



Juillet 2026

Le marché immobilier change de visage : 2026 ouvre une nouvelle fenêtre d'opportunité

L'analyse de ERA Immobilier dans les dix principales métropoles françaises

Le premier semestre 2026 marque un tournant pour l'immobilier français. Si les prix restent globalement stables, le marché n'obéit plus aux mêmes règles. Désormais, la performance énergétique, la qualité du bien et sa localisation créent des écarts de valeur inédits. Dans le même temps, les taux repartent à la hausse, tandis que les pouvoirs publics replacent progressivement le logement au cœur des priorités avec de nouvelles propositions de soutien au secteur. Pour ERA Immobilier, cette conjoncture fait de 2026 une année charnière pour les vendeurs comme pour les acquéreurs.

« Nous ne sommes pas face à un retournement brutal du marché mais à une mutation durable. Les biens les plus performants continuent de se vendre rapidement, tandis que ceux nécessitant des travaux ou présentant un mauvais DPE voient leur valeur fortement corrigée. Dans ce contexte, attendre pourrait coûter plus cher que décider aujourd'hui. » souligne Eric Allouche, directeur exécutif du réseau ERA Immobilier

Des prix globalement stables... mais une moyenne qui ne reflète plus la réalité

À l'échelle nationale, les prix des dix principales métropoles françaises évoluent peu. Mais cette stabilité statistique est devenue trompeuse. Le premier semestre 2026 confirme une hyper-polarisation du marché : deux logements voisins peuvent désormais afficher des écarts de valeur de plusieurs dizaines de pourcents selon leur état, leur performance énergétique ou leur niveau de prestations.

Trois facteurs expliquent la nouvelle géographie des prix

1. La fracture énergétique devient un critère déterminant

Le DPE est désormais un véritable facteur de valorisation. Les logements classés A ou B bénéficient d'une prime de rareté et trouvent rapidement acquéreur.

À l'inverse, les logements classés F ou G subissent des décotes pouvant atteindre 15 à 25 %, les acquéreurs intégrant désormais le coût des rénovations dès la première offre.



« Le DPE est devenu un véritable critère économique. Les acquéreurs ne regardent plus uniquement le prix d'achat : ils anticipent le coût global de possession, notamment les travaux de rénovation énergétique » observe Eric Allouche.

2. Un marché à deux vitesses entre prestige et cœur de marché

Le segment haut de gamme poursuit sa progression. À Paris, certaines ventes dépassent désormais 32 000 €/m², tandis que Nice franchit les 26 000 €/m² sur les biens les plus prestigieux.

En parallèle, le marché résidentiel traditionnel évolue beaucoup plus lentement, notamment pour les logements nécessitant des travaux.

3. Une segmentation géographique sans précédent

Chaque métropole connaît désormais plusieurs réalités immobilières. Quartiers premium, secteurs en renouvellement urbain, programmes neufs performants et logements énergivores suivent aujourd'hui des trajectoires de prix très différentes.

Le marché immobilier est devenu un assemblage de micro-marchés où chaque bien doit être analysé individuellement.

Dix grandes villes illustrent cette nouvelle polarisation

Les observations réalisées au premier semestre 2026 dans les dix principales métropoles françaises illustrent cette transformation.

- Paris : l'ultra-prestige dépasse 31 000 €/m² dans le 6^e et le 16^e arrondissement, tandis que certains studios classés DPE G tombent sous les 7 200 €/m² (exemple dans le 17^e Nord)
- Marseille : les villas du Roucas Blanc dépassent 17 800 €/m² quand les logements énergivores du centre et des quartiers nord stagnent autour de 2 200 €/m².
- Nice : les villas de prestige franchissent les 26 000 €/m² alors que certains biens anciens à rénover passent sous les 850 €/m².
- Nantes : le centre-ville demeure dynamique 9 000 €/m² tandis que les passoires thermiques connaissent des décotes particulièrement marquées. Ainsi des biens en DPE G ont pu voir leur prix tomber à 1 900 €/m².



- Montpellier : les villas sur le toit dépassent les 11 000 €/m² tandis que le neuf performant peut bénéficier d'une véritable prime (5 000 €/m²), contrairement à une partie du parc ancien historique énergivore qui subit la concurrence, avec des transactions à 2 000 €/m².
- Lyon : les programmes neufs peuvent se négocier à plus de 7 000 €/m², alors que les ensembles énergivores enregistrent de fortes corrections : les grands ensembles en DPE G sont bradés aux alentours de 2 000 €/m².
- Bordeaux : l'hypercentre (où le quartier Hôtel de Ville atteint 9 500 €/m²) et Euratlantique restent particulièrement recherchés, tandis que certains secteurs périphériques corrigent fortement à l'instar de Bacalan où les prix tombent à 2 800€/m².
- Toulouse : la VEFA et les logements récents dominent un marché où l'ancien à rénover offre des opportunités avec des ventes à 1 500 €/m².
- Strasbourg : les écoquartiers et le neuf continuent de soutenir les prix (autour de 7 000 €/m²) alors que les logements énergivores reculent nettement (environ 1 500€/m²).
- Lille : le Vieux-Lille confirme son statut de valeur refuge avec des prix allant jusqu'à 7 800 €/m² tandis que les biens nécessitant d'importants travaux subissent de fortes décotes (2 500 €/m²).

« Les écarts observés dans les grandes villes françaises illustrent parfaitement cette nouvelle hiérarchie des valeurs. Deux biens situés à quelques rues de distance peuvent aujourd'hui connaître des trajectoires de prix totalement différentes. L'analyse fine du marché local est devenue indispensable pour vendre au juste prix comme pour acheter au bon moment. » analyse Eric Allouche.

Des taux orientés à la hausse... sans effondrement du marché

La hausse progressive des taux de crédit constitue le principal facteur d'évolution du marché. Inflation persistante, coût de l'énergie, politiques monétaires plus restrictives et contexte géopolitique international contribuent à cette remontée. Pour autant, ERA Immobilier ne constate aucun effondrement de l'activité. Les volumes de transactions



reculent légèrement mais restent à un niveau solide, preuve que les projets immobiliers continuent de se concrétiser.

Les primo-accédants retrouvent un rôle moteur

Le retour du Prêt à Taux Zéro sur l'ensemble du territoire et son extension aux maisons individuelles neuves, combinés à la stabilisation des taux observée en 2025, ont permis aux banques de relancer leur politique commerciale auprès des primo-accédants.

Cette clientèle constitue aujourd'hui l'un des principaux moteurs du marché, alors que les investisseurs et les secundo-accédants demeurent davantage freinés par le contexte réglementaire et financier.

Une conjoncture internationale oscillant entre tensions et raison

Les incertitudes géopolitiques, notamment autour du Golfe Persique, continuent d'influencer les prix de l'énergie et, par ricochet, l'inflation ainsi que les taux de crédit.

Si plusieurs facteurs laissent espérer une stabilisation progressive de la situation internationale, de nouvelles tensions demeurent possibles.

Cette incertitude milite en faveur de décisions immobilières prises sans attendre une hypothétique baisse durable des taux.

Le soutien à l'immobilier revient au cœur du débat public

Autre signal positif : le logement est redevenu une priorité des pouvoirs publics.

Depuis plusieurs mois, les rapports parlementaires, les propositions formulées par les professionnels de la filière ainsi que les recommandations du rapport Jeanbrun convergent vers un même constat : la relance du logement constitue un enjeu économique et social majeur.

Simplification des normes, soutien à l'accession à la propriété, encouragement de la rénovation énergétique, fluidification du parcours résidentiel ou encore relance de la construction : autant de pistes aujourd'hui largement débattues qui traduisent une volonté croissante de redonner de l'élan au marché immobilier même si ses effets ne se feront sentir que progressivement.

Le message est donc clair : vendeurs comme acquéreurs ont aujourd'hui une véritable fenêtre d'opportunité. Acheter ou vendre maintenant pourrait s'avérer sensiblement plus avantageux que demain.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



À PROPOS DE ERA IMMOBILIER

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA Immobilier est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 37 pays, il emploie plus de 43 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, le réseau est présent dans 20 pays avec 1 100 agences, dont 400 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.



Contact presse Galivel & Associés

Doriane Fougères — Carol Galivel — 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com — www.galivel.com

Galivel & Associés