

Orpi

QUELLES PERSPECTIVES MARCHÉ POUR LA TRANSACTION APRÈS LES ÉVOLUTIONS DES DERNIERS MOIS ?

Orpi, premier réseau immobilier de France*, anticipe l'émergence de futurs marchés porteurs et la revanche possible des bénéficiaires de l'Action Cœur de Ville ou du dispositif Denormandie qui, jusqu'ici n'avaient pas trouvé leur public.

En effet, après un an de pandémie, le marché immobilier ne montre pas de signe de faiblesse au premier trimestre. Au contraire : de nouvelles envies ont fait naître de nouveaux projets. Résidences principales, résidences secondaires, investissements... Les Français continuent de se projeter, d'entamer des projets immobiliers et tous les profils sont concernés. Les inquiétudes liées au financement et à la situation économique existent notamment pour les vendeurs, mais n'enrayent pas cette nouvelle dynamique marché, toujours drivée par une forte demande.

L'exode urbain n'a pas eu lieu, mais quel avenir pour ces métropoles saturées ? Les villes moyennes sont-elles vraiment le nouvel eldorado des Français en quête d'un meilleur cadre de vie ? Comment le marché peut-il réagir à cette forte affluence ? Orpi anticipe le coup d'après !



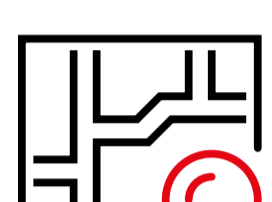
Un premier trimestre qui confirme les prédictions immobilières

Selon un sondage Orpi réalisé en avril 2021 auprès d'environ 250 porteurs de projet, **52% des sondés qui n'ont pas pu finaliser leur achat en 2020 comptent le concrétiser en 2021**, et 23% iront au bout, mais ont choisi de le réorienter. Les Français ont donc majoritairement maintenu leurs projets, qu'ils ont fait coïncider avec de nouveaux critères : boom des maisons, envie de vert... **Conséquence : les métropoles n'ont plus le monopole.** Les principales, comme Paris ou Lille voient leurs prix stagner, quand les villes moyennes ont vu la demande augmenter.



74%

des recherches en transaction concernent des recherches de maison au 1^{er} trimestre 21**



1 485 794

recherches en transaction ont été réalisées ces trois derniers mois**



Top 5 des villes les plus recherchées** :

**Nice
Toulouse
Limoges
Le Havre
Paris**

Autre enseignement du sondage qui prouve que les porteurs de projets ont redéfini le critère de la localisation : **19% des sondés qui ont réalisé un projet en 2020 se sont tournés vers une plus petite ville ou un village, et 26% envisagent de le faire en 2021.**

|| Cela fait plusieurs mois que nous observons une redistribution de la cartographie immobilière, avec la percée de nouveaux marchés qui viennent directement concurrencer les métropoles. Je dirais même que nous assistons à un renversement des rôles : de plus en plus, les points névralgiques comme Paris deviennent des "villes de transit", où on recherche plus volontiers un pied à terre qu'une résidence principale fixe. Ce que nous pensions être un phénomène de mode est en train de s'installer durablement compte tenu des périodes de confinement qui se poursuivent et de la généralisation du télétravail. Nous surveillons cette tendance qui est en passe de modifier en profondeur l'usage que nous faisons jusqu'ici de l'immobilier. ||



analyse Christine Fumagalli,
Présidente du réseau Orpi.

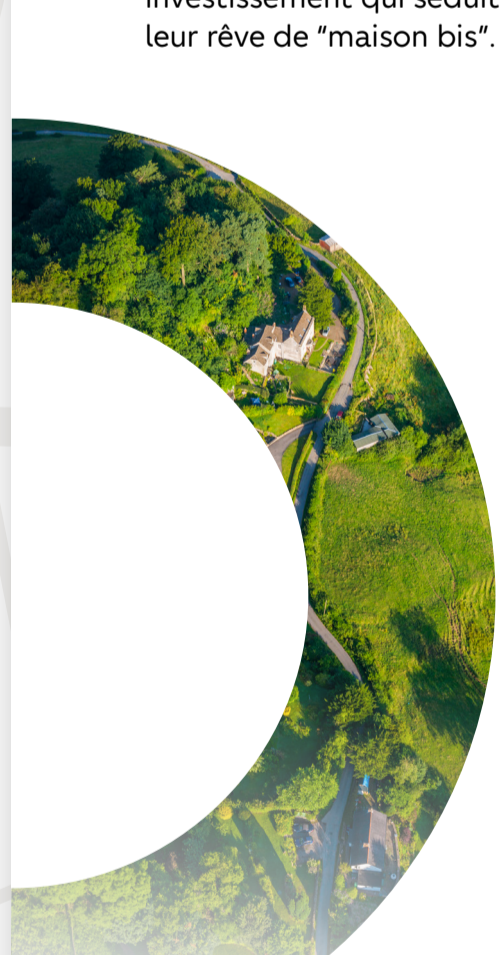
Ils sont **52% du sondage Orpi à privilégier une ville moyenne pour leur projet immobilier 2021-2022**. Des territoires qui se dynamisent et qui gagnent en attractivité, mais phénomène dont il ne faut pas négliger les potentiels effets pervers. Au premier coup d'oeil, une dynamique positive pour tous : développement du réseau de transports d'infrastructures, augmentation de la présence des entreprises et du nombre d'habitants. Mais cet engouement fait naturellement monter les prix, car les nouveaux habitants ont souvent un pouvoir d'achat plus élevé et fait grandir l'intérêt des investisseurs, ce qui peut créer une tension sur ces nouveaux marchés.

L'augmentation de la demande peut rendre inaccessible certains biens suite à l'augmentation rapide des prix. Alors qu'on cherchait une meilleure qualité de vie, on peut se retrouver, à terme, avec le schéma des métropoles et ne plus pouvoir accéder à la propriété, avec des vendeurs qui n'osent plus mettre leur bien sur le marché par peur de ne pas retrouver un bien à acheter par la suite.

L'immobilier continue d'attirer tous les profils, y compris des petits budgets, primo-accédants et investisseurs

Phénomène marquant : même si les inquiétudes liées à la situation économique du foyer ou à l'accès au crédit perdurent, les Français sont toujours séduits par la pierre. Selon le sondage Orpi, la moitié des répondants ont un budget entre 100 et 300K € pour réaliser leur projet immobilier.

Dans certaines régions, comme l'Auvergne, les résidences secondaires deviennent même un investissement qui séduit de nouveaux types d'acheteurs, et permet à des familles de réaliser leur rêve de "maison bis".



|| En juin 2020 dans un précédent sondage Orpi, nous prédisions le grand retour des résidences secondaires. Un quart des répondants envisageaient d'en acheter une. Les Français ont été au rendez-vous ! En revanche, nous n'avions pas soupçonné à quel point cette nouvelle génération d'acquéreurs ferait évoluer sa manière de vivre dans cet habitat. En Picardie par exemple, des agents locaux nous remontent que ces maisons annexes, sont rapidement devenues des deuxièmes résidences principales. Ce phénomène de "bi-résidence" est de plus en plus visible sur le terrain et s'étend à d'autres régions, en Normandie, dans le Cher, et même dans la campagne lyonnaise ou bordelaise. En un an, les Français ont revu leurs priorités et, même si l'attrait des grandes villes demeure, les plus citadins s'éloignent petit à petit de cette idée de métropole à tout prix. ||

constate Christine Fumagalli.

Indicateur d'un phénomène appelé à durer : des investisseurs qui suivent les courbes de migration

En 2020, la part des investisseurs était de 26%. En avril 2021, le sondage Orpi révèle que 18% des porteurs de projets songent à investir cette année.

Leur réaction est un baromètre significatif qui en dit long sur les perspectives de ces nouveaux viviers immobiliers. Les investisseurs suivent de près les tendances et nouvelles villes montantes : le sondage Orpi indique que parmi les sondés qui souhaitent investir, 53% visent une ville moyenne et 26% prospectent en zone rurale. S'agit-il d'en profiter pour de la résidence secondaire, ou de surfer sur les migrations des Français ? Un phénomène à suivre de près. Autre élément révélateur : l'intérêt nouveau et grandissant des primo-accédants pour l'investissement immobilier – tout en restant eux-mêmes locataires de leur résidence principale. A ce jour sur le terrain, les agents Orpi observent toujours le même engouement des nouveaux profils d'investisseurs.

Des perspectives positives pour le dispositif Denormandie ? Ce dispositif, malgré son élargissement, avait du mal à trouver son public et pourrait, grâce aux nouvelles aspirations des Français, enfin émerger pour les investisseurs en quête de rendement locatif et de défiscalisation.



|| De mon point de vue, l'enjeu sera d'agir durablement sur l'offre. Il faut pousser encore plus loin le réajustement de la cartographie immobilière. L'intérêt n'est pas de reporter les tensions des métropoles vers les villes moyennes. Certaines de ces villes moyennes sont aujourd'hui des "place to be", mais qu'en sera-t-il de leur marché demain ? Il est important d'avoir en tête le coup d'après, et ne pas hésiter à explorer davantage le territoire, en élargissant sa zone de recherche et en s'intéressant aux prochaines zones en devenir comme Limoges ou Le Havre. ||

conclut Christine Fumagalli.

* en nombre de points de vente
** Source : orpi.com

À propos de Orpi

Avec plus de 1 300 points de vente et 7 000 collaborateurs, Orpi est aujourd'hui un acteur incontournable et est le leader de son secteur en nombre de points de vente. Créé en 1966 à l'initiative de plusieurs agents immobiliers qui décident de mettre en commun leur fichier de biens, Orpi est le premier réseau historique immobilier en France. La singularité d'Orpi réside dans son organisation en coopérative. Ce sont plus de 900 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité, d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. En 2018, Orpi révèle sa nouvelle identité avec un nouveau logo, une nouvelle signature et surtout son nouveau concept agence : plus transparent, plus chaleureux, plus ouvert.

orpi.com



CONTACTS MÉDIAS
MONET+ASSOCIÉS

T : 01 45 63 12 43

Julie Adam : julie@monet-rp.com - 07 86 82 60 61
Annabel Fuder : af@monet-rp.com - 06 26 28 71 03
Alice Perrin : ap@monet-rp.com - 06 38 66 13 55