

Bilan 1er semestre 2023 : une baisse des prix insuffisante pour relancer les ventes !

Après plusieurs années exceptionnelles, atteignant jusqu'à 1,2 millions de transactions par an, la dynamique du marché immobilier marque un temps d'arrêt. Hausse des taux et capacité d'emprunt asséchée, contexte inflationniste, pouvoir d'achat en berne : autant de facteurs qui se répercutent et ralentissent sur le marché immobilier, jusqu'ici perçu comme valeur refuge pour les Français. Orpi, premier réseau immobilier en France* décrypte les grandes tendances qui ont marqué le marché ce premier semestre et fait le point sur les villes les plus accessibles, où les Français peuvent accéder à un projet immobilier. Si la baisse des prix semble enclenchée, évaluée à -2% au national, elle reste encore trop limitée pour avoir des effets sur les volumes de compromis au national (-21%).

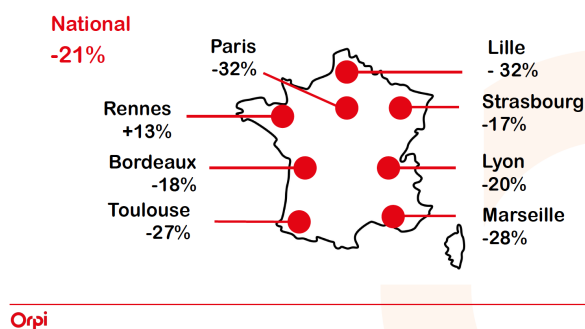
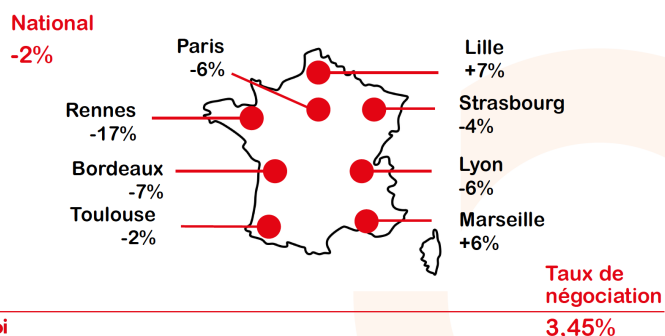
*en nombre d'agences

Une accalmie des prix encore timide !

2023 serait-elle l'année de la baisse des prix ? Les chiffres du premier semestre semblent le laisser présager puisqu'ils affichent une baisse de 2% à l'échelle nationale. Une tendance encore plus marquée dans certaines grandes et moyennes villes : Paris enregistre une baisse de -6% des prix/m² et confirme par ailleurs son passage symbolique sous la barre des 10 000 euros/m² (9 059 €/m²). Et parmi les villes qui reprennent du souffle en volume de compromis, elles retrouvent presque leur standard de prix d'avant-covid : -9% à Nantes (3 364 €/m²), -8% à Clermont-Ferrand (1 782 €/m²) ou encore -7% à Bordeaux (4 452 €/m²).

À l'inverse, dans certaines villes où le prix moyen du m² était encore accessible, la hausse des prix perdurent, creusant davantage la baisse du nombre de compromis. Par exemple, à Rouen où les prix enregistrent une augmentation de plus de 40%, les compromis chutent de 70%. Même constat à Nevers où les prix sont en hausse de 20%, ce qui a eu pour effet de diviser par deux le nombre de compromis sur la période ou encore à Cannes (+11% sur les prix, -39% sur les compromis).

Évolution des prix de janvier à mai 2023 (vs 2022) Évolution du volume de compromis de janvier à mai 2023 (vs 2022)





Crise du logement : l'heure est à l'action !

2022 a largement été marquée par la flambée des prix, atteignant +9% à Marseille ou +8% à Strasbourg. Une dynamique à la hausse qui impactait logiquement les délais de ventes et par ricochet le nombre de compromis. 2023 marque la fin de ce cycle haussier : **la chute des compromis encourage et rend nécessaire la baisse des prix**. Si cette étape est essentielle et doit s'accélérer pour que l'offre et la demande se rencontrent à nouveau et redonner au marché un bon dynamisme, la remontée des taux freine voire stoppe dans certains cas les projets des Français.

« *Le marché immobilier vit actuellement une crise non pas conjoncturelle mais structurelle. Certaines mesures annoncées par le Gouvernement vont dans le bon sens mais sont en deçà des besoins. Il faut agir vite pour débloquer le crédit, libérer le foncier et aider les maires bâtisseurs. Nous avons besoin d'engagements* » analyse **Guillaume Martinaud, Président de la coopérative ORPI**.

Pour insuffler une baisse, Orpi lançait, dès mi-avril, le pacte anti-inflation pour encourager les vendeurs à baisser le prix de leur bien en fonction de l'inflation, soit 6,3% constaté en février.

Des impacts aussi sur le marché de la location !

Au-delà de la transaction, le marché du locatif s'assèche et subit les effets indirects du ralentissement du marché et de la loi Climat et Résilience. Avec pour conséquence, de moins en moins de logements à louer à l'échelle du territoire. Faute d'une politique fiscale encourageante, devant des conditions d'accès au crédit plus complexes, conjuguées à des mesures limitantes de mise en location, de moins en moins d'acquéreurs sont candidats à l'investissement locatif. Depuis le début de l'année, le réseau enregistre une baisse de 20% de nouveaux mandats pour la mise en location, autant de logements qui ne sont pas proposés sur le marché ! Pire encore, à Marseille, Nantes ou Montpellier, où le nombre de mandats de location est divisé par 3 (respectivement, -65%, -78% et -86%)

Autre effet : parmi les candidats à la propriété, les primo-accédants sont les premiers touchés par le contexte immobilier. Contraints de repousser leur projet, ils restent logiquement plus longtemps locataires et ne peuvent ainsi plus participer aux cycles immobiliers, en faisant revenir certains logements sur le marché.

Des exceptions locales offrent à nouveau des perspectives aux acquéreurs

Preuve que la baisse des prix engendre une dynamique positive pour le marché : les villes, dans lesquelles une baisse de prix s'applique, commencent à voir le nombre de compromis augmenter à nouveau. C'est le cas de **Metz, où les prix marquent le pas (-8%) et voit ainsi les acquéreurs revenir (+30%), avec des marges de négociation presque nulles (0,13%)**.



Villes	Prix m ²	Évolution des prix vs 2022	Évolution du nombre de compromis vs 2022
Poitiers	1 724 €	-42%	+40%
Mulhouse	1 657 €	-11%	+35%
Metz	1885 €	-5%	+30%
Rennes	3 675 €	-17%	+13%
Dijon	2 541 €	-3%	+8%

*“L'exemple de ces villes qui faisaient figure de marché de report prouve bien qu'avec une baisse des prix, le retour à la normale est possible.” conclut **Guillaume Martinaud, Président de la coopérative.***

Contacts presse - Agence Monet

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

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

Peter Even : 06 29 73 17 56 - pe@monet-rp.com

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 1 200 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.