



Communiqué de presse  
Paris, 9 avril 2024

## 1er trimestre 2024 : le printemps de l'immobilier confirmera-t-il l'éclaircie ?

Après une année 2023 largement perturbée pour le marché immobilier, le début d'année 2024 laisse présager l'amorce d'un redémarrage. Orpi, premier réseau immobilier en France\* continue d'innover en annonçant un partenariat avec Bricks, plateforme d'investissement participatif dédiée à l'immobilier locatif. Une solution pour répondre au redémarrage encore trop timide de la baisse des prix, évaluée à -3%, encore insuffisant pour redynamiser le marché (-19% sur le nombre de ventes). Dans un contexte de crise du logement, la Coopérative appelle à la raison et à l'action pour permettre au marché de retrouver ses couleurs.

\*en nombre d'agences

### Une baisse des prix confirmée, inégale et encore insuffisante !

Après avoir déjà observé une baisse des prix à hauteur de 3% à fin 2023, la Coopérative confirme la tendance de ce début d'année, avec une baisse évaluée aussi à -3% sur ce seul premier trimestre. Parmi les grandes villes de France, Paris enregistre une baisse de 4% quand Montpellier affiche des prix à -5% et Bordeaux, à -9%. Si cette baisse est un signal positif pour les acquéreurs qui peuvent à nouveau se projeter, le marché immobilier se conjugue plus que jamais au pluriel, avec des disparités fortes selon les territoires.

**Les villes où la baisse s'accélère** : c'est le cas de Marseille (-21%), Limoges (-25%), Vannes (-15%). À l'inverse, **dans certaines villes, la correction des prix ne s'est toujours pas opérée** : c'est le cas par exemple de Nantes qui enregistre encore une hausse des prix de 7%, Avignon (+16%) ou Brest (+10%). Une augmentation qui provoque une chute des volumes de ventes de plus de 20% sur ces 3 territoires.

Après une année 2023 très compliquée pour le secteur, l'éclaircie semble se dessiner en ce début de printemps. Les vendeurs commencent à entendre raison, le nombre d'estimations repart à la hausse (+20% vs le dernier trimestre 2023 chez Orpi) et les ventes amorcent doucement un redémarrage : +2% par rapport aux derniers mois de 2023. Pour autant, si l'on compare à l'année dernière, le nombre de compromis n'a pas retrouvé ses hauts niveaux de 2022, avec une baisse de 19% (vs le 1er trimestre 2023).

*"Nous avons déjà alerté début 2023 sur l'urgence de faire baisser la pression sur les prix et l'avions soutenu avec notre pacte anti-inflation, qui visait à encourager les vendeurs à ne pas faire de la spéculation sur les prix mais à faire preuve de raison. Si certains vendeurs nous ont entendus, nous appelons à poursuivre les efforts. La stabilisation des taux donne une lueur d'espoir, cependant l'équilibre reste fragile : pour éviter d'envoyer un mauvais*

signal aux vendeurs, engendrant le retour de la hausse des prix, la pédagogie doit se perpétuer.” insiste **Guillaume Martinaud, Président de la Coopérative.**

Ville	Prix m <sup>2</sup>	Evolution des prix (vs T1 2023)	Evolution des volumes de ventes (vs T1 2023)
<b>NATIONAL</b>	2 323 €	-3,00%	-19%
<b>Paris</b>	8 468 €	-4,00%	-25%
<b>Marseille</b>	3 312 €	-21,00%	-22%
<b>Lyon</b>	4 660 €	-1,00%	-6%
<b>Toulouse</b>	3 323 €	-1,00%	-7%
<b>Nice</b>	4 750 €	4,00%	-39%
<b>Nantes</b>	3 510 €	7,00%	-23%
<b>Montpellier</b>	3 000 €	-5,00%	8%
<b>Strasbourg</b>	3 830 €	14,00%	-11%

### Un marché locatif sous haute tension

L'assèchement du marché locatif se poursuit ce début d'année : devant les difficultés à l'achat d'une résidence principale, le parc n'a jamais recensé autant de locataires. Une proportion en constante augmentation, alors qu'ils représentaient déjà 40% de la population en 2022 selon l'INSEE, devant une offre qui s'amenuise. Orpi enregistre une baisse du nombre de mandats à la location, à hauteur de 20%. Une tendance particulièrement marquée dans les grandes villes de France, alors qu'elles sont largement préemptées par les locataires. A l'échelle de la Coopérative, **Paris voit une baisse de -25% du volume de mandats, Lille 31% de mandats en moins sur le marché, et 16% de baisse de mandats dans la Cité Phocéenne.**

Une offre réduite qui rend particulièrement complexe l'accès au logement pour les Français : une récente étude Orpi\* révélait d'ailleurs que 42% des français recherchent un bien à louer depuis plus d'un an.

*“Il est urgent de rassurer les propriétaires bailleurs pour recréer de l'offre sur le parc locatif. Aujourd'hui, l'investissement locatif est devenu inaccessible pour la majorité des populations. Conjugué aux contraintes liées à la rénovation énergétique qui ont retiré certains biens disponibles à la location, nous devons alléger les charges qui pèsent sur les propriétaires et redéfinir les règles ! Paris et l'Île-de-France en sont l'illustration : aujourd'hui, pour espérer se loger dans la capitale, il faut s'attendre à un vrai parcours du combattant”* ajoute **Corinne Berec, Vice-présidente de la Coopérative Orpi.**

### Orpi x Bricks : une solution pour soutenir l'investissement immobilier

Apport ou investissement initial trop important, impossibilité d'obtenir un crédit bancaire, procédures longues et complexes, l'investissement immobilier devient un vrai parcours du combattant pour beaucoup de Français. Pour soutenir l'investissement immobilier et

permettre aux clients de se constituer un apport, Orpi s'adosse à Bricks, plateforme de crowdfunding qui permet d'investir dans l'immobilier à partir de 10 €. Ainsi, les clients Orpi peuvent grâce à Bricks, se constituer une épargne programmée en investissant dans un projet immobilier, avec un taux d'intérêt entre 7 et 8% selon les projets. Une fois l'apport suffisant, le plan d'épargne immobilier peut ainsi être injecté dans un projet immobilier personnel. Au-delà d'investissements résidentiels, le partenariat offre aussi la possibilité d'investir dans les locaux commerciaux, en soutien au service Orpi Pro de la Coopérative, dédié à l'immobilier de bureaux.

Dès avril, une phase de test sera déployée dans une sélection d'agences et l'offre sera progressivement implantée dans les autres agences du réseau, d'ici 2025.

Vainqueur du Trophée de la start-up Orpi en 2023, la solution Bricks s'inscrit dans une volonté de la Coopérative d'accompagner les nouveaux usages en matière d'immobilier.

Devant les difficultés du marché, Orpi se mobilise pour faire évoluer le métier : grâce à son laboratoire R&D, les équipes identifient les tendances émergentes sur le marché, les opportunités et les défis à relever pour déployer des solutions et développer les bons outils à déployer dans le réseau.

*“Implanté depuis plus de 50 ans sur l'ensemble du territoire, Orpi est aujourd'hui l'un des acteurs historiques du marché. Pour autant, notre modèle prouve la résilience et la capacité d'innovation d'un réseau d'agences traditionnelles. La création de l'Orpi Lab, comme agrégateur de tendances de l'immobilier vient illustrer notre volonté d'accompagner le futur de notre secteur. Nous avons ainsi à cœur de mettre en lumière le rôle clé d'un agent immobilier, et d'ouvrir la voie d'un renouveau du métier, vers plus de services et d'accompagnement”* ajoute **Guillaume Martinaud**.

#### **Contacts médias - 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 1 350 points de vente et 8 000 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. Retrouvez Orpi sur LinkedIn et Twitter. Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.