



Évolution de l'immobilier au 1er semestre 2018 Un marché dynamique qui amorce son atterrissage en douceur

Contrairement aux prédictions, le premier semestre 2018 affiche de belles performances au niveau des transactions, et ce, malgré des prix toujours orientés à la hausse. Les taux d'intérêts, qui soutiennent le marché, devraient profiter d'une stabilité globale sur les prochains mois. Pas d'affolement, ni d'empressement, donc, de la part des Français, dont beaucoup estiment que ce contexte favorable va perdurer. Cela explique la sérénité retrouvée au global et sur certains types de biens en particulier. Le point de blocage reste le stock de biens disponibles, puisque les mises en vente ont toujours du mal à se relancer, notamment dans les zones les plus tendues.

5 tendances observées par Laforêt au premier semestre 2018 :

- Dans les grandes métropoles, **le stock de biens disponibles à la vente est insuffisant**, dans un contexte où la demande reste nettement supérieure.
- Dans ces conditions, **les primo-accédants essaient d'anticiper leurs achats**, et exercent une véritable pression sur les prix par le nombre de transactions qu'ils représentent.
- Les **secundo-accédants attendent d'avoir trouvé un nouveau bien pour mettre en vente leur logement actuel**.
- **L'Île-de-France**, où le retrait de l'offre est le plus important, subit de plein fouet le report des Parisiens sur la première couronne, notamment dans les Hauts-de-Seine et le Val-de-Marne.
- Dans les **principales métropoles** comme Bordeaux, Lyon ou Nantes, si les centres villes continuent de tirer les prix vers le haut, le phénomène s'atténue à mesure que l'on s'en éloigne.

Une demande qui ne faiblit pas

Avec + 5% par rapport au premier semestre 2017, la demande reste soutenue au niveau national en cette première moitié d'année. Paris est la ville où la progression reste la plus importante, avec + 5%, quand les régions se maintiennent à + 4,5% et alors que l'Île-de-France continue d'attirer, enregistrant une hausse de + 3%.

Les acquéreurs restent très présents, stimulés par des taux d'intérêts toujours faibles, globalement en dessous de 1,5%. La hausse globale des prix, notamment en centre-ville dans



les grandes agglomérations, a toutefois désolvabilisé une partie des primo-accédants. Un autre phénomène se confirme : celui des secundo-accédants, qui attendent d'avoir trouvé leur futur logement pour mettre leur bien actuel sur le marché.

A contrario, les primo-accédants essaient d'anticiper leurs achats. Ils n'hésitent pas à saisir toutes les opportunités que peut leur offrir un marché toujours très tendu. Les petites surfaces (studios, 2 et 3 pièces), ainsi que les maisons de 1 à 2 chambres sont prises d'assaut, notamment dans les quartiers les plus prisés. En revanche, **la demande sur les résidences secondaires, qui avait repris des couleurs l'an dernier, semble marquer le pas**. Les politiques annoncées dans ce domaine, avec notamment un possible renforcement des taxes, semblent produire leurs premiers effets et pourraient décourager les potentiels acquéreurs de ce type de biens.

Une offre qui se raréfie encore dans les zones tendues

Tandis que la demande croît, **l'offre continue de se raréfier**, avec - 9% au national, dont - 1% à Paris, - 12 % en Île-de-France et - 8,5% en régions. Après 2016 et 2017, des années historiques en termes de volume de transactions, le stock de biens disponibles à la vente continue donc de s'assécher, emporté par l'afflux de primo-accédants. Certes un peu moins nombreux qu'en 2017, ils continuent d'acheter sans rien mettre en vente. Et, si la plus faible baisse est enregistrée à Paris, ce chiffre masque une autre réalité : dans la capitale, le niveau de stock était déjà tellement faible l'an dernier, qu'il semble effectivement difficile de descendre davantage.

L'Île-de-France, où la rétractation de l'offre est la plus importante, subit de plein fouet le report des Parisiens sur la première couronne, notamment dans les Hauts-de-Seine et le Val-de-Marne. Cette demande se concentre sur les petites surfaces, où la concurrence est rude entre primo-accédants et investisseurs. Sur la seconde couronne également, les acquéreurs de maisons sont toujours bien présents, profitant des taux d'intérêts encore très faibles.

En régions, comme à Paris, la baisse de - 8,5% sur l'offre est à relativiser. On note en effet la fin de l'euphorie, qui devrait se confirmer au second semestre. Ainsi, le stock semble en passe de se stabiliser, avec des biens qui recommencent à « vieillir ».

Un volume de transactions freiné par la rareté de l'offre

Alors que l'on pouvait s'attendre à un volume de transactions se situant à mi-chemin entre 2016 et 2017, celui-ci ne faiblit pas, bien au contraire. Ainsi, il progresse de + 2% au national, soit un pourcentage équivalent au 1er semestre 2017. À Paris, il est même de + 4,5%, tout comme en régions, avec + 1.9%. Seule l'Île-de-France progresse moins vite, avec + 1,1%.



Toutefois, on s'aperçoit que cette dynamique positive reste moins importante que le boom de 2017, où le volume de transactions avait affiché une progression de + 14% (versus 2016) sur l'année complète. **Il semblerait donc que le marché soit en passe d'atterrir paisiblement.**

Avec + 4,5% à Paris, la dynamique reste très présente, toujours sur les petites surfaces, avec une pression très forte sur les acquéreurs et des délais de vente rapides. Si les transactions en Île-de-France ne progressent que de + 1,1%, elles restent néanmoins importantes en termes de volume et, surtout, elles concernent un assortiment plus large, avec des appartements en première couronne et des maisons sur la seconde.

Enfin, en régions, avec une hausse de + 1.9% du volume de transactions, on reste là encore sur un niveau exceptionnel. L'attractivité des grandes villes, où l'accélération avait été très importante l'an dernier pour les biens situés en hyper-centre ou dans les quartiers prisés, ne se dément pas. Plus que jamais, l'évolution des transactions reste dépendante de l'offre et de sa capacité à se reconstituer. Ainsi, le volume pourrait être bien plus important, mais la rareté prime.

La hausse de prix se poursuit, mais pourrait se contenir

Les prix progressent encore fortement dans les métropoles et les villes « locomotives », où l'emploi et les infrastructures attirent les acquéreurs. Il est toutefois intéressant de regarder de plus près cette tendance. Si le premier trimestre s'inscrit dans la continuité de la hausse de 2017, un léger ralentissement a été constaté sur le second. Les prix commencent donc à se tasser un peu.

Seule Paris semble insensible à cette évolution. L'offre y étant extrêmement rare, **les prix poursuivent leur course en avant, frôlant les 9 500 € le m² en moyenne (9 409 €), soit une hausse de + 7,4%.** Plus globalement, les $\frac{3}{4}$ des arrondissements affichent désormais des prix supérieurs à 10 000 € le m².

En ce qui concerne l'Île-de-France (+ 3,9% à 3 942 € le m²) et les régions (+ 3,7% à 2 118 € le m²), **il faut là aussi prendre en compte les disparités géographiques et économiques, qui influencent directement les prix de l'immobilier.** Dans des métropoles comme Bordeaux, Lyon ou Nantes, si les biens continuent de tirer les prix vers le haut, le phénomène s'amointrit à mesure que l'on s'en éloigne. Cet écart se retrouve entre les villes côtières attractives et les environnements ruraux isolés. Une certaine hiérarchie se remet donc en place, signe que le marché se rationalise, renouant avec ses fondamentaux.

Délais de vente : une situation globalement stable

Au national, il faut désormais compter 86 jours en moyenne pour réaliser une vente, soit 1 de moins par rapport au premier semestre 2017. **Paris, qui gagne encore 1 journée (à 58 jours), continue à battre des records.** En Île-de-France, la moyenne se situe à 83 jours pour qu'une



transaction soit effective, un chiffre stable, tout comme celui des régions (98 jours), toujours sous la barre symbolique des 100 jours.

Les ventes se concrétisent donc assez rapidement, mais sans affolement. **Hors des zones tendues, les acquéreurs prennent le temps de comparer et attendent d'avoir du choix pour se décider.** D'autant qu'en face, les vendeurs n'ont pas encore totalement assimilé le fait que le marché retrouve sa raison. Même si les chiffres semblent là encore démontrer le contraire, cette prise de recul de la part des acquéreurs est un véritable signal.

Écarts de prix : les négociations reprennent en régions

Par rapport à 2017, la négociation entre le prix affiché et celui de la vente effective reste globalement faible, soit 4,2%. À titre de comparaison, il y a encore quelques années, cet écart variait entre 7 et 8% au niveau national, quand il est désormais inférieur à 5%. **Une fois de plus, on distingue deux marchés.** D'un côté, les grandes villes et métropoles, régions et secteurs prisés, où les ventes se font souvent sans forte négociation. De l'autre, le reste de la France, où l'emballement est terminé et où les négociations reprennent. Et, au plan national, les chiffres ne traduisent pas cette dichotomie du marché. À Paris, la négociation est passée sous la barre des 2% et il n'est pas rare d'avoir plusieurs offres simultanées au prix sur le même logement.

Analyses et perspectives

Au vu des différents indicateurs, **il est fort probable que le volume des transactions se stabilise au second semestre.** Alors que les négociations reprennent ponctuellement, la hausse des prix devrait se contenir sous un seuil acceptable. Une situation qui aurait l'avantage de permettre au stock de se stabiliser voire se reconstituer. En parallèle, l'assouplissement des conditions d'octroi de crédit et le faible niveau des taux d'intérêts continuent de stimuler le marché. **Reste une inconnue autour de l'application de la loi Élan et de la politique du logement en général,** ainsi que les effets de la réforme de la taxe d'habitation sur les résidences secondaires.

Laforêt en bref : 1^{er} 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 3 000 collaborateurs.



AGENCE **PROFILE** 01 56 26 72 31 / 33

Hina de SOULTRAIT / Leslie BOUTIN-SOSSAH

hdesoultrait@agence-profile.com - lboutin@agence-profile.com