

Immobilier : bilan 2015 - perspectives 2016

Le retour du pouvoir d'achat immobilier se confirme !

En cette fin d'année, ORPI, 1^{er} réseau français d'agences immobilières, analyse le marché sur 2015 et partage ses prévisions pour l'année prochaine : **un bilan annuel et des perspectives positives malgré un besoin persistant de simplification de la fiscalité.**

« Nous nous réjouissons de cette année 2015 où le marché a connu un retour à la stabilité et à la vigueur. Les parcours résidentiels sont plus fluides et les fondamentaux du secteur immobilier s'améliorent. Les clients sont de plus en plus raisonnables sur les prix de mise en vente, grâce à un travail de pédagogie des agents immobiliers du réseau sur le « juste prix ». Cela entraîne une réduction des délais de vente et, ainsi, dynamise le marché. Les clients sont conscients que l'immobilier est un investissement de « capital patient » : nous sommes dans une logique qui s'inscrit dans le temps et non dans une logique financière immédiate. Nous saluons également la mesure gouvernementale visant à l'extension du Prêt à Taux Zéro dans l'ancien à tous les primo-accédants.

Pour l'année 2016, nous restons cependant vigilants car les investisseurs, acteurs clés du cercle vertueux de l'immobilier, sont encore réticents. Nous plaidons pour une simplification fiscale, qui instaurerait un retour à la confiance de leur part.» explique **Bernard Cadeau, Président d'ORPI.**

Chiffres clés

- Diminution des prix de vente de 0,75 % par rapport à 2014
- Légère baisse des prix au m² de 1,10 % par rapport à 2014
- Augmentation de + de 10% du volume des ventes par rapport à 2014
- Augmentation des prix à la location de 1,50 %
- En 2015, chez ORPI, 65 % de demande d'achat, 35 % de demande de location

Le marché retrouve sa fluidité

Avec une diminution très légère des prix de vente de 0,75 %, le marché en 2015 se maintient. ORPI annonçait au premier semestre un frémissement et un retour à la transaction qui se sont confirmés au second semestre : l'année se clôt avec plus de 10 % d'augmentation du volume de ventes par rapport à 2014.

Signe de dynamisme, les délais de vente sont repassés nettement sous la barre des 100 jours. En 2015, ce sont 50 % des appartements et 54 % des maisons qui ont été vendus en moins de 60 jours. Les écarts entre les prix de mise en vente et les prix d'achat de vente finaux se sont également resserrés, avec en moyenne une différence 4,50 %¹ entre les deux.

L'enjeu actuel : la rénovation du parc existant

Le déséquilibre entre l'offre et la demande persiste. La construction de nouveaux logements doit rester un objectif permanent ; toutefois, le cycle de 3 à 4 ans est très long par rapport à des besoins immédiats.

Il faut donc capitaliser sur le parc existant, qui représente un réel gisement de logements, mobilisables rapidement. Deux enjeux à présent : la rénovation énergétique et la « rénovation numérique » de ce parc existant. À l'occasion des LAB'ORPI, il a été constaté que 80 % des propriétaires étaient conscients que la performance énergétique avait une incidence sur la valeur de leur bien² ; de même 92 % des Français considéraient que disposer d'une bonne connexion Internet dans son logement était un critère prioritaire³. Le besoin de logement est prégnant mais les critères de choix évoluent. Le parc existant doit s'adapter !

La simplification puis la stabilité fiscale, seules solutions pour une véritable relance du secteur

Malgré le retour à une certaine vigueur, les primo-accédants et les bailleurs ne sont pas encore revenus de façon significative sur le marché. Quand les uns connaissent des difficultés pour démarrer leur parcours résidentiel, les autres sont frileux pour investir.

ORPI reste vigilant et souhaite un véritable choc de confiance pour concrétiser la relance du secteur. Demandée depuis longtemps par le réseau, l'extension du Prêt à Taux Zéro dans l'ancien à tous les primo-accédants est une mesure gouvernementale applaudie par ORPI. Cependant, ORPI souhaite aller plus loin et ne pas imposer de condition de ressources ou de travaux.

¹ Indication des écarts de prix ORPI, Explorimmo, Le Figaro – Septembre 2015

² Enquête réalisée par Harris Interactive sur un échantillon de 947 personnes représentatives de la population française en mai/juin 2015 – enquête révélée lors du LAB'ORPI « *Mutation énergétique et transactions immobilières* »

³ Enquête réalisée par Ipsos sur un échantillon de 1004 personnes représentatives de la population française en octobre 2015 – enquête révélée lors du LAB'ORPI « *Comment les Français vivent-ils leur logement en 2015 ?* »

« Je salue l'effort et la volonté du gouvernement, mais je dis aussi : encore un effort, il reste une dernière marche à monter pour donner à tout le monde sa chance » - Bernard Cadeau

Le réseau porte deux autres idées qui lui paraissent capitales : l'instauration d'un statut du bailleur privé, et la réduction de 30 ans à 15 ans du nombre d'années pendant lesquelles une taxation s'applique aux plus-values réalisées en cas de revente d'un bien immobilier autre qu'une résidence principale.

« Les candidats investisseurs n'ont pas ou peu confiance. Pour un effet booster, il faut des mesures simples et incitatives. » - Bernard Cadeau

Un retour à la normale des demandes de location

Alors qu'en 2014, la demande de location avait connu un envol, en 2015 elle reprend son cours normal en représentant 35 % des demandes globales. Les prix ont connu une augmentation de 1,50 % à peine perceptible. Le prix moyen pour les appartements est en 2015 de 586 € et de 855 € pour les maisons. Le type de bien le plus loué reste le 2 pièces, avec un prix moyen quant à lui de 538 €, soit une infime augmentation de 0,86 % par rapport à 2014. Il représente 30 % des biens loués.

À propos d'ORPI

Avec près de 1 250 points de vente et 5 000 collaborateurs, ORPI est aujourd'hui le leader de son secteur. Créée à l'initiative de plusieurs agents immobiliers en 1966, l'Organisation Régionale des Professionnels de l'Immobilier est résolument engagée pour la réussite du parcours immobilier de ses clients, qu'ils soient vendeurs, acquéreurs, locataires ou bailleurs. Son organisation en coopérative, singulière dans le secteur, lui confère les avantages d'un fonctionnement décentralisé et ceux d'une harmonisation stratégique et commerciale au plan national. Son Fichier Commun, véritable exclusivité sur le marché, propose plus de 90 000 biens uniques, donnant ainsi toute sa force au réseau. En développant également une offre de « Solutions Immobilières », ORPI réaffirme sa volonté d'accompagner les particuliers à chaque étape de leur projet immobilier en leur prodiguant des conseils et des services complémentaires et de qualité.

www.orpi.com -

 @ORPIFrance -

 ORPI France -

 orpifrance -

Contacts médias

Thomas Marko & Associés

Julie Carpier : julie.c@tmarkoagency.com - 01 44 90 87 44 – 06 10 33 60 45
Sophie Orain : sophie.o@tmarkoagency.com - 01 53 20 38 17 – 06 11 62 24 29