



Bilan du marché immobilier du 1^{er} semestre 2014* Des acquéreurs qui boudent leur plaisir

Paris, le 30 juin 2014 – La baisse des prix se confirme à mi-parcours de l'année 2014, créant de belles opportunités pour les acquéreurs. Néanmoins, les projets restent ralentis et contrariés par un manque de confiance de la part des investisseurs, et des lourdeurs administratives liées à la mise en application de la loi Alur.

Des prix stables mais fortement contrastés

Au premier semestre 2014, les prix confirment leur baisse, même si celle-ci marque un ralentissement : cependant la quasi-stabilité au niveau national (-0,8% par rapport à juin 2013, contre -1,8% au 31 mars 2014) masque de grandes disparités sur le plan régional.

A Paris, les prix se maintiennent avec une légère hausse de 0,9% par rapport à juin 2013, tandis qu'en Ile-de-France, les prix perdent 0,5%. La baisse des prix en province est légèrement plus marquée mais ralentit également : elle atteint -1,4% (contre -2,1% au 31 mars 2014).

Un prix moyen d'achat qui stagne, mais des surfaces achetées en baisse dans la capitale

En France, le prix moyen d'achat est stable depuis un an, et s'élève à 187 232 euros. De même, la surface moyenne achetée est stable depuis un an (91 m²), pour un prix au m² moyen de 2627 euros. En Ile-de-France (3494 euros le m²) et en province (1837 euros le m²), les surfaces achetées augmentent légèrement (respectivement à 80 et 96m²) par rapport à juin 2013.

Cependant, à Paris, le maintien de prix élevés (7808 euros le m² en moyenne**) ne permet pas de gain de pouvoir d'achat : les surfaces achetées sont en baisse de 7% par rapport à 2013, avec une moyenne de 44m² achetés.

Une France à deux visages

Ce sont surtout les maisons qui voient leur prix baisser le plus fortement, sur tout le territoire et particulièrement en province, dessinant une France à deux vitesses : celle des villes de plus de 20 000 habitants, et celles des villes de moins de 20 000 habitants, dont l'écart de prix ne cesse de se creuser depuis cinq ans, pour aujourd'hui atteindre plus de 6000 euros par m².

Des occasions manquées

Une très légère baisse des prix qui se confirme, à laquelle s'ajoute des taux d'emprunts qui se sont installés, en 2014, à des niveaux historiquement bas, permettent aux acquéreurs d'acheter plus grand dans les zones les moins tendues, tout en disposant de plus de biens disponibles à la vente, ce qui leur permet de négocier. En province, ils gagnent 3m² de pouvoir d'achat sur un an. Des acquéreurs qui font d'ailleurs preuve d'un dynamisme marqué : ils sont deux fois plus nombreux à visiter des biens qu'en 2013.

Néanmoins, ces projets peinent à se concrétiser : les délais de vente s'allongent partout en France, et le nombre de ventes est en décroissance au 1^{er} semestre 2014. Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier enregistre ainsi une baisse de son activité de -4,9% entre janvier et juin 2014.

Un marché de nécessité

« Difficultés économiques, manque de confiance et de lisibilité face à la multiplication des annonces gouvernementales, lourdeurs administratives dues à la constitution des dossiers de compromis de vente depuis la mise en application de la loi Alur, et enfin, vendeurs qui restent réticents à adapter leurs prix à la réalité du marché, autant d'entraves à la concrétisation de nombreux projets », commente Fabrice Abraham, Directeur Général du réseau Guy Hoquet l'Immobilier.

« Ce marché, qui redonne le pouvoir aux acquéreurs, bénéficie surtout aux secundo-accédants, qui achètent plus par nécessité que par confort, et reste sous perfusion de taux d'emprunts attrayants ».

Les primo-accédants et les investisseurs sont aux premières loges de ce retrait marqué : difficultés de financement pour les premiers face à des prix qui restent élevés, et manque de confiance pour les seconds, échaudés par un ensemble de mesures contenues dans le projet de loi Alur peu incitatives, autant de paramètres qui ne créent pas la rencontre entre l'offre et la demande sur le marché à mi-parcours de l'année 2014. Ainsi, du côté des investisseurs, ce sont 77 000 biens qui ne viendront pas grossir le parc locatif cette année.

**Détail des données chiffrées en pièce-jointe. Les données sont établies sur la base des compromis de vente enregistrés par les 480 agences du réseau au 30 juin 2014, et les évolutions comparées à juin 2013.*

*** Selon les données des agences Guy Hoquet l'Immobilier parisiennes, plus fortement ancrées dans les zones les plus populaires, et reflétant ainsi davantage ce marché spécifique.*

Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)

[A propos de Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 500 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity.

Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier.

LES GARANTIES GUY HOQUET* : avec le **Délai Garanti**, nos agences s'engagent à trouver un acquéreur dans un délai maximum de 90 jours. Sinon, le client bénéficiera d'une remise sur les honoraires de 20% par mois supplémentaire, pouvant aller jusqu'à 100%. Avec le **Prix de Vente Garanti** nos agences s'engagent à vendre un bien à un prix au moins égal à celui de leur estimation sinon le client ne payera pas les honoraires. Et pour les acquéreurs cette fois, l'**Assistance & Suivi Garantis** visent à accompagner le client avant, pendant et après son installation (après l'achat, le bien est estimé gratuitement tous les deux ans et le client bénéficie de bons de remboursement de plusieurs milliers d'euros auprès de 70 enseignes partenaires pour faciliter son installation).

Premier réseau de franchise immobilière à avoir obtenu en 2006 le Certificat ISO 9001 (renouvelé en 2012) pour sa relation franchiseur/franchisés, le groupe Guy Hoquet l'Immobilier est également au cœur d'une démarche de certification Qualicert qui assure la qualité de sa relation client, marque de ses engagements.

*Dans le cadre d'un contrat Exclusif Garanti. Ces engagements sont pris compte tenu des informations portées à la connaissance du mandataire par le mandant. Voir conditions en agences participantes et sur le site www.guyhoquet.com. Retrouvez les agences proposant le dispositif «GARANTIES Guy Hoquet» sur le site www.guy-hoquet.com. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.

Contacts presse / AGENCE HOPSCOTCH

Catherine HAGGIOANNOU

01 58 65 00 32

chaggioannou@hopscotch.fr

Elody CROULLEBOIS

01 58 65 10 31

ecroullebois@hopscotch.fr

Service Communication / Guy Hoquet l'Immobilier

Deborah de l'Espinay

01 58 46 44 50

d.delespinay@guy-hoquet.com