

BILAN 2021 À 9 MOIS (JANVIER-SEPTEMBRE) L'INTÉRÊT DES FRANÇAIS POUR L'IMMOBILIER NE FAIBLIT PAS, PORTÉ PAR L'ENVIE DE PLUS D'ESPACE ET DE CONFORT !

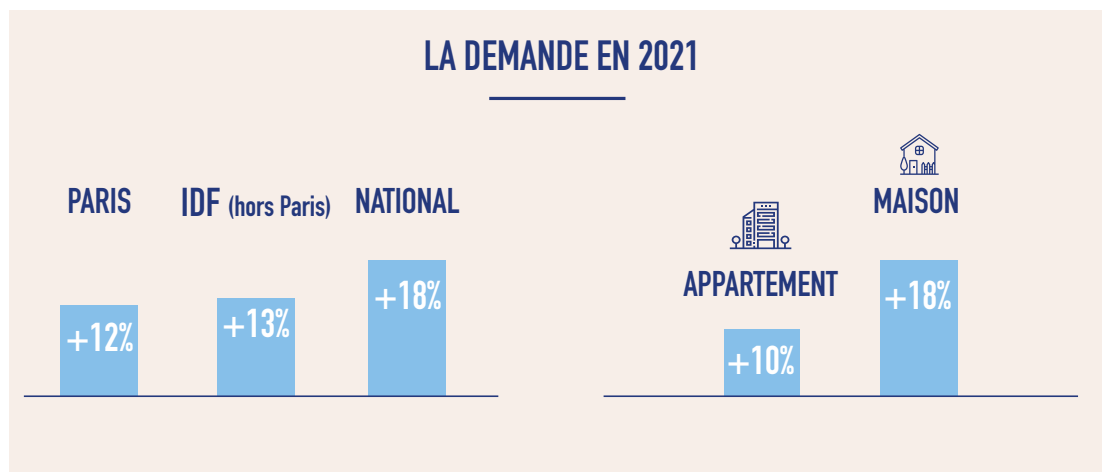


Malgré une légère pause saisonnière, classique durant l'été, le marché de l'immobilier ancien se porte bien, très bien même. Actuellement, rien ne laisse présager un essoufflement d'ici la fin de l'année, avec des taux d'intérêt toujours très bas et malgré des conditions d'octroi de prêts durcies, notamment pour les primo-accédants. Avec la généralisation du télétravail, les projets immobiliers s'organisent autour de nouvelles attentes : gagner de l'espace et se rapprocher de la nature pour gagner en confort de vie. Le critère de la luminosité monte lui aussi en puissance : les confinements de 2020 ont clairement laissé des traces ! Alors que beaucoup d'actifs naviguent désormais la semaine entre leur bureau et leur domicile, l'intérêt pour les résidences semi-principales se renforce. Une dynamique qui profite largement aux villes moyennes et aux environnements ruraux, mais annonce surtout un nouveau volume record de transactions dans l'immobilier ancien, qui pourrait même battre celui de 2019, meilleure année de tous les temps !

UNE DEMANDE BOOSTÉE EN RÉGION ET DES MAISONS FAISANT L'OBJET DE CONVOITISES

Sur les 9 premiers mois de l'année 2021, la demande progresse de **18 %** au national. Si cette augmentation est à relativiser au regard d'une année 2020 chaotique, elle confirme pourtant l'appétence bien réelle des Français pour la pierre. Les investisseurs, qu'ils soient aguerris ou néophytes, profitent pleinement de taux d'intérêt autour de 1 % sur 20 ans. Les Français restent très actifs et recherchent cette valeur refuge qui semble hermétique à la crise. La demande pour les maisons progresse fortement (**+18 %** au national) par rapport aux appartements (**+10 %**), traduisant l'envie des Français de gagner en surface et de disposer d'un extérieur.

Paris renoue avec la croissance après une année 2020 plutôt calme, avec une demande en hausse de **12 %**. L'Île-de-France confirme quant à elle son dynamisme (**+13 %**), notamment la seconde couronne où l'offre de maisons est encore abondante. Dans les régions, on observe un phénomène similaire : les acquéreurs s'éloignent des grandes métropoles pour rejoindre la périphérie, où ils vont chercher de l'espace, de la verdure et du calme. Au sein des agences Laforêt, beaucoup de candidats à l'achat expriment leur envie de cultiver leur potager pour gagner en autonomie et en qualité alimentaires, reflétant de nouvelles aspirations. Après la qualité énergétique il y a quelques années, c'est donc désormais un gain de confort qui est recherché.



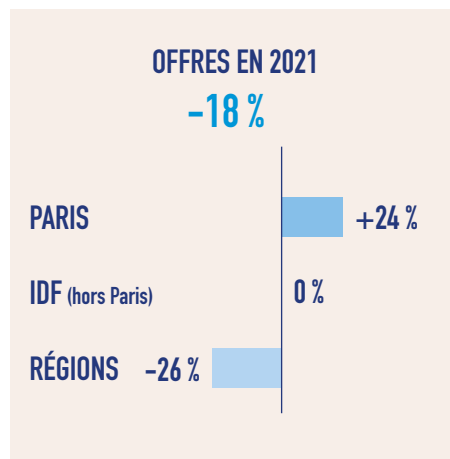
Après la qualité énergétique il y a quelques années, c'est donc désormais un gain de confort qui est recherché.

UNE OFFRE QUI RÉGRESSE ENCORE SUR UN MARCHÉ DÉJÀ TRÈS TENDU

Au national, l'offre de biens disponibles à la vente régresse de **18 %**. Une tendance qui s'explique par deux phénomènes concomitants : d'un côté, des primo-accédants qui n'ont pas de logement à mettre sur le marché ; de l'autre côté, des propriétaires de maison ou d'appartement avec terrasse ou jardin, qui finalement hésitent à quitter une situation déjà confortable.

Sur Paris, toutefois, l'offre semble se reconstituer progressivement (**+24 %**), mais cette hausse ne représente en réalité que quelques biens supplémentaires par agence. Cette évolution est notamment due à la remise sur le marché de meublés touristiques dans les grandes métropoles, où les touristes peinent encore à revenir.

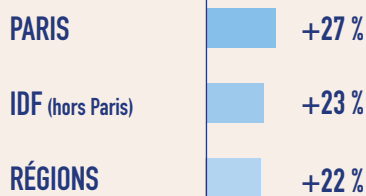
En Île-de-France, l'offre est atone (**0 %**). Les maisons marquent un léger recul de **6 %** tandis que les appartements progressent (**7 %**), rééquilibrant le marché. Enfin, les régions illustrent là encore leur dynamisme, avec une offre qui régresse de **26 %** sur les 9 premiers mois de l'année. Les agences immobilières n'ont jamais eu aussi peu de biens à proposer et le marché est en flux tendu, notamment sur les maisons individuelles.



VERS UNE NOUVELLE ANNÉE RECORD DES TRANSACTIONS

TRANSACTIONS DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER

+23 %



Si le nombre de transactions augmente de **23 %** sur les 9 premiers mois de l'année vs 2020, ce qui semble logique après une année compliquée, il est intéressant de constater qu'elle progresse également de **12 %** par rapport à 2019, année de tous les records dans l'immobilier ancien. Les ventes s'accroissent tant sur les maisons que sur les appartements. L'investissement locatif stimule l'achat de petites surfaces, avec des primo-accédants qui veulent aussi profiter des conditions de financement exceptionnelles.

Paris retrouve des couleurs, avec une activité positive par rapport à l'an dernier (**+27 %**), notamment sur les 3 derniers mois. La progression du volume de ventes en Île-de-France est en ligne avec la dynamique nationale (**+23 %**), tandis que les régions sont elles aussi très actives (**+22 %**). Partout, les rotations sont néanmoins freinées par un stock de biens appauvri.

UNE AUGMENTATION DES PRIX RÉGULIÈRE, SAUF À PARIS

D'une manière globale, les prix au m² enregistrent une légère accalmie, mais continuent toutefois de progresser avec **+4,9 % au national, à 3 345 €/m²**. Si l'euphorie du premier semestre s'est un peu estompée durant l'été, l'effet de rareté soutient la hausse avec des maisons qui en portent l'essentiel (**+7,1 % vs +4,3 % pour les appartements**).

En région, les prix s'emballent : la hausse globale est de **7,3 % (à 2 398 €/m²)**, voire de **8,3 %** pour les maisons ! Cette évolution est liée à l'arrivée de citadins au pouvoir d'achat élevé qui n'hésitent pas à acheter au prix fort le bien auquel ils aspirent.

À Paris, la baisse constatée l'an dernier s'amortit (-0,8 % à 10 430 €/m²). Une situation qui s'explique notamment par un marché parisien toujours privé de sa clientèle internationale. En Île-de-France, on constate l'exact inverse de ce qui se passe en région. Si les prix progressent de 4,3 % en moyenne (à 4 543 €/m²), cette hausse concerne davantage les appartements (+4,6 %) que les maisons (+3,8 %). Il semble que nous ayons atteint un palier, avec des acquéreurs qui ne peuvent plus s'aligner ou qui n'ont plus la volonté d'acheter à n'importe quel prix.



DÉLAIS DE VENTE : UN RECUJAMAIS VU !

Les délais de vente, c'est-à-dire le temps entre la mise en vente et la vente effective du bien, régressent de **2 semaines au national (14 jours)**, passant sous la barre des 80 jours, à 78 jours. Les acheteurs sont conscients que le secteur immobilier échappe à la crise et se décident vite. Et c'est encore une fois en région que la tendance est la plus marquée, avec une chute de **18 jours** par rapport aux 9 premiers mois de 2020, et même de 22 jours par rapport à la même période en 2019, passant à **81 jours** : une situation jamais vue ! Les projets, quels qu'ils soient (investissement locatif, résidence semi-principale ou principale, etc.), sont au rendez-vous !

Le délai de vente accélère également en Île-de-France, **perdant 13 jours en 12 mois**, pour s'établir à 63 jours. Paris préserve sa réputation de marché fluide, mais marque néanmoins le pas avec **un délai de 75 jours** (-2 jours) qui varie peu par rapport à l'an dernier alors qu'il était de 59 jours en 2019 !

NATIONAL	PARIS	IDF (hors Paris)	RÉGIONS
78 JOURS	75 JOURS	63 JOURS	81 JOURS
(-2)	(-2)	(-13)	(-18)

DES NÉGOCIATIONS QUI SE MONTRENT RELATIVEMENT STABLES

La négociation sur le prix à la vente évolue peu par rapport à 2020. Elle est en moyenne de **4,5 % (-0,10 point)** au national. La pression reste néanmoins forte sur les acquéreurs, qui ont peu de temps pour se positionner et donc pour négocier. À Paris, l'écart entre les prix de vente et d'achat stagne à **2,90 % (0 point vs 2020)**. Il en va de même pour l'Île-de-France (**2,80 %, soit -0,7 point**), qui a toutefois perdu 1 point de capacité de négociation par rapport à 2019 (**3,80 %**). En région, là aussi, la discussion reste équivalente à ce qu'elle était à la même période l'an dernier, soit un écart de **4,70 % (-0,40 point)**.



CONCLUSION DE YANN JÉHANNO, PRÉSIDENT DU RESEAU LAFORÊT



Il est fort probable que l'on se dirige vers une nouvelle année record, après celles de 2018, 2019 et 2020. Le marché de l'immobilier ancien est définitivement le grand gagnant de l'après-Covid-19. La volonté d'une partie de la population d'exercer son activité en télétravail plusieurs jours par semaine se traduit concrètement par des acquisitions de surfaces plus grandes à l'extérieur des grands centres urbains.

L'inflation qui se dessine, et qui pourrait s'accompagner d'une remontée progressive des taux d'intérêt, reste néanmoins à surveiller. Tout comme l'augmentation des coûts des travaux de rénovation énergétique liée à un prix des matières qui s'envole et sera peut-être un frein à l'accession ou à la location dans les mois à venir.

Le secteur de la construction neuve, à la peine du fait d'une indisponibilité de matériaux, mais aussi de certaines décisions locales qui limitent le nombre de chantiers, conduit les investisseurs à s'orienter vers l'ancien, créant une pression plus forte sur les prix. Reste enfin à savoir si l'engouement actuel des Français pour les résidences semi-principales et rurales sera durable. Les néoruraux trouveront-ils ce qu'ils sont venus chercher à la campagne ou regretteront-ils, après un premier hiver, leur vie citadine ? Rendez-vous dans quelques mois pour le savoir...

Le marché de l'immobilier ancien est définitivement le grand gagnant de l'après-Covid-19.



À propos de Laforêt

N° 1 de la confiance depuis 11 ans, Laforêt a été élue meilleure franchise immobilière 2020-2021. Premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées, Laforêt intervient dans les domaines de l'achat-vente-location, de la gestion locative, du syndic de copropriété et de l'immobilier commercial. Le réseau Laforêt, présent en France depuis 1991, représente près de 700 agences immobilières et 4 000 collaborateurs.



Relations médias & Influence Laforêt : FHCOM

42 rue des Jeûneurs – 75002 Paris

Tél. : 01 55 34 24 24 – www.fhcom.net

frederic.henry@fhcom.net – 06 20 83 23 73

claire.regnaut@fhcom.net