



Bilan du 1er semestre 2026 : Orpi décrypte un marché stabilisé et présente les villes où il fait bon acheter !

Paris, le 6 juillet 2026 - Malgré un contexte géopolitique et économique complexe, Orpi dresse un état des lieux à mi-année d'un marché qui résiste. La première Coopérative immobilière évalue le volume de ses compromis à -0,7% à fin juin par rapport à l'année dernière. Même si le marché immobilier français reste marqué par de fortes disparités territoriales, il semble entrer dans une phase de stabilisation. Pour autant, la reprise reste conditionnée aux capacités de financement des ménages, entre évolution des taux et pouvoir d'achat sous tension. Orpi fait le point sur les villes où l'évolution des prix permet aux ménages de se lancer dans un projet.

Un marché qui se stabilise mais une reprise sous conditions

A mi-année et sur l'ensemble du territoire, **le réseau Orpi enregistre un volume de compromis de -0,7% (vs 2025)**, signe d'un marché globalement stable, qui retrouve lentement mais progressivement son dynamisme.

Cet équilibre masque toutefois de fortes disparités selon les territoires. Parmi les grandes villes, à Paris, les volumes de vente enregistrent une baisse de 6% des compromis. À Lyon, les compromis diminuent de 5 %, quant à Bordeaux, la baisse est plus modérée, évaluée à -1 %. À l'inverse, certaines métropoles comme Montpellier ou Nantes voient les acquéreurs poursuivre leur projet (+10% des volumes respectivement).

Côté prix, la tendance est également à l'équilibre. D'après Orpi, le prix moyen au mètre carré s'établit à 3 100 €, en léger **recul par rapport à l'année dernière (-0.8%)**, après plusieurs années de correction et de fortes variations.

Si les projets immobiliers restent présents, grâce à des clients résilients, des défis structurants placent la reprise sous condition, soumise à la turbulence législative et la tension économique des foyers. Malgré la récente stabilisation des taux, des ménages ayant acheté en 2020, dans un contexte exceptionnel de taux bas, sont plus prudents à revenir sur le marché, allongeant mécaniquement le cycle immobilier.

« Le marché immobilier retrouve progressivement son souffle. Bien qu'il existe encore des disparités entre les territoires et des instabilités récurrentes : le marché tient et les villes moyennes continuent de tirer leur épingle du jeu. Le maintien des prix et le financement restent des conditions sine qua non de la reprise réelle du marché. En plus de la révision récente du taux d'usure, nous appelons les banques à s'emparer pleinement du levier de la portabilité des taux : c'est une solution concrète pour permettre aux secundo-accédants de réaliser leur projet d'achat. » **affirme Guillaume Martinaud, président du réseau Orpi.**

Prix, confort de vie, opportunités : où fait-il bon acheter ?

Un signal se dessine : là où les prix s'ajustent à la réalité du marché pour contre-balancer de conditions de crédit endurcies, les acquéreurs reviennent et les transactions reprennent.

C'est le cas par exemple à Orléans où les compromis progressent de 14 % quand les prix ont opéré une baisse de 6 %. Orpi observe une dynamique similaire à Grenoble : les compromis progressent de 7 %, tandis que les prix reculent de 7%.

Un marqueur de plus en faveur des villes moyennes qui confirment leur attractivité : avec un ajustement des prix, elles disposent d'un dynamisme plus positif que les grandes métropoles, attirant les Français en quête de logements plus spacieux et d'un meilleur équilibre entre qualité de vie et budget. À Limoges, les compromis augmentent de 17 %, avec des prix stables autour de 1 650 €/m². À Avignon, les volumes progressent de 20 %, avec une légère hausse des prix de 1 %.

Ces marchés prouvent que des prix justement estimés et raisonnables peuvent notamment recréer les conditions de la transaction.

Parmi les critères d'achat, en dehors des critères de prix et de sa zone géographique, le confort énergétique des logements pourrait s'imposer comme un critère structurant. Selon le sondage exclusif OpinionWay pour Orpi, 77% des Français expliquent que les risques climatiques entreraient en compte dans leur décision d'achat au sein de leur territoire. Un facteur à prendre également en compte dans l'équation du prix d'un bien.

“Plus que jamais, l'approche territoriale du marché immobilier sera structurante pour les acquéreurs comme les vendeurs. Les conditions d'acquisition et de vente des biens immobiliers se polarisent selon si le bien se trouve dans une métropole ou dans une zone rurale, dans le Nord de la France ou dans le Sud. Le rôle de l'agent immobilier ne se limite plus à la simple transaction mais à l'écoute et la compréhension fine de son territoire et de ses enjeux.” **précise Guillaume Martinaud.**

À propos de l'étude

Étude OpinionWay pour Orpi réalisée en mars 2026 auprès d'un échantillon représentatif de 1029 personnes, selon la méthode des quotas.

À propos d'Orpi

Avec plus de 1 250 points de vente et 8 200 collaborateurs, Orpi est aujourd'hui un acteur incontournable et 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 900 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité et d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. Retrouvez Orpi sur LinkedIn. Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.

Contacts médias - Agence Monet

Marjorie Delepine - 07 78 13 83 62 - m.delepine@monet-rp.com

Lina Lauwaert - 06 41 87 54 35 - l.lauwaert@monet-rp.com

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