

Bilan marché immobilier

Des prix et une activité qui décollent au 1^{er} semestre 2016

Paris, le 28 juin 2016 –Le début d’année 2016 avait déjà fait sentir les prémices d’un redécollage de l’activité. A mi-parcours de l’année, la tendance est confirmée : face à des conditions d’emprunt favorables, les acheteurs confirment leur retour. Les prix confirment leur progression déjà amorcée en début d’année.

Les chiffres clé du semestre*

Paris	8006 € le m ²	+1,8% sur 1 an	+1% sur 3 mois
France	2347€ le m ²	+0.5% sur 1 an	+3% sur 3 mois
Ile-de-France	3232€ le m ²	+2% sur 1 an	+0.8% sur 3 mois
Province	1702€ le m ²	+0.3% sur 1 an	+2.1% sur 3 mois

- +9.2% en volume de ventes
- Une demande en hausse de 21% et des stocks en baisse de 11,5%
- Des primo-accédants légèrement plus nombreux (39% du marché contre 36% au 1^{er} trimestre)
- Des investisseurs qui stagnent (16% du marché)
- Un prix moyen de vente de 186 000 euros au 1^e semestre 2016

* Selon les ventes enregistrées dans le réseau Guy Hoquet l’Immobilier entre le 1^{er} janvier et le 23 juin 2016, comparées à la même période 2015.

« Au 1^{er} trimestre 2016, nous confirmions déjà la tendance positive de 2015 en termes de nombre de transactions. Avec un très bon second trimestre, nous confortons cette observation : les Français ont retrouvé du pouvoir d’achat immobilier, grâce à des taux qui restent historiquement bas. Ainsi, les projets d’achat sont en hausse, avec +21% de demandes enregistrées au 1^{er} semestre 2016, tandis que les primo-accédants reviennent lentement sur un marché qu’ils avaient déserté ces dernières années », observe Fabrice Abraham, Directeur Général du réseau Guy Hoquet l’Immobilier. Dans une logique de

demande en hausse, les biens restent moins longtemps à la vente : nous enregistrons une baisse des stocks de 11,5% par rapport à l'année dernière ».

Si les nouvelles sont encourageantes du côté des primo-accédants, les investisseurs, eux, se montrent plus frileux, alors qu'ils représentent 16% des clients du réseau au 1^{er} semestre 2016, contre 18% au 1^{er} semestre 2011. « *L'encadrement des loyers à Paris et la baisse de confiance des Français en l'avenir économique n'a pas favorisé le retour en force de ces acteurs du marché, qui, néanmoins, font un timide retour depuis 2015* », note Fabrice Abraham.

Le PTZ dans l'ancien a été élargi sur l'ensemble du territoire en janvier 2016 ce qui représente une opportunité pour les acquéreurs dans l'ancien : hausse du pouvoir d'achat, baisse du coût de crédit. Cependant, la quote-part de travaux devant représenter 25% de l'enveloppe d'acquisition ou 33% du montant du bien rend ce dispositif peu efficace et limite le nombre de projet éligible aux conditions d'attribution

Face à cette reprise du marché, les ventes, logiquement, se font plus rapidement, passant de 77 à 67 jours à Paris, et de 95 à 92 jours en France.

Pour toute demande d'interview, contactez :

Contacts presse / agence Hopscotch

Vicktrin Gerald

01 58 65 01 26 / 06 73 67 98 35

vgerald@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

* Selon les ventes enregistrées dans le réseau Guy Hoquet l'Immobilier entre le 1^{er} janvier et le 23 juin 2016, comparées à la même période 2015.

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.