



Que nous réserve l'avenir? Quatre prédictions pour le marché immobilier américain en 2024 **Par eXp Realty**

Prédire l'avenir du marché immobilier aux États-Unis n'est jamais un pari gagné, mais les indicateurs de 2023, y compris les fluctuations économiques, la démographie des acheteurs et l'impact des récents événements mondiaux, permettent de mettre les choses en perspective. Plusieurs observations clés peignent collectivement un tableau des défis et des opportunités pour les Agents/Courtiers immobiliers, les propriétaires et les acheteurs. Jetons-y un coup d'œil.

1. Les Agents/Courtiers immobiliers doivent se concentrer sur les propriétaires qui ONT besoin de vendre

Il n'est un secret pour personne qu'il y a une pénurie de maisons à vendre aux États-Unis. L'inventaire a du mal à suivre la demande, en particulier en raison de la pandémie, alors que plusieurs facteurs étaient en jeu. Tout d'abord, les acheteurs ont réalisé qu'ils pouvaient travailler virtuellement depuis n'importe où dans le pays et ont profité du bas niveau des taux d'intérêt pour acheter des maisons mieux adaptées à leurs besoins. Deuxièmement, des problèmes de chaîne d'approvisionnement et la hausse du coût des matériaux ont entravé la construction de logements neufs. Troisièmement, l'activité des investisseurs a augmenté, réduisant davantage l'inventaire.

À présent, les taux hypothécaires ont rebondi fortement dans l'autre sens. Selon [The Mortgage Reports](#), le taux fixe moyen sur 30 ans était de 3,22 % en janvier 2022 et a grimpé en flèche pour atteindre 7,76 % en novembre 2023. C'est presque une variation de 5 %, ce qui signifie que tout propriétaire qui souhaite vendre sa maison est peu susceptible de le faire à l'heure actuelle car il/elle est lié(e) par des « menottes dorées » - ou un taux verrouillé. Les propriétaires hésitent à renoncer à leur faible taux hypothécaire inférieur à 4 %, seulement pour accepter des taux à 7 % ou plus.

« Les demandes de prêt pour l'achat ont chuté de manière spectaculaire, basé sur le rapport du consommateur », a déclaré Michael Valdes, directeur de la croissance chez eXp Realty. « Elles

ont chuté d'environ 30 %. De plus, lorsque vous considérez le marché du refinancement, qui va refinancer? Les re financements sont en baisse de 80 %. Voici une autre statistique aberrante : 70 % des personnes qui sont propriétaires ont un taux d'intérêt inférieur à 4 %. Ce 'verrouillage de taux' maintient les niveaux d'inventaire à un niveau critique. »

Pour les Agents/Courtiers immobiliers qui ont du mal à trouver des maisons à vendre, ils devraient se concentrer sur les propriétaires qui ont besoin de vendre.

« Il y aura toujours des vendeurs motivés qui doivent déménager en raison d'une mutation professionnelle, de contraintes financières ou de circonstances familiales changeantes. Ce sont ces personnes qui doivent vendre. Mais, vous pourriez avoir un client avec un taux d'intérêt de 3 % qui vous pensez ne vendra pas. Ne présumez jamais rien. Parfois, les gens doivent vendre », a déclaré Leo Pareja, directeur de la stratégie chez eXp Realty.

2. Les investisseurs représenteront toujours une grande partie des achats

Selon un [rapport](#) du Joint Center of Housing Studies de l'Université Harvard, citant des informations de CoreLogic, les investisseurs ont profité du bas niveau des taux d'intérêt et se sont lancés dans des investissements dans des maisons unifamiliales pendant la pandémie, ce qui a contribué à faire monter les prix des loyers et à mettre la pression sur l'inventaire. L'activité des investisseurs a rapidement augmenté en 2021 avant d'atteindre son sommet à 28 % des ventes au premier trimestre 2022.

En juin 2023, les investisseurs représentaient 26 % de toutes les acquisitions de maisons unifamiliales selon [CoreLogic](#). Il s'agit de la moyenne nationale, mais dans certains marchés, ce chiffre pourrait atteindre 35-40 %. Alors que l'on suppose que les fonds spéculatifs et les acheteurs institutionnels constituent la majorité des acheteurs, de nombreuses maisons ont été achetées par des investisseurs de petite à moyenne taille qui disposaient de liquidités.

En 2024, les investisseurs, attirés par le potentiel de revenus locatifs et de gains en capital à long terme, resteront une catégorie significative d'acheteurs de maisons unifamiliales et continueront à écarter les primo-accédants. Dans une statistique surprenante, les analystes de MetLife Investment Management [estiment](#) qu'en 2030, les grands acheteurs institutionnels pourraient détenir environ 7,6 millions de maisons, soit plus de 40 % de toutes les locations de maisons unifamiliales sur le marché.

3. Opportunité pour les propriétaires en difficulté possédant des capitaux propres de passer à l'étape suivante et de mettre leur bien en vente

Alors que la Grande Récession a contraint de nombreux propriétaires à faire face à des pertes associées à la défaillance de leurs prêts hypothécaires et en conséquence à des saisies immobilières, le marché actuel est un peu différent. Oui, certaines personnes ont du mal à joindre les deux bouts, mais le côté positif du marché immobilier actuel est l'opportunité pour les propriétaires en difficulté qui disposent encore de capitaux propres dans leurs biens de les mettre en vente et ainsi d'éviter les saisies immobilières.

[Selon la Mortgage Bankers Association](#) américaine, les arriérés de paiement sur les prêts hypothécaires sont au plus bas. Ils se situent à un taux désaisonnalisé de 3,62 %, alors que le taux habituel est de 5 %. On estime que les emprunteurs disposent d'une grande quantité de capitaux propres dans leurs maisons, atteignant [30 milliards de dollars](#), et peuvent faire face à tout danger imminent de saisie.

Marina Walsh, vice-présidente de l'analyse sectorielle de la Mortgage Bankers Association américaine, a déclaré : « ... Les propriétaires en difficulté peuvent utiliser des options de mitigation des pertes disponibles qui empêchent l'initiation d'une saisie. De plus, les capitaux propres accumulés dans les maisons permettent également à certains propriétaires de vendre leurs maisons bien avant que la saisie ne devienne une possibilité. »

« Chaque cycle de marché est différent », a déclaré Pareja. « Vous entendrez les termes défaillance hypothécaire, saisie immobilière, biens immobiliers de type « saisies hypothécaires » et les considérerez comme interchangeable, mais c'est une séquence d'événements. Les personnes faisant face à des pertes associées à la défaillance de leurs prêts hypothécaires ont des problèmes. Elles ont du mal à joindre les deux bouts. Mais la différence substantielle est que 88 % des emprunteurs faisant l'objet d'une saisie immobilière disposent de plus de 20 % de capitaux propres et 68,4 % des vendeurs en difficulté vendent avant la vente résultant de la saisie d'une maison hypothéquée. »

Contrairement à 2009, caractérisée par un véritable tsunami de saisies et de biens immobiliers en vente de type « saisies hypothécaires », le marché actuel est l'inverse. Les propriétaires, soutenus par des capitaux propres substantiels, évitent la saisie immobilière, en choisissant plutôt de mettre proactivement leurs maisons en vente.

4. Les ventes de logements existants sont sur la voie de devenir les plus basses depuis 2009

Le marché immobilier américain continue de faire face à plusieurs années de faible inventaire, d'abord provoqué par une forte demande, puis par une contraction pendant la pandémie. Mais

à présent, des taux hypothécaires plus élevés maintiennent les vendeurs potentiels en suspens sur la touche.

Selon l'Association nationale des Courtiers immobiliers ([NAR](#)), les États-Unis sont en passe d'enregistrer les ventes de logements les plus basses depuis la Grande Récession - 4,675 millions de ventes, soit presque une baisse de 40 % depuis le pic de 7 millions de ventes de logements en 2021, y compris les reventes et les nouvelles constructions.

Selon la NAR, les ventes de logements existants ont baissé de 2,0 % en septembre 2023 pour atteindre un taux désaisonnalisé de 3,96 millions d'unités - le niveau le plus bas depuis octobre 2010.

« C'est environ 300 000 de moins que ce que les chefs de file de l'industrie prévoient en début d'année », a déclaré Pareja. « Le seul point positif est que les nouvelles constructions atteindront probablement le nombre de 675 000, ce qui est plus élevé que ce que prévoyait l'industrie. »

Déclaration de limitation de responsabilité

Les déclarations contenues aux présentes peuvent inclure des déclarations d'attentes futures et d'autres déclarations prospectives qui sont basées sur la vision actuelle de la direction d'eXp World Holdings, Inc. (« nous » et la « Société ») et sur des hypothèses, et impliquent des incertitudes et des risques, connus et inconnus, qui pourraient entraîner des résultats, des rendements ou des événements réels différents de ceux exprimés ou sous-entendus dans de telles déclarations. Ces déclarations incluent notamment des déclarations sur les tendances de l'industrie, y compris la demande des acheteurs et des vendeurs, les tendances géographiques et géopolitiques, les prédictions liées à la politique budgétaire et la croissance continue de notre base d'Agents et de courtiers. De telles déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date des présentes, et la Société n'assume aucune obligation de les réviser ou de les mettre à jour. Ces déclarations ne garantissent pas le rendement futur.