



POINT MARCHÉ 2024

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ANCIEN MONTRE DES SIGNES ENCOURAGEANTS



À l'aube de 2025, le marché immobilier confirme les signes encourageants observés depuis le 3^e trimestre. La baisse des taux d'intérêt, qui s'élèvent désormais à 3,37 %¹, loin des 4,20 % atteints il y a un an, vient redonner du souffle aux acquéreurs, qui bénéficient aussi d'un assouplissement des conditions d'octroi de crédit. Si le marché global reste toujours à la peine, on observe une reprise légère. Au sein du réseau Laforêt, celle-ci est déjà actée. Après deux années de recul (-4 % en 2022 et -16 % en 2023), les volumes de ventes



TAUX D'INTÉRÊT
3,37 %¹

sous compromis progressent de 7 % en 2024. Côté prix, le rééquilibrage est en grande partie engagé, bien que certains secteurs et segments de marché n'aient pas encore enregistré une correction suffisante. Le plus dur semble être dépassé. Néanmoins, des ombres subsistent au tableau : d'une part, la capacité de financement des acquéreurs, loin encore d'être pleinement restaurée, notamment pour les primo-accédants ; de l'autre, le contexte politique et fiscal incertain, qui rend l'équilibre du marché extrêmement précaire.

LES INTENTIONS D'ACHAT EN PROGRESSION

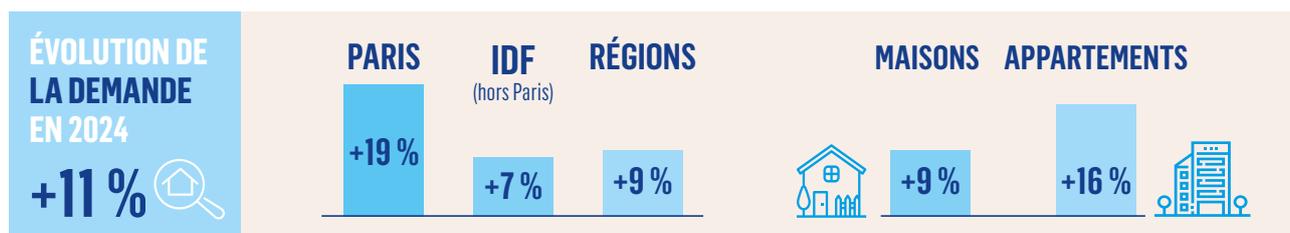
Au dernier trimestre, **la demande a accéléré son rebond, enregistrant une hausse de 11 % sur un an au niveau national**, soit 6 points de plus par rapport à septembre dernier.

Ce phénomène est encore **plus marqué à Paris, qui voit les intentions d'achat bondir de 19 %**. La correction des prix au m², ainsi que la hiérarchie qui s'est opérée depuis deux ans entre les arrondissements commencent à porter leurs fruits.

En Île-de-France également, le redressement s'affirme. La demande, encore en recul de 1 % en septembre, **croît finalement de 7 % en un an**. Une véritable métamorphose ! **Enfin, en régions, les intentions d'achat suivent la tendance, progressant de 9 % à fin décembre contre 5 % en septembre dernier.**

Sur l'ensemble du territoire, ce sont **les appartements qui tirent leur épingle du jeu**. Ainsi, les projets d'achat dans ce segment progressent **de 16 % contre 9 % pour les maisons**. Si ces dernières restent en effet le rêve de beaucoup de Français, la raison l'emporte sur les achats « coup de cœur », les acquéreurs privilégiant les biens qui préservent davantage leur pouvoir d'achat.

Concernant le profil des acheteurs, **ce sont les secundo-accédants qui constituent le cœur de la demande**, tandis que les capacités de financement des primo-accédants demeurent fragiles et que les investisseurs restent en retrait, échaudés par le calendrier de la rénovation énergétique et par une fiscalité confiscatoire.

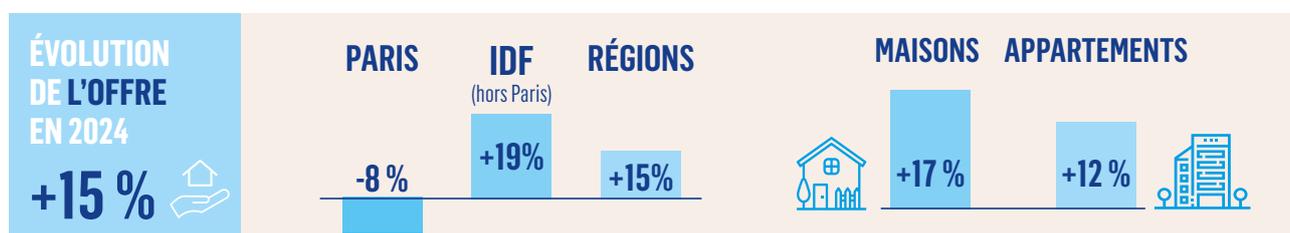


UNE OFFRE QUI SE RECONSTITUE PARTOUT, SAUF À PARIS

La reconstitution de l'offre, en progression de 15 % en un an, s'accélère elle aussi. Elle est en partie mécanique, liée à l'allongement des délais de vente. Toutefois, elle témoigne aussi du retour des propriétaires sur le marché, prêts à concrétiser leurs projets mis en suspens, face à des acquéreurs redevenus solvables.

Le stock de biens disponibles se reconstitue en Île-de-France (+19 %) comme en régions (+15 %). Seul Paris reste à l'écart de cette tendance. Dans la capitale, le marché, peu alimenté par les constructions neuves, reste en effet en pénurie, alors que la demande explose. La situation s'est même aggravée depuis septembre, avec un recul des stocks, passés **de -4 % à -8 %**.

En termes de répartition, **l'offre se régénère de manière plus significative pour les maisons (+17 % contre +12 % pour les appartements)**, malgré une certaine stabilisation.

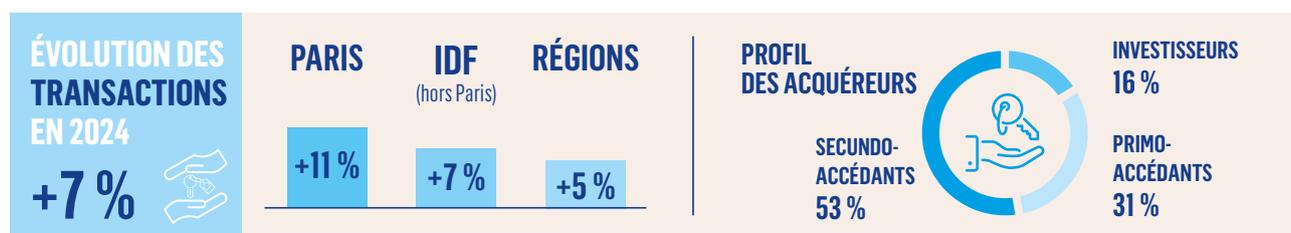


TRANSACTIONS : UN REGAIN D'ACTIVITÉ

Après un début d'année marqué par la prudence, les acquéreurs ont progressivement fait leur retour sur le marché au printemps, invitant de nouveau les vendeurs à la table des négociations. Plus qu'une véritable reprise, il s'agit d'un redressement, mais qui s'accélère néanmoins depuis l'été.

Paris incarne pleinement cette dynamique retrouvée : le volume de transactions sous compromis y enregistrent une progression de 11 % en un an. Toutefois, c'est en **Île-de-France** que le véritable tournant s'opère. Alors que les prix trop élevés freinaient jusqu'alors les transactions, la situation a radicalement évolué. Les « freins » du marché se sont finalement desserrés, et **les transactions retrouvent de la fluidité (+7 %)**. Les vendeurs ont désormais pris conscience de la nécessité d'accepter les négociations, afin de tirer parti d'un contexte nettement plus favorable qu'il y a encore quelques mois. **Cette tendance à l'accélération est également perceptible en régions**. À la fin de l'année 2024, l'augmentation des ventes sous compromis a atteint **5 %**, contre 2,5 % en septembre.

Les secundo-accédants sont aujourd'hui les moteurs du marché, représentant 53 % des transactions. Ils sont en revanche exigeants, refusant de s'engager dans toutes formes de travaux. Ils préfèrent éviter la complexité de trouver un entrepreneur ou de gérer des démarches souvent fastidieuses. Un nouveau comportement qui pèse sur le marché des maisons, où les biens « Prêts à vivre » sont plus rares. **Les primo-accédants, qui représentent 31 % des acquisitions, peinent à constituer un apport personnel suffisant**, malgré une amélioration de leurs capacités de financement. Cette contrainte reste un obstacle majeur à l'obtention d'un crédit immobilier, continuant de freiner leur accès à la propriété. Enfin, **les investisseurs**, confrontés au poids de la fiscalité et aux contraintes énergétiques, font preuve de prudence. Alors qu'ils représentaient plus d'un quart des transactions il y a quelques années, ils ne pèsent aujourd'hui plus que **16 % du marché**.



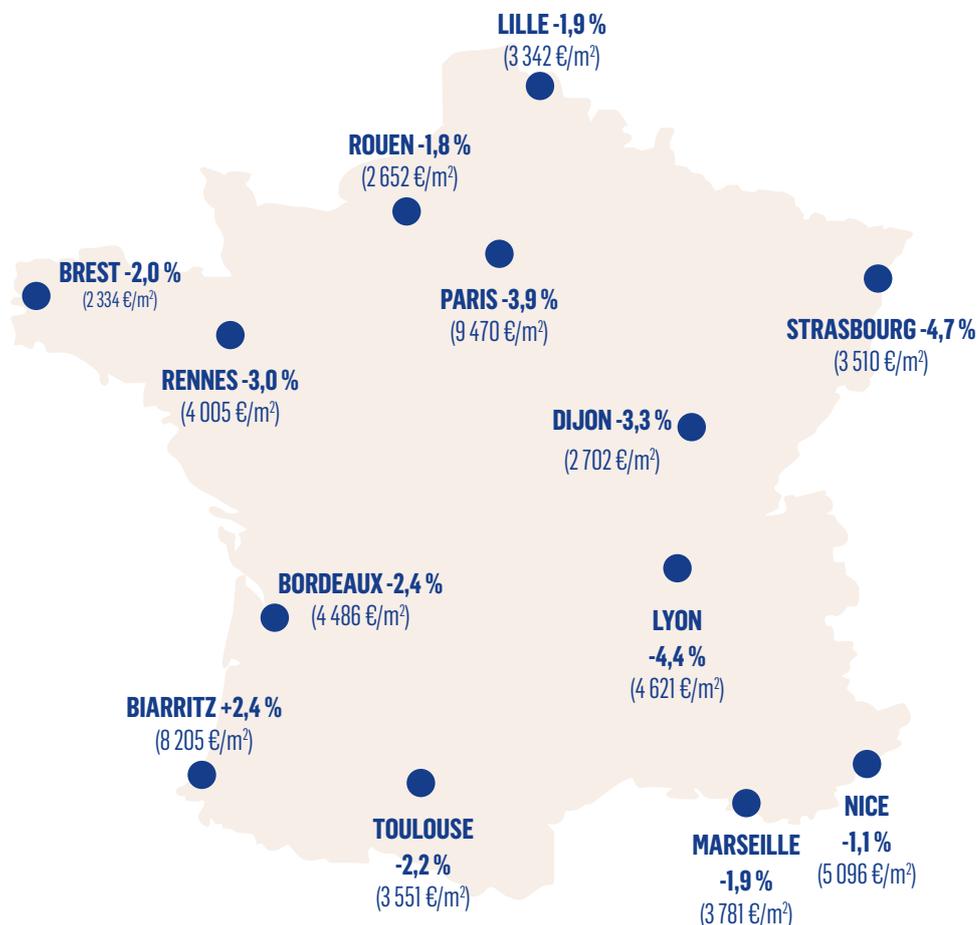
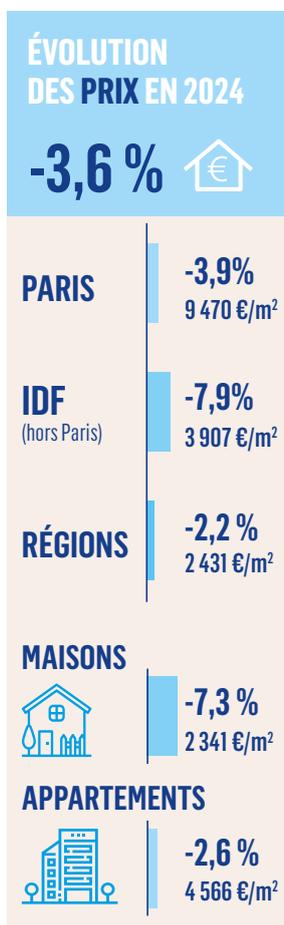
LA CORRECTION DES PRIX MARQUE UN RALENTISSEMENT

Fin 2024, si elle se confirme, la baisse des prix se ralentit, passant de -4,5 % à fin septembre à -3,6 % sur un an.

À Paris, le marché immobilier enregistre une baisse de 3,9 %, avec un prix moyen au mètre carré s'établissant à 9 470 €, bien en dessous des 11 000 € frôlés il y a quatre ans. Ce recul ramène les prix à un niveau légèrement inférieur à celui de 2018, avant la frénésie des années suivantes. Désormais, les transactions se font sans négociation lorsque le prix correspond aux conditions du marché et à la solvabilité des acquéreurs. L'équilibre semble s'être rétabli, avec 11 arrondissements sous les 10 000 €/m² et 9 au-dessus.

C'est en Île-de-France que le recul est le plus marqué, les prix y ont diminué de 7,9 % en un an. Aujourd'hui, le processus de rééquilibrage se poursuit donc tout en étant moins accentué : passé sous la barre des 4 000 €/m² à la fin du 1^{er} semestre 2024, le prix au mètre carré poursuit son recul pour se fixer à 3 907 €/m² en décembre 2024. Au niveau national, la baisse des prix touche plus particulièrement les maisons (-7,3 % pour un prix moyen de 2 341 €/m²) que les appartements (-2,6 % pour 4 566 €/m²). Au sortir de la pandémie, les prix des maisons avaient connu une augmentation rapide, alimentée par une forte demande et des conditions de financement avantageuses. Cependant, le marché immobilier est désormais entré dans une phase de réajustement.

En régions, la baisse des prix a légèrement ralenti, s'établissant à -2,2 % en décembre contre 3,9 % en septembre. Toutefois, cette dynamique masque des disparités importantes : d'un côté, les périphéries, où de nombreux propriétaires restent réticents à ajuster leurs prix et ne trouvent pas preneur, et, de l'autre, les grandes métropoles, où le recul se maintient de manière plus marquée, oscillant entre 2 et 5 %. Ce phénomène témoigne d'une correction générale, mais aussi d'une résistance plus marquée dans certains territoires.



LES DÉLAIS DE VENTE FRÔLENT LES 100 JOURS

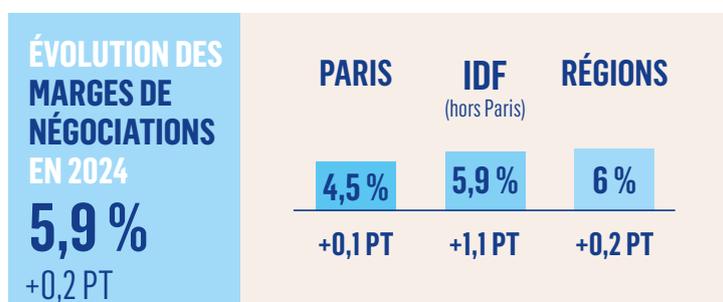
En 2024, il faut compter en moyenne une semaine de plus qu'en 2023, soit 97 jours, pour signer un compromis de vente, à l'exception de Paris où seuls 82 jours suffisent.

En Île-de-France, les délais se situent dans la tendance nationale à 96 jours (+7 jours en un an) tandis qu'ils s'élèvent à 99 jours en régions (+9 jours), avec un effet toujours plus prononcé sur les maisons (108 jours) que sur les appartements (94 jours). Cette durée témoigne de la différence d'appréhension du marché entre vendeurs et acquéreurs. Les premiers résistent à la baisse de leur prix, refusant de s'ajuster aux nouvelles réalités du marché, tandis que les seconds, plus prudents, scrutent minutieusement les répercussions financières de leur achat, en prenant en compte tous les facteurs, comme la fiscalité locale.



LES NÉGOCIATIONS GAGNENT DU TERRAIN

Alors qu'elles concernaient 6 logements sur 10 en 2022, les négociations interviennent désormais dans 9 cas sur 10, avec des marges qui atteignent 5,9 %. À Paris, les écarts de prix se révèlent plus faibles (4,5 %, soit +0,1 point par rapport à 2023), tandis que l'Île-de-France s'inscrit dans la moyenne nationale (5,9 %, soit +1,1 point). Ils sont légèrement plus élevés en régions (6 %, soit +0,2 point). Comme pour les indicateurs précédents, ces écarts de prix sont plus marqués sur les maisons (6,3 %) que sur les appartements (4,6 %), en raison des mêmes dynamiques de marché.



CONCLUSION

Tout au long de 2024, les principaux indicateurs du marché immobilier ont progressivement montré des signes positifs, laissant entrevoir un redressement de l'activité, soutenu par des conditions de financement plus favorables et une baisse des prix. Les perspectives économiques sont également encourageantes : selon la Banque de France, la croissance devrait atteindre 1,2 % en 2025, pour progresser à 1,6 % en 2026, après un modeste 0,8 % attendu cette année.

Le redressement du marché immobilier demeure précaire, avec des primo-accédants toujours confrontés à des difficultés d'accès à la propriété et des investisseurs particulièrement attentifs à la fiscalité et aux contraintes de rénovation énergétique. Par ailleurs, la situation de la France suscite des inquiétudes : bien que la Banque Centrale Européenne vienne d'annoncer une quatrième baisse des taux, l'instabilité politique renforce un climat d'incertitude, qui demeure un frein à une reprise durable.



PERSPECTIVES DE CROISSANCE

+1,2 %

EN 2025

+1,6 %

EN 2026

Après deux ans et demi de tensions, le marché immobilier commence à montrer des signes de redressement, bien que ceux-ci restent fragiles. L'évolution de cette dynamique est incertaine, et les mois à venir seront cruciaux. Les décisions du nouveau gouvernement et la future loi de finances 2025 joueront un rôle déterminant pour consolider, au minimum, les améliorations constatées récemment. L'élargissement du Prêt à Taux Zéro, actuellement suspendu, est particulièrement attendu pour stimuler l'accès à la propriété des primo-accédants. Par ailleurs, l'enjeu de l'indécence énergétique des logements classés G, à partir de janvier 2025, est un dossier crucial qui nécessite une action forte et rapide de nos dirigeants. Si ces réformes sont menées avec diligence, elles soutiendront le marché qui, depuis 2020, traverse une période de turbulences, marquée par la succession de ministres du logement », conclut **Yann Jéhanno**, Président de Laforêt.



EN 2025, LAFORÊT RÉAFFIRME SA POSITION DE RÉFÉRENT DE L'IMMOBILIER



UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT AMBITIEUSE

Réseau n°1 de la confiance depuis 14 ans¹, connu par près de 8 Français sur 10, Laforêt continue de cultiver jour après jour son esprit pionnier et sa volonté d'efficacité à travers ses 720 agences réparties partout en France. Un leadership que l'enseigne affirmera de nouveau en 2025 à travers une stratégie ambitieuse, tournée vers l'innovation, la diversité des solutions apportées et la recherche permanente de l'excellence.

Une stratégie « multi métiers » pour répondre à tous les besoins immobiliers

Pour répondre au plus près aux attentes des Français, Laforêt déploie une large étendue d'expertises et de métiers. Conseiller vente, Conseiller location, Gestionnaire de copropriété ou encore Chargé de gestion locative : **le réseau couvre l'ensemble du spectre de l'immobilier de proximité**. Un atout qui sera encore valorisé cette année à travers les recrutements et la formation, mais aussi grâce à de nouveaux outils digitaux.

OBJECTIFS 2025

Renforcer la diversification en offrant partout des services de vente et de location.

La formation au service de la montée en compétences

Pour améliorer encore son niveau de service, l'expert de l'immobilier projette de mettre en place plusieurs nouveautés, dont **la création d'une Charte Qualité** pour l'ensemble de ses collaborateurs et de leurs clients. Chaque franchisé bénéficiera par ailleurs d'un parcours de formation dédié aux dirigeants, afin de parfaire l'excellence commerciale dans le quotidien.

OBJECTIFS 2025

100 % des franchisés engagés dans le Parcours Dirigeant Laforêt.



LAFORÊT RECRUTE ET FORME !

Le réseau lance dès le 6 janvier 2025 **une campagne de recrutement multicanale pour pourvoir plus de 1 000 postes à travers la France**. Laforêt propose des opportunités variées dans tous les métiers de l'immobilier, accessibles à tout type de profils. La campagne inclut un spot de radio diffusé sur les 130 stations locales et nationales de la région Les Indés Radios, des soirées carrières en agence et des visio carrières interactives, confirmant son engagement pour l'emploi et son dynamisme dans un secteur en pleine évolution.

Laforêt affirme sa personnalité incontournable et singulière

En 2025, Laforêt affirmera sa singularité **en développant le créneau des biens familiaux et de caractère**, segment générateur d'opportunités de croissance. Cette singularité s'exprimera également dans une nouvelle plateforme de communication et une campagne télévisée. Enfin, preuve de son esprit pionnier, le réseau **accélérera ses engagements en matière de RSE**.

“*Après des années exceptionnelles, marquées par des conditions inédites, le marché immobilier est devenu plus complexe. Dans ce contexte, Laforêt reste plus que jamais aux côtés des Français pour les accompagner dans la réussite de leurs projets immobiliers. Grâce à la diversification de nos métiers et à notre engagement constant pour l'excellence, nous plaçons la satisfaction client au cœur de notre action et souhaitons continuer à être une référence de confiance* », conclut **Yann Jéhanno**, Président de Laforêt.

ACCÉLÉRER SA DÉMARCHE RSE : LAFORÊT, PREMIÈRE ENSEIGNE IMMOBILIÈRE LABELLISÉE ENSEIGNE RESPONSABLE

Depuis sa création il y a 33 ans, Laforêt contribue au progrès de la vie de ses clients, de ses franchisés et des 4 800 professionnels de son réseau. Elle souhaite inscrire son projet dans un modèle responsable qui intègre les enjeux sociétaux, tout en mettant la formation et la relation avec les professionnels de son réseau au centre de sa stratégie. Cette démarche est confirmée par l'obtention cette année du label Enseigne Responsable.

S'engager pour un service immobilier durable et responsable

Engagée depuis 2022 dans une trajectoire RSE, notamment à travers la Fondation d'entreprise Laforêt, l'enseigne numéro 1 de la confiance de l'immobilier donne aujourd'hui un coup d'accélérateur à sa politique responsable. En remplissant l'ensemble des critères du label reconnu Enseigne Responsable, Laforêt témoigne de son engagement sincère et de sa volonté de transparence.

Le label Enseigne Responsable encourage la transformation des pratiques à travers un référentiel de 53 engagements alignés sur ISO 26 000 et les Objectifs de Développement Durable qui prennent en considération les pratiques de l'enseigne, dans de nombreux domaines tels que les conditions de travail, l'environnement et la loyauté des pratiques commerciales.

Une labellisation qui confirme les engagements de Laforêt

Laforêt devient ainsi **la première enseigne d'un réseau d'agences immobilières à être labellisée**. Une reconnaissance qui rend compte des efforts déjà réalisés mais qui fixe aussi un cap pour les années à venir. Mesure de l'impact carbone, diffusion des bonnes pratiques RSE, loyauté des pratiques... Avec l'aide du Collectif Génération Responsable, Laforêt se fixe ainsi une feuille de route pour plusieurs années.

LA RSE EN CHIFFRES CHEZ LAFORÊT



2700

membres du réseau formés aux règles de déontologie depuis 2020.



88,6%

des collaborateurs du réseau très satisfaits de leur développement professionnel chez Laforêt.¹



+100

franchisés impliqués dans les décisions du franchiseur, répartis dans 10 commissions ou instances.



+50%

des fournisseurs de Laforêt France ayant une démarche RSE en 2024.



100%

des collaborateurs du siège de Laforêt France formés en 2024.



Un parcours client

100%

digitalisé, de l'estimation en ligne à la signature électronique.

« Nous sommes particulièrement fiers de l'obtention du label Enseigne Responsable qui traduit notre engagement à respecter des critères stricts en matière de développement durable, de consommation responsable et d'engagement sociétal. Pour nos clients, cela garantit que chaque démarche qu'ils entreprennent avec nous s'inscrit dans cette dynamique, où qualité de service et amélioration continue vont de pair. À titre d'exemple, avec plus de 4,8 millions de passoires thermiques en France, l'immobilier joue un rôle clé dans les enjeux de la RSE et de la transition énergétique. », conclut **Yann Jéhanno**, Président de Laforêt.



À propos de Laforêt

Présent en France depuis 1991, le réseau Laforêt est le premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées. Laforêt intervient dans les domaines de l'achat, la vente, la location, la gestion locative, le syndic de copropriété et l'immobilier commercial. La marque Laforêt est n° 1 de la confiance depuis 14 ans et élue chaque année depuis 5 ans Meilleure Franchise Immobilière. Laforêt a également créé sa Fondation d'entreprise en 2022 pour contribuer au mieux-vivre de demain.

