



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Avignon, le 24 septembre 2026

Marché immobilier : le terrain confirme un rééquilibrage, pas encore une reprise généralisée

Prix qui s'ajustent, délais de vente qui s'allongent légèrement, vendeurs plus enclins à négocier et investisseurs encore prudents : les professionnels du réseau Expertimo dressent le portrait d'un marché immobilier en phase de rééquilibrage, plus qu'en décrochage. Leurs remontées de terrain font aussi apparaître une France immobilière de plus en plus fragmentée, où certains micromarchés repartent déjà quand d'autres continuent de s'ajuster.

Pour prendre le pouls du marché au premier semestre 2026, Expertimo a consulté plus d'une centaine de professionnels de son réseau, implantés sur l'ensemble du territoire¹. Plus qu'une photographie statistique exhaustive du marché français, leurs réponses font émerger plusieurs tendances de fond. Le principal enseignement de cette consultation : la question n'est plus seulement de savoir si le marché immobilier repart, mais quels biens, à quel prix et dans quels micromarchés, parviennent effectivement à se vendre.

Un marché qui se stabilise, de façon encore inégale

Sur le terrain, la reprise n'est pas encore généralisée, mais elle n'est plus l'exception non plus. Les professionnels consultés se répartissent aujourd'hui en trois blocs presque égaux : 37 % observent une reprise (fragile dans la grande majorité des cas), 28 % une stagnation, et 35 % un recul. Cette répartition mesure la tendance générale ressentie sur le marché par rapport à 2025, un indicateur large qui recouvre à la fois les prix, la demande et les délais de vente. Le marché ne s'effondre donc pas : il se recompose, avec des situations très hétérogènes selon les secteurs.

Sur les prix, le mouvement se poursuit mais s'apparente davantage à un ajustement qu'à une chute : 68 % des mandataires consultés constatent une baisse, mais celle-ci reste légère dans la grande majorité des cas, et 28 % observent désormais des prix stables. Ce constat, propre aux secteurs représentés dans le réseau, plus périurbains et ruraux que la moyenne nationale, recoupe une tendance de fond identifiée par plusieurs observateurs du marché : après plusieurs années de correction, les prix entament une phase de stabilisation plutôt qu'une nouvelle baisse généralisée.

Ce diagnostic de terrain rejoint d'ailleurs la tendance des indicateurs nationaux. Selon l'indice Insee-Notaires des logements anciens, les prix, après leur pic de 2022, se sont stabilisés depuis 2023 à un niveau qui reste cependant nettement supérieur à celui d'avant 2019. Côté volumes, le nombre de ventes cumulé sur 12 mois² est reparti à la hausse depuis son point bas de mi-2024, pour atteindre 954 000 transactions en juin 2026, un niveau supérieur à la moyenne observée entre 2010 et 2018.

« Le marché immobilier a déjà connu un cycle de ce type entre 2023 et 2024 : une contraction suivie d'un rebond progressif, explique Grégory Beurrier, président du réseau Expertimo. Si cette dynamique se confirme, 2027 pourrait marquer une nouvelle étape de stabilisation, plutôt qu'une nouvelle dégradation, voire une réelle amorce de progression ».

Un bien au juste prix se vend : l'exemple du terrain

Cette dynamique se lit très concrètement sur le terrain : 57 % des mandataires consultés jugent qu'un bien trouve aujourd'hui plus difficilement preneur qu'il y a six mois. Cette tendance correspond à un ressenti à plus court terme et porte essentiellement sur la facilité de vente des six derniers mois et non sur l'orientation globale du

¹ Sondage réalisé en interne auprès des mandataires et agences du réseau Expertimo.

² Source : Base des Références Immobilières, Notaires de France - ADSN, DGFIP (MEDOC) ; calculs Insee. Nombre de ventes de logements anciens cumulé sur 12 mois, France hors Mayotte.

marché. Mais ce ralentissement n'est pas uniforme : il touche d'abord les biens mal positionnés, tandis que ceux qui affichent un prix ajusté au marché local continuent de se vendre, parfois plus rapidement qu'auparavant.

Certaines remontées locales illustrent particulièrement ce phénomène. Dans les Côtes-d'Armor, par exemple, un mandataire du réseau constate que les biens proposés sous la barre des 200 000 euros trouvent preneur très rapidement, signe qu'un marché correctement positionné en prix reste actif, y compris dans des secteurs où la tendance générale est à la prudence.

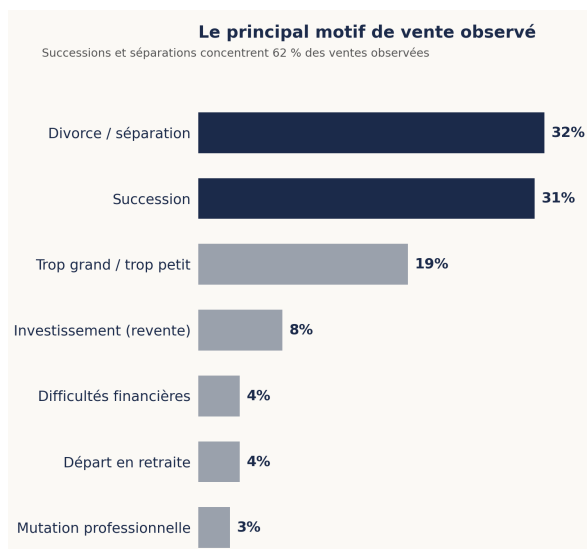
Cette situation modifie progressivement le rapport de force entre vendeurs et acquéreurs : 58 % des mandataires consultés observent désormais davantage de souplesse dans la négociation de la part des vendeurs, contre 9 % qui les trouvent plus fermes. Après plusieurs années durant lesquelles la rareté de l'offre permettait parfois au vendeur d'imposer son prix, le marché semble revenir à une règle plus classique : un bien correctement positionné se vend.

Il n'existe plus un marché immobilier, mais une multitude de micromarchés

La tendance nationale masque une fragmentation croissante des marchés locaux. Avec désormais des témoignages couvrant 9 grandes régions, le tour de France du réseau Expertimo confirme des situations très contrastées : certains territoires, comme l'Île-de-France ou la Bretagne, comptent une majorité de mandataires en reprise ou stagnation ; d'autres, comme le Grand Est ou les Hauts-de-France, restent nettement plus prudents.

En Île-de-France, l'arrivée programmée de la ligne 18 du métro commence par exemple à soutenir certains secteurs autour de Massy-Palaiseau, quand d'autres communes du même département restent en recul marqué, la fragmentation se jouant parfois à l'échelle intercommunale. En Bretagne, certains professionnels observent l'apparition d'un « exode climatique », notamment dans les Côtes-d'Armor. Dans les Hauts-de-France, la Baie de Somme bénéficie d'un marché de résidences secondaires porté par des acquéreurs disposant parfois d'un financement peu dépendant du crédit. En PACA, la saison estivale déplace une partie de la demande des marchés urbains vers le littoral. Ces situations traduisent une même évolution : le marché devient plus sélectif, micromarché par micromarché.

Un marché davantage alimenté par la nécessité de vendre



C'est peut-être l'un des enseignements les plus révélateurs de cette consultation : une part importante des biens arrivant sur le marché résulte aujourd'hui davantage d'événements de vie subis que de projets immobiliers choisis.

Parmi les principaux motifs de vente rapportés par les professionnels, 32 % sont liés à un divorce ou une séparation et 31 % à une succession. À elles seules, ces deux situations représentent ainsi près des deux tiers des principaux motifs de vente évoqués. Cette nécessité de vendre peut alors accélérer l'acceptation du nouveau niveau de prix et ouvrir davantage la négociation.

Dans le même temps, les investisseurs locatifs restent prudents mais montrent des premiers signes de mouvement : 63 % des mandataires consultés ne constatent toujours pas de retour significatif, tandis que 16 % observent une reprise, même légère, de cette clientèle, signe que l'amélioration progressive

des conditions de financement commence, lentement, à produire un effet.

Au terme de ce premier semestre, les remontées du réseau Expertimo ne dessinent pas le scénario d'une reprise franche, mais plutôt un marché en phase d'ajustement et de normalisation, où le prix juste redevient la clé de la transaction.

À propos d'Expertimo

Fondé en 2010 et présidé par Grégory Beurrier, Expertimo est un réseau immobilier en plein essor, réunissant plus de 1 000 professionnels – mandataires et agents immobiliers – en France et au Portugal. En 2025, l'enseigne a réalisé plus de 4.500 transactions, générant un chiffre d'affaires de 43 millions d'euros HT.

Son modèle innovant et différenciant repose sur un principe unique : 100 % des commissions sont reversées aux mandataires, en contrepartie d'une cotisation mensuelle fixe de 190 € HT et de frais de dossier de 150 € HT par vente. Ce fonctionnement leur permet d'optimiser leur rentabilité tout en bénéficiant d'un accompagnement sur-mesure du réseau (outils digitaux performants, assistance juridique et administrative, et formations reconnues) afin d'accompagner leurs clients pour l'estimation, la mise en valeur et même la gestion locative de leurs biens.

Grâce à une croissance continue et une présence renforcée sur le territoire, Expertimo s'affirme aujourd'hui comme un acteur majeur du secteur immobilier indépendant.