

Bilan du marché immobilier du 1^{er} semestre 2014*

« Même Paris commence à offrir de belles opportunités »

Paris, le 28 juillet 2014 - Dans un cadre national de baisse sensible des prix de l'immobilier, la capitale, habituellement isolée avec des valeurs qui se maintiennent, commence elle aussi à offrir quelques belles opportunités aux acquéreurs. A Paris, un marché à deux vitesses se dessine désormais : celui des petites surfaces sans défaut qui se vendent très rapidement, et celui des biens moins parfaits, qui offrent de belles marges de négociation autour de -5%.

A l'occasion de son bilan du marché au 1^{er} semestre 2014, le réseau Guy Hoquet l'Immobilier a fait le constat d'une baisse sensible des prix sur un an et sur tout le territoire, exception faite de Paris. Ainsi, les 480 agences du réseau présentes dans toute la France ont enregistré une **baisse moyenne nationale des prix de 0.8%**. Cette inflation des prix peut aller de -0.5% en Ile-de-France à -1.4% en province ou encore -3.7% sur les villes de moins de 20 000 habitants. Une légère décroissance des prix qui se confirme partout, donc, sauf dans la capitale, qui reste un marché à part, affichant une très légère hausse de ses prix, à +0.9% au 30 juin 2014 par rapport à l'année précédente. Mais cette moyenne cache pourtant deux réalités bien distinctes sur le marché parisien.

En effet, avec un prix au m² moyen autour de 8000 euros**, la capitale fait toujours preuve d'un marché boosté par le manque d'offre, la demande étrangère, et l'attrait inaltérable pour l'investissement dans la pierre parisienne. Néanmoins, un second marché offre de nouvelles possibilités pour les acquéreurs, davantage en position de force à mi-parcours de l'année 2014.

« A Paris, deux marchés, dont nous entendons parler depuis quelques mois, se confirment : d'une part, un marché des biens « sans défaut », qui se vendent toujours rapidement, et parfois encore à des prix supérieurs aux moyennes de la capitale. D'autre part, celui des biens avec défauts, qui connaissent des délais de vente supérieurs et de légères baisses de prix. Pour ce type de biens, les acquéreurs commencent à avoir un potentiel de négociation, d'autant plus que ces derniers se font plus rares, notamment à cause du retrait non négligeable des investisseurs. Ils sont, en France, 25% de moins sur les six premiers mois de l'année dans notre réseau. Et lorsque les acheteurs sont moins nombreux, ils sont aussi plus convainçants », observe Fabrice Abraham, Directeur Général du Réseau Guy Hoquet l'Immobilier.

Ainsi, confirmant cette tendance au ralentissement des projets, les délais de vente à Paris passent de 46 à 54 jours au premier semestre 2014, certains biens parmi les moins cotés pouvant même atteindre les trois mois de délais de vente. *« Lorsqu'un appartement nécessite des travaux importants, présente un manque de luminosité, est un peu distant du métro, ou encore est au rez-de-chaussée, il peut perdre 5% de son prix. Dans le 20^{ème} arrondissement, nous sommes ainsi revenus à des valeurs inférieures à 7000 euros le m², mettant fin à l'envolée des prix que nous avons connu ces dernières années. Cependant, ces baisses de prix ne sont atteintes qu'après plusieurs mois de commercialisation, les vendeurs restent accrochés à des prix élevés »,* précise Jérôme Combes, de l'agence Guy Hoquet Paris 20 Sud.

Pour Philippe Thomas, directeur de deux agences Guy Hoquet l'Immobilier parisiennes, dans les quartiers de Magenta (10^{ème} arrondissement) et d'Oberkampf (11^{ème} arrondissement), l'heure est définitivement à l'action pour les acquéreurs. *« Les très petites surfaces partent toujours aussi vite, en 24H, et à des prix supérieurs au marché, par exemple à 9000 euros le m² dans le 11^{ème} arrondissement. Néanmoins, dès*

qu'on dépasse les 25m², et que le bien présente quelques défauts, les accédants se voient offrir de belles marges de négociation », explique-t-il.

Les grandes surfaces, pour les budgets plus conséquents, présentent également de belles opportunités, comme l'explique Igor Brytow, de l'agence Guy Hoquet Paris 17 Wagram. « *Si les studios restent à des prix élevés et nécessitent une prise de décision très rapide, les grandes et très grandes surfaces permettent de réaliser de belles affaires. Ainsi, on peut trouver en ce moment de grands appartements avenue Foch à 7500 euros le m². C'est exceptionnel ».*

Cette baisse des prix et ce nouveau pouvoir de négociation s'ajoutent à des conditions de crédit qui restent optimales, « *et ce, au moins jusqu'à la fin de l'année »*, conclut Fabrice Abraham.

** Etude complète du bilan marché du 1^{er} semestre disponible sur demande.*

*** Moyenne annoncée par les notaires. Chiffre du réseau : 7800 euros en moyenne au 30 juin 2014, selon les données des agences Guy Hoquet 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

Nicolas FAURE
01 58 65 00 59
nfaure@hopscotch.fr

Service Communication / Guy Hoquet l'Immobilier

Deborah de l'Espinay
01 58 46 44 50
d.delespinay@guy-hoquet.com