



Note de conjoncture

Bilan du marché immobilier de l'ancien en 2014

Paris, le 15 décembre 2014 – Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier tire le bilan du marché de l'immobilier ancien en 2014, dont voici les principaux enseignements.

Le réseau Guy Hoquet observe une **activité immobilière dans l'ancien en repli en 2014**, avec **-2% en nombre de ventes par rapport à 2013**. Une légère baisse du nombre de ventes qui illustre le recul de confiance des acquéreurs, mais aussi des vendeurs, qui sont un peu moins nombreux à mettre leur bien en vente qu'en 2013 (-1.2%).

Les acquéreurs sont toujours aussi présents qu'en 2013, voire même un peu plus présents (+5% de dossiers ouverts dans les agences du réseau), et le réseau Guy Hoquet l'Immobilier enregistre même un nombre de visites de biens en hausse de 57%. Un phénomène qui montre qu'ils comparent plus les prix, négocient plus et sont plus longs à se décider. En bref, ils sont à **l'affût de la bonne affaire**. L'augmentation des délais de vente, partout sauf en Ile-de-France hors Paris, le montre.

Mais les primo-accédants et les investisseurs n'ont toujours pas fait leur retour sur le marché : le réseau comptabilise en 2014 **30% de primo-accédants** (contre 40% en 2011), et **11% d'investisseurs** (contre 18% en 2011). Les effets du plan de relance sur le logement (élargissement du PTZ, dispositif Pinel), lancé en octobre 2014, ne sont pas encore ressentis. S'ils doivent avoir un effet sur la concrétisation des projets immobiliers, celui-ci devrait être reporté sur 2015.

La légère baisse des prix de vente entamée dans l'année se confirme, avec une **correction des prix en douceur (-1,7% sur 2014)** notamment là où les prix avaient le plus monté, comme en Ile-de-France (-2,6%), particulièrement en petite couronne.

Paris reste un marché à part qui tend à se maintenir grâce à une forte demande et des prix qui restent stables sur les biens sans défaut. Au global dans la capitale, on enregistre une légère baisse des prix (-0,8%). Cette tendance appuie le constat formulé en juillet par le réseau d'un **double marché** : un marché des biens sans défaut, qui se maintient en termes de prix et de nombre de ventes, tandis que celui des biens avec défaut offre de belles perspectives de négociation et connaît des délais de vente plus longs.

Les maisons sont les plus touchées par les baisses de prix en Province (-2,2%) tandis que les appartements en Ile-de-France perdent -2.9%. Globalement, le marché français conserve ses

fortes disparités entre les villes de plus de 20 000 habitants où les prix baissent en moyenne de -1.6%, contre -2.5% pour les villes de moins de 20 000 habitants. **Des disparités qui continuent à se creuser** : en 2009, la différence entre Paris et les villes de moins de 20 000 habitants était de 3000 euros par m², en 2014, elle est de 6000 euros par m².

Le **prix moyen d'achat est de 186 206 euros** en France en 2014. En résulte une **forte inégalité territoriale en termes de pouvoir d'achat**. Pour un même budget, on peut ainsi acheter 24m² à Paris, 56m² en Ile-de-France, 103,3m² en province et en moyenne 73m² en France.

Avec la baisse des prix, les acquéreurs ont l'opportunité d'acheter mieux : partout en France, **la surface moyenne achetée est en augmentation**, sauf à Paris, où les prix ont jusqu'ici stagné.

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

A propos de Guy Hoquet l'Immobilier

Avec 480 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. **La protection et Revente Garantie** : Guy Hoquet s'engage à protéger les acquéreurs contre une éventuelle moins-value en cas de revente anticipée liée à un aléa de la vie intervenant dans un délai de 2 ou 5 ans après la signature de l'acte authentique d'acquisition. **Les équipements Garantis** : Guy Hoquet s'engage à faire réparer ou faire remplacer à neuf les installations et équipements déjà présents dans l'habitat en cas de défaillance et/ou panne intervenant au cours des 12 mois suivant la signature de l'acte authentique d'acquisition. **Les avantages garantis** : Guy Hoquet offre à ses clients le Pack Avantages, un accès au site www.myguyhoquet.com proposant des fiches conseils (déco, bricolage, énergie...), des codes promotionnels chez des enseignes partenaires et des outils d'aide au déménagement. **La qualité de service garantie** : Guy Hoquet est le premier réseau immobilier à s'être engagé dans une démarche de certification auprès d'un organisme indépendant garantissant ainsi une excellente qualité de service à ses clients. **La location Garantie** : Nous nous engageons à trouver un locataire dans un délai maximum de 30 jours, sinon nos honoraires de location feront l'objet d'une remise de 50%. **La gestion Locative Garantie** : Nous nous engageons à vous proposer des solutions d'assurances pour sécuriser vos revenus fonciers: loyers impayés, protection juridique, dégradations locatives, frais de contentieux. Nous nous engageons à ce que votre agence reste votre interlocuteur privilégié pour vous assurer l'accueil, l'écoute et la réactivité afin d'établir une relation durable. Nous nous engageons à proposer à votre locataire les conseils et offres exclusives du Pack Avantages Guy Hoquet qui lui permettront de s'installer en toute sérénité dans son nouveau logement. **Le viager Garanti** : Nous nous engageons à prendre en charge le paiement de la rente mensuelle sur une durée de 12 mois en cas d'accident de la vie de l'acquéreur de votre bien.

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. 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