Communiqué de presse

Bilan marché 1er trimestre 2016

La baisse des prix touche à sa fin, les ventes continuent à augmenter

Paris, le 5 avril 2016 – Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier dresse le bilan du 1er trimestre 2016 de l'immobilier dans l'ancien. Avec une hausse des transactions et des demandes acquéreurs au 1er trimestre 2016, la reprise du marché entamée en 2015 se confirme. Un début d'année avant tout marqué par des prix qui ne baissent plus, voire entament leur remontée dans certaines zones.

En synthèse

Hausse des transactions

+2,5% au T1 2016 vs T1 2015

En 2015, +11.5% de transactions par rapport à 2014

Des prix stables ou en légère augmentation

- 0,1 % en moyenne en France sur un an / +0,1 % sur les 3 derniers mois

+ 0,1 % en Ile-de-France sur un an / +0,5 % sur les 3 derniers mois

- 0,9% % en Province sur un an / -0,8 % sur les 3 derniers mois

+ 1,6 % à Paris sur un an / + 1,2% sur les 3 derniers mois

Retour des primo accédants et investisseurs

37 % de primo accédants au T1 2016 vs 35% au T1 2015 et 30% au T1 2013

16% d'investisseurs au T1 2016 vs 11% au T1 2014

Une demande supérieure à l'offre de logements

Une demande d'acquéreurs en hausse de 15%

Pouvoir d'achat et surface achetée en hausse

En France, on achète 80 m² pour 188 467 euros vs 74,8 m² pour 175 516 euros au T1 2015

Des acquéreurs pragmatiques et opportunistes, des vendeurs plus réalistes

Une demande acquéreurs soutenue et des volumes de transactions en hausse

« L'activité s'est montrée dynamique en ce début d'année avec des transactions en hausse de 2,5%, dans le prolongement de 2015 où nous constations déjà une augmentation des ventes de 11,5%. Les acquéreurs reviennent plus nombreux, avec 15% de demandes en plus. Le marché est porté par des

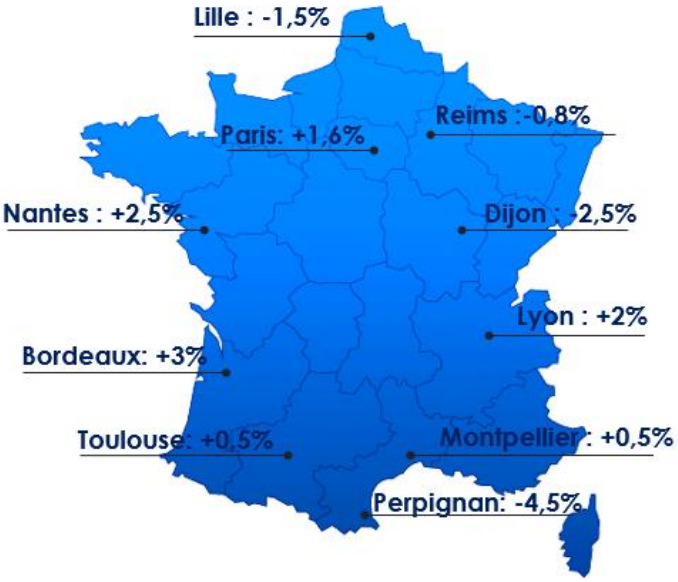
acquéreurs pragmatiques et opportunistes, et par des vendeurs plus réalistes, qui consentent à adapter leurs prix à la réalité du marché et contribuent ainsi à la réalisation des transactions », explique Fabrice Abraham, Directeur Général du réseau Guy Hoquet.

Le marché reste favorable aux acquéreurs qui conservent le pouvoir de négociation et visitent de plus en plus de biens : au 1er trimestre, ils ont réalisé 105 869 visites, soit 29% de plus qu'au premier trimestre 2015. En parallèle, les vendeurs se sont montrés plus réalistes, permettant aux délais de vente de baisser partout sauf à Paris. Ainsi, le délai moyen est réduit d'un jour en France, de 5 jours en Province et en Île-de-France, alors qu'il augmente de 2 jours à Paris.

2016, la fin de la baisse des prix

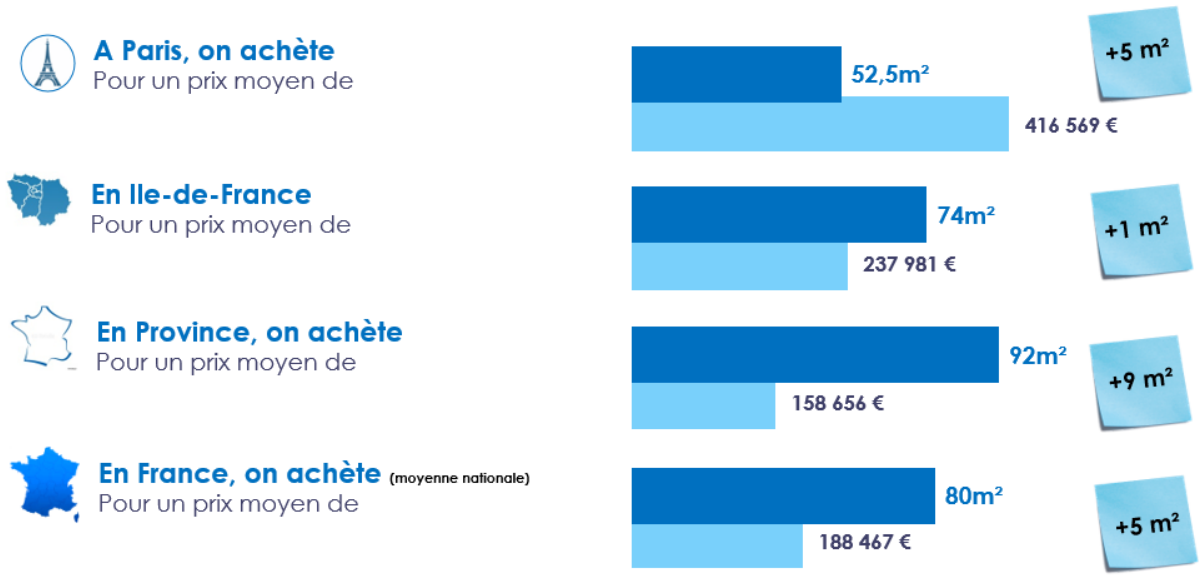
« *Le grand enseignement de début 2016, c'est que les prix ne baisseront plus et devraient même augmenter. Le marché, toujours marqué par une pénurie de logements, une demande supérieure à l'offre, et des taux d'emprunt exceptionnellement bas, est en faveur d'une tendance haussière. La politique du logement actuelle plus réaliste va également dans ce sens, avec un Pinel qui fonctionne bien dans le neuf, l'accession facilitée par l'élargissement du PTZ, et le dispositif Visale, qui permet de louer plus facilement* », analyse Fabrice Abraham.

Entre le 1er trimestre 2015 et le 1er trimestre 2016, les prix restent stables à -0,1% en France. Une stabilité qui masque cependant de fortes disparités nationales : les prix augmentent de 1,6 % à Paris et de 0,1% en Ile-de-France, alors qu'ils baissent de 0,9% en Province. Les écarts de prix continuent de se creuser, avec plus de 6.000 euros de différence au m² entre Paris (7.947 euros) et la Province (1.728 euros). Les prix des maisons se maintiennent, avec une hausse générale de 0,5% en France, 1,3% en Île-de-France et -0,1% en Province, alors que le marché des appartements continue à souffrir, avec une baisse de 1,9% en France, plus marquée en Province à -4,7%.



Un pouvoir d'achat en hausse pour des surfaces achetées plus grandes

Si les disparités nationales de prix ont un impact sur le pouvoir d'achat, les prix qui se sont stabilisés ces derniers mois, conjugués aux taux d'emprunt très bas, ont permis de faire gagner du pouvoir d'achat aux acquéreurs. Ceux-ci achètent dorénavant plus grand pour plus cher, sur l'ensemble du territoire. Au T1 2016, les acquéreurs achètent en moyenne 5 m² de plus pour 13 000 euros de plus.



Le retour des primo-accédants et des investisseurs se confirme

Aidés par les actions du gouvernement en faveur de l'accession à la propriété, et notamment le PTZ dans le neuf, les primo-accédants affirment leur retour. Alors qu'ils représentaient 30% du marché au 1er trimestre 2013, ils sont maintenant 37%.

Les investisseurs sont également revenus dans le neuf grâce au Pinel et reviennent progressivement dans l'ancien, sauf à Paris, où l'encadrement des loyers les pousse en petite et grande couronne. En 2014, les investisseurs représentaient 11% du marché, contre 16% aujourd'hui*.

Une année 2016 dynamique, dans la continuité de 2015

« *Après trois années noires et une année 2015 meilleure que prévue, les astres sont bien alignés pour 2016, sous réserve que le gouvernement ne cède pas à des tentations politiques partisanes ou idéologiques, comme l'application de l'encadrement des loyers à plusieurs communes de France. Nous sommes optimistes pour 2016, et prévoyons une augmentation des prix entre 0,5% et 1,5% au national ainsi qu'une hausse des transactions entre 2,5% et 3,5%, qui s'établiraient entre 820 000 et 830 000 en 2016* », conclut Fabrice Abraham.

L'analyse détaillée est disponible en PJ

Fabrice Abraham se tient à disposition pour tout commentaire.

Bilan marché issu des chiffres constatés sur le réseau Guy Hoquet l'Immobilier au 31 mars 2016

* *Part des investisseurs marché Guy Hoquet l'Immobilier rapportée au nombre total de transactions notaires*

Suivre le réseau sur Facebook et Twitter
Suivre Fabrice Abraham sur 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.

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