

1^{ER} SEMESTRE

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ANCIEN POURSUIT SA COURSE AUX RECORDS !



Les confinements successifs ont accéléré les projets immobiliers, et les ont également redéfinis. Cette dynamique est portée par plusieurs phénomènes qui s'additionnent : persistance du télétravail, rééquilibrage territorial et taux d'intérêt toujours bas. Une concordance des tendances qui donne aux citoyens l'envie de s'éloigner des centres-villes pour acquérir des mètres carrés en plus, voire d'acheter une résidence secondaire. Les villes moyennes profitent pleinement de cet emballement et voient leurs prix décoller avec l'arrivée de nouveaux habitants au pouvoir d'achat plus élevé. L'embellie est telle que le volume de transactions constaté au sein du réseau Laforêt pourrait bien détrôner celui, pourtant record, de 2019. Enfin, si les primo-accédants sont toujours dans la course, les conséquences d'une offre faible conjuguée à une forte demande pourraient réduire leur influence sur le marché de l'immobilier ancien.

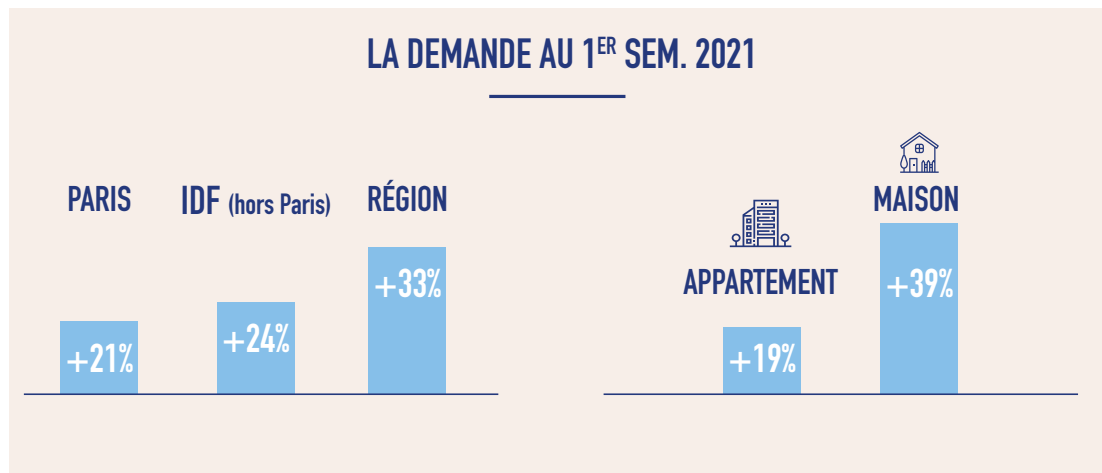
UNE DEMANDE EN FORTE HAUSSE À +30 %

La demande dans l'immobilier ancien accélère très fortement au premier semestre 2021 par rapport à la même période de l'an dernier, et de façon continue depuis janvier. Ainsi, elle atteint **+30 % au national**. L'immobilier conserve son rôle de valeur refuge dans un contexte troublé.

Sans surprise, la demande pour les maisons progresse clairement (**+39 %**), alors que la hausse sur les appartements est plus modérée (**+19 %**). Là encore, la préférence va aux grandes superficies et aux extérieurs.

Paris reprend des couleurs avec une augmentation de 21 % de la demande. À l'heure de la reprise, le « désintérêt » pour la capitale, issu du premier confinement, semble déjà loin et la ville retrouve son attractivité. **En Île-de-France (+24 %)**, les maisons avec jardin et les grands appartements avec terrasse, balcons ou extérieur sont pris d'assaut, même si pour trouver son bonheur, il faut désormais passer de la première à la seconde couronne.

Déjà forte en 2020, **la demande en région (+33 %)** se concentre principalement dans les villes moyennes et en périphérie des grandes agglomérations. L'achat de résidences secondaires ou semi-principales dynamise les territoires grâce, notamment, à l'instauration durable du télétravail dans de nombreuses entreprises.



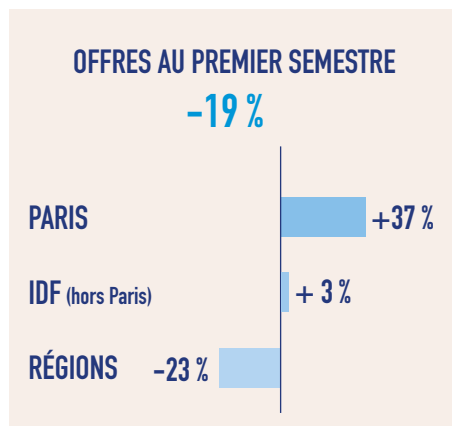
Sans surprise, la demande pour les maisons progresse clairement (+39 %)

UNE OFFRE SOUS UNE PRESSION TOUJOURS PLUS FORTE : -19 %

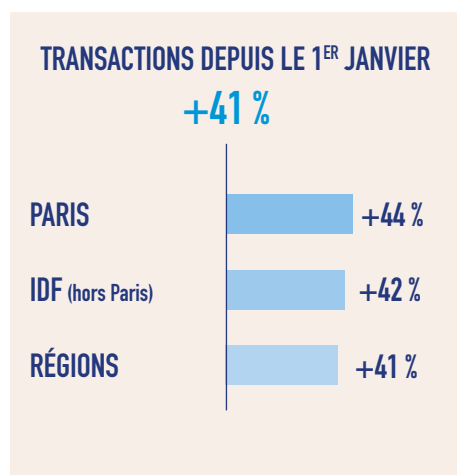
Au 1^{er} semestre 2021, l'offre, c'est-à-dire les biens disponibles sur le marché, **continue de s'assécher au national (-19 %)**. Sans pour autant être remis en cause, de nombreux projets de vente ont été suspendus du fait d'une visibilité insuffisante. Toutefois, cette situation est loin d'être homogène sur l'ensemble du pays.

En effet, si les **régions accusent un recul de 23 %** de l'offre, **Paris voit en revanche son stock se reconstituer (+37 %)**. Cette tendance doit néanmoins être relativisée, puisque depuis 2019 et même un peu avant, le volume de biens à la vente était historiquement bas.

En Île-de-France, le retour des ventes de confort permet à l'offre de rester positive (+3 %). Les Franciliens vendent pour acheter plus grand ou mieux, ce qui permet une rotation plus équilibrée. Enfin, les villes les plus attractives voient leurs stocks fondre à vitesse grand V, notamment sur les maisons (-30 %).



UN VOLUME DE TRANSACTIONS TOUJOURS EN FORTE HAUSSE



Le premier semestre 2021 ne peut évidemment pas être comparé de façon rigoureuse à celui de 2020, qui avait connu un arrêt brutal de l'activité immobilière entre mars et mai, avec l'impossibilité de faire visiter les biens. Logiquement, **le volume de transactions est donc plus favorable (+41 %)**. Cependant, si on le compare au premier semestre 2019, il est là aussi sur une tendance haussière (+7 %), ce qui laisse envisager une nouvelle année record.

Les ventes de maisons accélèrent (+45 %), tandis que celles des appartements progressent de 39 % par rapport au premier semestre 2020. **Paris retrouve une activité positive : +44 %** de progression des volumes de transactions, tandis que **l'Île-de-France poursuit sur sa belle lancée (+42 %)**. **Les régions elles aussi profitent pleinement de cette forte reprise (+41 %)**.

Si la majorité des transactions concernent toujours la résidence principale, l'investissement locatif représente désormais 27 % des acquisitions. **Autre phénomène significatif : les résidences secondaires ont représenté plus de 6 % des transactions au premier semestre 2021.**

SAUF À PARIS, LES PRIX GRIMPENT : +4,4 % AU NATIONAL

Reflète d'une demande en très forte hausse et d'une offre qui ne parvient pas à se reconstituer, les prix augmentent un peu partout (**+4,4 % au national**), sauf à Paris (-1,9 %) où il s'établit à 10 324 euros/m². Là encore, il s'agit d'une baisse relative, le mètre carré ayant dépassé les 10 000 euros partout dans la capitale, à l'exception des 19^e et 20^e arrondissements.

La raréfaction de l'offre en région, elle aussi, fait mécaniquement monter les prix (**+6,1 %**), d'autant que les nouveaux arrivants ont un pouvoir d'achat souvent important. Enfin, en Île-de-France, où les Parisiens migrent pour trouver de l'espace, là aussi les prix décollent : **+5 %**.



UN DÉLAI DE VENTE QUI BAISSÉ DE 2 SEMAINES !

Conséquence logique d'un marché extrêmement tendu, les délais de vente se réduisent, passant sous la barre des 3 mois dans les régions à 85 jours, soit 18 jours de moins par rapport au 1^{er} semestre 2020. Les acquéreurs se montrent moins sélectifs et sacrifient quelques critères, craignant la flambée des prix et contraints par la raréfaction de l'offre.

Si la moyenne au national est de 80 jours, soit 2 semaines de moins que l'an dernier, **Paris remonte de 4 jours pour s'établir à 76 jours, tandis que l'Île-de-France passe à 65 jours : du jamais-vu !**

NATIONAL	PARIS	IDF (hors Paris)	RÉGIONS
80 JOURS	76 JOURS	65 JOURS	85 JOURS
(-2)	(+4)	(-4)	(-18)

DES ÉCARTS DE PRIX RELATIVEMENT FAIBLES

Sur un marché aussi dynamique, le temps n'est pas vraiment à la négociation. **Ainsi, si l'écart est de 4,5 % au national entre le prix de vente et le prix d'acquisition, il n'est que de 3,05 % dans la capitale. En Île-de-France, il tombe même à 2,9 %, tandis qu'il atteint 4,80 % en région.**

Les offres d'achat se font souvent au prix affiché et sont parfois multiples sur un même bien. Ainsi, le vendeur a parfois le luxe de choisir la meilleure offre.

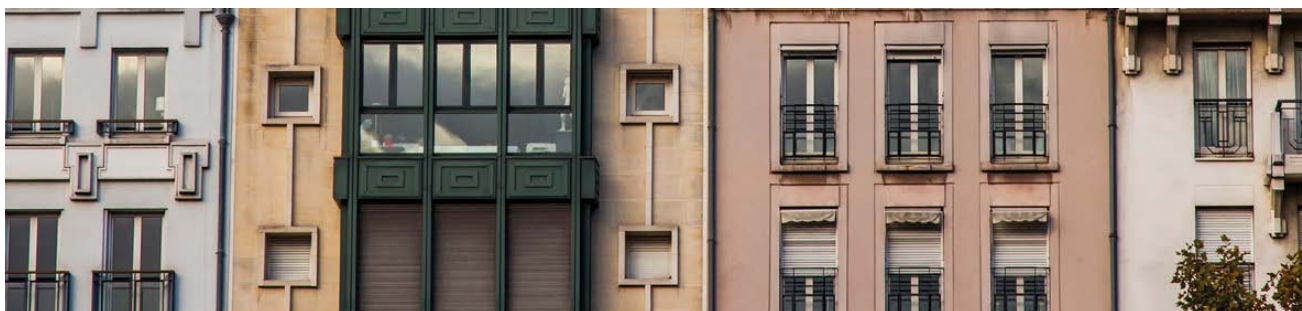
DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2021

AU NIVEAU NATIONAL
MARGE DE NÉGOCIATIONS
4,5 %

PARIS **3,05 %**

IDF (HORS PARIS) **2,90 %**

RÉGIONS **4,80 %**



CONCLUSION DE YANN JÉHANNO, PRÉSIDENT DU RESEAU LAFORÊT



Si le manque de biens disponibles à la vente continue de tendre le marché, celui-ci reste très dynamique en ce qui concerne les volumes de transactions. Le risque de remontée des taux d'intérêt lié à une possible inflation n'est cependant pas à exclure. C'est sans doute l'une des raisons qui conduisent les acquéreurs à ne pas trop retarder leur prise de décision.

De plus, les habitudes de vie ont été bouleversées de façon durable du fait de l'ampleur et de la durée de la crise sanitaire et de ses effets. La généralisation du télétravail et la montée en puissance de l'entrepreneuriat génèrent aujourd'hui des envies d'ailleurs, accentuées par la hausse des prix de l'immobilier dans les centres-villes des grandes agglomérations, qui rendent ces secteurs difficiles d'accès pour les primo-accédants.

Les résidences secondaires ou semi-principales redeviennent tendance.



L'impact de la crise sanitaire sur le choix de la localisation et le format de son futur logement est particulièrement sensible en ce début d'année. La recherche de logements spacieux, même dans des communes éloignées des centres économiques, favorise les transactions immobilières et notamment la vente de maisons, qui sont particulièrement recherchées. En parallèle, les banques restent accommodantes, jouant pleinement leur rôle de financeur. À cette date, nos indicateurs laissent penser que nous nous dirigeons vers une nouvelle année record ! » conclut **Yann Jéhanno**, président du réseau Laforêt.



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