

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 18 janvier 2024

Étude Foncia Transaction 2023 Marché de l'immobilier dans l'ancien : malgré la baisse, le marché est resté robuste en 2023

- Foncia publie les conclusions de son étude portant sur l'évolution du marché immobilier ancien en France au cours de l'année 2023. Avec une baisse de 15% du nombre de biens vendus en 2023 par rapport à 2022, les données de Foncia confirment une décélération du marché dans l'ancien, ramenant les chiffres à des niveaux comparables à ceux d'avant la période Covid-19. Les Français ressentent directement et durablement l'impact de l'augmentation des taux d'intérêt alors même que la baisse des prix (-1%) ne compense pas cette perte de capacité d'achat.
- Le marché de l'ancien en 2024 devrait poursuivre son atterrissage volumes/prix et amorcer une nouvelle dynamique si les taux et conditions d'emprunts se réajustent également.
- Sur ce marché en contraction, Foncia continue de prouver sa résilience grâce notamment à l'expertise de ses consultants et à un panel d'offres et de services performant, dont une solution clés en main à destination des vendeurs et acquéreurs de passoires thermiques.

Les quatre enseignements majeurs



 **FONCIA**

L'analyse du parc immobilier de Foncia à la fin de l'année 2023 révèle un marché immobilier en recul, marqué par une diminution de 15% des transactions sur l'ensemble de l'année. Cette tendance est principalement attribuée à une **augmentation de 3 points des taux d'emprunt** entre janvier 2022 et la fin de l'année 2023, **limitant ainsi la capacité d'achat des emprunteurs**.

Parallèlement, les vendeurs commencent à réduire timidement leurs prix, avec une observation de Foncia signalant une diminution moyenne de 1% du prix de vente par mètre carré en France. Cependant, **cette baisse n'est pas suffisante pour compenser la hausse des taux**.

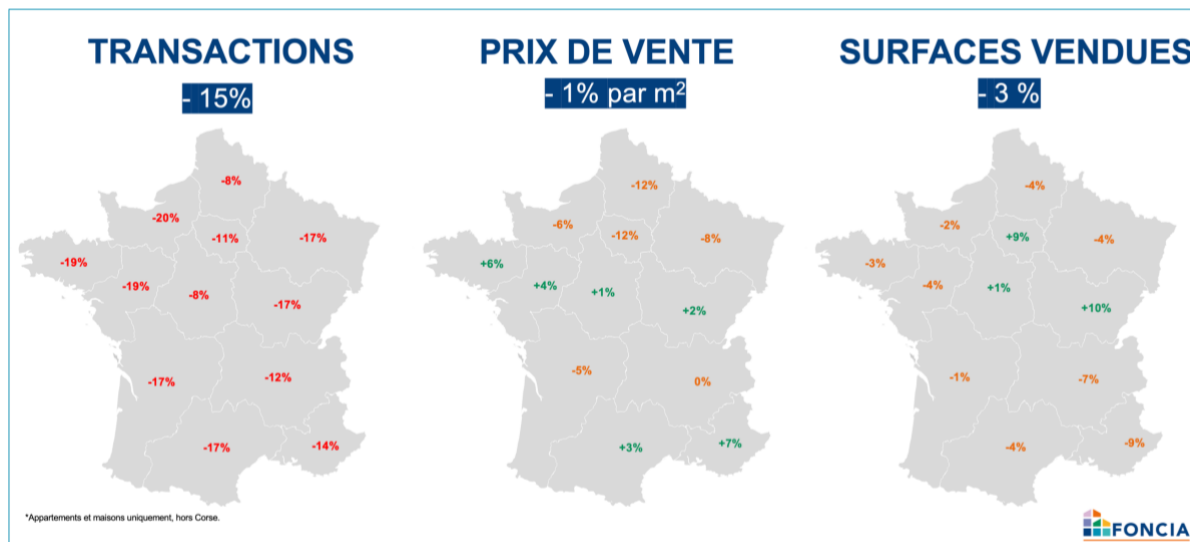
L'étude révèle également que bien que la surface des biens achetés s'est réduite de 3% en moyenne, **certains acquéreurs ont choisi de retarder leurs acquisitions**. De plus, les acheteurs aux revenus les plus modestes, sans apport, sont fortement touchés par la hausse des taux et ont été contraints de se retirer progressivement du marché.

La durée de vente des biens reste **inférieure à 3 mois**, avec une augmentation de 8 jours en moyenne par rapport à l'année précédente, les biens au prix se vendent toujours vite et bien.

Enfin, une nouvelle tendance émerge dans l'analyse de Foncia, avec un basculement vers la location : certains vendeurs deviennent des propriétaires-bailleurs afin de rentabiliser leurs biens. Cette tendance ne comble toutefois pas le manque de biens à louer.

De profondes disparités en régions

Alors que toutes les régions connaissent une baisse de leurs volumes de vente, certaines sont plus pénalisées en région Ouest, notamment la Bretagne et la Normandie qui connaissent des baisses respectives de leurs ventes de -19% et -20%. Toutefois, la région Centre réussit à tirer son épingle du jeu avec une hausse des prix de vente et des surfaces vendues et un recul de seulement 8% du nombre de ventes.



En ce qui concerne les métropoles, les données Foncia démontrent que Marseille est la métropole où les volumes de transaction chutent le plus (-37%), suivie par Montpellier (-21%). Néanmoins, l'intérêt pour Nice se confirme avec une hausse des ventes et des prix. Paris reste prisée mais les prix au m² dans la capitale passe en deçà de la barre symbolique des 10 000 €.

Ville	Variation des volumes de transaction (%)	Variation des prix au m ² (%)	Prix au m ² moyen 2023	Variation des surfaces vendues (%)	Variation des délais de ventes 2023 vs 2022 (j)
BORDEAUX	-20%	-10%	3 915	22%	-9
LILLE	-20%	-2%	3 865	-13%	24
LYON	7%	-5%	4 567	-11%	13
MARSEILLE	-37%	0%	2 854	-8%	-10
MONTPELLIER	-21%	7%	3 422	-18%	8
NANTES	-18%	-8%	3 357	-4%	-8
NICE	21%	5%	4 330	5%	-31
PARIS	3%	-6%	9 130	1%	15
RENNES	-16%	-1%	3 720	-2%	12
ROUEN	-18%	-1%	2 641	0%	23
STRASBOURG	-11%	-3%	3 376	-3%	4
TOULOUSE	-11%	-2%	3 037	4%	-1

Foncia, un modèle 100% intégré avec un fort niveau d'expertise qui fait la différence

La crise a néanmoins permis de démontrer la pertinence du modèle Foncia : un réseau 100% intégré qui permet d'être résilient et d'absorber les difficultés rencontrées par le secteur. Avec plus d'une vente par mois par consultant immobilier, 97%¹ de taux de satisfaction et 99% de taux de recommandation client, le **haut niveau d'expertise** des consultants immobilier allié aux **offres performantes** de Foncia ont particulièrement permis de faire la différence. Ainsi, si le marché global a connu une chute de 22% de son volume de vente, passant de 1 116 000 biens vendus en 2022 à 875 000 en 2023, Foncia accuse une baisse plus légère qui se situe autour des 15% avec un volume de vente passé de 17 000 en 2022 à 14 500 en 2023.

ÉTUDE RENOV + : LA SOLUTION CLÉS EN MAIN POUR LES VENDEURS ET LES ACQUEREURS

Foncia, accompagnées de Constatimmo (courtier en diagnostics immobiliers et états des lieux) et Tech-Way (expert technique de l'habitat) a développé une offre sur-mesure afin de rassurer acquéreurs et vendeurs.

L'Étude Rénov + définit les travaux de rénovation énergétique essentiels à réaliser dans le logement pour sortir de la catégorie « passoires énergétiques » (étiquettes F et G). Pour cela, l'étude présente un descriptif précis des travaux privatifs à réaliser avec une **estimation de leur coût** pour atteindre la performance énergétique minimale de E.

En conséquence, **l'estimation indicative du montant des travaux** permet aux vendeurs et aux acquéreurs de s'assurer d'obtenir **le prix le plus juste pour le bien**.

Malgré son ralentissement, le marché restera dynamique en 2024

Depuis la rentrée de septembre 2023, un début d'ouverture et d'assouplissement des conditions d'octroi de la part des banques est constaté. Celui-ci devrait se confirmer au premier semestre 2024 de manière **concomitante à une accélération de la baisse des prix**, estimé autour de 5 à 10% selon les secteurs et les types de biens.

Si le volume a baissé, le marché reste dynamique, de nombreuses ventes se font encore rapidement avec de faibles négociations lorsque le bien a un bon positionnement prix et une bonne commercialisation dès le début. L'augmentation des stocks constatée s'explique par des vendeurs qui, pour l'heure, ne s'adaptent pas aux nouvelles conditions du marchés induisant une baisse du volume de ventes.

« Sans surprise, le marché de l'ancien connaît un ralentissement certain et revient à son niveau d'avant covid-19. Le volume des ventes depuis la pandémie était dopé par une volonté de changement de la part des Français et des taux d'intérêts particulièrement avantageux. Aujourd'hui, les règles ont changé avec un accès à l'emprunt plus difficile. Au-delà, la crise du logement que nous connaissons s'explique aussi par une crise dans l'immobilier neuf et la nécessité d'accélérer dans la rénovation énergétique dans l'ancien. Chez Foncia, notre rôle est de conseiller le plus justement nos clients à la fois pour qu'ils puissent vendre au bon prix et trouvent le bien immobilier qui réponde à leurs attentes. Nous avons également un rôle clé à jouer pour accélérer la rénovation énergétique et c'est ce que nous faisons avec des collaborateurs formés et des offres adaptées aux attentes du marché. » **Jordan Frarier, Président de Foncia Transaction.**

[Découvrez l'étude en intégralité.](#)

¹ Sur la base de 2 432 avis déposés entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2023 sur le site Internet immodvisor.com

Méthodologie :

Étude menée par Foncia sur la base de plus de 14 000 dossiers de compromis de vente signés entre le 1^{er} janvier 2023 et le 31 décembre 2023 dans l'ensemble de son réseau d'agences par rapport à la même période en 2022.

À propos de Foncia

Foncia, n° 1 en France de la gestion de copropriétés, de la gestion locative et de la location de biens, est une filiale d'Emeria, le leader européen des services immobiliers résidentiels. En 2022, forte de 600 agences en France et de plus de 10 000 collaborateurs et collaboratrices, Foncia a géré 70 000 immeubles en gestion de copropriétés et 400 000 biens en location. Foncia a réalisé plus de 17 000 transactions et 31 000 locations vacances.

Foncia accompagne au quotidien plus de 3 millions de clients à chaque étape de leur vie. Dès le premier choix de location ou d'achat d'un bien immobilier, pour y vivre, se constituer un patrimoine, ou compléter ses revenus, Foncia gère ainsi à la fois le projet de vie du bien et de son propriétaire de bout en bout.

En 2023, Foncia a obtenu le label « Les leaders de l'innovation » qui récompense les entreprises françaises les plus avancées en matière d'innovations.

Pour plus de renseignements : visitez foncia.com et retrouvez Foncia sur [Instagram](#), [LinkedIn](#) et [Twitter](#).

Contact presse :

Havas Paris : foncia@havas.com / + 33 1 57 77 74 76 / +33 1 58 47 81 68