



« LES ACQUÉREURS DE BIENS IMMOBILIERS ÉQUESTRES SE MONTRENT PLUS EXIGEANTS » GUILLAUME CARLIER

Ces dernières années, le marché de l'immobilier a été soutenu par plusieurs tendances favorables, dont le besoin de se reconnecter à la nature pour de nombreux urbains. Incontestablement, l'immobilier équestre, autrement dit le secteur des propriétés comprenant des infrastructures équestres ou suffisamment de terrain pour en envisager l'aménagement, a largement profité de cet élan, d'où une hausse des prix et une accélération des transactions, au bénéfice des vendeurs. Depuis quelques mois, compte tenu de la conjoncture, de la politique bancaire et des incertitudes liées à l'inflation, les professionnels observent un ralentissement de l'activité. Guillaume Carlier, fondateur et directeur de l'agence Horse Immo, leader français, livre analyse et conseils. Lorène Faucompré - Photos Horse Immo

Comment se porte le marché immobilier équestre en cette fin d'année 2022 ?

La crise sanitaire provoquée par la pandémie de Covid-19 a bouleversé le marché et les financements. Avant cette crise, l'immobilier équestre évoluait parallèlement à l'immobilier classique, avec une progression constante de l'activité, plutôt bien équilibrée entre offre et demande. À partir du printemps 2020, les confinements successifs, provoquant la fermeture des structures équestres accueillant du public, ont exacerbé un vif désir de retour au vert chez les passionnés d'équitation, et plus généralement chez les amoureux de la nature. De ce fait, le marché s'est emballé pendant un peu plus de deux ans, porté par cette forte demande, une offre limitée et des taux d'intérêt très bas. À titre indicatif, en 2020, l'audience de notre site internet a augmenté de 146%! Beaucoup de Français, confinés

chez eux, ont profité de leur temps libre pour définir ou affiner leurs projets d'acquisitions, faire leurs calculs et consulter les annonces en ligne.

Depuis le printemps 2022, la demande s'est quelque peu tarie. Aujourd'hui, il y a davantage de vendeurs que d'acquéreurs potentiels, même si l'on observe des disparités importantes d'une région à l'autre. Le marché doit désormais faire face à des difficultés économiques liées notamment à la guerre en Ukraine, à la flambée des prix de l'énergie, à la hausse des taux d'intérêt et aux nouvelles directives bancaires. Il n'y a pas lieu de paniquer, mais il est un peu plus compliqué d'acheter ou de vendre un bien qu'il y a un an.

Ci-contre page de gauche:

Guillaume Carlier, ancien cavalier des équipes de France de concours complet Poneys et Juniors, a fondé Horse Immo en 2014.

Comment les banques réagissent-elles aux incertitudes économiques et politiques actuelles ?

Les banques jouent un rôle majeur dans l'acquisition d'un bien immobilier, impactant grandement la conception et la concrétisation d'un projet. D'une part, la hausse des taux d'intérêt influence mécaniquement la capacité de financement des acheteurs potentiels. D'1% en janvier, le taux moyen a atteint 1,82% en août et devrait dépasser les 2% avant la fin de l'année. Même si celui-ci demeure faible par rapport à ce que l'on a pu connaître par le passé, son évolution et sa rapidité sont considérables.

D'autre part, les banques, qui se montrent toujours très sélectives vis-à-vis des projets qui leur sont présentés, les évaluent

« LES TAUX D'INTÉRÊT VONT ENCORE AUGMENTER D'ICI LA FIN DE L'ANNÉE AINSI QU'EN 2023 »

aujourd'hui de façon plus sévère. Depuis le 1^{er} janvier 2022, elles doivent respecter des mesures imposées par le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) concernant les crédits immobiliers. En d'autres termes, les recommandations de cette autorité administrative sont devenues juridiquement contraignantes. Ainsi, les banques sont tenues de veiller à un taux d'endettement maximal de 35%, assurance emprunteur incluse. De même, la durée de remboursement ne doit plus excéder vingt-cinq ans, voire vingt-sept dans certains cas. Chaque trimestre, il n'est possible de déroger à ces critères que pour 20% des dossiers soumis, et les éventuelles dérogations doivent concerner à hauteur de 30% des primo-acquéreurs et de 80% l'achat de résidences principales. De même, les banques sont de plus en plus attentives au niveau d'apport personnel, demandant presque systématiquement 30% pour financer l'achat ainsi qu'une épargne résiduelle afin de pouvoir faire face à des imprévus après l'opération. Sans oublier la problématique des taux d'usure. Il s'agit de plafonds imposés par la Banque de France aux banques et aux or-

ganismes prêteurs. Légalement, ceux-ci ne peuvent pas prêter à un taux annuel effectif global (TAEG) supérieur à celui du taux d'usure, sous peine de poursuite pénale. Seulement, les plafonds de ces taux d'usure ne remontent pas aussi vite que les taux des banques, ce qui crée un effet de ciseau entraînant une forte hausse du nombre de crédits refusés.

Indéniablement, ces nouvelles réalités excluent du crédit les dossiers les plus fragiles et ralentissent l'activité immobilière. Néanmoins, il reste heureusement toujours des investisseurs motivés et des projets solides qui se concrétisent. Afin de mettre toutes les chances de leur côté, je ne saurais que trop recommander aux potentiels acquéreurs de se tourner vers des professionnels qualifiés.

Quelles perspectives se dégagent pour l'année 2023 ?

Compte tenu de l'inflation, les taux d'intérêt vont continuer à augmenter. En moyenne, ils pourraient atteindre 3%, ce qui engendrerait une perte de capacité de financement de l'ordre de 15% à 20% selon les projets et les conditions réelles de leur concrétisation. Cette nouvelle perspective va sans doute confirmer le ralentissement du marché immobilier et allonger les délais de transaction. De toute façon, compte tenu d'une offre plus importante et diverse, les acquéreurs se montrent plus exigeants, plus longs à se décider, et veillent à payer le juste prix. C'est pourquoi je recommande aux vendeurs potentiels de solliciter des professionnels de l'immobilier équestre, plus à même de leur fournir une évaluation crédible de leur bien, de les conseiller et de les accompagner tout au long de la vente.

En moyenne, en combien de temps se concrétise un projet ?

D'une manière générale, la recherche d'un bien immobilier à vocation équestre prend six mois. Les formalités administratives ainsi que la constitution et l'examen des dossiers de financement requièrent généralement quelques mois également. Une fois la promesse de vente signée, il faut respecter un délai réglementaire de deux mois durant lequel les Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) peuvent préempter le bien en vente si celui-ci comporte des terrains présentant un intérêt agricole pour des projets locaux. Ce droit de préemption est souvent redouté par nos clients, mais les SAFER en usent très rarement, et nous faisons en sorte de nourrir un dialogue constant et constructif avec ces organismes.

L'immobilier équestre concerne à la fois des acteurs particuliers et des professionnels. De quelle manière les accompagnez-vous ?

Nous accompagnons des projets de tailles différentes, de la propriété de quelques hectares au domaine capable d'accueillir des événements sportifs d'envergure, des projets écotouristiques, ou encore de l'hôtellerie. Le rôle d'une agence immobilière ne s'arrête pas à la publication d'une annonce sur internet ! Il faut avant tout prospecter, vérifier les capacités financières des acquéreurs, être à l'affût des opportunités d'investissement et enfin estimer au prix juste. Nos prestations incluent tout un pan de conseils, encore assez méconnus. C'est d'autant plus important que les acquéreurs font généralement preuve d'une grande mobilité géographique.

L'autour de Horse Immo réside dans notre connaissance pointue du marché immobilier et de la filière équine. Nous sommes en relation permanente avec les SAFER ainsi que des notaires, avocats, banques, cabinets comptables, architectes spécialisés, etc. Par ailleurs, nos dix agents collaborateurs, qui couvrent toute la France métropolitaine, sont eux-mêmes des propriétaires, cavaliers ou éleveurs, ce qui favorise le travail en réseau et la compréhension des attentes de chacun. ■

Ci-dessous : actuellement en vente, cette propriété équestre située en Auvergne-Rhône-Alpes offre une vue à couper le souffle.



HORSE IMMO EN QUELQUES CHIFFRES

- 10 collaborateurs.
- 12 régions couvertes.
- 93% des compromis signés sont actés.
- 500 biens en portefeuille.
- 4 000 clients acquéreurs.
- 610 000 euros, prix de vente moyen en 2021.