



Bilan 2025 et perspectives 2026 : un rebond confirmé, mais une confiance encore fragilisée par l'instabilité

Après une année 2025 sous haute tension, l'immobilier a prouvé sa résilience. Orpi, premier réseau immobilier* décrypte les tendances saillantes qui ont marqué le quotidien du secteur et délivre ses perspectives pour 2026. Si la reprise du marché se confirme, avec un virage observé en 2025 enregistrant +11% d'augmentation des compromis chez Orpi, l'instabilité géopolitique et économique trouble la dynamique, dès le dernier trimestre de l'année. Un enjeu majeur à l'aube de 2026 : maintenir la stabilité et soutenir l'investissement immobilier, une clé de voûte indispensable de l'économie du pays.

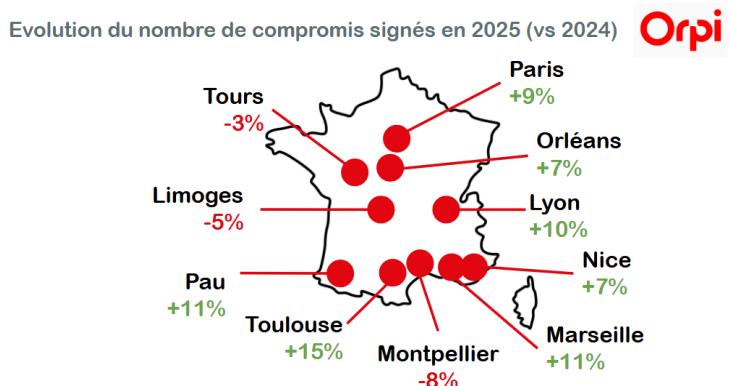
Reprise du marché : entre signaux positifs et dépendance réglementaire

Des grandes villes en première ligne de la reprise

L'année 2025 a confirmé le rebond amorcé dès septembre 2024. Avec plus de 36 000 compromis signés, Orpi enregistre une progression de +11% par rapport à 2024, qui se ralenti toutefois en fin d'année. Avec environ 945 000 ventes sur l'ensemble du territoire selon le Conseil supérieur du notariat, le volume élevé confirme l'attachement des Français à la pierre, malgré un contexte économique et politique chahuté.

Au-delà de la tendance nationale, les chiffres d'Orpi mettent en lumière des rebonds parfois importants dans plusieurs métropoles. Le retour de l'offre a permis un rééquilibrage progressif avec la demande, même si des disparités régionales persistent. Par exemple, Toulouse avec +15 % de compromis signés en un an ou encore Marseille (+11 %) confirment leur rôle de locomotives du marché. À l'inverse, certains marchés restent plus tendus. Montpellier (-8 %) ou Limoges (-5%) illustrent un marché plus modéré, où la reprise n'est pas encore d'actualité.

L'augmentation des compromis en 2025 s'est accompagnée d'une hausse mesurée des prix à hauteur de +3% au niveau national, passant de 3 020€/m² en 2024 à 3 110€/m² en 2025.



Des primo-accédants moteurs, des investisseurs sur la réserve

Le retour massif des primo-accédants a été l'un des moteurs de la reprise : à fin 2025, ils représentent en moyenne près de 4 transactions sur 10 chez Orpi. Une dynamique nourrie par les banques, qui ont développé en 2025 des offres spécifiques pour accompagner ces profils dans leur projet : taux bonifiés, prêts à paliers, accompagnement renforcé... Autant d'initiatives qui ont facilité l'accès au crédit pour de nombreux ménages, même si ces offres se sont faites plus rares en fin d'année.

À l'inverse, l'investissement locatif reste le grand absent de la reprise. Les investisseurs sont perdus face à un cadre réglementaire instable : statut du bailleur privé rejeté puis repêché par le Sénat, extension de l'encadrement des loyers à toutes les zones tendues, augmentation des frais de notaire... Une succession de mesures qui fige une partie des projets et entame la confiance de ceux qui souhaitent se constituer un patrimoine locatif. Cette prudence se reflète aussi dans les délais de transaction : la durée moyenne atteint désormais 101 jours. Paradoxalement, alors que la tension locative reste très forte partout en France, les politiques publiques découragent ceux qui pourraient mettre des logements sur le marché. Une nouvelle positive pourrait donner un coup de pouce au marché : environ 700 000 logements sortent désormais des étiquettes énergétiques F et G grâce à la modification des calculs pour les biens chauffés à l'électricité. De quoi offrir un peu d'oxygène à certains investisseurs et, surtout, à la pression locative, en remettant sur le marché des biens qui en étaient jusque-là exclus.

Guillaume Martinaud, président de la coopérative Orpi, analyse : “*2025 a été une bonne année pour l’immobilier sur le plan de la transaction. Les facteurs qui ont permis de renouer avec la croissance sont clairs : la baisse progressive des taux qui a rouvert l’accès au crédit, l’ajustement des prix qui a redonné du pouvoir d’achat immobilier et l’engagement des banques auprès des primo-accédants. Les signatures de compromis sont reparties durablement à la hausse depuis septembre 2024. Pour autant, rien n’est gagné : l’instabilité politique et la situation géopolitique que nous connaissons depuis septembre 2025 commencent déjà à peser sur le marché et se lisent dans les chiffres de fin d’année.*”

Perspective 2026 : la stabilité sera la clé d'un parcours immobilier repensé

Des signaux positifs mais une vigilance de mise

Malgré ces signaux positifs qui se dessinent sur le marché de la transaction, Orpi appelle à la vigilance. **Guillaume Martinaud** alerte : “*L’instabilité politique pèse sur les projets immobiliers. Nous l’avons déjà observé en 2017 avant l’échéance présidentielle : l’incertitude crée de la frilosité. Quand les règles changent en permanence - va-et-vient sur les DPE, hésitation constante sur le statut du bailleur privé - comment voulez-vous que les Français se projettent ? Un projet immobilier se construit dans la durée : il faut de la visibilité et de la stabilité*”

L'approche des élections municipales en mars 2026 et de l'élection présidentielle en 2027 risque d'accentuer cet attentisme en début d'année. Pour contrer ces effets et permettre au marché d'exprimer pleinement son potentiel en 2026, Orpi formule des demandes prioritaires aux pouvoirs publics : stabiliser le cadre réglementaire en arrêtant les effets d'annonce et les revirements permanents ; créer un environnement incitatif plutôt que punitif pour ceux qui mettent des logements sur le marché en adoptant enfin un vrai statut du bailleur privé pour relancer l'investissement locatif.

L'innovation Orpi pour accompagner le changement

Pour accompagner les profondes mutations du marché et les nouvelles attentes des Français, Orpi a fait de 2025 une année de lancements. L'objectif : **simplifier, sécuriser et rendre plus fluide chaque parcours immobilier**.

Dans ce contexte, le réseau a déployé Orpi Villages, nouveau concept d'agence pensé pour les zones rurales et périurbaines, déjà décliné en 19 agences pilotes. Afin de rester au plus près des territoires, la Coopérative prévoit de dépasser les 25 antennes en 2026. Orpi est également devenu le guichet unique du logement avec le lancement d'Orpi Financement, Orpi Assurances et Orpi France Gestion, qui permettent de traiter, au sein d'un même réseau, la transaction, le financement, l'assurance et la gestion locative.

Enfin, grande nouveauté 2026 : le Mandat Orpi Max devient la norme dans les agences. Annoncé en octobre dernier, il incarne cette volonté d'adapter l'offre au changement en libérant les vendeurs des contraintes d'engagement : concrètement, les vendeurs profitent de tous les services Orpi (suivi personnalisé, outils digitaux, conciergerie...) en gardant la liberté de mettre fin à l'exclusivité auprès de leur agence à tout moment.

Pour répondre aux nouveaux usages, la Coopérative a confirmé son virage d'innovation : déploiement de SweepBright auprès des collaborateurs visant plus de mobilité, lancement d'une recherche immobilière assistée par IA sur Orpi.com...

Et au-delà des offres, le réseau lui-même a continué de progresser : plus de 100 agences ont rejoint la coopérative en 2025, tandis que 130 nouvelles ouvertures sont attendues au cours de 2026, confirmant l'attractivité du modèle.

Guillaume Martinaud conclut : *"2025 restera comme une année de rebond contrariée par l'instabilité. Pour 2026, nous devons impérativement créer des conditions de la confiance et maintenir la stabilité sur les prix, avec des estimations au juste prix pour que la dynamique perdure. L'immobilier n'est pas un secteur comme les autres : c'est le projet de vie des Français, c'est l'économie du pays, c'est l'avenir du logement. Il mérite la stabilité et la visibilité dont il a cruellement besoin."*

##

*en nombre de points de vente en 2025

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 900 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité et d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. Retrouvez Orpi sur LinkedIn.

Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.

Contacts presse

Juliette Thery - 06 98 45 13 28 - j.thery@monet-rp.com
Lina Lauwaert - 06 41 87 54 35 - l.lauwaert@monet-rp.com
Anne-Lise Le Vaillant - 06 45 68 14 30 - al@monet-rp.com