



## **2024, l'année de la reprise ? Orpi appelle à la prudence et à l'action !**

**Si l'année écoulée a été marquée par un fort ralentissement des volumes de ventes, le second semestre a vu apparaître des premiers signaux de retournement, laissant présager une nouvelle ère pour le secteur. Timidement amorcée depuis l'été, la baisse des prix s'est confirmée, mesurée à -3% au national depuis le mois de janvier. Orpi, premier réseau immobilier en France\* décrypte les tendances qui ont rythmé le marché cette année et fait le point sur les perspectives pour 2024. L'appel à la raison commence à être entendu par les vendeurs mais pour que le marché reprenne de la vigueur, l'heure est à la prudence pour confirmer le retournement et contrer la crise !**

\*en nombre de points de vente

### **Une nouvelle réalité du marché immobilier**

En début d'année, le marché semblait bloqué, avec des tendances de prix qui poursuivaient leur ascension, par exemple à Lille (+7% à fin mai) ou Marseille (+6% de janvier à mai). Conjugué à des conditions d'accès au crédit et une conjoncture économique complexe, les acquéreurs ont freiné leurs envies immobilières en 2023. Malgré une première baisse des prix enclenchée en fin d'année (-3% au national), la baisse des compromis s'évalue aujourd'hui à -20% sur l'ensemble du territoire.

La tendance est davantage marquée dans certaines grandes villes : Paris enregistre une baisse des ventes à hauteur de 26% quand Marseille et Lyon comptent des baisses respectives de 20%. Un ralentissement des volumes de vente, qui illustre pourtant une nouvelle normalité et des nouveaux standards pour le secteur, après des années à 50 000 transactions par an pour la coopérative. Preuve que le marché reste agile, certaines villes maintiennent des niveaux de transactions acceptables : c'est le cas par exemple de Toulouse, Lyon, et Limoges avec en moyenne plus de 400 ventes en 2023.

**Pour Guillaume Martinaud, Président de la coopérative Orpi :** *"Même si nous venons de traverser des mois compliqués pour de nombreux professionnels, nous clôturons un chapitre très dynamique pour le secteur, avec des niveaux de transactions inégalés ces dernières années. L'heure n'est pas à l'effondrement ! Cependant, si les professionnels ont su raisonner les vendeurs, l'effort doit se poursuivre et se conjuguer à celui du gouvernement. Il faut agir dès maintenant et anticiper les effets de la crise : en revoyant les politiques du logement, notamment en termes de*

fiscalité et en recréant de l'offre ! Les professionnels du secteur ont besoin d'un plan Marshall du logement”.

## Des signaux qui dessinent une stabilisation du marché

Dans le contexte actuel, où l'immobilier traverse une passe plus difficile, le retournement de marché voit apparaître ses premières éclaircies, avec en première ligne les prix, en plus des taux d'intérêt qui semblent se stabiliser. Sur le territoire national, la baisse des prix atteint -3%, tandis que certaines villes connaissent des variations plus marquées, telles que Paris, Lyon, Bordeaux, et Argenteuil, où la diminution va de 4 à 8%

*“Une première lumière verte pour les acquéreurs ; après des mois de pédagogie, les professionnels du secteur ont commencé à se faire entendre des vendeurs. Nous devons sortir de cet immobilier spéculatif pour faire se rencontrer à nouveau vendeurs et acheteurs. A l'aube de cette nouvelle année, les acquéreurs sont à nouveau au rendez-vous. Cependant avec des taux plus élevés, des conditions d'accès aux crédits qui restent complexes et un pouvoir d'achat plus que jamais pressurisé, la baisse des prix doit continuer pour assurer une reprise pérenne du marché”* ajoute **Guillaume Martinaud**.

Preuve que la pédagogie doit se poursuivre : dans certaines villes, les prix continuent d'augmenter, comme à Brest (+8%), Toulouse et Montpellier (+6%), Nice ou Marseille (+2%). Une tendance qui renforce la difficulté des acquéreurs à confirmer leur projet immobilier.

	Prix au m2	Évolution des prix	Marges de négociation	Évolution des volumes de vente
<b>NATIONAL</b>		-3%		-20%
<b>PARIS</b>	8 994€	-5%	4,18%	-26%
<b>MARSEILLE</b>	3 078€	2%	3,13%	-20%
<b>LYON</b>	4 720€	-5%	0,80%	-20%
<b>TOULOUSE</b>	3 436€	6%	7,47%	-29%
<b>NICE</b>	4 632€	2%	3,30%	-30%
<b>NANTES</b>	3 517€	-1%	6,94%	-15%
<b>MONTPELLIER</b>	3 290€	6%	3,10%	-46%
<b>STRASBOURG</b>	3 235€	-3%	2,80%	-27%
<b>BORDEAUX</b>	4 487€	-4%	2,87%	-7%
<b>LILLE</b>	3 040€	-1%	5,59%	-34%

La baisse des prix a aussi été encouragée par des futurs acquéreurs qui ont osé faire des offres. Les marges de négociation en hausse tirent mécaniquement les prix du marché vers le bas : en moyenne, elles s'élèvent à 3,49% à l'échelle nationale et permettent peu à peu le retournement. Dans certaines villes, la tendance s'est même accélérée, comme à Nantes (près de 7% de taux de négociation moyen), Tourcoing (presque 6%) ou encore Lille (5,6%). **Dans ces**

**villes plus qu'ailleurs sur le territoire, le message a été reçu : les vendeurs ont ajusté leur prix pour attirer les acquéreurs et vendre leur bien.**

### Tendances 2024 :

**2024 devrait s'inscrire comme une nouvelle année charnière pour l'immobilier. Pour permettre au marché de retrouver toute sa force, le rééquilibrage doit s'opérer collectivement. Des mesures doivent être prises par l'ensemble des parties-prenantes pour accompagner le cycle de transition :**

**>> Renforcer la baisse des prix :** au-delà de poursuivre la pédagogie auprès des vendeurs, il est capital de détendre le marché en réduisant les charges inhérentes à l'achat d'un bien, par exemple en baissant les frais de notaire.

**>> Encourager l'investissement avec une politique fiscale favorable :** la fiscalité assomme aujourd'hui trop d'investisseurs. Sous peine de réserver l'investissement à une catégorie aisée de la population, nous devons aussi permettre aux "petits" propriétaires de se construire un patrimoine. C'est en encourageant l'investissement immobilier, que nous pourrons aussi renouveler l'offre du parc locatif et redonner un poumon d'air à la pression locative.

**>> Diminuer la pression sur les conditions d'accès aux crédits :** si la stabilisation des taux est une première étape positive, les conditions d'accès doivent continuer de s'assouplir pour minimiser l'incapacité des Français à accéder au logement. Le taux d'endettement, blocage de taille, doit être révisé en tenant compte du contexte économique actuel.

#### **Contacts presse - Agence Monet**

Juliette Thery - 06 98 45 13 28 - [j.thery@monet-rp.com](mailto:j.thery@monet-rp.com)

Anne-Lise Le Vaillant : 06 45 68 14 30 - [al@monet-rp.com](mailto:al@monet-rp.com)

Peter Even : 06 29 73 17 56 - [pe@monet-rp.com](mailto:pe@monet-rp.com)

#### **À propos de Orpi**

Avec plus de 1 365 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.