



BILAN ANNUEL LAFORÊT 2020 LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER RÉSISTE AU « STOP & GO ».



Cette année, le marché de l'immobilier ancien a vécu une situation atypique et totalement inédite. Tous les trimestres ont été bouleversés par la crise sanitaire qui a frappé notre pays et le monde. Nous aurons ainsi passé le quart de l'année confinés. Le marché immobilier a donc évolué sur un faux rythme : gelé pendant le 1^{er} confinement, euphorique à la reprise, puis ralenti de nouveau en novembre. La crainte de se déplacer alors que le virus circule toujours activement, l'impossibilité de visiter les biens au début du 2^e confinement, mais aussi la lassitude et l'inquiétude qui minent le moral des Français ont clairement freiné l'activité dans les agences sur le dernier trimestre. Malgré cette intermittence, et même si le marché semble atterrir, 2020 est loin d'avoir été aussi mauvaise que ce que beaucoup d'observateurs prédisaient. Au contraire même, elle se classe parmi les années les plus actives ! L'appétence pour la pierre reste intacte et semble même renforcée malgré les entraves qui se sont multipliées.



UNE DEMANDE QUI PROGRESSE ENCORE EN 2020

Dans un contexte particulier, la demande augmente de 1 % par rapport à l'an dernier. Les régions enregistrent une progression importante de 6 % par rapport à 2019, y compris les zones rurales. La mise au vert est redevenue une aspiration des Français, qu'il s'agisse d'acquérir une résidence principale ou secondaire. Ainsi, les régions comme la Normandie ou la Bretagne, situées à moins de 2 heures de transport de Paris, ont clairement bénéficié d'un surcroît d'intérêt. Un phénomène constaté également autour des grandes métropoles comme Bordeaux, Lyon et Marseille. Malgré un intérêt marqué pour les villes moyennes, impossible cependant de parler d'exode.

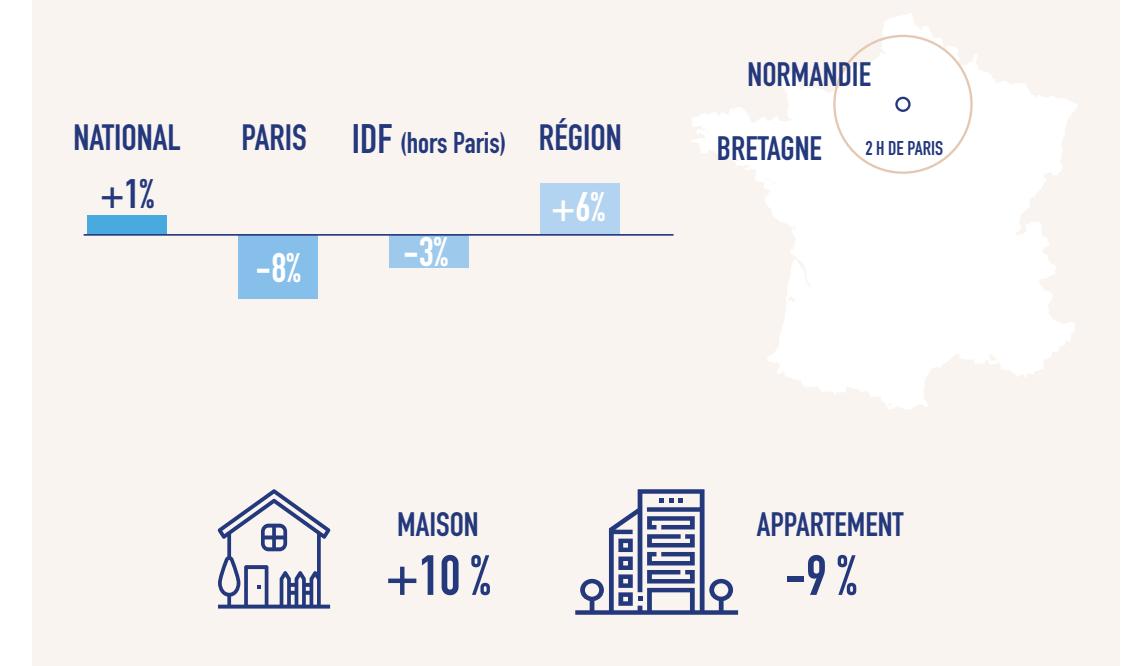
En effet, si à Paris (-8 %) et en Île-de-France (-3 %) la demande a reculé, cette situation est principalement liée aux périodes de confinement durant lesquelles les Parisiens et Franciliens de la première couronne sont partis se mettre au vert. Avec le télétravail, beaucoup ne sont pas rentrés au moment du premier déconfinement et ont enchaîné avec les vacances d'été. Et, si le nombre d'acheteurs a donc logiquement baissé, le rapport entre l'offre et la demande reste encore fortement déséquilibré. Les acquéreurs déjà positionnés sont par ailleurs plus décidés que jamais à conclure leurs projets.

À noter toutefois qu'au national, l'intérêt des Français se porte principalement sur les maisons (+10 %), alors que la demande régresse pour les appartements (-9 %) : sans aucun doute l'un des effets du confinement, avec l'envie de retrouver plus d'espace et de profiter d'un extérieur.

L'appétence pour la pierre est donc toujours bien présente. Le télétravail et les confinements ont fait naître de nouveaux projets ou intentions, notamment chez les primo-accédants, qui restent déterminés et volontaires. Certains se heurtent toutefois à une solvabilité entamée par le chômage partiel, ainsi qu'à une hausse ininterrompue des prix. Enfin, les recommandations du Haut Conseil de stabilité financière, qui demande aux banques de respecter des critères d'éligibilité au crédit très stricts (pas plus de 33 % d'endettement et 25 ans pour le délai de remboursement), ont obligé les ménages modestes à suspendre leurs projets.



LA DEMANDE EN 2020



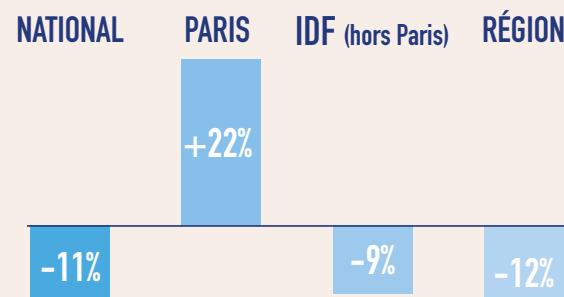
UNE OFFRE TOUJOURS TRÈS TENDUE

L'offre continue de se maintenir à des niveaux extrêmement bas au national (-11 %), avec un effet ciseaux qui joue à plein : recul des biens mis en vente et progression de la demande. Ce retrait des stocks est la conséquence d'un marché ultrodynamique depuis déjà plusieurs années, assorti de deux périodes de confinement durant lesquelles les agences immobilières sont restées fermées ou ont été obligées de travailler avec des contraintes sanitaires extrêmement fortes. Ainsi, lors du premier confinement, le nombre de nouveaux biens mis en vente a chuté de 77 %. Et si la baisse s'est atténuée lors du second confinement, elle est restée significative avec (-26 %).

Paris, en revanche, voit son offre se reconstituer (+22 %). Mais sur un marché où les logements à vendre étaient déjà extrêmement rares, cette évolution ne représente que quelques biens supplémentaires par agence. D'autant que dans la capitale nombreux sont les acquéreurs à mettre en vente lorsqu'ils ont trouvé leur futur logement, ralentissant encore le marché.

En Île-de-France (-9 %), le phénomène de déplacement des familles vers les première et deuxième couronnes observé depuis 2 ans s'est poursuivi. Quant aux régions, victimes de leur succès, elles voient leur offre diminuer de 12 %.

« Je pensais que l'année allait être catastrophique, mais on voit finalement que les fondamentaux sont toujours les mêmes. Nous avons toujours peu de biens à vendre et la grande majorité d'entre eux se vendent rapidement. Le marché n'a pas changé, il tend juste un peu plus vers la normale », souligne Thomas Bertin, franchisé Laforêt dans le 17^e arrondissement de Paris.

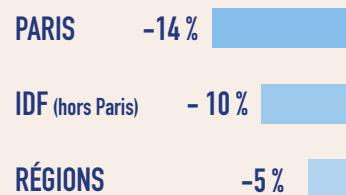


UNE BAISSE GÉNÉRALE DU VOLUME DE TRANSACTIONS, DIRECTEMENT LIÉE AUX CONFINEMENTS

Avec -6 % au national, le volume des transactions affiche un ralentissement après une année 2019 historique. Cette baisse est mieux amortie sur les maisons (-5 %) par rapport aux appartements, en recul de 9 %. Ce repli fait notamment suite à l'arrêt brutal des transactions lors du 1^{er} confinement, alors que l'ensemble de la chaîne immobilière était dans l'impossibilité de faire son travail (services d'urbanisme, notaires, banquiers...).

TRANSACTIONS DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER

-6 %



Paris, là encore, se distingue, affichant le plus fort recul (-14 % des volumes de transactions), suivi par l'Île-de-France (-10 %), tandis que les régions n'accusent un retrait que de 5 %. Ces tendances ne doivent toutefois pas être interprétées comme un phénomène d'exode. Avec le télétravail qui se poursuit dans un grand nombre de secteurs, le logement ne fait tout simplement pas partie des priorités actuelles des Parisiens. Ce recul est plus certainement lié à la conjoncture sanitaire. On observe ainsi que dans la capitale les principes fondamentaux restent intangibles : un logement sans défaut majeur se vend toujours vite et cher.

Les transactions ont par ailleurs profité d'un effet de rattrapage à la fin du printemps et jusqu'à l'été, avec la concrétisation des projets suspendus pendant 2 mois et les nouvelles intentions nées de cette période.

Dans le détail, les Franciliens se sont particulièrement intéressés à l'ouest du pays. Ainsi, la Normandie n'a enregistré qu'un recul de 3 % de ses transactions et la Bretagne de 5 %. Ces deux régions ont profité d'une reprise très soutenue. À Angers, Nantes, Rennes et Rouen, les agences du réseau Laforêt enregistrent même une hausse des transactions.

Malgré tout, les 60 jours de neutralisation du marché et la 2^e période de confinement n'ont pas permis au marché de retomber sur ses pieds.

« Après un début d'année sur les chapeaux de roue et un redémarrage post-premier confinement presque irrationnel, on constate désormais un discernement qui nous permet de reconstituer progressivement nos stocks », constate Pierre-Yves Pinault, franchisé Laforêt à Angers (49).

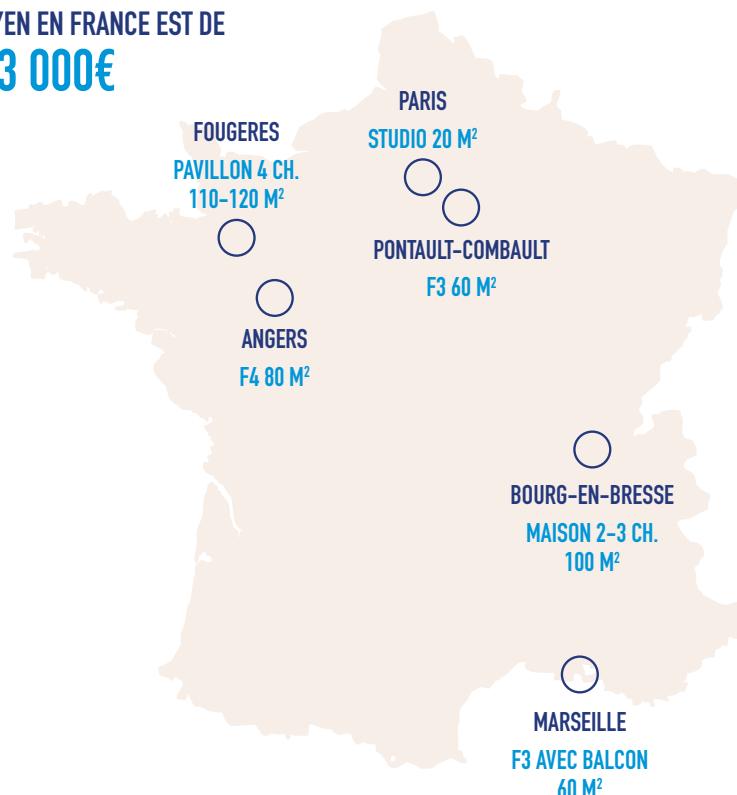


LA PROGRESSION DES PRIX SE POURSUIT, MALGRÉ UNE LÉGÈRE ACCALMIE

Les prix restent sur une tendance haussière, avec +4,1 % au national. Toutefois, si on observe le 2^e semestre, la tendance est plutôt à une accalmie. Les maisons faisant partie des biens les plus convoités, leur prix augmente davantage (+5,3 %) que celui des appartements (+3 %). La pénurie de biens entretient cette hausse.

Paris se stabilise à 10 588 €/m² (+4 %), loin du décrochage annoncé par les cassandres et espéré par les acquéreurs. Même phénomène en Île-de-France, avec une augmentation de 4,6 % à 4 336 €/m². En région, la hausse est maîtrisée à +4,3 %, ce qui place le m² à 2 238 €. Toutefois, certaines métropoles voient leurs prix dépasser des plafonds symboliques : Lyon, qui sur 12 mois enregistre une hausse de ses prix de 7,7 % pour atteindre un prix moyen du m² de 5 051 € ; mais aussi Marseille, qui progresse de 6,5 %, soit 3 045 €/m². Bordeaux continue d'augmenter, mais l'emballage de l'an passé n'est plus de mise (+1,5 % à 4 408 €/m²).

LE BUDGET MOYEN EN FRANCE EST DE
233 000€



PRIX MOYEN À PARIS

+4,0%

10 588 €/m²

DES NÉGOCIATIONS STABILISÉES

Sur un marché très dynamique, les négociations sur les prix de vente restent stables par rapport à l'an dernier : 4,68 points au national (+0,08), 3,10 points à Paris (+0,80), 3,70 points en Île-de-France (stable) et 5,60 points en région (+0,60).

DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2020

AU NIVEAU NATIONAL
MARGE DE NÉGOCIATIONS
4,68 % +0,08 PTS

PARIS	3,10 %
IDF (HORS PARIS)	3,70 %
RÉGIONS	5,60 %

DES DÉLAIS DE VENTE QUI ÉVOLUENT PEU, SAUF À PARIS

Les délais de vente se maintiennent avec 1 journée seulement de plus au national (89 jours) et en région (96 jours). À Paris en revanche, on constate un épiphénomène, avec des délais qui se sont allongés de 2 semaines. La conséquence directe de l'exil des Parisiens pendant le premier confinement, ainsi que de leur espoir de voir les prix baisser. Désormais à 72 jours de délai de vente, la capitale s'aligne sur l'Île-de-France (73 jours, -3 jours par rapport à 2019). Le marché reste donc sur une dynamique tendue, bien loin des délais interminables que l'on a pu observer au plus fort de la crise des subprimes.

« L'offre est très insuffisante. Les acquéreurs recherchent d'abord du confort : une pièce en plus, un jardin, etc. Surtout, ils ne se posent pas de questions et se positionnent très vite. Le marché reste extrêmement tendu », commente Fabien Maréchal, franchisé Laforêt à Bourg-en-Bresse (01).

NATIONAL	PARIS	IDF (hors Paris)	RÉGIONS
89 JOURS (+1)	72 JOURS (+14)	73 JOURS (-3)	96 JOURS (+1)



LA CONCLUSION DE YANN JÉHANNO, PRÉSIDENT DU RESEAU LAFORÊT



Contre toute attente, le marché de l'immobilier ancien est resté solide et 2020 se hisse, malgré la conjoncture, parmi les meilleures années. Les prédictions d'exode vers la province ou d'envie d'une résidence secondaire ne se sont pas traduites dans les faits. Certes, les intentions sont là, mais à ce jour rien n'est encore flagrant. Dans la période d'incertitude que nous traversons, la pierre semble donc maintenir son statut de valeur refuge. Toutefois, le dernier trimestre apparaît plus nuancé, en raison des effets d'un second confinement qui a touché plus durement le moral des Français.

Nous avons pu le constater lors du premier confinement, notre pays sait rebondir

« Pour 2021, l'offre restera nettement insuffisante et le logement sera, plus que jamais, au cœur des préoccupations et des envies de nos concitoyens.

Nous nous réjouissons de l'effet positif de l'assouplissement des critères d'octroi des crédits immobiliers sur les primo annoncé récemment par le gouvernement.

La vitalité de la reprise économique reste bien évidemment la principale interrogation. Nous avons pu le constater lors du premier déconfinement, notre pays sait rebondir. L'épargne que les Français ont constituée cette année pourrait être un solide vecteur de reprise. Surtout si celle-ci s'accompagne d'une campagne de vaccination réussie.

Reste l'incertitude liée à l'efficacité des mesures de soutien mis en place par l'État et à l'impact du plan de relance qu'il est à ce jour difficile d'évaluer. Trop d'inconnues subsistent donc pour déterminer avec certitude l'évolution du marché immobilier. Ce qui est sûr en revanche, c'est que le premier trimestre sera décisif », conclut Yann Jéhanno.



À propos de Laforêt

N° 1 de la confiance depuis 10 ans, Laforêt a été élue meilleure agence immobilière depuis 3 ans et meilleure franchise immobilière 2019-2020. 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