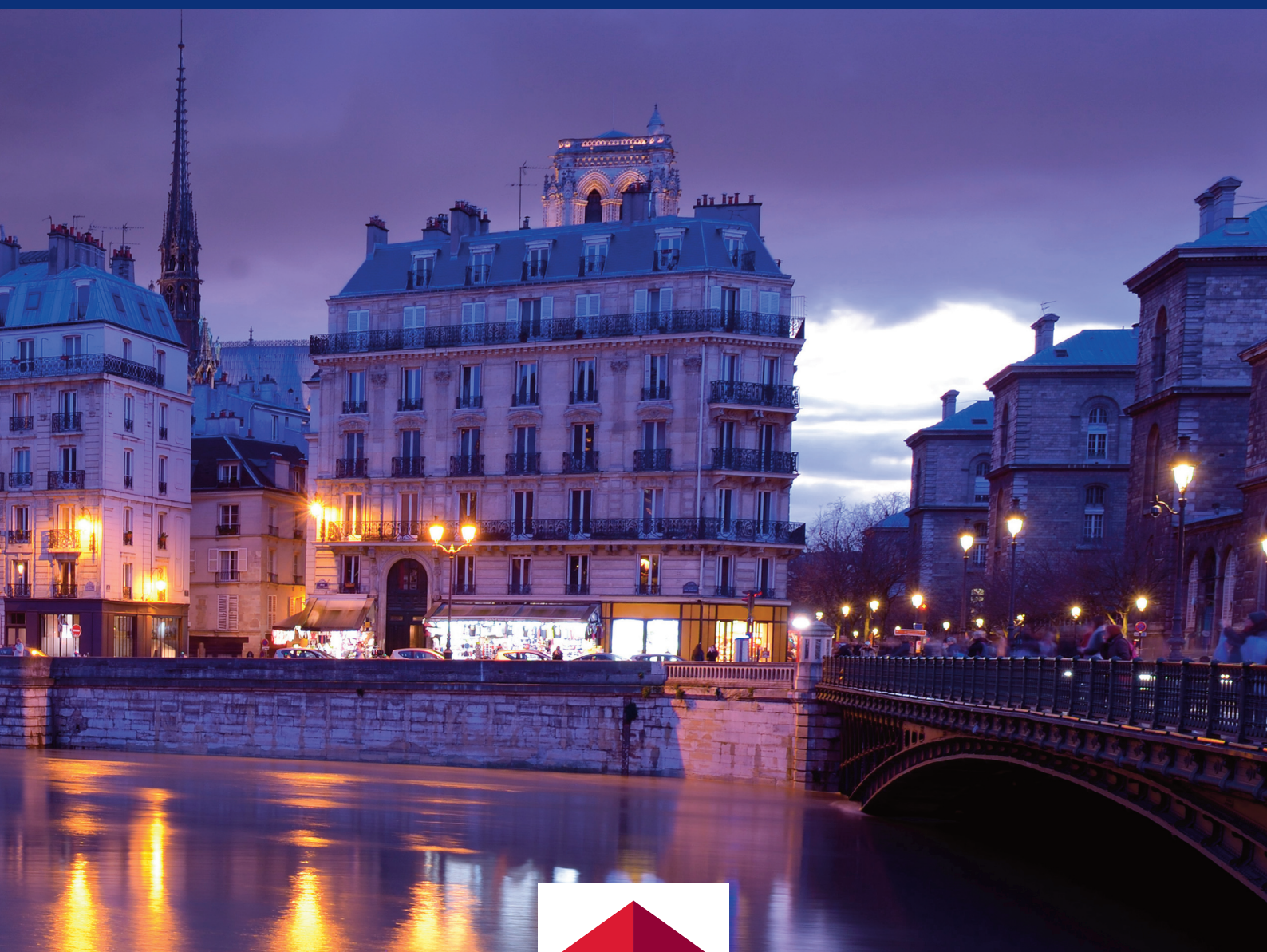


MARCHÉ IMMOBILIER ANCIEN FRANÇAIS

BILAN 2025 PERSPECTIVES 2026

Édition janvier 2026



Une reprise solide dans un contexte encore incertain

Après une année 2024 marquée par l'attentisme, le marché immobilier ancien a renoué avec la croissance en 2025.

Environ 940 000 ventes de logements anciens ont été réalisées, contre 845 000 en 2024 selon l'INSEE, soit une progression de plus de 11 % à l'échelle nationale.

Au sein du réseau ERA Immobilier, cette dynamique s'est traduite par une hausse moyenne de 15,2 % du volume de transactions par agence, confirmant une reprise soutenue.

UN MARCHÉ QUI S'EST REMIS EN MOUVEMENT

Cette amélioration s'explique en grande partie par la stabilité des taux de crédit immobilier, restés autour de 3,2 % tout au long de l'année.

Malgré un environnement politique et budgétaire anxio-gène et une légère remontée des prix, ces conditions de financement ont permis de restaurer la solvabilité de nombreux ménages.

« La stabilisation des taux a agi comme un véritable déclencheur de décisions, en redonnant de la visibilité aux ménages et en recréant de la confiance sur le marché ».

Éric Allouche

Directeur Exécutif du réseau ERA Immobilier

LE RETOUR DES PRIMO-ACCÉDANTS

L'année 2025 a également été marquée par le retour des primo-accédants, favorisé notamment par le rétablissement de mesures fiscales incitatives au premier semestre, en particulier le Prêt à Taux Zéro.

Depuis le 1^{er} avril, celui-ci couvre de nouveau les maisons individuelles et a été élargi à l'ensemble du territoire pour le logement neuf, collectif comme individuel, tout en exonérant les acquéreurs de la hausse de 0,5 point de la part départementale des droits de mutation.

Au sein du réseau, les primo-accédants représentent désormais 36 % des ventes, contre 31 % en 2024, confirmant leur rôle moteur dans la reprise du marché.



LES PERFORMANCES ÉNERGÉTIQUES OBJET DE NÉGOCIATIONS

Sur le marché locatif, la situation reste tendue en raison d'une offre insuffisante, en particulier dans les zones les plus demandées. L'absence de dispositifs fiscaux incitatifs, conjuguée au ralentissement des programmes neufs et aux exigences croissantes en matière de performance énergétique, a eu un effet dissuasif sur les investisseurs. Ceux-ci ne représentent plus que 12 % des acquisitions en 2025, contre 16 % en 2024 au sein du réseau ERA Immobilier. À cette pénurie s'ajoute la sortie progressive du parc locatif des logements classés F et G, qui représentent encore 12,7 % du parc immobilier.

Dans ce contexte, la performance énergétique s'impose comme un critère central dans les décisions d'achat et les négociations. L'écart de prix entre une passoire thermique classée F ou G et un logement performant classé de A à C peut atteindre jusqu'à 20 %. « La question énergétique est devenue structurante : elle influence à la fois la valeur des biens, la vitesse de vente et les arbitrages budgétaires des acquéreurs », rappelle Eric Allouche. Pour autant, l'achat d'un bien énergivore à un prix décoté peut constituer une opportunité, à condition de pouvoir financer les travaux grâce aux dispositifs d'aide existants, sous réserve d'éligibilité, comme l'Éco-PTZ ou MaPrimeRénov'.

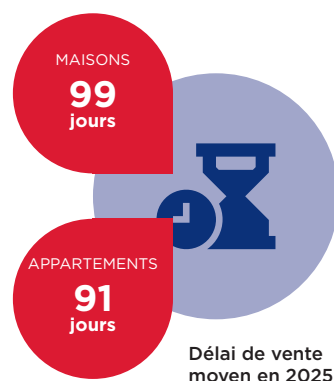
La décision d'aligner, depuis le 1^{er} janvier 2026, le coefficient de conversion de l'électricité sur la norme européenne constitue une avancée majeure.

Cette seule révision permettra de reclasser environ 850 000 logements aujourd'hui notés F ou G, sans travaux, leur faisant ainsi sortir du statut de passoire énergétique.

DES PRIX QUI SE STABILISENT ET REPARTENT LÉGÈREMENT À LA HAUSSE

Sous l'effet de l'augmentation des achats immobiliers constatés au 1^{er} semestre, le prix moyen au mètre carré progresse de 1 % au sein du réseau ERA Immobilier, avec une augmentation légèrement plus marquée pour les appartements, à 1,1 % pour atteindre 4 170 euros le mètre carré, que pour les maisons, dont les prix progressent de 0,8 % à 2 514 euros le mètre carré.

Ce retour des acquéreurs s'est également traduit par un raccourcissement des délais de vente, passés de 108 à 99 jours pour les maisons et de 94 à 91 jours pour les appartements.



LA GÉOGRAPHIE DE LA REPRISE

En Île-de-France, les évolutions de prix demeurent hétérogènes selon les territoires. Certains départements enregistrent des hausses significatives, notamment le Val-de-Marne avec une progression de 7 %, les Yvelines à 5,1 % et les Hauts-de-Seine à 2,7 %, tandis que l'Essonne affiche une hausse plus modérée de 0,8 %. À l'inverse, des baisses notables sont observées en Seine-Saint-Denis, où les prix reculent de 6,1 %, dans le Val-d'Oise avec une baisse de 6 % et, dans une moindre mesure, en Seine-et-Marne avec un recul de 0,8 %.

La reprise se confirme dans les grandes métropoles régionales. À Bordeaux, les prix progressent de 4,8 %, à Strasbourg de 3,9 %, à Toulouse de 3,1 %, tandis que Lyon enregistre une hausse de 1,5 % et Marseille de 0,9 %.

CAP 2026

Une dynamique à consolider

Les perspectives pour 2026 restent globalement positives. Avec une inflation maîtrisée autour de 1 % et un taux de crédit immobilier moyen estimé à 3,5 %, la dynamique actuelle devrait se poursuivre, avec une progression modérée des volumes et des prix et un objectif d'environ un million de transactions dans l'ancien.

Si le contexte politique le permet, cette tendance pourrait être encore renforcée :

- Par la mise en place de mesures fiscales en faveur de l'investissement locatif de nature à relancer la construction de nouveaux logements, comme le préconisait le rapport Daubresse-Cosson, soutenu par l'ensemble des acteurs de la profession ;
- Par la stabilité des règles en matière de rénovation énergétique à l'image du contexte de « stop and go » affectant le dispositif MaPrim'Renov, qui contribuerait à restaurer la confiance des ménages et des investisseurs ;
- Par une démarche pragmatique conciliant, d'une manière générale, la réglementation et les besoins en matière de logements, en allégeant les restrictions foncières, les normes couteuses comme la réglementation RE2020 applicable depuis 2022 aux constructions neuves qui génère un surcoût de l'ordre de 5% à 10% par rapport aux normes précédentes, et en assouplissant les règles d'endettement, en intégrant par exemple un reste à vivre minimal plutôt qu'un taux fixe.

« Le contexte actuel de taux et de prix accessible est propice à l'acquisition immobilière, qui est dans la plupart des cas, préférable à la location, car pour ceux qui le peuvent il vaut mieux rembourser un crédit pour une acquisition que payer un loyer en pure perte. »

Éric Allouche

Directeur Exécutif du réseau ERA Immobilier

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 425 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. Le réseau est membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise), et adhère à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier). 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



ERAimmobilier.com

Photo: Adobe Stock (Illustration) | Chaque agence du réseau est juridiquement et financièrement indépendante.

