



Bilan marché immobilier 3^{ème} trimestre 2016

Une parenthèse enchantée

Paris, le 5 octobre 2016 -La fin de l'année 2016 confirme la tendance enregistrée depuis le début de l'année : des conditions d'emprunt exceptionnelles et des prix qui restent sages. Une situation propice à la reprise du marché, comme le confirme le nombre de ventes en augmentation.

Les chiffres clé du trimestre*

Paris	8 149 € le m ²	+2,7% sur 1 an	+0,5% sur 3 mois
Ile-de-France	3 124 € le m ²	+0,8% sur 1 an	+0,5% sur 3 mois
Province	1 682 € le m ²	+0,3% sur 1 an	+2,1% sur 3 mois
France	2 400€ le m ²	+1,5% sur 1 an	+0,2% sur 3 mois

- +16,2% en volume de ventes en France
- +15% à Paris
- +17% en Île-de-France
- +12% en province
- Des primo-accédant qui confirment leur progression (39% du marché contre 36% au 1^{er} trimestre)
- Des investisseurs qui reviennent lentement (de 16% du marché au 30 juin 2016 à 18% au 30 septembre 2016)

* Selon les ventes enregistrées dans le réseau Guy Hoquet l'Immobilier entre le 30 septembre 2015 et le 30 septembre 2016

« Au 3^{ème} trimestre 2016 sur un an les prix montrent une légère progression, déjà visible au 1^{er} semestre 2016. En réalité, il ne s'agit pas d'une réelle remontée, mais d'un rééquilibrage après quatre années de baisse. D'ailleurs, nous voyons déjà que sur les trois dernier mois,

leur progression s'essouffle », constate Fabrice Abraham, Directeur général du réseau Guy Hoquet l'Immobilier.

Concernant l'activité, la reprise qui rythme le marché immobilier depuis le début de l'année se confirme : le réseau enregistre ainsi une progression de ses ventes de 16,2% *au niveau national*.

« Nous vivons ce qu'on peut appeler une parenthèse enchantée : les taux n'ont jamais été aussi bas, les banques offrent même à leurs clients de renégocier leurs crédits pour les aligner aux prix actuels du marché de l'emprunt, tandis que les prix, si on les compare aux années précédentes, sont dans une tendance baissière. Résultat, ceux qui ont un projet d'achat réalisent que c'est la période idéale pour le mettre en œuvre. Les vendeurs, quant à eux, ont compris également qu'il était temps de mettre leur bien en vente, compte tenu de ces conditions propices ».

Logiquement, les ventes se font plus rapidement : les délais passent, sur un an, de 67 à 65 jours à Paris, de 106 à 101 jours en province, et de 92 à 89 jours au niveau national.

Les primo-accédants sont particulièrement concernés par ce contexte favorable : ils maintiennent leur présence sur le marché, représentant 39% des acquéreurs. Les investisseurs, de leur côté, sont de retour et représentent au 3eme trimestre 2016 18% des acquéreurs contre 16% au 3eme trimestre 2015.

« Les mesures favorables à l'acquisition (Pinel, extension du PTZ) ont favorisé le retour ou le maintien de ces deux catégories d'acheteurs. Alors que l'annonce de l'encadrement des loyers avait créé une inquiétude, le bilan que nous en avons tiré ne montre pas, à Paris, de retrait marquant des acquéreurs à objectif locatif, cet investissement restant privilégié sur le long terme », observe Fabrice Abraham.

Ces conditions, nourries artificiellement par les taux d'emprunt historiquement bas, sont favorables aux acquéreurs comme aux vendeurs. *« Dans les années qui viennent, la BCE va, dans le cadre des accord de Bâle IV demander aux banques françaises de s'aligner sur la norme européenne, en demandant à leurs clients davantage de garanties, et en proposant davantage de taux variables. Cela va nécessairement réduire la part des acquéreurs solvables »*, précise Fabrice Abraham. *« Les acquéreurs et vendeurs ont donc tout intérêt à consolider leur projet au plus tôt ».*

Pour toute demande d'interview, contactez :

Contacts presse / agence Hopscotch

Justine Brossard

01 58 65 20 18

jbrossard@hopscotchcapital.fr

Contact Guy Hoquet / Responsable Communication

Deborah de l'Espinay

01 58 46 44 44 / 06 67 59 91 27

d.delespinay@guy-hoquet.com

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

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

Avec 450 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.

Le groupe Guy Hoquet l'Immobilier a lancé le « Contrat Guy Hoquet » qui garantit le prix (1) et le délai (2) de vente des biens. Si tel n'est pas le cas, le vendeur pourra bénéficier d'une remise sur les honoraires pouvant aller jusqu'à 100%. Le « Contrat Guy Hoquet » propose également des services sur-mesure pour optimiser les conditions de vente. Pour en savoir plus, rendez-vous dans votre agence et sur [guy-hoquet.com](#)

(1) Le Prix de Vente Garanti est défini par l'Estimation Prix Marché (EPM) établie par le mandataire à partir des caractéristiques du bien et du marché local. Si la vente est réalisée à un prix inférieur au Prix de Vente Garanti, minoré d'une marge de tolérance convenue entre le mandant et le mandataire, le mandataire devra consentir au mandant 20 % de remise sur les honoraires d'agence. (2) Le Délai de Vente Garanti est fixé d'un commun accord en fonction du marché immobilier local. En l'absence de proposition écrite présentée par le mandataire au prix de l'estimation, diminué de la marge de tolérance susvisée, dans le Délai de Vente Garanti, le mandataire devra consentir une remise de 20 % sur ses honoraires par mois de retard. Ces remises se cumulent et peuvent ainsi aboutir à une gratuité totale des honoraires d'agence. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.