COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 3 juillet 2019

#IMMOBILIER #MARCHÉ #BILAN #SEMESTRE1

BILAN DU PREMIER SEMESTRE 2019 DE L'IMMOBILIER ANCIEN : LES PERFORMANCES D'UN MARCHÉ EN TENSION

Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier dresse son bilan du premier semestre du marché de l'ancien. Porté par un contexte encore baissier de taux d'emprunt et de raréfaction de l'offre, les prix au mètre carré enregistrent une nouvelle hausse : +3,7% au national, soit 3 fois supérieur à la tendance de 2018 à la même période (+1,2%). Cette hausse est soutenue principalement par les marchés parisien (+8,8%) et francilien (+3,9%) puisque la province tend à rester stable encore cette année (+1,2% vs. +0,7% en 2018).

Compte tenu du fort développement de l'enseigne que rejoignent notamment de nombreux indépendants – dont l'affiliation au réseau booste la performance - Guy Hoquet l'Immobilier enregistre une très forte progression de son volume de ventes (+17,6% vs. +4,2% pour S1 de 2018). Il est à noter toutefois qu'**à périmètre constant, la franchise boucle également le premier semestre avec une évolution de +11% de son volume de ventes au national.**

« *Alors qu'on pouvait craindre un ralentissement du marché, les résultats de 2018 et de cette première partie de l'année prêtent à penser que le marché de l'ancien nous réserve de belles surprises. Il nous faut cependant rester prudents en raison de la diminution du nombre de mandats signés par nos agents,* déclare **Stéphane Fritz, Directeur Général de Guy Hoquet l'Immobilier.** *L'assèchement des stocks renforce notre rôle de partenaire privilégié des acquéreurs et des propriétaires. A nous de démontrer plus que jamais la valeur ajoutée de notre accompagnement pour que chacun puisse trouver le bien correspondant à ses besoins en payant le prix juste.* »

Un marché national dynamique et prometteur

Le premier semestre 2019 a profité aux vendeurs qui ont généralement pu vendre le même nombre de mètres carrés à un prix plus élevé. Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier constate en effet que **la surface moyenne reste inchangée (90,2 m^2)** par rapport à la même période de référence en 2018 (90,5 m^2) alors que **le prix de vente a quant à lui grimpé de 3,4% pour s'établir à 239 505€**, soit 7 892€ de plus que les six premiers mois de 2018.

Paris : de plus en plus inaccessible

Poursuivant une course vers la rupture, **le marché parisien affiche une hausse de près de 12% du prix de vente moyen avec 574 101€** (+11,8% vs. S1 2018). **Le prix au mètre carré dépasse dorénavant la barre symbolique des 10 000€** en raison d'une hausse plus importante que l'an dernier (10 165€ soit +8,8% vs. +6,8% au S1 2018).
Maigre compensation, les acquéreurs ont cependant pu bénéficier de 1,5 m^2 supplémentaire en moyenne.

« *Le marché de la capitale devient un territoire de plus en plus dominé par les amateurs de biens prestigieux. Sauf cas exceptionnels, cadres et primo-accédants ne peuvent plus accéder à la propriété dans Paris »,* précise **Stéphane Fritz.**

Ile-de-France : une première couronne sous pression parisienne

De moins en moins accessibles, **les prix des biens du territoire parisien génèrent un report des acquéreurs sur les départements franciliens**. Encouragés par les initiatives urbaines liées au projet du Grand Paris, les acheteurs ont jeté leur dévolu en particulier sur les villes limitrophes formant la petite couronne : +17,7% de ventes les six derniers mois. **Une tendance qui fait bondir le prix du mètre carré** :

- 3 556€ (+3,9%) pour toute l'Ile-de-France
- 4 727€ (+5,2%) en petite couronne

Le prix moyen, légèrement en hausse (+1,6% pour l'Ile-de-France, +1,1% en petite couronne), s'accompagne par ailleurs d'**une réduction de la surface moyenne** (80,9 m^2 en Ile-de-France, 68,5 m^2 en petite couronne). Évolution qui traduit la détermination des acquéreurs prêts à sacrifier quelques mètres carrés pour pouvoir devenir propriétaires non loin de Paris.

« *La demande croissante et inédite d'investisseurs étrangers sur le territoire francilien illustre la situation complexe dans laquelle le marché parisien plonge les acquéreurs dont le pouvoir d'achat ne permet plus d'envisager Paris en priorité,* affirme **Stéphane Fritz, Directeur Général de Guy Hoquet l'Immobilier.** *Les acheteurs se tournent donc plutôt vers le Grand Paris dont les infrastructures en cours de développement sont prometteuses d'un point de vue de la valorisation du patrimoine immobilier.* »

Province : territoire d'opportunités

Poussés au-delà des frontières franciliennes en raison de la hausse des prix, **la province constitue un marché porteur d'opportunités pour les budgets plus modestes**. Malgré une hausse du prix au mètre carré (+1,2%) plus importante que celle de l'an dernier à la même période (+0,7% au S1 2018), **il reste possible d'acquérir un bien pour un prix moyen (210 502€) inférieur au marché national (239 505€) et presque 2,5 fois moindre qu'à Paris (574 101€).**

Ceux qui préféreront un appartement ont même profité d'une stabilisation des prix (-0,3% vs. +2,3% pour une maison). La surface moyenne reste elle aussi inchangée ou presque : -0,8% pour un appartement et 0% pour une maison.

« *Loin du rythme effréné de la vie parisienne et des abords de la capitale, la province offre un compromis idéal entre bonne affaire immobilière et cadre de vie au quotidien. Elle est sans nul doute à étudier pour quiconque souhaite investir dans la pierre »,* commente **Stéphane Fritz.**

Bordeaux et Lyon

Avec un prix moyen au mètre carré de 4 071€, **la capitale girondine confirme sa stabilisation (-0,7%)** déjà constatée l'an dernier. Malgré cela les acquéreurs ont rogné sur **9,6 m^2 de surface moyenne (70,2 m^2 au S1 2019).** Ce qui explique sans doute la baisse du **prix de vente moyen qui s'établit cette année à 274 426€ après une évolution de -12,1%**.

Lyon poursuit quant à elle son évolution à la hausse avec une **augmentation de 2,2% du prix moyen au mètre carré** tout en offrant cependant **6,1 m^2 supplémentaires (73,7 m^2 au S1 2019)** aux acheteurs de la ville. Une tendance qui impacte logiquement **le prix de vente moyen : 294 751€ (+12,6%)**.

Et **Stéphane Fritz, Directeur Général de Guy Hoquet l'Immobilier** de conclure : « *Malgré une baisse significative du nombre de bien mis à la vente, force est de constater que nous parvenons toujours à répondre à la demande pourtant très forte. Tous les indicateurs sont à ce jour au vert et laisse entrevoir une orientation vers une nouvelle année record pour le marché l'immobilier ancien. L'année 2019 pourrait en effet afficher à son terme un compteur de plus d'un million de transactions.* »

Chiffres obtenus à partir de calculs réalisés sur les transactions enregistrées par le réseau Guy Hoquet l'Immobilier.

A propos de Guy Hoquet l'Immobilier

Avec 550 agences et cabinets d'affaires, le réseau Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Arche. Le réseau a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir le partenaire privilégié du projet immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier. Dotée de son propre organisme de formation agréé, la *Business School*, Guy Hoquet dispense plus de 10 000 journées de formation par an.

Pour en savoir plus sur le réseau et ses garanties rendez-vous sur www.guy-hoquet.com

Suivre Guy Hoquet sur les réseaux sociaux

Contacts presse

Nicolas CREPIN

01 45 49 69 97 / 06 52 32 10 11 - ncrepin@epoka.fr

Boris CAVAGLIONE

01 45 49 31 33 / 06 84 84 37 53 - bcavaglione@epoka.fr