

Bilan 2021

ORPI DRESSE LE BILAN DE L'ANNÉE 2021 : UN CONTEXTE PERTURBÉ QUI A BOUSCULÉ DURABLEMENT LES LIGNES DU MARCHÉ POUR LES ACQUÉREURS, LES LOCATAIRES ET LES VENDEURS

Après plusieurs mois d'incertitudes et de changements sociétaux profonds, les nouveaux comportements immobiliers s'installent durablement dans l'Hexagone. Fuite des métropoles, quête d'une meilleure qualité de vie, augmentation de la demande dans les petites et moyennes villes : les migrations se pérennisent et le contexte sanitaire et économique renforce la fracture immobilière. Pour répondre aux envies des Français à la recherche de nouveaux lieux de vie, l'offre figure désormais parmi les défis majeurs.

Orpi, réseau immobilier numéro 1 en France, décrypte les mouvements immobiliers qui ont marqué le paysage en 2021 et dévoile les perspectives du marché pour 2022 afin d'équilibrer une offre timide et une demande soutenue, voire record, dans certaines zones.

Une nouvelle cartographie qui prend durablement ses quartiers dans l'Hexagone

LES NOUVELLES HABITUDES REDONNENT DU SOUFFLE À LA DEMANDE

L'accalmie du marché immobilier fait résolument parti du passé et se traduit par un retour significatif de la demande : sur l'ensemble du pays, la coopérative Orpi observe une augmentation de 18% du nombre de compromis signés par rapport à la même période en 2020. Le contexte sanitaire et économique n'entache plus le besoin de se projeter dans de nouveaux projets immobiliers et pousse même certains Français à changer de vie. D'après un sondage mené en octobre dernier pour Orpi², plus d'un Français sur 10 déclarait même avoir déménagé à la suite des différents confinements, dont 19% ont moins de 35 ans.



Si le marché semblait plus attentiste en 2020, l'année 2021 a été marquée par une reprise des recherches et acquisitions. La crise que nous continuons de traverser a considérablement changé la donne en matière de choix de vie. Les tendances que nous observons avec prudence en 2020 se sont largement confirmées cette année. Attirés par une certaine qualité de vie, de plus en plus de Français ont d'ailleurs sauté le pas et se sont installés dans des villes secondaires, comme Nice, Toulouse ou Limoges.

confirme Christine Fumagalli, Présidente de la coopérative Orpi (de 2018 à 2021).

À la recherche d'un mode de vie plus vert ou de plus grands espaces, les acquéreurs, de plus en plus nombreux, continuent leur progression dans les petites et moyennes villes, pour y élire domicile. Et les chiffres le confirment : Toulouse continue d'attirer avec +30% de compromis signés et de nouvelles villes gagnent du terrain comme Reims (+50%) ou Pau (+29%). Une tendance d'autant plus marquée avec la généralisation du télétravail et l'essor de la bi-résidence. En effet, acquéreurs comme locataires se projettent dans un mode de vie à deux vitesses, entre ville et campagne, pour conjuguer travail et douceur de vie.

Pour ceux qui ne renoncent pas à la vie citadine, les Français commencent à s'éloigner des hyper-centres. Les prix et une offre limitée dans les grandes métropoles conjugués à des envies de plus grands espaces, encouragent les foyers à chercher une nouvelle offre dans les communes à proximité. À titre d'exemple, Mérignac, commune située dans la 1^{ère} couronne de Bordeaux, enregistre une hausse de plus de 60% de compromis signés et le nombre de compromis signés a doublé à Villeurbanne, près de Lyon. De plus en plus, les citadins optent pour les communes à moins d'1h des grandes métropoles, comme Bourgoin-Jallieu, Meximieux ou Villefranche-sur-Saône.



TOP 10 DES VILLES PRIVILÉGIÉES PAR LES FRANÇAIS

Nice
Toulouse
Limoges
Cannes
Strasbourg
Reims
La Rochelle
Pau
Antibes
Toulon

Le bien idéal pour les Français aujourd'hui :

- Budget moyen : 226 824€ à l'achat
653€ à la location
- Nombre de pièces recherchées : entre 2 et 3 pièces
- Les critères plébiscités pour une maison : jardin, piscine, plain-pied
- Les critères plébiscités pour un appartement : ascenseur, extérieur, parking

Parmi les critères devenus importants, le jardin pour une maison ou le petit extérieur pour un appartement sont de plus en plus demandés par les clients Orpi. Une demande qui va de pair avec l'envie de grands espaces et le besoin de s'échapper tout en restant à domicile, à fortiori après des mois de confinement et de plus en plus de temps passé au sein du foyer.

MAIS LES INÉGALITÉS RENFORCENT LA FRACTURE IMMOBILIÈRE

Si l'envie de grands changements frappe à la porte de nombreux Français, la crise a fragilisé certains ménages. Conséquence : seuls les foyers ayant les ressources financières nécessaires ont pu choisir de modifier leur cadre de vie et les ménages aux plus faibles revenus voient leur accès au logement se dégrader. Avec des nouveaux flux de population importants, notamment dans les villes moyennes, les prix sur ces marchés sont mécaniquement tirés vers le haut. Si les heureux propriétaires dans ces villes verront leur logement prendre de la valeur, ceux qui souhaitent s'y installer devront y mettre le prix.

L'augmentation des prix n'est plus une surprise, puisque nous l'observons maintenant depuis plusieurs années. En revanche, cette hausse s'est intensifiée dans les villes moyennes, au même rythme que grandit l'intérêt des acquéreurs pour ces mêmes zones. La crise a effectivement vu l'émergence de nouvelles tendances qu'il est important de canaliser pour ne pas creuser davantage les inégalités et fragmenter la société entre ceux qui peuvent et ceux qui n'ont pas les moyens financiers.

observe Christine Fumagalli.

Les différences se creusent selon le pouvoir d'achat de Français et ce sont donc les foyers aux plus faibles revenus qui doivent revoir à la baisse leur projet, le remettre à plus tard ou l'abandonner complètement.

Vu comme économiquement moins solides, les primo-acquéreurs souffrent également de cette situation à deux vitesses.

En effet, 8 Français sur 10³ admettent aujourd'hui rencontrer des difficultés dans leur recherches, dont plus de 40% sont primo-acquéreurs. Parmi les raisons évoquées : la hausse des prix pour 19% des répondants et des problèmes liés au financement du projet pour plus de 10% des répondants.

Autre facteur qui joue sur la capacité d'achat et renforce le fossé : l'accès au crédit. 81% des Français admettent rencontrer ou avoir rencontré des difficultés pour obtenir l'accord de leur banque pour leur emprunt bancaire, poussant les Français concernés à abandonner leur projet ou à étendre ou modifier la zone de leurs recherches (respectivement, dans 27% des cas). Parmi les profils confrontés aux réticences des banques, plus de la moitié sont primo-acquéreurs.

Un éloignement subi qui contribue aussi à la fuite des grandes villes pour se diriger vers des zones moins tendues, avec des prix plus abordables et une offre moins plébiscitée.

Évolution du prix au m²

	PRIX DU M ² EN 2021	ÉVOLUTION DU PRIX AU M ² VS N-1
National	2 700 €	8 %
Paris	10 200 €	-1 %
Lyon	5 060 €	0 %
Marseille	3 810 €	3 %
Toulouse	3 400 €	6 %
Nice	4 327 €	9 %
Bordeaux	4 402 €	5 %
Nantes	3 448 €	1 %
Lille	3 364 €	3 %
Strasbourg	3 100 €	6 %
Montpellier	2 995 €	8 %
Reims	2 432 €	4 %
Toulon	3 078 €	3 %
Le Havre	2 167 €	5 %
Grenoble	2 204 €	3 %
Limoges	1 577 €	14 %
Cannes	4 562 €	12 %
Valence	1 997 €	17 %
Pau	1 920 €	8 %
Antibes	4 279 €	6 %

Un paysage immobilier à équilibrer pour limiter la fracture immobilière

SOUTENIR L'OFFRE POUR RÉPONDRE AUX NOUVEAUX USAGES

Si trouver la perle rare en immobilier n'est pas une chose facile, la conjoncture rend la recherche plus longue et complexe. Encore faut-il que l'offre soit au rendez-vous : près de 40% des personnes ayant cherché ou étant à la recherche d'un bien estiment la durée de leur recherche à plus d'un an. Face à une demande croissante, de nombreux Français ont peiné à trouver le bien idéal, conséquence d'une offre qui s'amenuise désormais dans des zones habituellement non-tendues. Par ailleurs, parmi les freins des Français pour changer de logement, 55% admettent ne pas avoir trouvé de biens qui correspondent à leur recherche.

De nombreuses zones non-tendues, les nouvelles « de-to-be », ont exceptionnellement vu le nombre de demandes devenir supérieur à l'offre disponible. Avec un déséquilibre offre/demande qui s'affirme, nous devons rester vigilants et ne pas reproduire le schéma des métropoles sur ces villes et créer des nouvelles zones de tensions. Les nouvelles migrations confrontent aujourd'hui le marché à un défi majeur, celui d'une offre qui doit être renouvelée et multipliée.

souligne Christine Fumagalli,
Présidente d'Orpi (de 2018 à 2021).

Pour rétablir l'équilibre et tirer les prix vers le bas, l'offre fait partie des enjeux clés, à fortiori sur ces nouveaux territoires, en misant sur de nouveaux programmes immobiliers ou en veillant à la vacance des logements.

Du côté des locataires, le marché avance aussi à deux niveaux. Dans les zones tendues, les locataires ont repris la main. Le marché se détend dans les grandes métropoles et la recherche de biens se veut plus fluide. À l'inverse, dans les zones habituellement non-tendues, l'offre n'est pas assez importante pour répondre à la demande des locataires, qui eux aussi aspirent à une nouvelle qualité de vie. Si la tension du marché du locatif se concentrait jusqu'à présent dans les grandes villes, dans les pôles universitaires ou les grands axes économiques, la tendance s'étend peu à peu. Associée à un manque de confiance des bailleurs pour mettre leurs biens sur le marché, les locataires peinent eux aussi à trouver un bien correspondant à leurs attentes, même dans les zones secondaires.

L'ATTRACTIVITÉ DES TERRITOIRES AU CŒUR DES PRIORITÉS

De plus en plus plébiscitées par les Français, les villes moyennes ont dû faire preuve d'une rapide adaptation pour renforcer leur attractivité et doivent poursuivre leurs efforts. Ce regain d'intérêt est un signal positif qui booste leur dynamisme, d'un point de vue économique et social pour répondre aux besoins d'une population habituée à la vie citadine. Activité économique, soutien à la vie culturelle, ou renfort des réseaux de transports, les avancées sont multiples.

Certaines communes l'ont bien compris et ont d'ailleurs été portées par le programme Action Cœur de Ville, visant à dynamiser les centres-villes de 222 communes. Par exemple, à Limoges, le programme a permis la création d'une pépinière commerciale. A Valence, les infrastructures culturelles se sont renouvelées, notamment avec la construction d'une médiathèque universitaire, d'une salle d'exposition polyvalente ou encore de la Cité du Goût. Un dynamisme qui s'exprime aussi dans les prix puisque 138 des villes concernées ont vu leur prix au m² augmenter. Dans ces deux villes, les prix sont ainsi en hausse de 14% à Limoges et 17% à Valence.



AMBITIONS ET PERSPECTIVES 2022

En 2022, plusieurs facteurs devraient marquer le marché :

• Remettre le logement au cœur du débat politique : après des mois de confinement et restrictions, le logement a valeur de refuge et reste un poste de dépense important dans le budget des Français. Avec un rôle important dans l'économie du territoire français, le marché immobilier a sa place dans le débat public, à quelques mois des élections présidentielles. Offre de logement, accès à la propriété, fiscalité des propriétaires-bailleurs, rénovation du parc immobilier, la coopérative Orpi restera attentive aux mesures proposées par les candidats qui guideront le marché dans les mois à venir. En tant qu'acteur majeur sur le marché immobilier, Orpi s'engage aussi à contribuer à son évolution en posant les bonnes questions.

• Poursuivre les efforts pour fluidifier le marché du locatif : dans les zones tendues, le rapport de force entre propriétaires et locataires persiste et rend complexe l'accès au logement pour certains candidats. Pour fluidifier le marché locatif, nous devons poursuivre les efforts déjà amorcés. Les priorités objectives seront de permettre aux locataires d'accéder à un logement pour construire un projet de vie, faire en sorte que les propriétaires-bailleurs aient confiance pour mettre leur bien sur le marché du locatif. En plus de ce besoin de sécurité, les propriétaires-bailleurs font face à des contraintes fiscales importantes. Ce sont autant de facteurs qui font obstacle à la mise en location de biens de certains propriétaires, que nous devons rassurer et accompagner.

• En 2020 déjà, les restrictions des banques entravaient la solvabilité des ménages, malgré des taux encore très bas. Pour autant, dès le 1er janvier, les conditions pour accéder à un prêt immobilier ont évolué avec des règles encore plus strictes pour les foyers français. Le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) impose désormais une durée maximale d'emprunt sur 25 (portée à 27 ans en cas de travaux importants) et un taux d'endettement de 35% au maximum incluant le coup de l'assurance emprunteur (vs 33% auparavant) alors qu'elles ne faisaient que figure de recommandations. La vigilance devra être de mise afin de ne pas freiner certains ménages d'accéder à la propriété et ralentir le dynamisme de la demande.

• La rénovation énergétique sera un enjeu majeur en 2022. La loi Climat et Résilience votée en juillet dernier, visant à réduire les logements énergivores, sonnait le coup d'envoi d'un grand renouvellement pour le secteur. Orpi ne peut qu'encourager les propriétaires bailleurs à renforcer leurs efforts, d'autant qu'ils ne feront qu'augmenter la qualité et la valorisation financière des biens. Orpi ne peut qu'encourager le renouvellement et la rénovation du parc immobilier, avec de réelles opportunités pour les acquéreurs, les bailleurs-propriétaires et les locataires.

¹En nombre de points de vente

²Étude OpinionWay réalisée sur 1 095 français de 18 ans interrogés et représentatif de la population du 6 au 8 octobre 2021.

³Étude Orpi menée auprès de 976 personnes interrogées, représentatif de la population, en décembre 2021.

À propos de Orpi

Avec plus de 1 350 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 1 000 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 copropriétaires.

orpi.com



CONTACTS MÉDIAS

NONET+ASSOCIÉS

Anne-Lise Le Vaillant : al@monet-rp.com - 06 45 68 14 30

Alice Perrin : ap@monet-rp.com - 06 38 66 13 55

T. 01 45 63 12 43