



## BILLET DE TENDANCES LAFORÊT – SEPTEMBRE 2022 VS SEPTEMBRE 2021 UN MARCHÉ VOLONTAIRE MALGRÉ LES ENTRAVES



Le 3<sup>e</sup> trimestre 2022 vient confirmer les chiffres observés depuis le début de l'année au sein du réseau Laforêt, à savoir un marché de l'immobilier dynamique. Si le volume de transactions ne devrait pas dépasser celui de 2021, il est important de rappeler que le marché avait profité l'an dernier d'un effet de rattrapage conséquent, en raison du report des projets de 2020, année des confinements. Toutefois, tandis que la remontée des taux d'intérêt incite les acquéreurs à accélérer leur projet d'achat, elle écarte dans le même temps une partie d'entre-eux, à savoir les moins de 35 ans et les ménages les plus modestes. Côté prix, un rééquilibrage s'opère entre de grandes métropoles qui voient le coût du m<sup>2</sup> poser pied, voire régresser comme à Paris, et des zones périurbaines et rurales où les prix progressent encore.

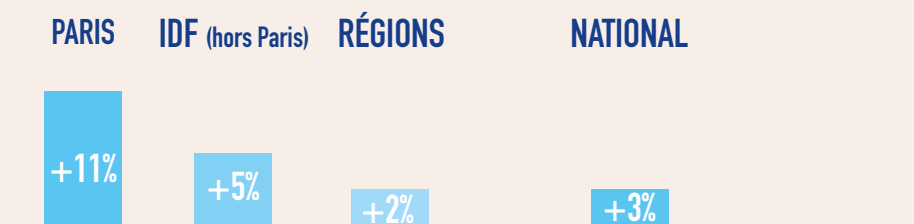
### LE DURCISSEMENT DES CONDITIONS DE CRÉDIT FREINE LA DEMANDE

Au national, la demande dans l'immobilier ancien progresse par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre 2021 (+3 %), mais reste pourtant très inférieure aux croissances à 2 chiffres que le marché a connues ces dernières années. En effet, une part significative d'acquéreurs potentiels s'autocensurent de peur de ne pas pouvoir emprunter. Il s'agit principalement des primo-accédants et des ménages les plus modestes que la combinaison inflation, hausse des prix et des taux d'intérêt pousse aujourd'hui à renoncer à leurs projets.

Dans le même temps, les envies de changements de vie – maison secondaire, départ en régions – liées à la crise de la Covid-19 et à la progression du télétravail s'amenuisent. Ainsi, la demande en régions ne progresse que de 2 %. En parallèle, une partie des acquéreurs se voient contraints de reconfigurer leurs projets pour les rendre compatibles avec l'augmentation des taux et critères d'emprunt plus restrictifs.

Pour autant, l'immobilier ancien continue de profiter de la crise du logement neuf et de la volatilité des places boursières. Paris, notamment, retrouve son attractivité auprès de la clientèle domestique et internationale (+11 % de demandes). Ceux qui envisageaient un départ en régions font les comptes de ce qu'induirait un tel changement de vie : achat d'un second véhicule, voire d'un premier, facture énergétique, travaux de rénovation, accès aux services publics (transports, écoles, loisirs, culture...). Enfin, l'Île-de-France (+5 %) continue d'être attractive pour les Parisiens à la recherche d'espace et de verdure.

### PROGRESSION DE LA DEMANDE

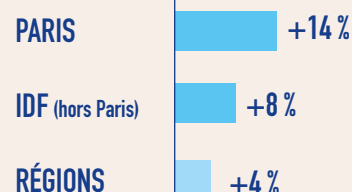


## UNE PÉNURIE D'OFFRES LOIN DE SE RÉSORBER

Phénomène récent, l'offre ne régresse plus au national (+5 % vs septembre 2021), même si elle reste à un niveau insuffisant. C'est à Paris que la hausse est la plus forte (+14 %), suivie par l'Île-de-France (+8 %) et, enfin, les régions (+4 %). Toutefois, nous sommes encore loin d'une offre satisfaisante, qui permette à la fois d'assurer la fluidité nécessaire pour répondre à la demande et d'endiguer la hausse des prix. Le contexte est donc encore celui d'une pénurie immobilière. À noter que le nombre de logements mis en vente dont les étiquettes énergétiques sont peu favorables (F et G) progresse de 11 % ; des biens déjà payés et amortis par des bailleurs qui n'ont pas les moyens ou la possibilité d'effectuer les travaux de rénovation énergétique.

### L'OFFRE AU 3<sup>E</sup> TRIMESTRE 2022 VS 3<sup>E</sup> TRIMESTRE 2021

+5%



## UN VOLUME DE TRANSACTIONS PORTÉ PAR LES SECUNDO-ACCÉDANTS

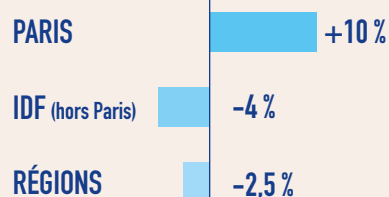
Au national, le volume de transactions est en léger recul (-3 %). Dans son ensemble, le marché devrait toutefois dépasser le million de transactions d'ici la fin d'année. Dans le détail, Paris retrouve des couleurs avec des volumes qui bondissent de +10 %. Malgré une baisse de 4 %, l'Île-de-France conserve son attractivité, tandis qu'en régions (-2,5 %), la baisse est principalement liée à une demande qui ne trouve pas l'offre correspondante. Sans compter que les départs au vert, constatés ces deux dernières années, tendent à ralentir.

Le plus marquant reste l'évolution des profils d'acquéreurs. La proportion de primo-accédants ne cesse de reculer. Ils ne représentent désormais plus que 1 transaction sur 3 (32 %), alors qu'ils préemptaient plus de 50 % du marché auparavant. Disposant souvent d'un apport confortable, lié à la revente de leur précédent bien, les secundo-accédants conduisent désormais la majorité des transactions (50 %). L'investissement locatif, quant à lui, subit un sérieux revers : représentant plus de 20 % des transactions habituellement, il tombe à 16 %. La réglementation contraignante, les critères stricts du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), associés à la hausse des taux d'intérêt et aux obligations de rénovation énergétique, freinent les investisseurs.

Enfin, les refus de prêts immobiliers progressent significativement. Certains profils qui étaient jusqu'alors financés ne le sont plus du fait du plafonnement du taux d'endettement, de la limitation de la durée d'emprunt et du taux d'usure. Moins dotés en apport personnel, ce sont majoritairement les jeunes de moins de 35 ans et les ménages les plus modestes qui ainsi sont écartés de l'accession à la propriété.

### ÉVOLUTION DES TRANSACTIONS

-3%



## DES PRIX ORIENTÉS À LA HAUSSE, NOTAMMENT EN ZONES RURALES ET PÉRIURBAINES

Contre toute attente, les prix continuent de progresser (+5,2 % au national, à 3 514 €/m<sup>2</sup>). En cause : des acquéreurs qui se hâtent de finaliser leur projet d'acquisition par crainte de voir les taux d'intérêt bondir encore. L'association maison avec extérieur continue d'attirer les acquéreurs, avec une hausse du prix de ces biens de 7,9 % contre « seulement » +3 % pour les appartements par rapport à septembre 2021. L'Île-de-France (+1,9 %, à 4 633 €/m<sup>2</sup>) et les régions (+7,5 %, à 2 563 €/m<sup>2</sup>) qui offrent un assortiment varié de logements voient leurs prix progresser régulièrement. Dans certaines zones rurales et périurbaines, notamment dans les communes à faible densité, les maisons, prises d'assaut, voient leur prix grimper de plus de 10 %. Dans plusieurs grandes métropoles, en revanche, les prix s'assagissent : stables à Lille, + 0,5 % à Bordeaux et +1,5 % à Lyon.

Si la capitale marque un retrait (-1,2 % à 10 304 €/m<sup>2</sup>), elle ne décroche pas pour autant. Les acquéreurs sont de retour sur le marché parisien, ce qui laisse présager un rebond après un tassement ces deux dernières années.



## DES DÉLAIS DE VENTE TOUJOURS SOUS LA BARRE DES 3 MOIS

Les délais de vente restent rapides, sous la barre des 3 mois au national (79 jours, +2 jours par rapport à septembre 2021). À titre de comparaison, en 2015, cette durée était de 109 jours, ce qui illustre la fluidité du marché actuel. Toute la France se tient ainsi dans un mouchoir de poche. Le marché s'harmonise, même à Paris où, habituellement, ce délai se situe sous la barre des 60 jours, alors qu'il est désormais de 79 jours (+3 jours vs septembre 2021). Même chose en Île-de-France où la frénésie ralentit, avec +9 jours sur un an (73 jours), tandis que les régions perdent 1 jour seulement (80 jours). Globalement, les acquéreurs se montrent plus exigeants et précipitent moins leur achat.

NATIONAL	PARIS	IDF (hors Paris)	RÉGIONS
<b>79 JOURS</b>	<b>79 JOURS</b>	<b>73 JOURS</b>	<b>80 JOURS</b>
(+2)	(+3)	(+9)	(-1)

## ÉCARTS DE PRIX : LES NÉGOCIATIONS RESTENT CONTENUES

Sur un marché qui reste très dynamique, le temps n'est pas vraiment à la négociation. Ainsi, l'écart entre le prix de mise en vente et le prix d'achat se stabilise à 4,50 % au national. Il progresse légèrement à Paris (3,50 %, soit +0,60 point), et en Île-de-France (3,20 %, soit 0,30 point), tandis qu'en régions il recule de 0,1 point à 4,60 %. Même si les acquéreurs sont conscients qu'ils ne peuvent pas trop négocier s'ils veulent finaliser leur projet, ils ne sont plus prêts pour autant à acheter n'importe quel bien à n'importe quel prix.

### 3<sup>E</sup> TRIMESTRE 2022 VS 3<sup>E</sup> TRIMESTRE 2021

**AU NIVEAU NATIONAL**  
**MARGE DE NÉGOCIATIONS**  
**4,5 %**

**PARIS** **3,50 %**

**IDF (HORS PARIS)** **3,20 %**

**RÉGIONS** **4,60 %**

## CONCLUSION DE YANN JÉHANNO, PRÉSIDENT DE LAFORÊT FRANCE



Les Français confirment leur appétence pour la pierre. Plus que jamais, au vu des perspectives économiques incertaines, le logement reste au centre de leurs préoccupations. Le coût de l'énergie et de la transition énergétique va sans doute guider une partie de leurs choix dans les prochains mois. Côté financement, c'est la triple peine pour les acquéreurs. Tout d'abord, les règles contraignantes du HCSF, qui plafonnent le taux d'endettement et la durée d'emprunt, limitent l'accès aux crédits immobiliers. Ensuite, la hausse des prix participe à la dégradation de la solvabilité des ménages. Enfin, et malgré une révision « mécanique » au 1<sup>er</sup> octobre, le taux d'usure, censé protéger les consommateurs des conditions d'emprunt abusives, contribue à exclure les plus exposés. Le marché de l'immobilier ancien fonctionne désormais avec les clientèles les plus aisées au détriment des foyers plus modestes. Pour permettre à une plus grande frange de la population de retrouver l'accès à la propriété, les règles d'octroi de crédit immobilier devront être revues.

Autre phénomène qui continuera d'impacter le marché dans les prochains mois : le calendrier et le financement de la rénovation du parc locatif qui restent à ce jour incohérents. Malgré un coup de pouce en 2023, « Ma Prime Rénov », l'aide phare du gouvernement pour la rénovation énergétique des logements, lancée en janvier 2020, reste dérisoire pour répondre aux besoins dans ce domaine. À cela s'ajoute une filière de réhabilitation sous-dimensionnée pour tenir le calendrier et qui doit toujours faire face à la flambée des prix des matériaux, ainsi qu'à des difficultés d'approvisionnement.

La transition énergétique, tout à fait souhaitable sur le plan de l'écoresponsabilité et de la lutte contre la précarité énergétique, nécessite donc que les politiques publiques retrouvent rapidement de la cohérence.



### À propos de Laforêt

N° 1 de la confiance depuis 12 ans, Laforêt est élue meilleure franchise immobilière depuis 3 ans. 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 700 agences immobilières et 4 800 collaborateurs.



Relations médias & Influence Laforêt : FHCOM  
42 rue des Jeûneurs – 75002 Paris  
Tél. : 01 55 34 24 24 – [www.fhcom.net](http://www.fhcom.net)  
[frederic.henry@fhcom.net](mailto:frederic.henry@fhcom.net) – 06 20 83 23 73