

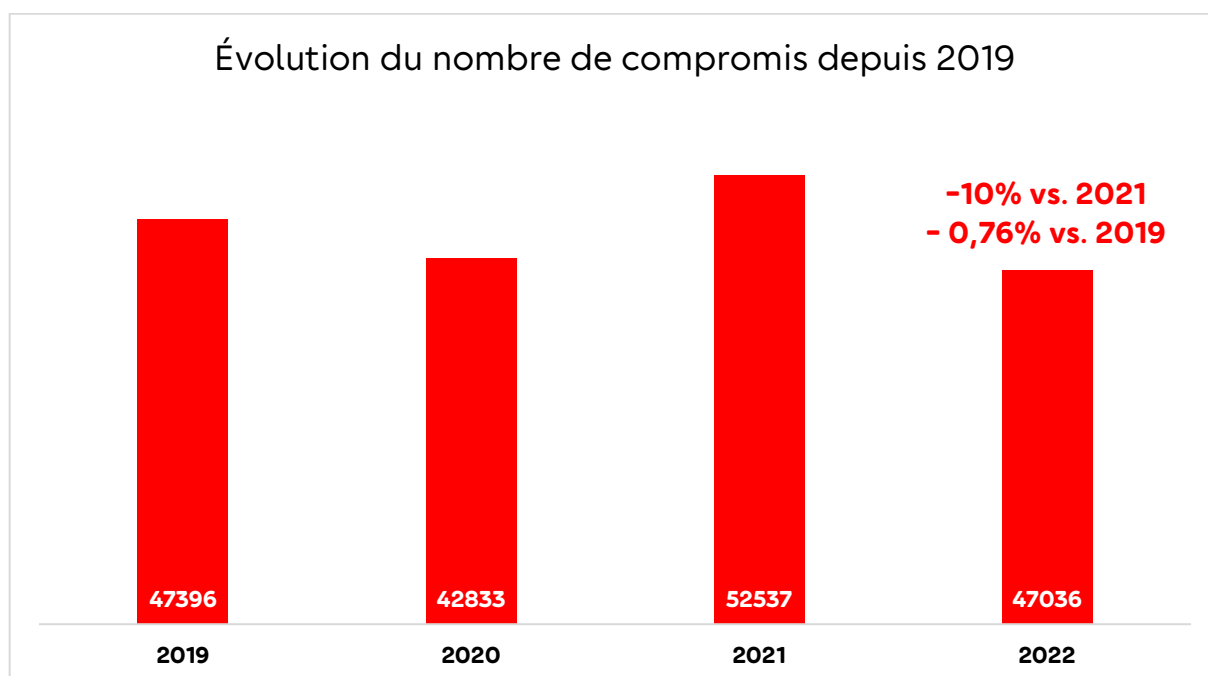


## Bilan annuel 2022 - Orpi

### Un retour à la normale malgré un marché plus disparate que jamais

Après deux années exceptionnelles pour l'immobilier, la coopérative Orpi observe un salutaire retour à la normale au regard de l'année 2019 : seulement -0,76% du volume de ventes. En 2022, face à une hausse des prix de +6%, la baisse des compromis de vente s'évalue à -10% au niveau national et l'on constate ainsi, après une année en demi-teinte, un atterrissage en douceur : signe que l'optimisme a toujours sa place sur le marché immobilier. Néanmoins, le contexte économique incertain depuis quelques mois, entre inflation et augmentation des taux de crédit, conjugué à des politiques fiscales qui n'encouragent pas le dynamisme, poussent de nombreux Français à l'attentisme.

Pour autant, Orpi observe ainsi un léger ralentissement de la hausse des prix, notamment depuis septembre, qui agit directement sur la signature des compromis sans que cette dynamique soit homogène sur l'ensemble du territoire.



### UN MARCHÉ IMMOBILIER PLURIEL

À l'échelle des territoires, les tendances divergent : un retour à la normale et des tendances de marché qui conjuguent résolument le marché au pluriel.

#### Des vents contraires dans les grandes villes

Dans les grandes villes, la tendance des prix divise et **deux camps se dessinent** ! Dans certaines, **l'envolée des prix depuis plusieurs années commence à ralentir et rééquilibre le rapport entre vendeurs et acquéreurs**. À l'instar de Paris, pour qui **les prix ont vraisemblablement atteint leur plafond de verre en 2022**, faute d'acheteurs ayant les capacités financières de se projeter dans la capitale. Enregistrant une **baisse des prix moyens de 3% depuis le début de l'année**, les acheteurs sont de nouveau au rendez-vous, avec un **nombre de compromis qui repart à la hausse**. Nice, qui semble suivre la même tendance avec une augmentation moins importante de ses prix (+5%), enregistre une hausse du nombre de compromis de 7%.

A l'inverse, les prix de certaines villes comme Bordeaux (+6%) ou encore Strasbourg et Montpellier (+8% pour ces deux villes) **freinent les envies immobilières des Français et voient leur nombre de compromis ralentir voire chuter** à Bordeaux (-38%). Autant d'indicateurs à surveiller, avec un virage qui pourrait s'opérer dans les mois à venir.

Zones géographiques	Prix m <sup>2</sup>	Évolution des prix vs 2021	Évolution du nombre de compromis vs 2021
National	2 696 €	+7%	-10%
Paris	9 286 €	-3%	+13%
Marseille	3 272 €	+9%	+2%
Lyon	4 939 €	+1%	-10%
Toulouse	3 409 €	+4%	-5%
Nice	4 532 €	+5%	+7%
Nantes	3 562 €	+1%	iso
Montpellier	3 130 €	+8%	-13%
Strasbourg	3 365 €	+8%	-11%
Bordeaux	4 697 €	+6%	-38%
Lille	3 354 €	+7%	-13%

### Des villes moyennes et des marchés de report au beau fixe

Dopées par **l'arrivée croissante de ménages au pouvoir d'achat plus important**, conséquence directe des multiples phases de confinement, **certaines villes moyennes et localités aux abords des métropoles dont les marchés étaient encore accessibles, poursuivent leur lancée et profitent d'un fort dynamisme.**

Ainsi, Orpi observe des **hausse significatives des prix et du nombre de compromis** à Chambéry (+23% du prix au m<sup>2</sup>, +18% de compromis), Caen (+27% prix au m<sup>2</sup>, +12% en compromis) ou encore à Perpignan (+17% prix au m<sup>2</sup>, +25% de compromis).

Néanmoins, certaines villes moyennes voient **leurs prix en augmentation tandis que le nombre de compromis baisse considérablement.** C'est notamment le cas à Aix-en-Provence : +14% du prix au m<sup>2</sup>, -55% en nombre de compromis ou encore à Orthez avec +20% des prix au m<sup>2</sup> et -27% en nombre de compromis.

**Parmi les facteurs qui expliquent cette tendance des prix toujours à la hausse : la typologie des biens. Dans une conjoncture à deux vitesses, ce sont les biens de prestige qui dopent la tendance moyenne des prix.**

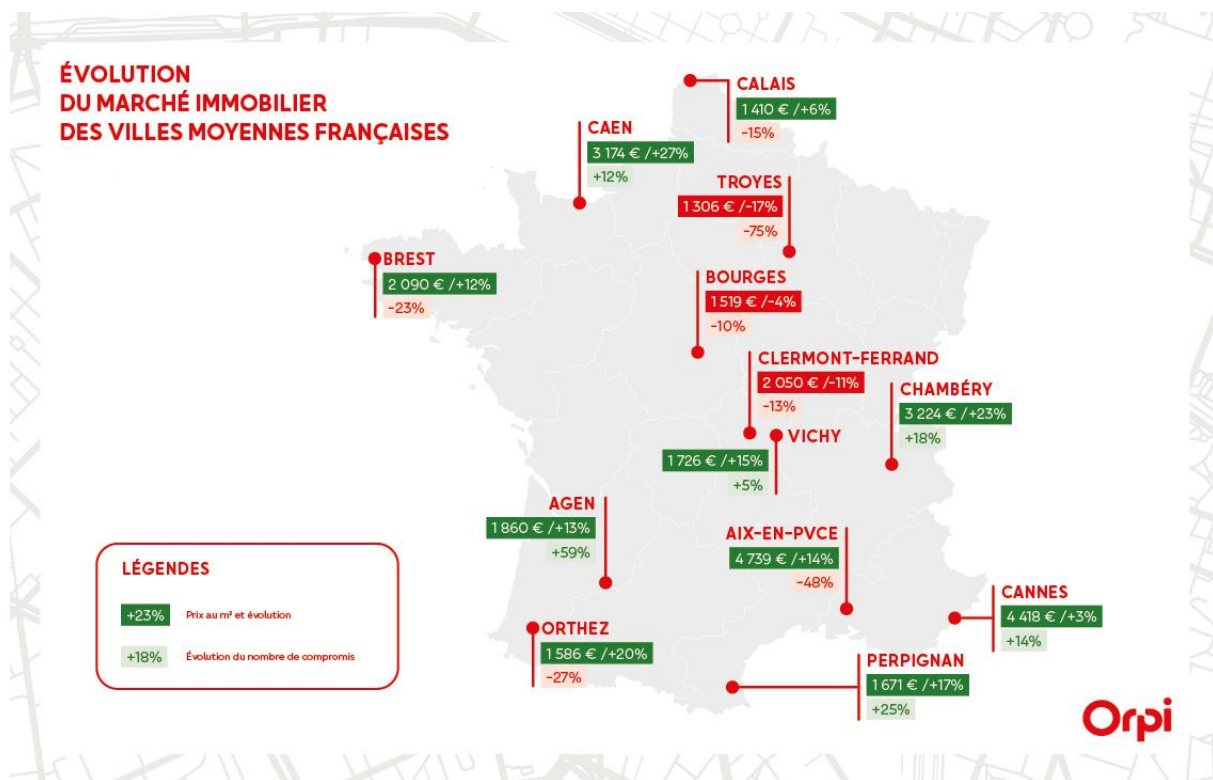
*"Si dans certaines villes périphériques, le prix au m<sup>2</sup> est en hausse continue, il est surtout soutenu par les transactions sur des typologies de biens plus grands et souvent plus prestigieux. On observe le phénomène très nettement en Île-de-France, alors que les premières et deuxièmes couronnes présentaient de belles opportunités pour les ménages moins aisés, il n'y aura bientôt plus de biens répondant aux besoins du plus grand nombre. Il faut être vigilant à l'accélération de cette fracture et à l'exclusion des classes moyennes et intermédiaires : le déséquilibre de l'offre conduit aussi à un déséquilibre des marchés, et ce sont les plus petits budgets, notamment les primo-accédants qui trinqueront",* précise Corinne Bérec - Vice-Présidente de la coopérative.

## Des villes moyennes ou plus en périphérie qui se stabilisent

À l'inverse, cette **même typologie de marché**, ayant bénéficié des nouvelles envies de vert, d'espace et de confort de vie post-confinement **voit leur activité ralentir, tant en termes de prix qu'en termes de nombre de compromis**. À Bourges, Orpi enregistre ainsi des baisses de l'ordre de -4% des prix au m<sup>2</sup> et -10% en nombre de compromis, ainsi qu'à Clermont-Ferrand -11% au niveau des prix et -13% en nombre de compromis comme à Troyes avec -17% des prix au m<sup>2</sup> et -75% en volume de compromis.

Des baisses non négligeables, qui s'expliquent notamment par **l'épuisement des stocks dans ces marchés très tendus il y a encore quelques mois et qui connaissent aussi un rééquilibrage après un engouement généré par la période Covid**.

"La tendance du marché semble prouver l'attentisme et la prudence des Français, marqué par des conditions d'accès au crédit plus difficile. Au regard de l'augmentation des taux, il est pourtant inutile d'attendre avant de se lancer dans un projet immobilier, même si la tendance se dirige doucement vers une régulation. Certaines villes soufflent d'ailleurs un vent d'optimisme : en acceptant une légère baisse de prix, le nombre de ventes pourrait repartir à la hausse et redynamiser le marché. Nous pouvons prédire un certain rééquilibrage, c'est un signe positif et qui prouve la résilience du marché !", souligne Guillaume Martinaud - Président de la coopérative Orpi.



## PERSPECTIVES 2023

### REDONNER DU SOUFFLE À L'OFFRE ET AUX CAPACITÉS FINANCIÈRES DES FRANÇAIS

Pour encourager le rééquilibrage du marché, 3 enjeux clés pourraient renforcer et accélérer le virage du marché.

- **Revoir les conditions d'accès aux crédits immobiliers : malgré une bulle d'oxygène en septembre avec** la révision du calcul du taux d'usure qui a redonné un peu d'air aux acquéreurs, l'évolution de la situation économique a rapidement gommé cet effet.

Dans certaines villes, l'augmentation des prix est encore trop importante pour que les Français puissent suivre financièrement.

**Pour Guillaume Martinaud :** *"L'accès aux crédits est pour une majorité de Français une condition sine qua none à l'accès à la propriété. En limitant le nombre de Français pouvant y accéder, c'est tout une catégorie de la population qui se retrouve exclue du parcours immobilier".*

- **Miser sur la construction neuve :** le sujet de l'offre n'est pas nouveau, en début d'année déjà, Orpi alertait sur la pénurie d'offres, aussi bien à la transaction qu'à la location. C'est en créant de l'offre, que la stabilisation voire la baisse des prix dans certaines villes pourra avoir lieu. Un effet levier et un indicateur que l'on observe déjà dans certaines villes : plus il y a d'offres, moins les prix augmentent, plus le marché est dynamique.
- **Inciter et encourager à la rénovation énergétique :** malgré une conscience écologique grandissante et une envie d'agir pour répondre aux enjeux environnementaux et énergétiques, la question du budget est centrale et freine la mise en conformité du parc immobilier français. D'après une récente étude Orpi,  $\frac{2}{3}$  des Français sont prêts à réaliser des travaux pour répondre aux contraintes réglementaires, néanmoins près de la moitié (44%) précisent qu'ils seront obligés de prioriser les dépenses.  
**Pour le Président d'Orpi :** *"Il y a un grand besoin de visibilité sur le sujet de la rénovation énergétique, l'accès aux aides est notamment encore trop complexe. Chez Orpi, nous sommes pleinement conscients que les professionnels de l'immobilier ont un rôle pédagogique crucial à jouer pour que tous, vendeurs comme acquéreurs, en comprennent les bénéfices".*

#### **À propos de Orpi**

Avec plus de 1 350 points de vente et 9 000 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 copropriétés.

#### **Contacts presse - Agence Monet + Associés**

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

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

Laura Esteve : 06 63 44 10 02 - le@monet-rp.com