



Communiqué de presse
Paris, 11 septembre 2024

Rentrée immobilière : vers un retour à l'équilibre sous le signe de la prudence ?

Les turbulences des derniers mois s'éloignent-elles enfin ? En cette rentrée 2024 et à la veille de la nomination du nouveau gouvernement, Orpi, premier réseau immobilier coopératif, a interrogé son réseau d'agents¹ et prend le pouls du marché à la sortie de l'été. Si le paysage pourrait s'éclaircir avec une baisse confirmée des prix, évaluée à -4% sur la période estivale et un ralentissement de la baisse des volumes de compromis, Orpi appelle à la prudence pour assainir le marché et sortir définitivement de la crise du logement.

Une baisse des prix encourageante pour les acquéreurs dans un marché à plusieurs vitesses !

En cette rentrée immobilière, Orpi observe **une diminution du nombre de compromis de 8 % par rapport à l'année dernière.**

"Après une baisse sur le début d'année, le ralentissement de la baisse des volumes de compromis dessine une dynamique positive et optimiste sur les prochains mois. Cependant, ne nous réjouissons pas trop vite, et faisons preuve de prudence ces prochains mois pour que la crise soit vraiment derrière nous" mesure **Guillaume Martinaud, Président de la Coopérative.**

Selon l'étude menée auprès des agents du réseau, 1 répondant sur 10 confirme la reprise de leur marché et se dit même confiant. Parmi les facteurs qui motivent la reprise des ventes, **la baisse des prix est en première ligne : Orpi observe sur l'ensemble de ces 1 350 agences une baisse de 4 % du prix au m2 par rapport à l'été dernier.** Selon la même étude, **15% des répondants considèrent que cette baisse des prix permet au marché de se relancer sur leur territoire.**

En revanche, preuve que les efforts doivent se poursuivre dans les prochains mois, 51% des répondants la considèrent encore insuffisante. Des perceptions qui confirment la pluralité du marché, avec des villes qui retrouvent des couleurs, comme la ville de Toulouse qui montre des signes de reprise (+1% en volume de compromis).

Le budget étant au cœur des projets immobiliers, l'évolution des prix se conjugue à la baisse des taux de crédit. L'étude révèle que 27% des agents estiment qu'elle permet aux acquéreurs de relancer leurs projets quand 43% admettent qu'elle est encore insuffisante. Encore **30% des répondants estiment que les conditions d'accès sont trop restrictives et les taux de crédit trop élevés pour relancer les projets des Français.**

¹ étude réalisée auprès de 320 agences Orpi, du 26 août au 6 septembre 2024.



Des envies immobilières qui s'ajustent aux contraintes marché

Dans une conjoncture multiple, l'accès à la propriété et au logement doivent cependant s'adapter aux évolutions du marché. Parmi les grands enseignements de l'étude :

- + **Les villes secondaires tirent leur épingle du jeu** : 28% des agents indiquent que les recherches de biens se concentrent dans les centres-villes des villes secondaires, 30% en périphérie proche, et 19% en zone rurale, contre seulement 13% dans les grandes métropoles, où les prix sont généralement plus élevés et l'offre plus rare.
- + Preuve que le rêve de devenir propriétaire est toujours au coeur des priorités des français : les clients viennent majoritairement en agence pour **acheter leur résidence principale (pour 62% des répondants)**, louer un bien (21%) et loin derrière pour vendre son bien (8%), illustrant la tension renforcée entre l'offre et la demande.
- + Par ailleurs, 78% des agents rapportent que la majorité de leurs clients sont des secondo-accédants ou plus, contre 46% des primo-accédants et 33% des locataires, ces deux derniers étant les plus touchés par la crise du logement.

Faire du logement une priorité du gouvernement

Si le marché montre des signes encourageants, plusieurs freins persistent pour sortir durablement de la crise. En première ligne, le contexte politique incertain semble encore freiner les vendeurs qui préfèrent attendre une stabilité complète pour mettre en vente leur bien. **En effet, près de 30% des agents estiment que le contexte politique est le premier obstacle des vendeurs pour mettre leur bien sur le marché**, réduisant drastiquement l'offre disponible, 15% soulignent que les charges fiscales liées à la vente représentent le premier frein, tandis que 19% estiment que ce sont les contraintes associées à la rénovation énergétique qui bloquent les vendeurs.

Côté acheteurs, 21% des agents indiquent que le manque d'offre est le principal obstacle, tandis que 31% estiment que les difficultés de financement constituent le premier frein. Autant de facteurs qui prouvent l'urgence d'une réaction du gouvernement pour lever les freins à la propriété et sortir de la crise.

*"Contraintes sur la vente des passoires thermiques, pressurisation fiscale, manque d'offre disponible, plus que jamais, nous avons besoin d'un gouvernement qui place le logement au centre des priorités, avec un ministre de plein exercice ! En tant qu'acteur majeur de l'immobilier, nous continuons de soutenir les Français en leur fournissant toutes les clés pour réussir leurs projets. Cependant, nous appelons le futur gouvernement à prendre des mesures significatives face à la crise immobilière, avec une vision claire, durable et ambitieuse sur un sujet qui touche les français. Nous devons permettre à chacun de concrétiser ses projets et de bâtir son patrimoine." **conclut Guillaume Martinaud, Président de la Coopérative.***

À propos de la méthodologie de l'étude : étude réalisée auprès de 318 agents du réseau Orpi, du 26 août au 9 septembre.



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.

Contacts médias - Agence Monet

Juliette They - 06 98 45 13 28 - j.thery@monet-rp.com

Alice Gobert - 07 78 78 70 55 - a.gobert@monet-rp.com

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

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