

## IMMOBILIER

## Une reprise ralentie par les secundo-accédants

Depuis 2022, le marché de l'immobilier est entré dans une phase de turbulence liée à l'explosion des taux d'intérêt, entraînant une chute vertigineuse du volume de transactions (-40%). Les corrections de prix se sont généralisées sur l'ensemble du territoire national. Dans certaines villes, comme Paris, Nantes ou Rennes, les baisses ont été historiques. Même si le pire paraît être derrière nous, il semblerait que le marché de l'immobilier reste en convalescence. 2025 s'est traduite par une reprise des transactions et par la fin des baisses de prix. L'année devrait s'achever avec près de 925.000 opérations, soit 8 % d'activité en plus par rapport à 2024. Cependant, l'activité a été moins dynamique que prévu par les spécialistes, et ce malgré la fin de la baisse des prix et des taux d'intérêt qui semblent se stabiliser.

## LES SECUNDO-ACCÉDANTS FREINÉS DANS LEUR PROJET

Mais comment expliquer cette tendance ? Selon Thomas Lefebvre, vice-président chargé des données de SeLoger, il y a d'abord un blocage psychologique des Français qui se voyaient emprunter au-dessous de 3 % à l'été 2025. Or, après de légères augmentations au printemps dernier, aujourd'hui, les taux se sont stabilisés autour de 3,25 % et ne devaient plus passer sous ce seuil symbolique des 3 %. Un certain nombre d'acquéreurs potentiels ont donc remis à plus tard leur projet immobilier.

De leur côté, les secundo-accédants qui avaient acheté leur résidence principale en 2020, en 2021, voire début 2022, avec des taux entre 1 % et 2 %, peinent à abandonner un taux « aussi intéressant ». Sans compter qu'ils ont vu le prix du mètre carré s'effondrer et qu'ils ont, de ce fait, perdu – poten-

tiellement – de l'argent. « Ils se retrouvent bloqués compte tenu de la direction des prix », constate Thomas Lefebvre. Il illustre : « Un ménage a mis 50.000 € d'apport pour acheter son deux-pièces en 2020. S'il doit le revendre en 2025, il ne récupérera pas 235.000 €, comme il l'aurait fait sur la période 2015-2020, mais 47.500 €, donc moins que son apport initial. Si ce ménage voulait vendre pour acheter plus grand, il ne le pourrait pas puisque l'apport nécessaire pour acheter un trois-pièces à Paris est estimé à 90.000 €. » Ce seraient ainsi « 20 %

des ventes réalisées aujourd'hui à Paris [qui] se font à perte », résume Thomas Lefebvre.

## QUELLES SONT LES PERSPECTIVES POUR 2026 ?

Si les banques sont redevenues prêteuses, les taux d'intérêt devraient repartir à la hausse d'ici à la fin de l'année, selon les analyses de SeLoger. Thomas Lefebvre estime que les taux devraient atteindre 3,5 %. Néanmoins, à la suite de la baisse des prix, le pouvoir d'achat immobilier des Français a été restauré. « En conjuguant

les prix immobiliers avec les taux, on a un pouvoir d'achat de 72 m<sup>2</sup>\*, ce qui n'est pas si mal. Et on est sur une durée d'amortissement qui est inférieure à cinq ans, alors qu'elle était montée à plus de dix ans en 2023 », affirme Thomas Lefebvre. 2026 devrait donc s'ouvrir sur un nouveau cycle.

— MARIE-CAROLINE CARRÈRE

\* Calcul réalisé à partir du revenu moyen, des taux d'intérêt moyens en cours et du prix au m<sup>2</sup> moyen national de l'immobilier au 1<sup>er</sup> septembre 2025.

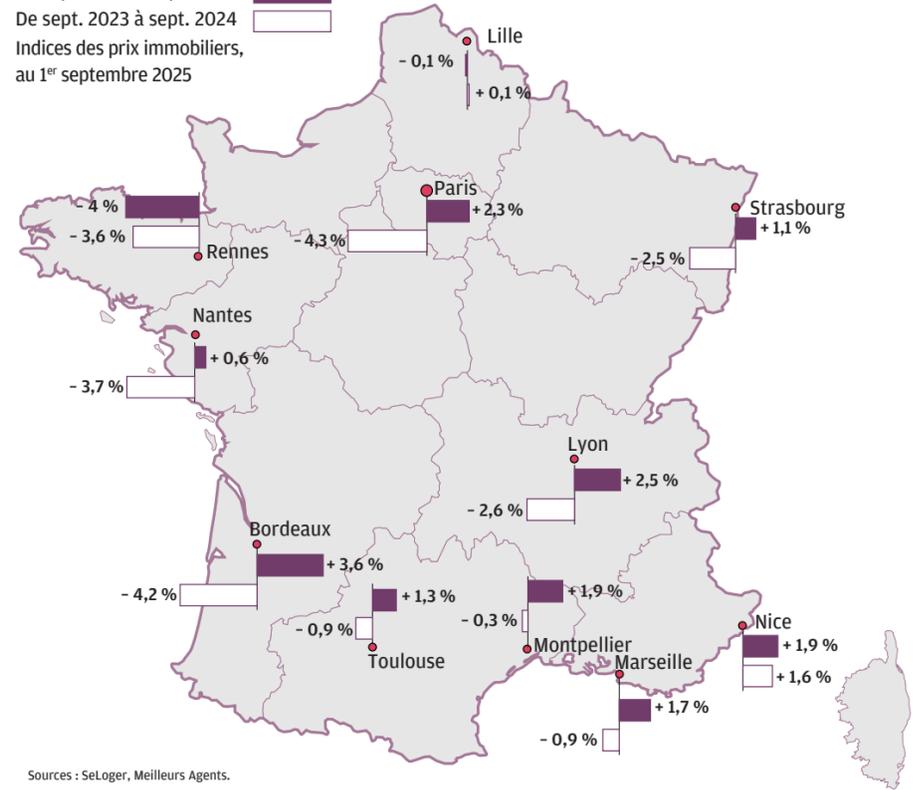
## Retour de la hausse des prix dans les grandes villes

Evolution des prix sur un an

De sept. 2024 à sept. 2025

De sept. 2023 à sept. 2024

Indices des prix immobiliers, au 1<sup>er</sup> septembre 2025



Sources : SeLoger, Meilleurs Agents.

## TRANSMISSION

## 87 % des héritages ne donnent pas lieu à une taxation

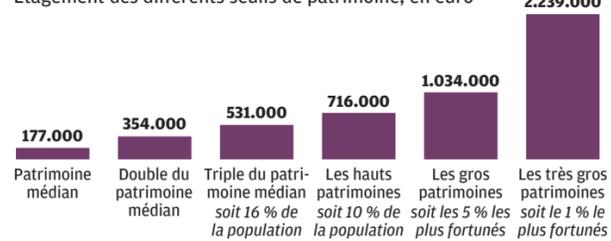
La fiscalité autour de l'héritage est un sujet viscéral sur lequel tout le monde a un avis. Cependant, une étude intitulée « La roue de la fortune », réalisée par Jérôme Fourquet, directeur du département Opinion et stratégies d'entreprise de l'Ifop, et par Marie Gariazzo, directrice de LObsSoCo et codirectrice de l'Observatoire de l'engagement de la Fondation Jean-Jaurès, publiée jeudi 4 septembre, révèle que les patrimoines à transmettre sont souvent surestimés, tout comme la fiscalité qui les entoure. Ainsi, seules 15 % des successions dépassent le cap symbolique de 100.000 €, 62 % portent sur 30.000 €, 35 % sur moins de 8.000 €. « Dans les faits, près de la moitié des ménages français ne touchent aucun héritage au cours de leur vie et 80 % ne reçoivent aucune donation du vivant de leurs proches », précise l'étude. Ainsi, près de 87 % des successions ne donnent lieu à aucun impôt.

## NOUVELLE PERCEPTION

Les Français n'appréhendent plus l'héritage en 2025 comme ils le faisaient il y a trente ans. Dans ce travail de la Fondation Jean-Jaurès, les experts ont interrogé des particuliers et des professionnels de la gestion de patrimoine ainsi que des notaires. Ainsi, Grégory,

## 1 ménage sur 2 dispose d'un patrimoine supérieur à 177.000 €

Etagement des différents seuils de patrimoine, en euro



Sources : Observatoire des inégalités, Insee.

gestionnaire de fortune à Paris, confirme, dans le texte, cette évolution : « Aujourd'hui, l'héritage n'est plus un gros mot. La génération des 60-70 ans a envie de léguer. Elle veut préparer sa succession. » Outre le rapport à l'héritage et à la transmission, c'est aussi le rapport à l'argent qui a évolué, comme le reconnaît Danielle, interrogée dans le cadre de l'étude, proche de la soixantaine, architecte en région parisienne : « Nos parents économisaient, alors que nous, on est dans la société de consommation, on a trop de choix, de tentations. Eux vivaient pour travailler et nous, on travaille pour partir en vacances. »

## AIDE FAMILIALE

La transmission est aussi devenue un moyen de soutenir ses enfants dans les étapes de la vie.

Ainsi, face à l'explosion des prix de l'immobilier, la donation ou le prêt familial permet aux plus jeunes générations d'accéder à la propriété. Il faut dire que, selon Jérôme Fourquet et Marie Gariazzo, « bénéficiaire d'un don ou d'un héritage quand on est jeune permet d'augmenter de 15 points la probabilité de devenir propriétaire ». « Et c'est bien cette notion de soutien qui semble prendre de l'ampleur. Comme si l'héritage avait changé de visage pour être distillé aux différentes étapes de la vie plutôt que transmis au moment du décès », écrivent les experts. En pleine crise immobilière, le gouvernement semble l'avoir compris, puisque le projet de loi de finances pour 2025 permet ainsi à des ascendants d'aider leurs enfants, petits-enfants ou arrière-petits-enfants à hauteur

de 100.000 € (sur lesquels ne pèsera aucun prélèvement) pour l'acquisition d'un logement neuf. Chaque ascendant peut pratiquer cette donation de 100.000 €, la somme totale reçue étant plafonnée à 300.000 €. Il faut dire qu'avec l'allongement de l'espérance de vie, les enfants héritent de plus en plus tard. En 2022, l'âge moyen d'un héritier en ligne directe était de 52 ans (contre 40 ans dans les années 1980). Ainsi, les donations tendent de plus en plus à s'orienter vers les petits-enfants (lire Investir n° 2688).

## SOUTENIR LE TRAIN DE VIE

Si les modalités de transmission évoluent, l'usage que font les nouvelles générations de l'argent reçu se modifie également du fait de la société de consommation, de la plus grande mobilité géographique mais aussi de l'instabilité économique et géopolitique. Selon les observations des professionnels qui témoignent dans l'étude, les nouvelles générations ne sont plus dans la construction, ni la préservation d'un patrimoine, mais plutôt dans la consommation.

Ainsi, si l'utilisation d'une donation ou d'une aide familiale sert encore très souvent au premier achat immobilier, les professionnels constatent que ces « dons » servent davantage à financer un train de vie au-dessus de ses moyens, comme « un booster de pouvoir d'achat immédiat plutôt que comme un capital à faire fructifier ». — M.-C. C.

## AVIS D'EXPERT



SAMUEL BERTOUT, CONSEILLER FINANCIER CHEZ PRUDENTIA, CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

## Les atouts méconnus des contrats vie génération

## UN CLASSIQUE AUX MULTIPLES AVANTAGES

Souple, fiscalement avantageuse et efficace pour transmettre un capital, l'assurance-vie reste le placement préféré des Français. Mais une version moins connue, le contrat vie génération, mérite l'attention des épargnants les plus avertis.

L'assurance-vie n'a pas volé sa réputation de couteau suisse patrimonial. Placement accessible, elle permet de loger son épargne sur des supports sécurisés (fonds en euros) ou plus dynamiques (unités de compte). Sa fiscalité avantageuse après huit ans de détention en fait un outil de choix pour qui cherche à optimiser ses revenus ou à préparer une transmission.

Au décès, elle permet aux bénéficiaires désignés de percevoir les capitaux transmis avec un abattement de 152.500 € par personne (pour les primes versées avant 70 ans). Le tout, hors droits de succession et sans rigidité successorale, puisque les bénéficiaires peuvent être choisis librement.

Mis en place en 2014, le contrat vie génération reprend tous les avantages de l'assurance-vie classique, en y ajoutant un bénéfice fiscal supplémentaire... à condition d'accepter une contrainte : au moins un tiers de l'épargne doit être investi dans des actifs dits « utiles » à l'économie : PME, entreprises de taille intermédiaire ou actifs solidaires.

En contrepartie, un abattement fiscal de 20 % s'applique avant l'abattement traditionnel de 152.500 € par bénéficiaire. Concrètement, sur un capital de 500.000 €, seuls 400.000 € sont retenus pour calculer l'abattement, ce qui réduit d'autant la base taxable pour la succession.

« Le contrat vie génération reprend tous les avantages de l'assurance-vie classique, en y ajoutant un bénéfice fiscal supplémentaire »

## UN OUTIL DE TRANSMISSION CIBLÉ

Ce mécanisme se révèle particulièrement intéressant pour les épargnants qui souhaitent transmettre un capital important à plusieurs héritiers. En cumulant l'abattement de 20 % et la franchise individuelle, la facture fiscale pour les bénéficiaires peut être fortement réduite.

Attention toutefois, ces contrats sont majoritairement investis en unités de compte : la sécurité du capital n'est donc pas garantie. Le contrat vie génération s'adresse aux profils disposant d'un capital suffisant et d'un horizon de placement long, capables d'assumer une part de risque.

Plutôt réservé aux contribuables fortement fiscalisés et soucieux de leur succession, le contrat vie génération ne conviendra pas aux épargnants recherchant avant tout la sécurité ou la liquidité immédiate. En revanche, pour ceux qui allient volonté de transmission optimisée et engagement économique, c'est un levier patrimonial à considérer sérieusement.

Avant de souscrire, mieux vaut être accompagné : analyse des frais (entrée, gestion, arbitrage), cohérence des supports avec son profil de risque, compatibilité avec les autres éléments du patrimoine (immobilier, démembrement, donation, etc.). Un audit global permet de faire le bon choix.

Le contrat vie génération offre un avantage fiscal puissant pour la succession : un abattement de 20 % sur le capital transmis, avant l'abattement traditionnel de 152.500 € par bénéficiaire. Par exemple : pour 500.000 € transmis, seuls 400.000 € sont retenus pour calculer l'abattement, réduisant fortement la base taxable.