourd'hui stables, revenus à leur niveau de 2019 après la bulle de 2021 liée au Covid. Notre clientèle a également beaucoup évolué. Les Britanniques, dont beaucoup ont vendu après le Brexit, représentaient auparavant 50 % de nos acquéreurs, contre seulement 20 % aujourd'hui. Les Américains, les Belges et les Néerlandais ont notamment pris le relais.



Trevor Leggett, fondateur de Leggett Immobilier. Photo Leggett Immobilier

Quels sont les profils de vos acquéreurs et les biens les plus recherchés ?

Ils recherchent principalement une résidence principale. Il s'agit majoritairement de retraités ou de semi-retraités, mais nous voyons aussi de plus en plus de Fran-

çais qui préparent leur retraite. Environ 70 % de ces acquéreurs achètent comptant, avec des budgets compris entre 300 000 et 500 000 euros. Ils recherchent souvent des maisons de campagne rénovées avec piscine. Sur ce segment, la demande est supérieure à l'offre : ce sont donc les vendeurs qui gardent la main et les prix ne vont pas baisser. À l'inverse, pour les petites maisons entre 80 000 et 200 000 euros, les acquéreurs ont davantage recours à l'emprunt. Avec la hausse des taux et des financements plus difficiles à obtenir, les prix sont davantage négociés.

Le DPE a-t-il une incidence sur les comportements des acquéreurs ? Il compte beaucoup pour les jeunes et les primo-accédants, qui ont besoin d'emprunter. Pour les autres acquéreurs, notamment ceux qui achètent comptant, un DPE dégradé n'est pas vraiment un frein.

Quelles sont vos perspectives pour la fin 2026 ?

Elles sont difficiles à définir précisément dans un monde très instable, avec des élections qui s'annoncent et des taux d'intérêt susceptibles de remonter.

EN BREF

UN MAUVAIS DPE PÈSE SUR LE PRIX DE VENTE

La performance énergétique pèse désormais sur la valeur d'un logement. Selon les données de Se Loger, une passoire thermique affiche en moyenne un prix de mise en vente inférieur de 457 €/m² à celui d'un bien comparable classé D. Un mauvais DPE allonge également la commercialisation : le délai médian atteint 84 jours pour les logements classés F ou G, contre 79 jours pour ceux classés de A à E. Une différence qui confirme le poids croissant de la performance énergétique dans les choix des acquéreurs et dans la valorisation des biens immobiliers.

Source : Se Loger, données au 1^{er} janvier 2025.

Mais les acquéreurs de belles propriétés ne sont pas concernés par les taux et, compte tenu de leur âge, ils ne sont pas attentistes. Nous sommes vraiment sur deux marchés très différents.

LE CRÉDIT IMMOBILIER SE RESSERRE

En juillet 2026, le taux moyen des crédits immobiliers atteint 3,28 % pour l'accession dans l'ancien. Si la remontée des taux reste contenue, les ménages demeurent confrontés à des coûts d'acquisition élevés et à des exigences d'apport qui pèsent sur leur solvabilité. Pour faciliter les financements, les banques allongent les durées : elles atteignent en moyenne 265 mois dans l'ancien et 51 % des prêts sont désormais consentis sur vingt-cinq ans ou plus. Malgré ces ajustements, l'activité ralentit nettement : sur un an, le nombre de prêts accordés recule de 19,7 % en rythme trimestriel.

Source : Observatoire Crédit Logement / CSA