



Immobilier : l'attractivité des villes moyennes redonne des couleurs au marché

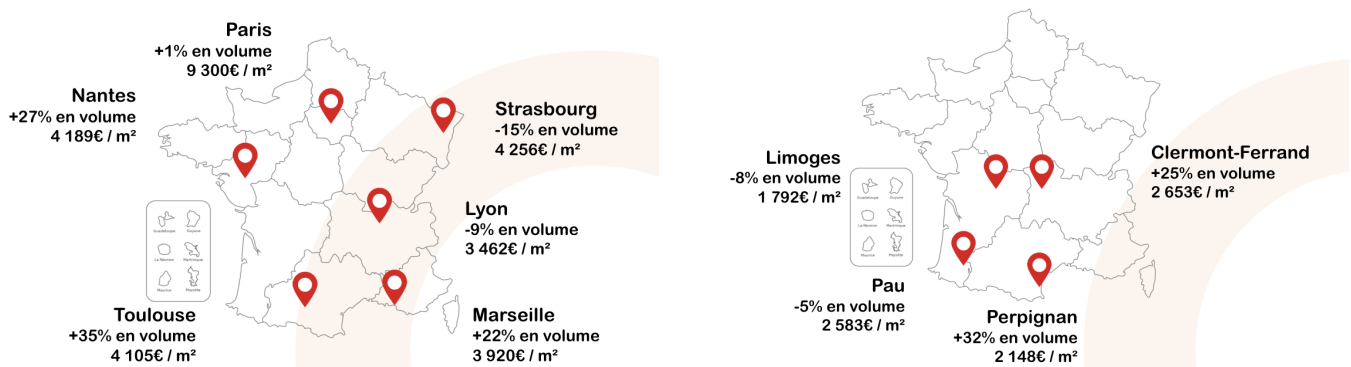
Après une année 2024 marquée par un réajustement progressif du marché, les premiers mois de 2025 confirment la tendance à la reprise avec des signaux encourageants et des opportunités à saisir ! Orpi, premier réseau immobilier en France*, observe une hausse des compromis de vente de 11% sur les deux premiers mois de l'année par rapport à la même période l'an dernier, tandis que les prix poursuivent leurs évolutions contrastées selon les territoires. Cette dynamique témoigne d'un marché qui retrouve son élasticité, porté notamment par l'attractivité croissante des villes moyennes. Retour sur les grandes tendances qui marquent ce début d'année.

Les villes moyennes en première ligne de la reprise

Orpi enregistre une hausse encourageante de 11% des compromis au niveau national sur les deux premiers mois de l'année. Un signal positif qui doit toutefois être mis en perspective : cette reprise intervient après une année 2024 particulièrement difficile et reste encore en léger retrait par rapport à 2023 (-2%). Cette dynamique est rendue possible grâce à l'ajustement des prix qui se poursuit, permettant aux acquéreurs de retrouver du pouvoir d'achat immobilier et de concrétiser des projets mis en attente.

Tandis que les grandes métropoles présentent des performances inégales, ce sont les villes moyennes qui tirent le marché vers le haut. C'est le cas de Clermont-Ferrand, qui affiche une hausse des compromis de 25%, et de Perpignan avec +32%, confirmant l'attrait pour les territoires offrant un meilleur équilibre entre qualité de vie et accessibilité financière. Une attractivité qui se traduit déjà par une hausse des prix dans certaines villes comme Perpignan (+10%), Tours (+9%) et Pau (+8%). Une tendance à surveiller, car cette augmentation des prix risquerait de fragiliser ces marchés dont l'atout principal reste l'accessibilité.

Paris voit son activité légèrement progresser (+1%) par rapport à la même période en 2024, mais reste en retrait de 13% par rapport à 2023. À l'inverse, Marseille (+22%) et Toulouse (+35%) affichent un retour de dynamisme significatif. Ces disparités illustrent un rééquilibrage territorial au profit des villes moyennes et des régions, phénomène amorcé lors de la crise sanitaire et qui s'ancre désormais durablement dans le parcours immobilier des Français.



"Ces premiers chiffres de 2025 sont encourageants et confirment la reprise progressive amorcée fin 2024. Le marché immobilier retrouve progressivement ses fondamentaux, avec des prix plus raisonnables et des acquéreurs qui reviennent. Un cycle vertueux qui se traduit notamment par le retour des primo-accédants. Toutefois, le contexte international reste anxiogène et pourrait fragiliser cette dynamique. Notre rôle, en tant que professionnels, est d'accompagner au mieux les Français dans leurs projets immobiliers en leur apportant notre expertise et notre connaissance fine des territoires", **confirme Guillaume Martinaud.**

Un marché toujours en réajustement

Après avoir observé une baisse des prix à hauteur de -5% fin 2024, la Coopérative observe des évolutions contrastées en ce début d'année 2025. Si certaines villes comme Lyon (-2%) et Limoges (-1%) poursuivent leur correction sur les prix au m2, d'autres connaissent un rebond comme Toulouse (+6%), Paris (+6%) ou Lille (+6%).

Cette diversité reflète un marché qui retrouve son équilibre, avec des dynamiques propres à chaque territoire. Si les prix remontent légèrement dans les zones à forte activité, signe d'un regain d'intérêt des acheteurs, leur stabilisation à un niveau accessible reste essentielle pour que cette reprise s'inscrive dans la durée.

Les délais de vente moyens s'allongent légèrement pour atteindre 91 jours au niveau national (contre 87 jours début 2024), cette évolution mesurée s'accompagne de marges de négociation atteignant les -5%. Ces indicateurs témoignent d'un marché qui retrouve progressivement son équilibre. Ces indicateurs, couplés à la baisse des taux d'intérêt offrent aux Français des perspectives de projets immobiliers plus favorables.

Quelles opportunités pour 2025 ?

L'un des signaux les plus encourageants de ce début d'année est **le retour significatif des primo-accédants sur le marché**. Alors qu'ils ne représentaient que 15% des acquéreurs en 2024, leur part a doublé pour atteindre 30% des transactions en ce début 2025. Cette progression s'explique de taux spécifiques proposés par les banques. Les établissements bancaires sont de nouveau proactifs, avec des offres dédiées aux primo-accédants qui recommencent à dynamiser le marché après une longue période d'attentisme.



Des opportunités à saisir sur les passoires thermiques avec des décotes significatives qui permettent aux investisseurs et aux acquéreurs disposant d'une capacité de rénovation d'accéder à la propriété à des conditions avantageuses. Cette tendance est amplifiée par les avantages fiscaux liés à la rénovation énergétique, qui stimulent ce marché et contribuent à la valorisation du parc immobilier existant.

Ces biens, souvent délaissés en 2023-2024, trouvent aujourd'hui preneurs grâce à des prix plus attractifs.

*en nombre de points de vente

À propos de Orpi

Avec plus de 1 250 points de vente et 8 200 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 copropriétés. Retrouvez Orpi sur LinkedIn et Twitter. Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.

Contact presse

Juliette Thery - 06 98 45 13 28 - j.thery@monet-rp.com
Alice Gobert - 07 78 78 70 55 - a.gobert@monet-rp.com
Anne-Lise Levallant - 06 45 68 14 30 - al@monet-rp.com
Peter Even - 06 29 73 17 56 - pe@monet-rp.com