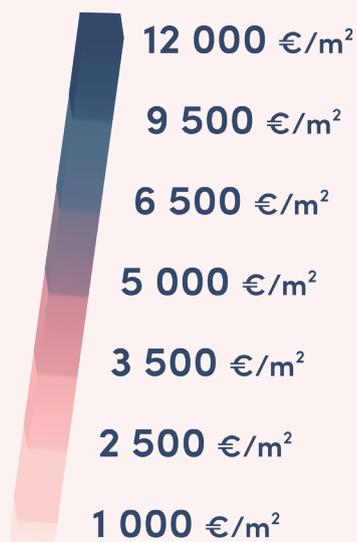
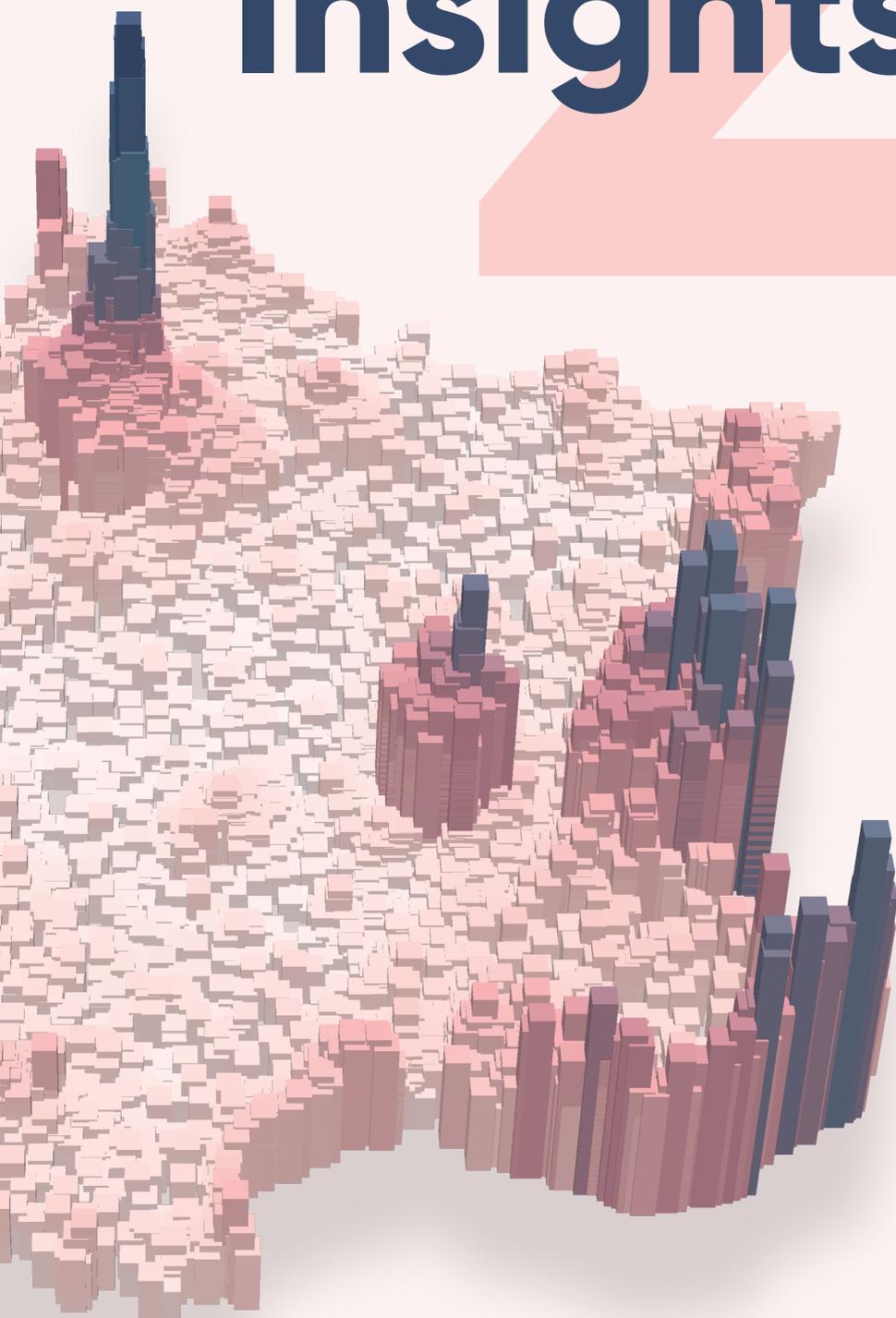


édition 2021
Observatoire de l'immobilier en France

Homadata Insights



SOMMAIRE

05

ÉDITORIAL

06-11

CHAPITRE 1

Le contexte réglementaire français

12-15

CHAPITRE 2

Le contexte économique français

16-19

CHAPITRE 3

Le marché des transactions immobilières

20-25

CHAPITRE 4

Les prix de l'immobilier

26-41

CHAPITRE 5

L'impact de la micro-situation sur le marché immobilier

42-47

CHAPITRE 6 - FOCUS

L'impact de la certification des logements

48-51

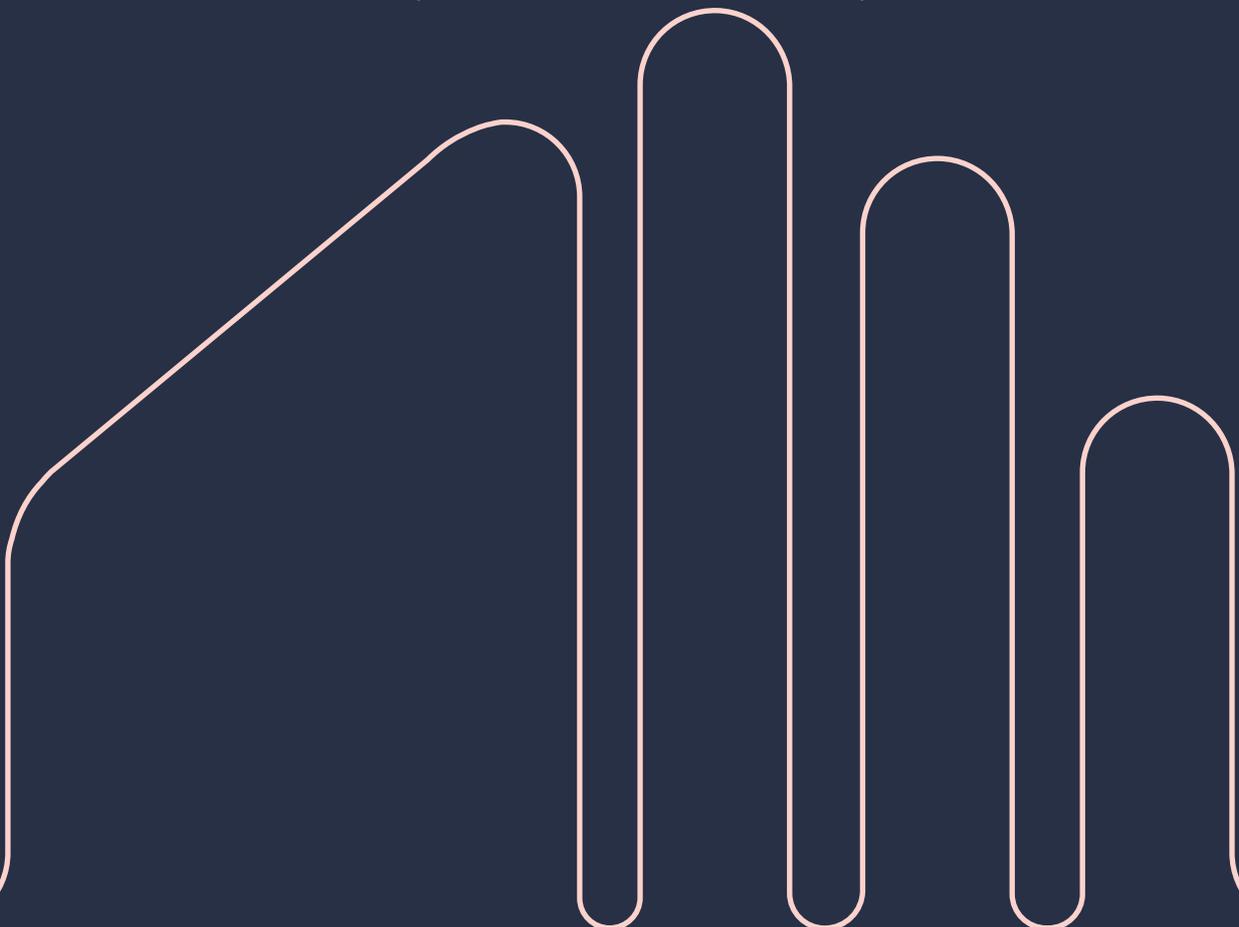
CHAPITRE 7

Le logement en copropriété

52-67

CHAPITRE 8

La réinvention du métier d'agent immobilier



ÉDITORIAL

Chère Lectrice, Cher Lecteur,

L'immobilier résidentiel présente tous les symptômes d'un secteur en pleine « ubérisation » : il s'agit d'un marché de masse représentant des volumes de transactions gigantesques, le secteur repose sur des pratiques et des modèles économiques qui ont peu ou pas changé depuis des décennies, et l'arrivée du digital accélère la désintermédiation entre l'offre et la demande.

La crise sanitaire majeure que le monde a traversée en 2020 n'a pas forcément rebattu les cartes. Celle-ci a accéléré ce processus amorcé déjà depuis une petite décennie, agissant comme un catalyseur et forçant les acteurs, par la contrainte du confinement, à se réinventer dans leurs usages, leurs outils et leur communication, jusqu'à une profonde remise en question de l'essence même de leur activité.

En France, nous avons aisément pu diagnostiquer au cours de cette année 2020 ces signes avant-coureurs, sans jugement de valeur, et avec le recul nécessaire pour prendre en compte tous les facteurs qui œuvrent dans la direction de ce mouvement sociétal et économique :

- La virtualisation et la réalité augmentée permettent de s'affranchir de la dimension physique et projeter les utilisateurs dans une dimension spatiale maîtrisée et contrôlée par la technologie.

- « L'algorithmification » et le Machine Learning permettent d'automatiser un nombre impressionnant de tâches qui sont restées historiquement manuelles, chronophages et biaisées par une interprétation humaine, en proposant en quelques secondes une quantité d'informations granulaires, récentes et objectives en vue d'aider les utilisateurs dans leur prise de décision.

- La consécration de pure players web comme les plateformes, qui ne cachent plus leur ambition de remplacer tout un pan de la profession en proposant 24/7 des services qui se veulent de meilleure qualité, des commissions à moindre coût et par conséquent un modèle économique inversé, rémunérant les acteurs non pas à leur savoir mais à leur performance, et visant à casser la relation « d'expert / non expert » jalousement défendue par le monde d'avant.

- La décentralisation et la distribution du savoir qui n'est désormais plus l'apanage des « sachants » mais désormais de la contribution collective de la communauté qui a pris tout son poids dans l'influence des décisions de l'utilisateur. De plus, cela ne choque plus personne de lire qu'une transaction immobilière peut se régler sur la blockchain en bitcoins, sans passer par les organismes centraux faisant figure historique de tiers de confiance comme les banques par exemple.

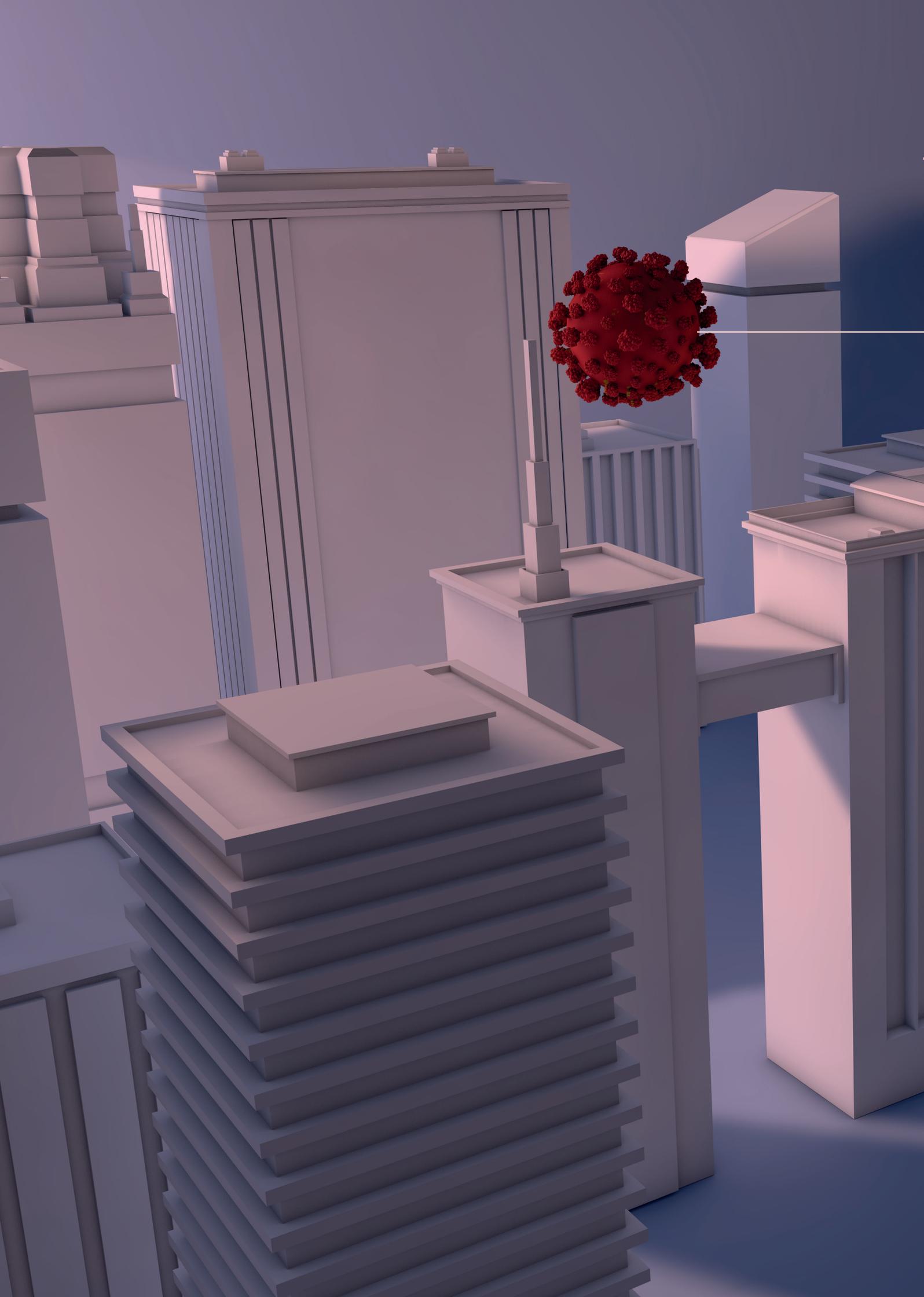
La liste est longue, les similarités entre secteurs d'activités flagrantes : la banque, la distribution, l'assurance, la mobilité, la restauration etc. Nous pensons chez Homadata qu'il est important de ne pas nier ce phénomène, ni de s'y précipiter les yeux fermés.

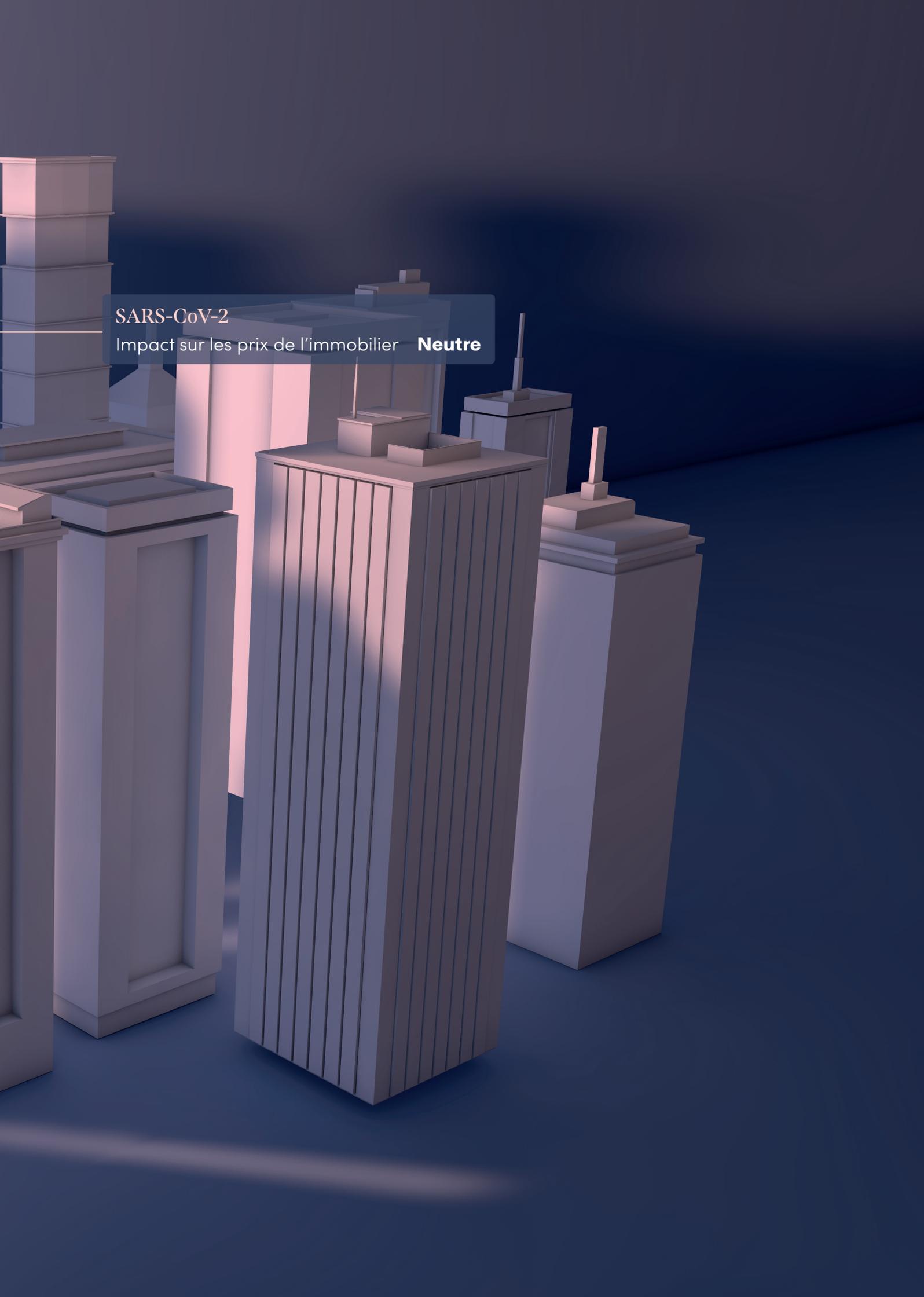
Comme toute révolution industrielle, l'observation, la compréhension des enjeux économiques, sociaux, humains, ainsi que l'adaptation et la prise de risque sont des facteurs clés de succès pour vivre avec son temps et accepter la modernité de manière raisonnée.

Nous, les spécialistes de la « Data » au service des acteurs de l'immobilier, nous souhaitons vous apporter, via cette seconde édition de notre Observatoire de l'Immobilier, Homadata Insights, une grille de lecture scientifique sur l'immobilier qui nous passionne. Et nous espérons que nos analyses donneront envie aux acteurs professionnels de l'immobilier de se plonger dans le monde des données pour se donner les moyens de la création de valeur.

Nous espérons, chère Lectrice, cher Lecteur, que cette grille de lecture vous permettra de porter l'horizon de votre réflexion le plus loin possible.

NDLR : au vu du contexte sanitaire de ce début d'année 2021, et contrairement aux éditions précédentes, nous ne publions pas cette année l'agenda des différents salons et rendez-vous immobiliers, la tenue de ces événements étant trop sujette à des changements de dernière minute.





SARS-CoV-2

Impact sur les prix de l'immobilier **Neutre**



LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE FRANÇAIS

L'immobilier a toujours été un marqueur fort de l'économie. La crise sanitaire a bouleversé le paysage social et économique. C'est en ce sens que le 30 décembre 2020, le gouvernement a présenté plusieurs mesures volontaristes fortes, promulguées dans le Journal Officiel par la loi de finances 2021, afin de renforcer certains dispositifs existants et proposer une réponse aux enjeux sociétaux en France.

Ce qui change

Le **budget** global a été renforcé de +400M€ par rapport à l'année précédente, ce qui le porte à 16.2 Milliards d'euros, mettant nécessairement l'accent sur les Aides Personnalisées au Logement (**APL**) afin de faire face à la hausse des demandeurs d'aide et de préparer la nouvelle méthodologie de calcul de ces aides s'appuyant désormais sur les revenus des 12 derniers mois glissants au lieu des 2 dernières années.

Au moins 6 millions de bénéficiaires sont impactés par cette mesure.

MaPrimeRénov' est un dispositif visant à inciter les foyers à réaliser des travaux d'économie d'énergie de type isolation, chauffage, ventilation, audit énergétique.

Ce dispositif d'amélioration de l'habitat, proposé par l'Agence nationale de l'habitat (ANAH) est ainsi une continuité naturelle du CITE (Crédit d'impôt pour la transition énergétique) et est désormais accessible à tous les propriétaires et à toutes les copropriétés, sans conditions de revenus.

+400M€

Augmentation du budget global

Plusieurs bonifications sont mises en place

Un **bonus sortie de passoire** (lorsque les travaux permettent de sortir le logement de l'état de passoire thermique - étiquette énergie F ou G)

Un **forfait rénovation globale** (pour les ménages aux revenus intermédiaires et supérieurs) afin d'encourager les bouquets de travaux

Un **bonus bâtiment basse consommation** (pour récompenser l'atteinte de l'étiquette B ou A)

Un **forfait assistance à maîtrise d'ouvrage** (pour les ménages souhaitant se faire accompagner dans la réalisation de leurs travaux)

Le montant de la prime est forfaitaire. Il est calculé en fonction des revenus du foyer et du gain écologique permis par les travaux.

Le **PTZ** (prêt à taux zéro) est prolongé d'une année supplémentaire, sa suppression devrait avoir lieu fin 2022. Pour rappel il s'agit d'une exonération d'intérêts d'emprunts (sur 40% du crédit maximum) pour les primo-accédants acquérant leur résidence principale.

L'encadrement des loyers va être étendu aux villes de Bordeaux, Grenoble, Lyon et Montpellier, en plus de Paris et Lille ainsi que plusieurs communes d'Île-de-France, invitant les propriétaires bailleurs à réviser leur loyer si nécessaire.

La **loi Pinel** de défiscalisation, permettant une réduction d'impôt sur le revenu de 12 à 21% sur des durées de 6, 9 et 12 ans pour les propriétaires bailleurs acquérant un logement neuf, va être prolongée mais uniquement sur les appartements, les maisons individuelles n'étant plus éligibles à ce dispositif.

L'**adaptation au logement** est prorogée jusqu'au 31 décembre 2023. Il s'agit d'un crédit d'impôt pour les dépenses d'équipements de l'habitation principale en faveur de l'aide aux personnes et de l'accessibilité du logement.





La **loi ASAP** (Accélération et Simplification de l'Action Publique) simplifie depuis le 7 décembre 2020 la procédure permettant au propriétaire ou locataire d'un bien immobilier l'expulsion de squatteurs : cette loi s'applique à toute résidence, y compris secondaire.

Elle crée un délai d'instruction de 48 heures pour les demandes de mise en demeure des squatteurs présentées au préfet, qui devra intervenir "sans délai". En cas de refus de donner suite à ces demandes, le préfet devra communiquer les motifs de ce refus.

La **taxe d'habitation** continue sa décade jusqu'à sa suppression totale en 2023 : en 2020, 80% des ménages en ont été exonérés pour leur résidence principale. Pour les 20% restants, cet impôt sera progressivement réduit de -30% en 2021, -65% en 2022 puis -100% en 2023, année de sa disparition.

Enfin, le 17 décembre 2020, Bercy, via le Haut Conseil de Stabilité Financière, a assoupli ses recommandations aux banques sur la **distribution de crédits immobiliers** en préconisant de passer d'un taux d'endettement maximal de 33% à 35%. La durée maximum de prêt passe de 25 à 27 ans. Le Ministre Bruno Le Maire laisse également aux organismes bancaires une "souplesse" pour 20% des dossiers au-delà de ces bornes.



Perspectives

En 2020, le gouvernement a réussi à sauver l'économie grâce au plan de relance, aux mesures de chômage partiel et d'aides aux entreprises mais cela ne pourra pas durer indéfiniment. Les perspectives économiques de la France, en ce début d'année 2021, sont sujettes à énormément d'aléas. La confiance est beaucoup plus forte suite à l'arrivée des différents vaccins, il reste néanmoins de nombreux obstacles à franchir avant de retrouver une stabilité ; la production de ces vaccins ainsi que le stockage et la distribution sont les principaux enjeux à venir.

Dans l'attente de la campagne de vaccination de masse espérée en milieu d'année 2021, l'objectif est d'articuler santé et économie.

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE FRANÇAIS

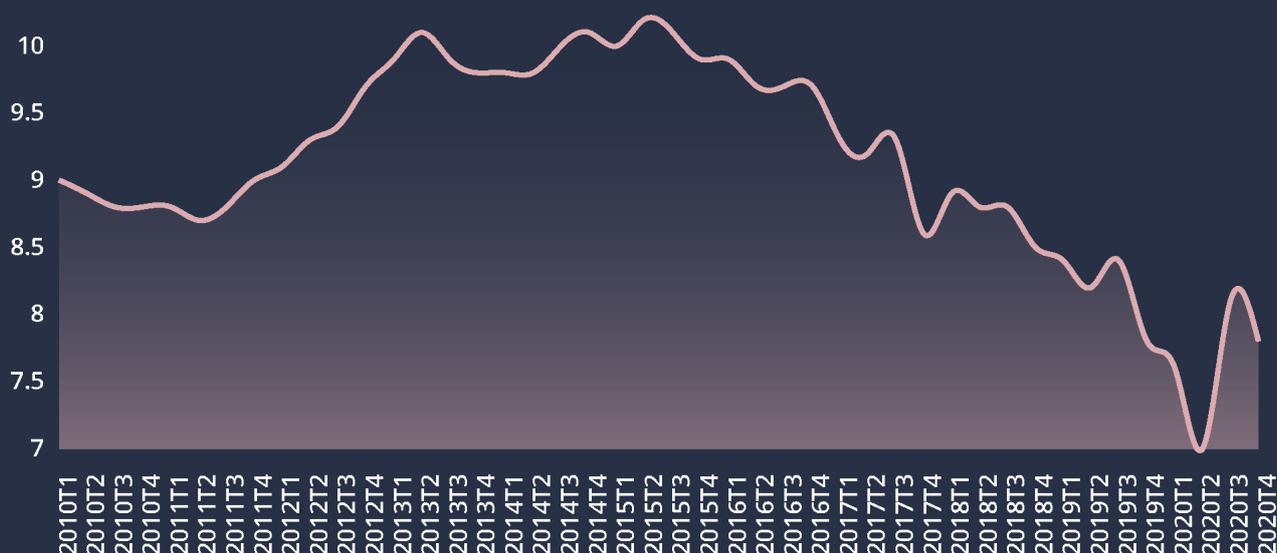
Le premier confinement, intervenu de mi-mars à début mai, conduit à **une baisse de 13,8% du PIB au troisième trimestre 2020**, par rapport à 2019. Des secteurs tels que l'hôtellerie, la restauration ou encore la culture sont les plus touchés.

Cette contraction du PIB est néanmoins beaucoup moins forte que d'autres pays européens, l'Espagne et l'Italie ont ainsi perdu près de 8% de leurs activités.

L'arrêt du confinement et la période de répit connu de mai à septembre ont permis un **rebond de l'économie de près de 16% au troisième trimestre**, pour ensuite à nouveau chuter au dernier trimestre et cela dû au couvre feu instauré au second confinement.

La production de biens et services connaît un ralentissement de près de -11% courant 2020. **Le secteur de la construction a particulièrement souffert cette année avec un ralentissement de 15% par rapport à 2019.**

Le produit Intérieur Brut de la France connut une contraction en 2020, et subit une baisse de 8,3% par rapport à 2019.



Évolution du taux de chômage (en %, depuis 2010)

Le taux de chômage continue artificiellement sa baisse en 2020, avec une baisse de 0.9 point de pourcentage par rap-

port à 2019. Cette baisse est en réalité due aux différentes mesures de soutien de l'activité économique française.

La hausse du taux de chômage concerne particulièrement les jeunes actifs (25-49 ans) plutôt que les plus de 50 ans.

La consommation des ménages chute de 7,1%. Cette chute est plus forte du côté des services que du côté des biens. Les dépenses de consommation des

ménages ont bien rebondi au troisième trimestre ce qui ne fut pas le cas pour les services. Les domaines de l'habillement et des transports sont les plus impactés

alors que l'on observe une hausse du volume de consommation alimentaire.

Évolution du pouvoir d'achat (en %, depuis 2010)



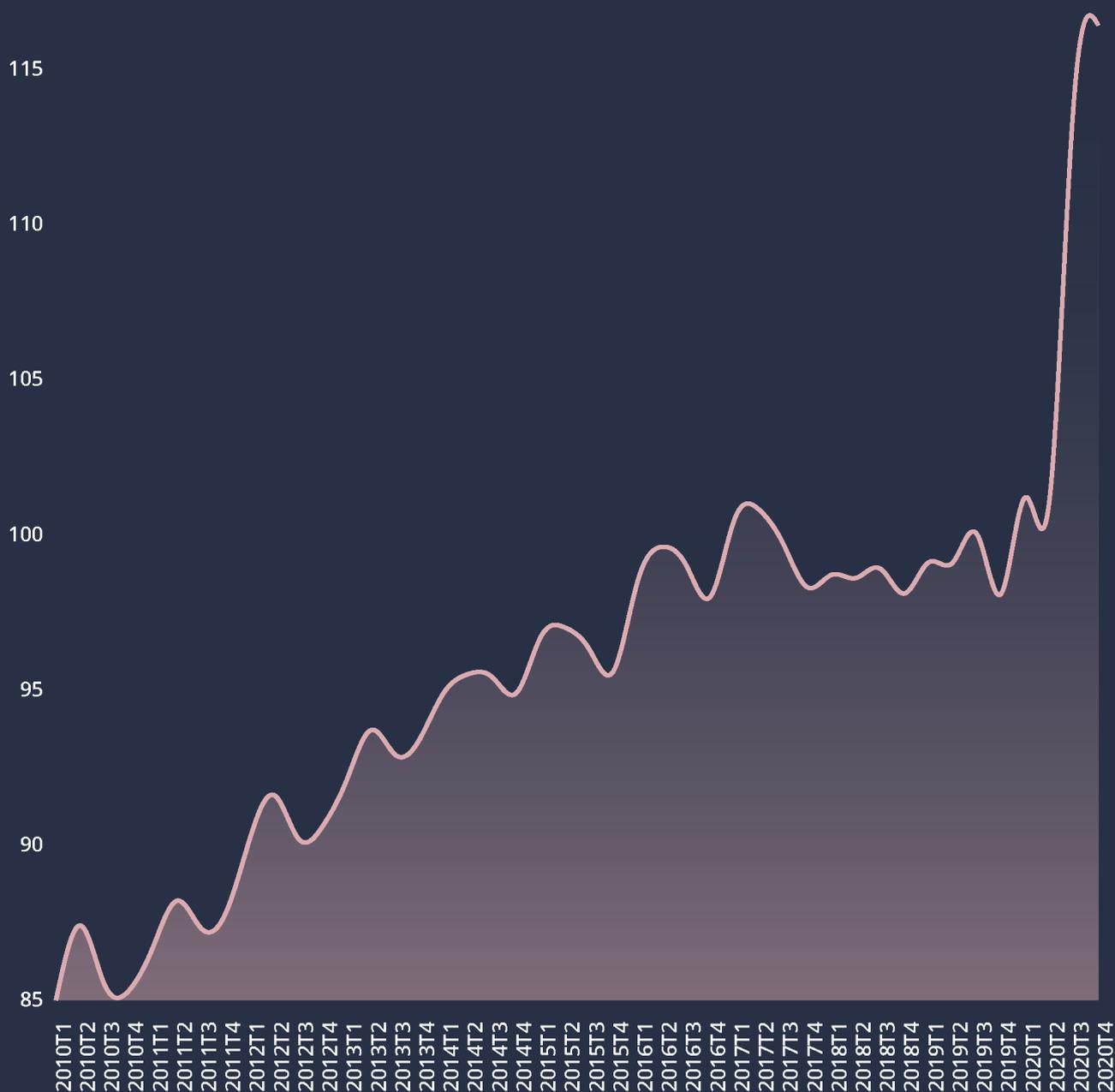
L'inflation globale est modérée et portée par une baisse importante des prix de l'énergie. L'indice des prix à la consommation est stable en cette an-

née 2020. On observe une légère hausse des prix de l'alimentation (+1,5%), des produits manufacturés (+0,1%) et des services (+0,4%).

Les mesures prises pour soutenir l'activité économique de la France en cette année 2020 ont mené à **une nette augmentation de la dette publique**. La hausse des dépenses d'interventions (chômage partiel), le report

d'imposition et la contraction des recettes fiscales suite à la chute de l'activité économique sont autant de facteurs ayant mené à la hausse de la dette publique. **Au troisième trimestre 2020 la dette publique au sens de**

Maastricht s'élève à 2 674,3 milliards d'euros. Exprimée en pourcentage du PIB, la dette s'élève à 116,4%, soit 16 points de pourcentage supplémentaires par rapport au troisième trimestre de 2019.



Dette au sens de Maastricht des administrations publiques
(en points du PIB, depuis 2010)





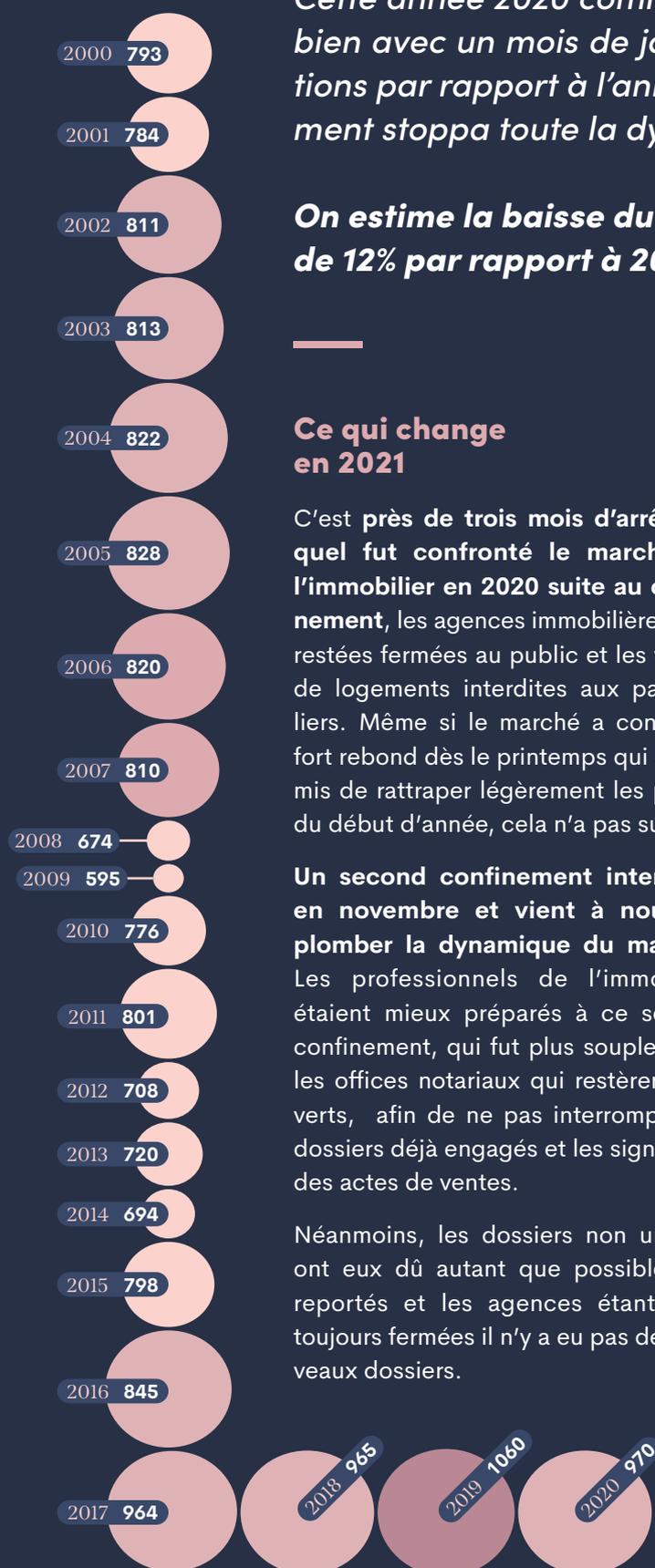
Perspectives

La reprise ne pourrait intervenir qu'au printemps prochain si tous les paramètres sont réunis.

Un volume de transactions 2020 en baisse par rapport à 2019.

LE MARCHÉ DES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

Nombre de transactions par année
(en milliers)



Si l'année 2019 battit tous les records avec un volume de ventes dépassant le million, avec près de 1 059 000 ventes, l'année 2020 fut elle beaucoup plus décevante.

Cette année 2020 commençait pourtant particulièrement bien avec un mois de janvier recensant +10% de transactions par rapport à l'année 2019, mais le premier confinement stoppa toute la dynamique ascendante du marché.

On estime la baisse du nombre de transactions en 2020, de 12% par rapport à 2019.

Ce qui change en 2021

C'est **près de trois mois d'arrêt auquel fut confronté le marché de l'immobilier en 2020 suite au confinement**, les agences immobilières sont restées fermées au public et les visites de logements interdites aux particuliers. Même si le marché a connu un fort rebond dès le printemps qui a permis de rattraper légèrement les pertes du début d'année, cela n'a pas suffi.

Un second confinement intervient en novembre et vient à nouveau plomber la dynamique du marché. Les professionnels de l'immobilier étaient mieux préparés à ce second confinement, qui fut plus souple, avec les offices notariaux qui restèrent ouverts, afin de ne pas interrompre les dossiers déjà engagés et les signatures des actes de ventes.

Néanmoins, les dossiers non urgents ont eux dû autant que possible être reportés et les agences étant elles toujours fermées il n'y a eu pas de nouveaux dossiers.

On estime ainsi que plus de 80 000 transactions n'ont pas été réalisées en 2020, dont la cause principale est le confinement dû à la crise sanitaire entraînée par la Covid-19.

«
Même si le marché a connu un fort rebond dès le printemps qui a permis de rattraper légèrement les pertes du début d'année, cela n'a pas suffi.

+ 234 000

Transactions non réalisées dû au confinement

Les banques deviennent elles aussi plus frieuses, moins de financements sont accordés aux projets immobiliers. La crise économique se profilant, les conditions d'octroi des prêts immobilier ont été largement durcies en cette année 2020, en quelques mois le taux de refus de financement a bondi à 15%.

-18%

Baisse du nombre de prêts bancaires octroyés depuis 2019

En mai, après plus de trois mois de repli du marché du prêt immobilier, la reprise ne fut pas à la hauteur de cette baisse, le **haut conseil de la stabilité financière a fortement recommandé de durcir ces conditions d'octroi, jusqu'à décider d'assouplir en toute fin d'année via la Loi de Finances 2021.** Auparavant certains acquéreurs étaient autorisés à franchir le seuil de 30% d'endettement lorsque leur reste à vivre était assez conséquent, désormais cela est fortement déconseillé.

De plus, l'apport personnel est à ce jour une condition particulièrement dure, on constate ainsi que **l'apport personnel moyen des emprunteurs a augmenté de plus de 10% par rapport à 2019.**

Ainsi, ce sont les primo-accédants et les revenus les plus modestes, disposant de peu d'épargne qui sont les plus pénalisés. Le taux d'apport personnel était auparavant descendu historiquement bas, il était même possible d'emprunter sans aucun apport.

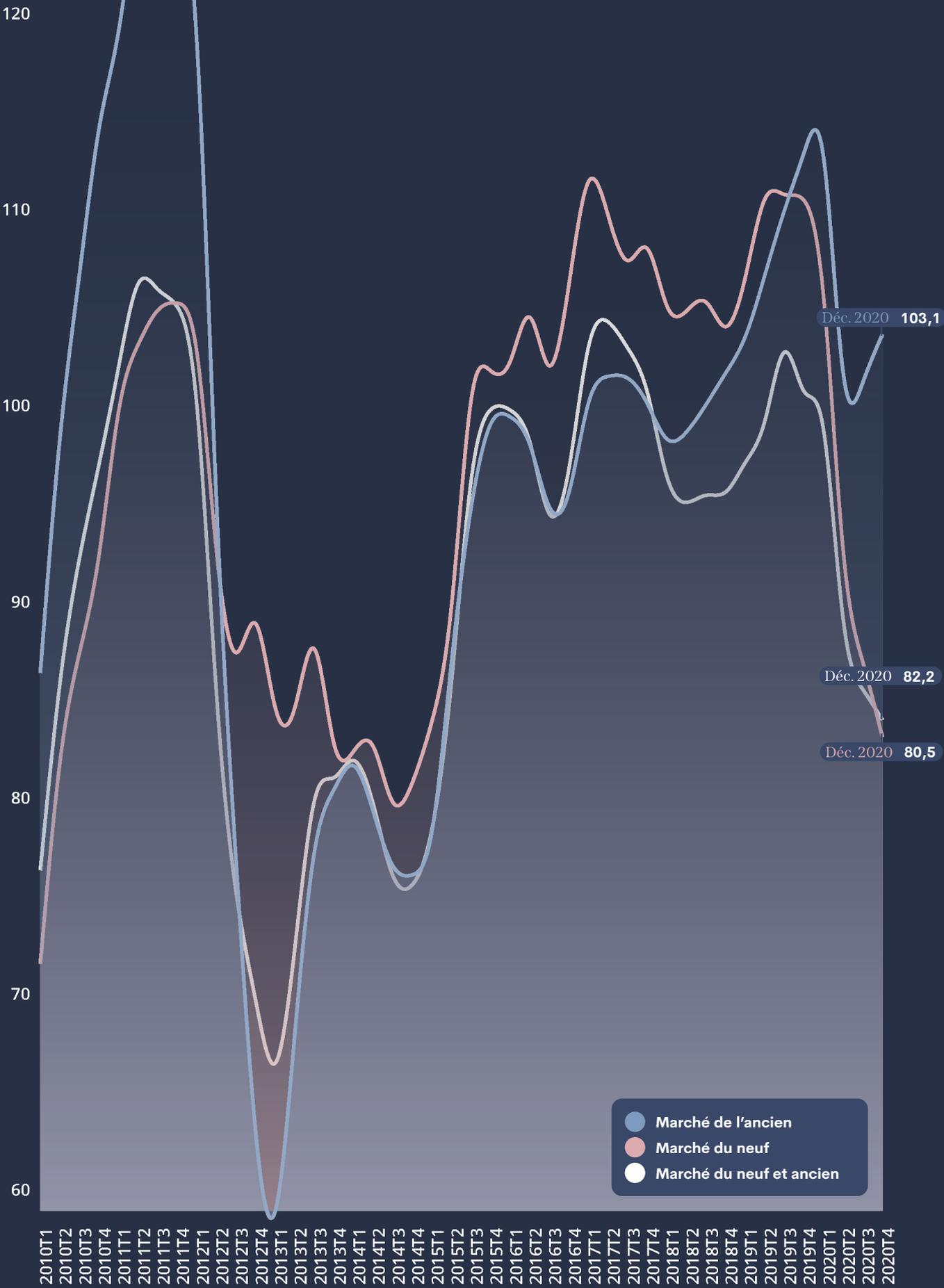
Même si les chiffres sont sans appel, avec **un nombre de prêts bancaires octroyés qui a baissé de plus de 18% depuis 2019** et les montants ont eux subis une baisse de près de 16%, il est cependant important de rappeler que les conditions de crédit restent à un niveau excellent, surtout depuis que le Haut Conseil de Sécurité Financière a assoupli les conditions en augmentant le taux d'endettement à 35% et allongeant la durée des prêts à 27 ans.

Taux des crédits aux particuliers (en %, depuis 2012)

Les taux de crédits restent de leur côté à un niveau historiquement bas. Fin 2020, ils étaient proposés aux alentours de 1,08% sur 15 ans, 1,25% sur 20 ans et 1,54% sur 25 ans.



Nombre de prêts accordés
(en milliers, depuis 2010)



Déc. 2020 103,1

Déc. 2020 82,2

Déc. 2020 80,5

- Marché de l'ancien
- Marché du neuf
- Marché du neuf et ancien



Perspectives

Concernant les prix de l'ancien, pour les appartements, un ralentissement de la croissance devrait continuer à être observé, et cela en corrélation directe avec l'économie française et une crise économique généralisée qui se profile.

On attend au contraire, une accentuation de l'attrait des maisons, qui engendrera une croissance des prix, celle-ci devrait cependant être rattrapée par la conjoncture économique et donc moins forte qu'en cette année 2020.

En ce qui concerne les prix du neuf, le ralentissement économique n'a fait qu'accentuer la décélération des constructions neuves et donc du stock des biens, une pénurie grandissante devrait donc être observée en 2021.

LES PRIX DE L'IMMOBILIER

Avec la crise sanitaire nous sommes entrés dans une nouvelle ère des prix de l'immobilier. Alors que les prix ne cessaient d'augmenter de manière soutenue depuis plus de 10 ans, **leur croissance en 2020 connaît un essoufflement** ; pour certaines villes on observe même un recul des prix de l'immobilier.

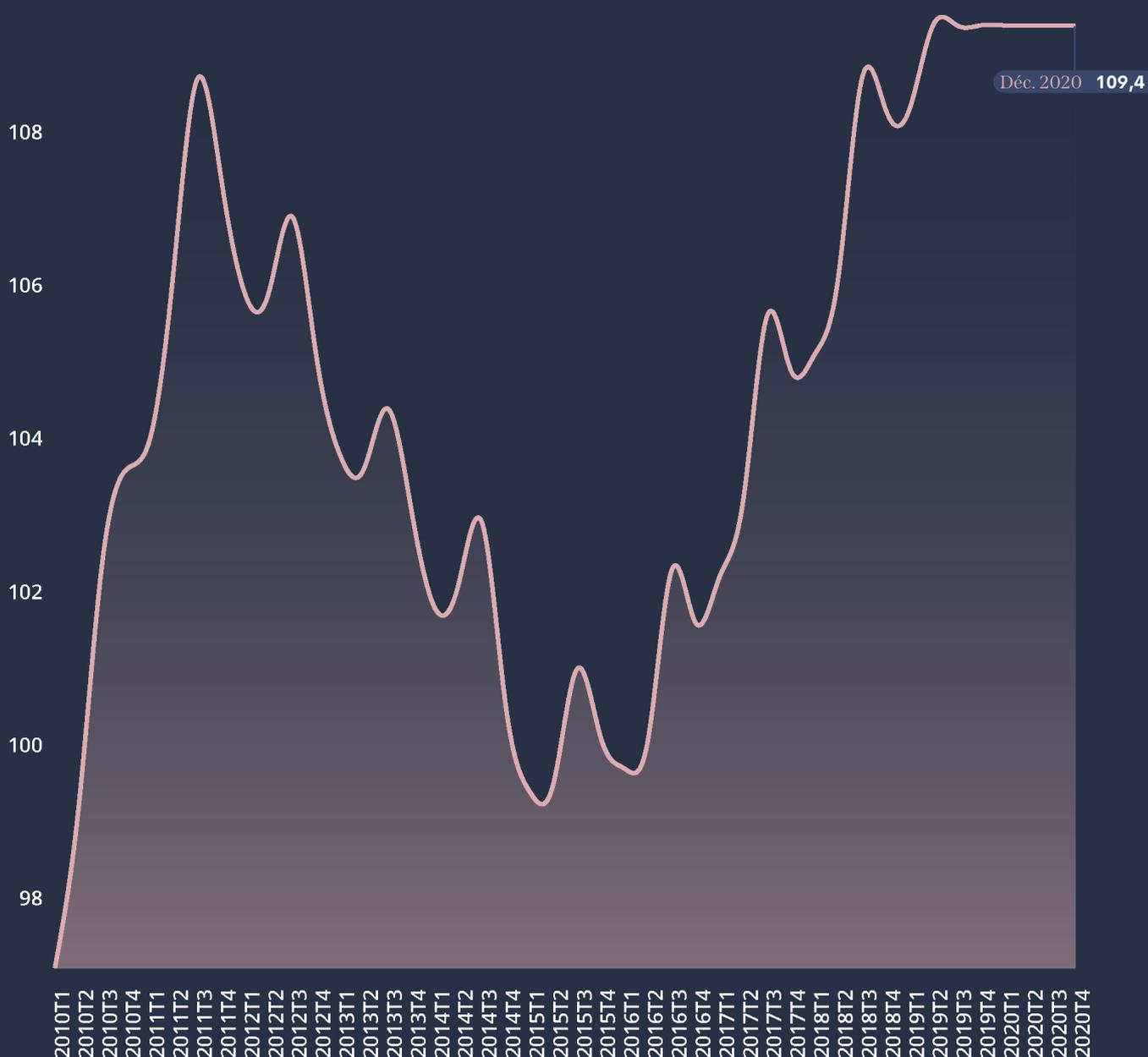
+2,6%

Croissance moyenne des prix au mètre carré

Indice des prix des logements

(base 100, depuis 2010)

Néanmoins, à l'échelle nationale, **les prix de l'immobilier de l'ancien restent tout de même en hausse**, avec une croissance moyenne des prix au mètre carré de près de 2,6%.



Appartements dans la marché de l'ancien

Les prix des appartements dans l'ancien continuent leur croissance dans la plupart des grandes villes, même si celle-ci se modère.

1,6%
Croissance de Paris

Parmi les mégapoles françaises, c'est à Lyon (+4,3 %), Marseille (+ 3 %) et Toulouse (+3,7 %) que l'on constate les croissances les plus soutenues.

Des villes ayant connu une croissance très soutenue ces dernières années subissent, elles, une décroissance.

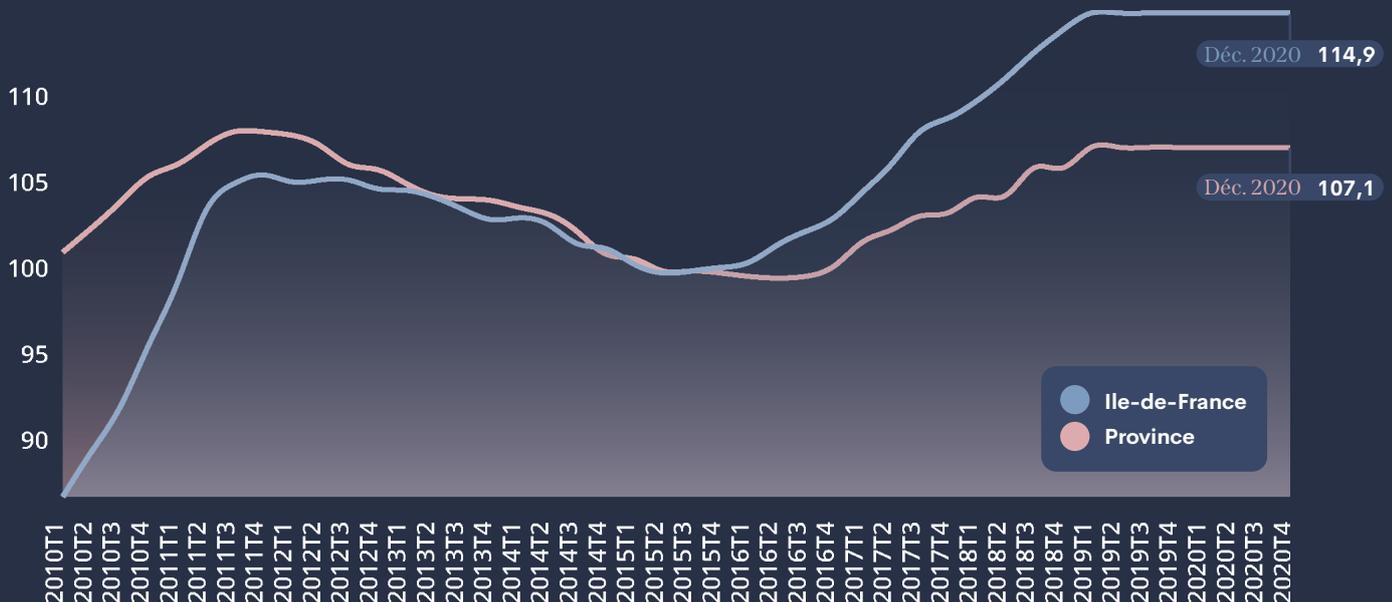
Lille arrive en tête avec une baisse de 2,6 % des prix des appartements anciens et Bordeaux suit avec une baisse de 2%.

En ce qui concerne la capitale française, le marché de l'immobilier de l'ancien connaît un ralentissement inédit, avec une croissance de seulement 1,6 %. Ces dernières années, celle-ci ne passait jamais en dessous de la barre des 8%.

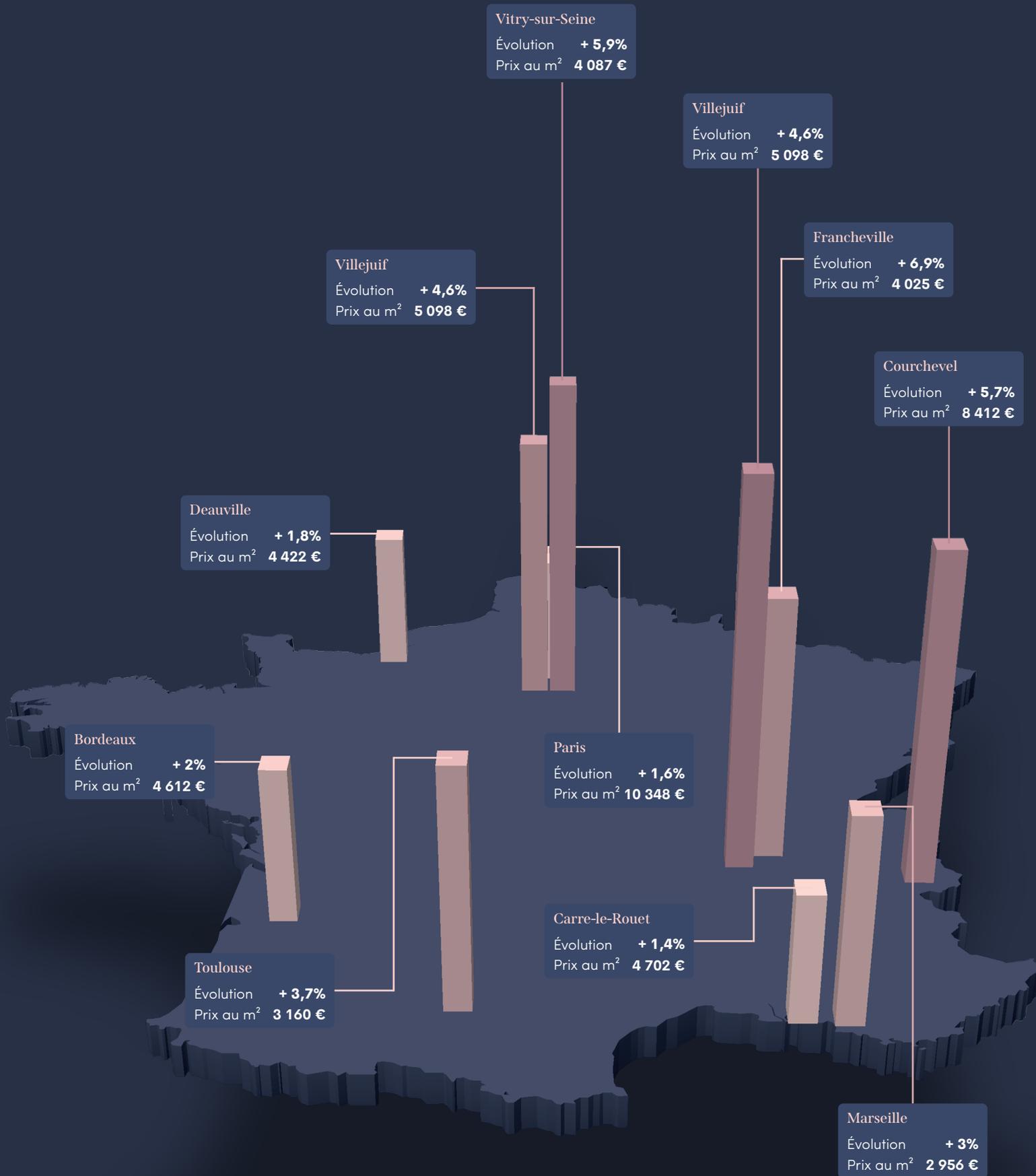
Au contraire, dans **certaines villes réputées comme touristiques on constate une baisse des prix des appartements**. Pour les communes de Deauville (- 1,8 %), Courchevel (- 5,7 %) et Carry-le-Rouet (- 1,4 %), la demande d'appartement a fortement diminué au profit d'espaces plus indépendants.

On enregistre au contraire dans ce type de commune un attrait grandissant pour les maisons entraînant de fortes hausses des prix (+4 %) en moyenne en 2020.

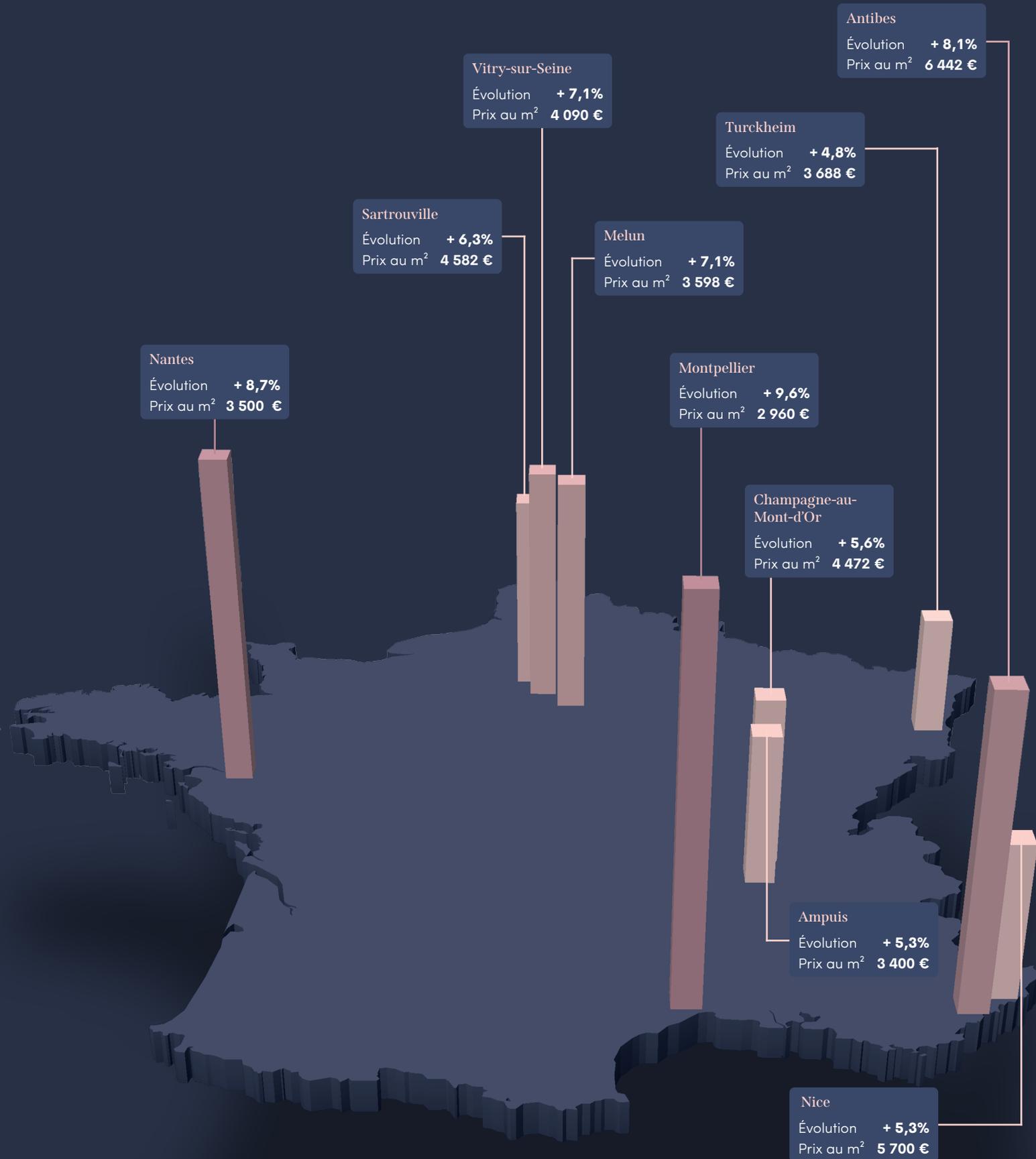
Indice des prix des appartements anciens (base 100, depuis 2010)



Cartes des évolutions de prix - Appartements anciens



Cartes des évolutions de prix - Maisons anciennes



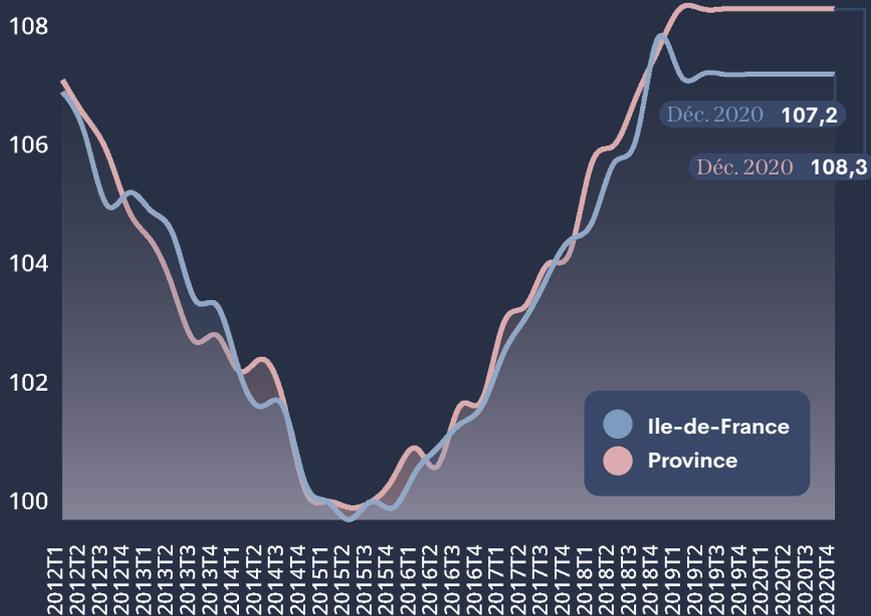
Maisons dans la marché de l'ancien

L'attractivité des maisons a donc fortement augmenté suite aux deux confinements que les français ont connu au cours de l'année 2020. Les acquéreurs sont à la recherche de plus grands espaces et surtout de propriétés disposant d'extérieurs.

Par conséquent, c'est une montée en flèche du prix des maisons anciennes qui est observée sur le marché français avec,

par exemple : + 5,3 % pour la commune de Nice, +8,7 % pour Nantes et +9,6 % pour Montpellier.

Indice des prix des maisons anciennes (base 100, depuis 2012)



Le phénomène de périurbanisation observé depuis plusieurs années s'est ainsi accentué. En effet, les français sont prêts à s'éloigner du centre des grandes villes pour s'orienter vers l'acquisition d'une maison plutôt qu'un appartement. On constate ainsi une explosion du prix des maisons autour des grandes villes.

Dans la région parisienne, **le département du Val-de-Marne (94), situé à une quinzaine de kilomètres de la capitale, bat tous les records** avec en moyenne 7% d'augmentation pour le prix des maisons. On observe aussi de fortes hausses pour ces communes de la grande couronne parisienne : Melun (+ 7,1 %), Sartrouville (+ 6,3 %).

7%

Augmentation moyenne du prix des maisons dans le Val-de-Marne (94)

Maisons dans la marché du neuf

L'évolution du marché du logement neuf ne se comporte pas de la même manière que celui de l'ancien. La pénurie se poursuit et les offres se font donc de plus en plus rares et convoitées. La crise épidémique n'a pas arrangé les choses, les activités ont elles aussi été ralenties dans ce secteur.

Les élections municipales de 2020 font également partie des raisons pour lesquelles le stock de logements neuf s'amointrit. Cependant, la demande a elle aussi légèrement diminué en cette année 2020 et entraîne donc une légère décélération de la croissance des prix des logements neufs.

Idem pour l'agglomération Lyonnaise où la périurbanisation se fait encore plus lointaine et au profit de villes moins peuplées, avec des communes comme Ampuis et Champagne-sur-mont-d'or qui atteignent une croissance de près de 6%. Les constats sont similaires pour les agglomérations de Nice (+ 6,1 % à Beausoleil et + 8,1 % à Antibes) et de Strasbourg (+ 4,8 % à Turckheim).

A 3D architectural rendering of a city street scene. The scene features several tall, modern buildings with various facades, including one with vertical slats. In the foreground, a dark road with white dashed lines runs alongside a light-colored sidewalk. On the sidewalk, there are several stylized, rounded trees. A semi-transparent blue box with white text is positioned in the middle of the scene, pointing to the garden area.

Jardin
Impact sur le prix au m2 **Positif**

A 3D architectural rendering of a city street scene. The buildings are rendered in a light, neutral color with soft shadows. A dark blue callout box is positioned in the upper middle of the frame, containing text. A thin white line extends from the right side of the callout box towards the right edge of the image. The street is visible at the bottom, with white lane markings on a dark surface.

École primaire
Impact sur le prix au m2 **Positif**



L'IMPACT DE LA MICRO-SITUATION SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

L'éducation

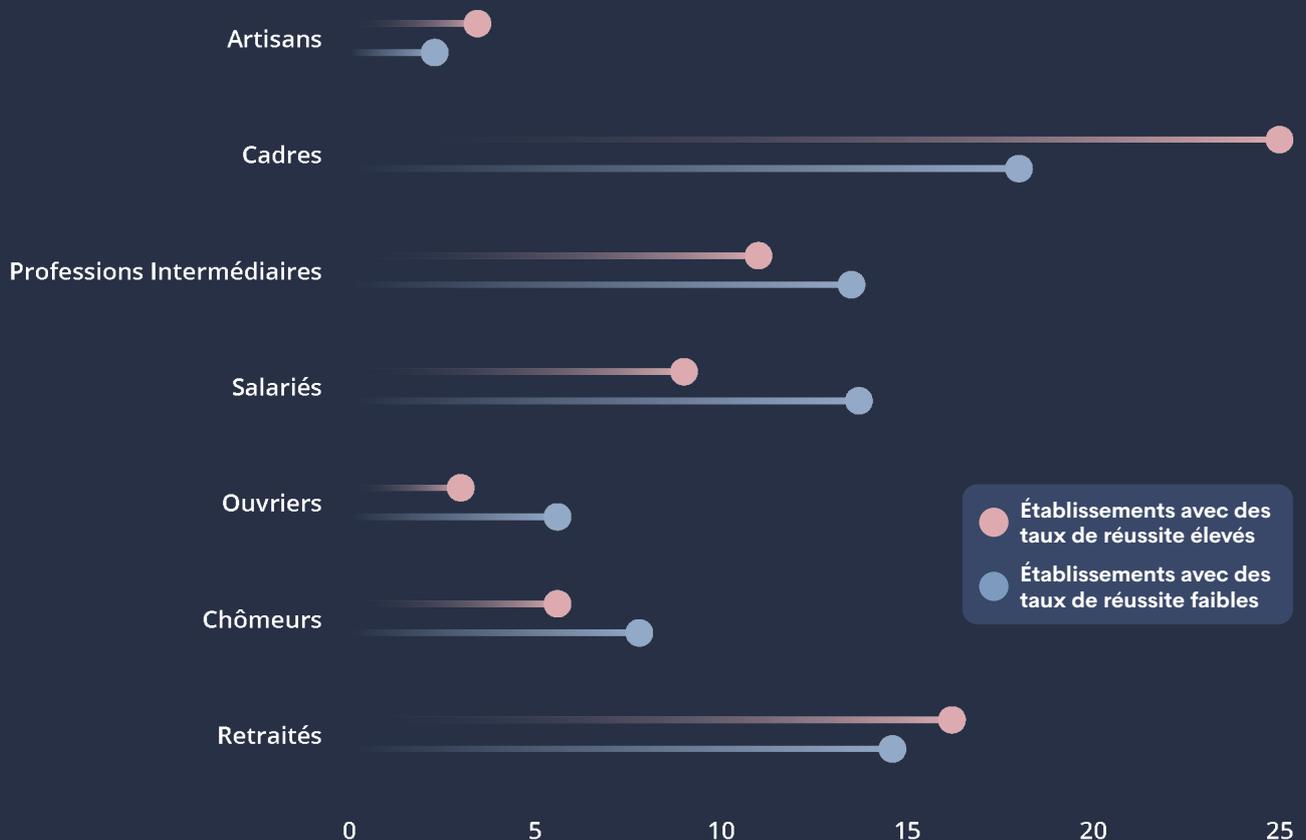
La qualité des établissements scolaires d'un quartier est un facteur déterminant pour beaucoup de familles à la recherche d'un bien immobilier. Les parents ont pour souhait de scolariser leurs enfants dans les meilleurs établissements scolaires, avec les taux de réussite les plus élevés. Ce critère est fortement corrélé aux prix de l'immobilier.

Il est cependant important de prendre conscience qu'une corrélation ne mène pas nécessairement à une causalité. En effet, les stratifications des populations au sein de différents quartiers sont une des conséquences du fait qu'un individu s'oriente naturellement vers un quartier qui lui

ressemble, un quartier où les individus lui sont semblables. Cette hétérogénéité des stratifications sociales dans l'espace urbain est aussi due à l'accessibilité des quartiers ainsi qu'à la dotation en infrastructures. Un bien immobilier peut ainsi être vendu à un prix significativement plus élevé dans

un quartier où le taux de réussite des établissements est particulièrement élevé, il n'est pas pour autant certain que la cause de ce prix immobilier particulièrement élevé soit la réputation des écoles.

Répartitions des catégories socio-professionnelles (en %)



Force est de constater que les structures sociales des quartiers disposant des établisse-

ments scolaires avec les taux de réussite les plus élevés sont sensiblement différentes

de celles des quartiers avec des établissements dont les taux de réussite sont plus faibles.



Rappelons que l'école doit avoir une fonction d'émancipation et limiter la reproduction sociale, afin que chaque enfant puisse avoir sa propre façon de penser et de faire et non celle inculquée par la famille.

Elle doit permettre à chacun d'évoluer à sa façon sur le fondement de valeurs communes permettant le lien social. Il est donc particulièrement important qu'il y ait une mixité sociale.

Nous remarquons ainsi que la proportion de cadres dans les quartiers dont les écoles sont les plus réputées est en moyenne de 25% contre 17% dans les quartiers à écoles moins réputées. Au contraire, dans ces quartiers dont les écoles ont des taux de réussite plus faibles, nous observons que les proportions d'ouvriers ainsi que de chômeurs sont significativement plus élevées.

25%

Proportion des cadres dans les quartiers où les écoles sont les plus réputées

Le seul moyen de **mesurer l'impact de la réputation d'une école sur les prix immobiliers**, est d'analyser le prix de vente de deux biens immobiliers d'un même quartier et particulièrement proches géographiquement, avec des caractéristiques similaires mais avec **une sectorisation scolaire différente**.

Ce principe de sectorisation fut instauré au début des années 60 afin de gérer au mieux les flux d'élèves, depuis il est très controversé car regrouperait les élèves par niveau de vie et irait à l'encontre de la mixité sociale.

Nous avons donc utilisé cette méthode en faisant un focus particulier sur la capitale, qui dispose d'une hétérogénéité de ces populations et de la structure sociale des quartiers.

Le constat est sans appel : un logement se vend plus cher lorsqu'il fait partie d'une sectorisation scolaire référençant à un établissement scolaire réputé.



Les collèges

Nous pouvons ainsi observer, concernant les collèges, un écart moyen de 6% du prix au m2 de vente, pour un logement d'un même quartier mais avec une sectorisation différente.

Ces différences peuvent monter jusqu'à 20 % dans certains quartiers disposant d'une hétérogénéité très élevée de ses établissements.

Nous avons aussi constaté, toujours en suivant cette même méthodologie, que les collèges avec les taux de réussites les plus bas, pâtissent d'un prix au m2 en moyenne 7% plus faible.

7%

Baisse moyenne du prix au m2 pour les quartiers dont les collèges ont le taux de réussite le plus bas

Les lycées

On remarque aussi que cet écart de prix près des établissements les plus côtés, est plus fort pour les lycées que les collèges. L'écart moyen s'élevant à 10% et pouvant monter jusqu'à 25%.

10%

Différence moyenne du prix au m2 pour les quartiers dont les lycées ont les taux de réussite les plus hauts

La dynamique de quartier

Il y a en moyenne **35% de plus de points d'intérêts relatifs aux services quotidiens autour des établissements scolaires.**

On peut ainsi y trouver des services publics tels que les postes, commissariats, mairies mais aussi des services privés comme les banques, coiffeurs, bureaux de tabac ... De même, on observe **jusqu'à 18% de commerce de bouche en plus à proximité des écoles**, comme des boulangeries, primeurs ou encore les supermarchés.

Le constat reste le même quant aux infrastructures sportives, avec en moyenne plus de 26% de ces infrastructures. C'est

alors autant d'atouts supplémentaires permettant une valorisation additionnelle d'un bien immobilier.

Sans pour autant être l'unique facteur influençant le prix de l'immobilier d'un quartier, ce facteur de micro-situation se place au cœur de l'équation d'estimation d'un bien immobilier.

Au regard de l'ensemble de ces constatations, il est évident que l'école se retrouve rapidement au centre d'un projet immobilier, tant par le besoin d'espérer la meilleure éducation pour son enfant, que par le dynamisme que celle-ci apporte aux quartiers.

Les transports

*Si la localisation est le critère premier lors d'une recherche de bien immobilier, la desserte en transports en commun a un poids considérable pour les villes de plus de 10 000 habitants. C'est **plus de 30% des actifs des grandes agglomérations françaises qui empruntent le réseau de transports en commun quotidiennement**, pour se rendre sur leur lieu de travail. Les stations de métro ou encore de train comptent particulièrement dans l'analyse de la micro situation du quartier.*

Il est très difficile de constater l'impact réel d'une station de transports en commun sur les prix de l'immobilier.

Pour mesurer cet impact, **Homadata a comparé les prix des transactions réalisées dans un même quartier, mais à distance significativement différente de l'accès aux transports.** Le constat est sans appel, des impacts importants ont été mesurés.

Le métro reste le moyen de transport en commun préféré des français. On constate d'ailleurs dans les communes qui en disposent, les prix immobiliers les plus élevés.

Pour une ville accommodée de réseau de métro, **la différence des prix de l'immobilier entre un bien proche d'une station de métro (moins de 500 m) et un bien plus distant, est en moyenne de 7,7%.**

Moins la densité de métro est élevée dans la ville, plus la présence d'une station aura un impact sur les prix de l'immobilier.

C'est dans les périphéries des grandes agglomérations françaises que les surestimations dues à la proximité d'une station de métro sont les plus fortes.

On constate aussi que plus le prix est bas, plus la surcote due à la proximité d'un métro est significative.

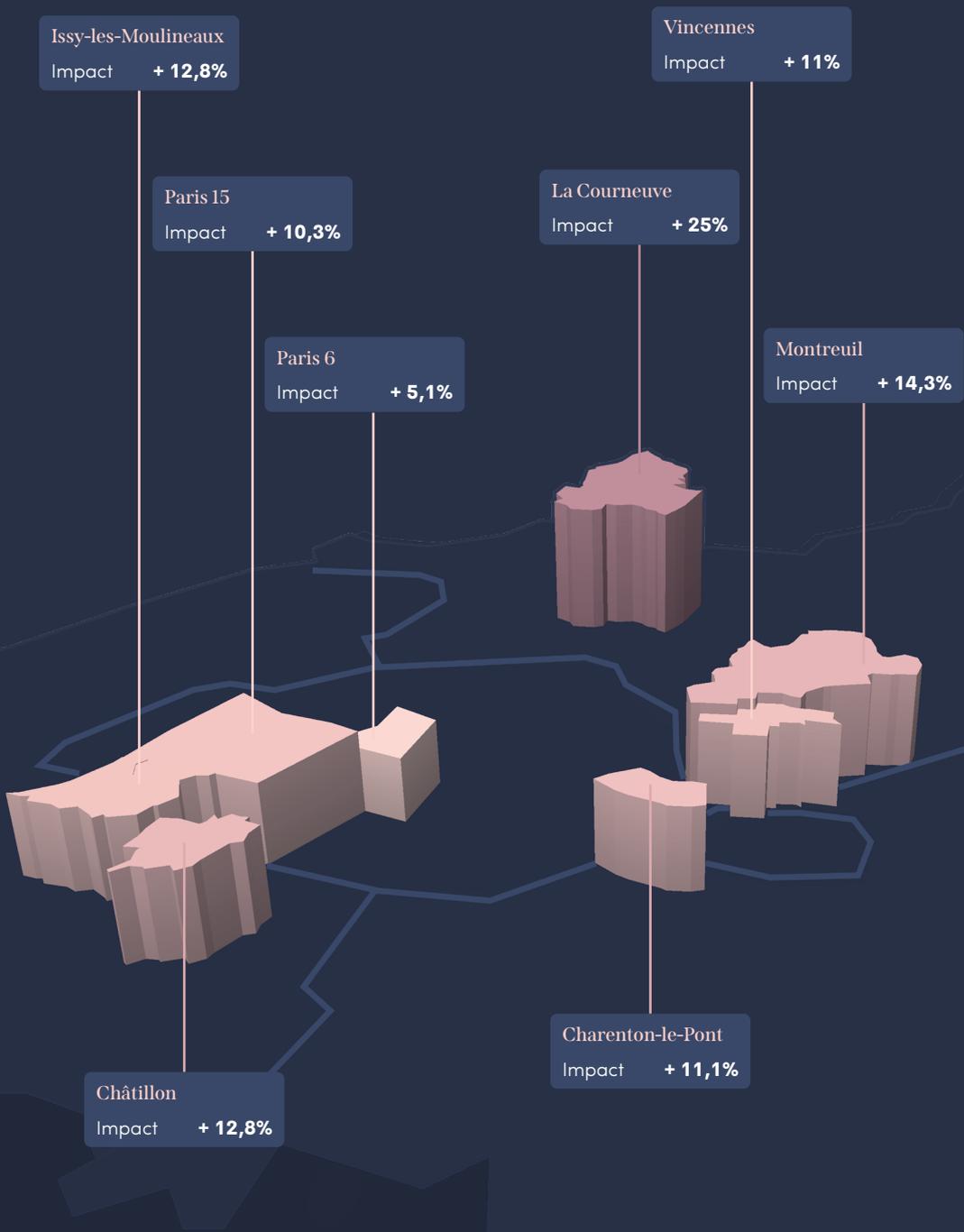
Ile-de-France

Au sein de la petite couronne francilienne, la proximité d'un métro apporte au minimum 10% de surcote au bien à Châtillon par exemple, et cette surcote peut monter jusqu'à 25% du côté de La Courneuve (93).

A Paris, la densité de station dans certains arrondissements est tellement élevée que cela n'a aucun impact sur les prix, par exemple dans le 11^{ème}.

7,7%

Écart du prix entre un bien proche d'une station de métro et un bien plus distant



Carte de l'impact de la proximité d'une station de métro sur le prix au m2 - Ile-de-France

Lyon

Le constat est le même du côté de Lyon. La densité de station est plus faible et la proximité a donc plus d'impact sur les prix de l'immobilier qui peuvent monter jusqu'à 16% du côté du 5ème arrondissement.



Carte de l'impact de la proximité d'une station de métro sur le prix au m2 - Lyon

Banlieue de Toulouse

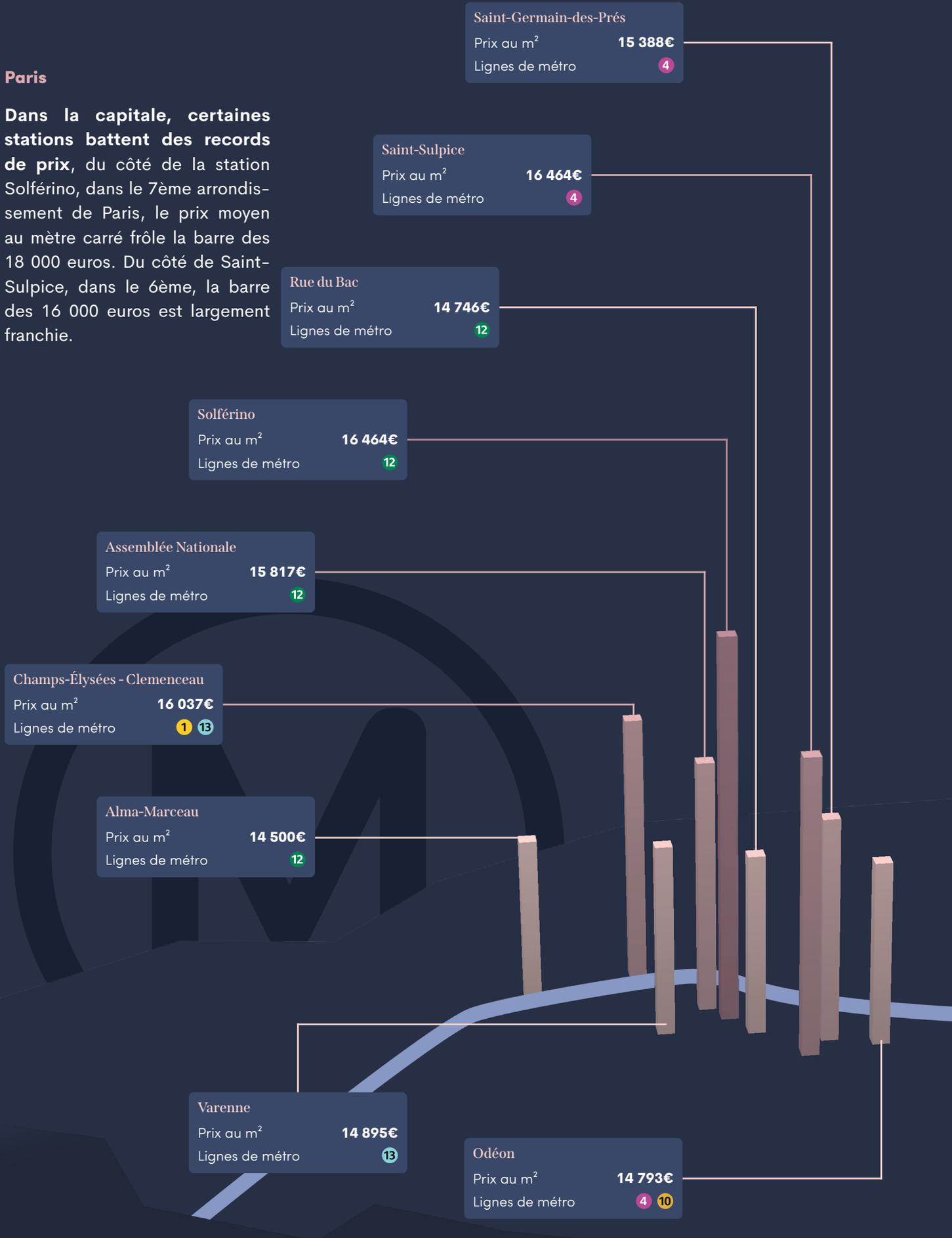
Le constat est le même du côté de Toulouse avec Balma



Carte de l'impact de la proximité d'une station de métro sur le prix au m2 - Balma (Banlieue de Toulouse)

Paris

Dans la capitale, certaines stations battent des records de prix, du côté de la station Solférino, dans le 7^{ème} arrondissement de Paris, le prix moyen au mètre carré frôle la barre des 18 000 euros. Du côté de Saint-Sulpice, dans le 6^{ème}, la barre des 16 000 euros est largement franchie.



Carte des prix au m² aux abords des stations de métros - Paris

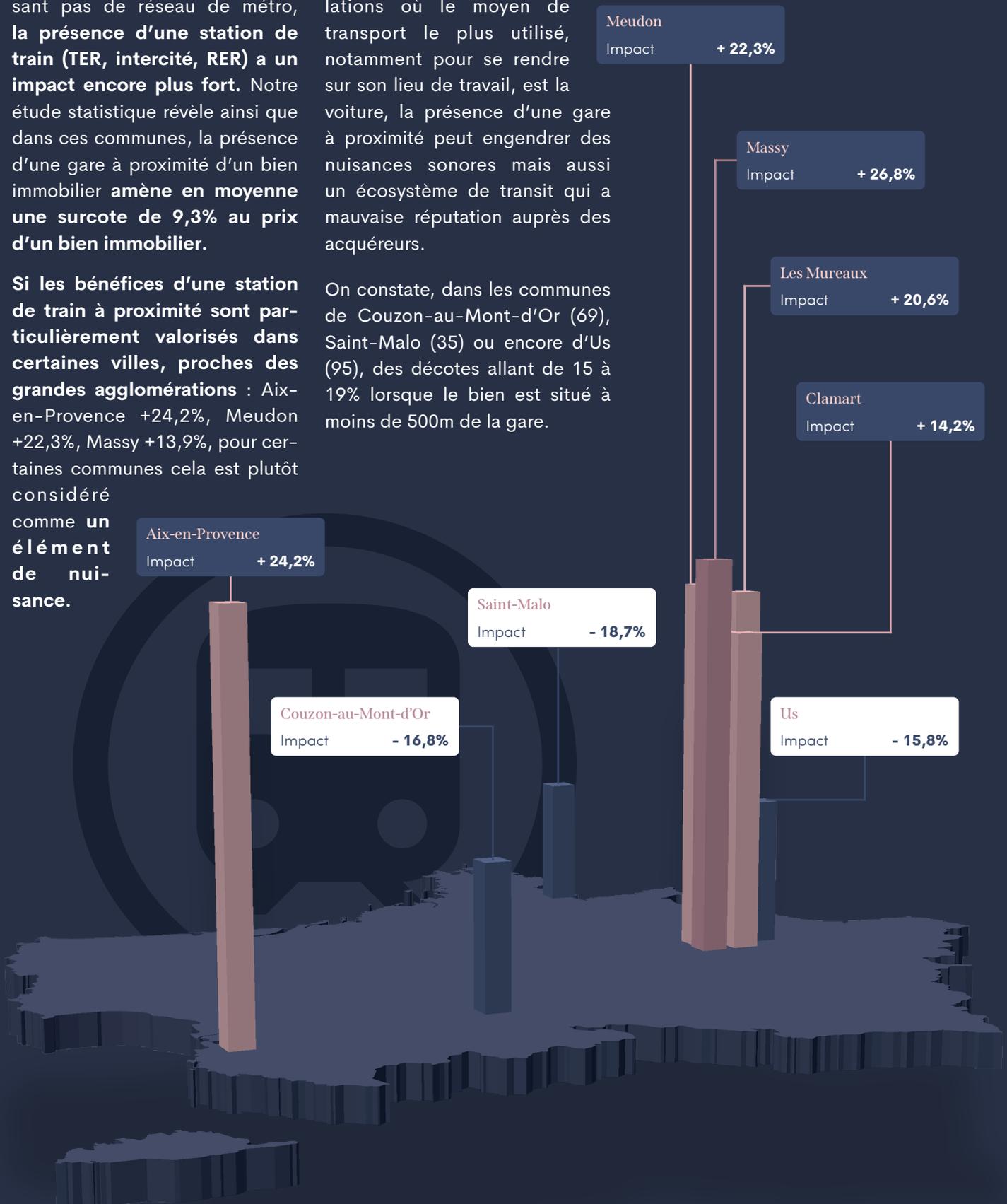
Impact des gares - National

Dans les communes ne disposant pas de réseau de métro, la présence d'une station de train (TER, intercity, RER) a un impact encore plus fort. Notre étude statistique révèle ainsi que dans ces communes, la présence d'une gare à proximité d'un bien immobilier amène en moyenne une surcote de 9,3% au prix d'un bien immobilier.

Si les bénéfices d'une station de train à proximité sont particulièrement valorisés dans certaines villes, proches des grandes agglomérations : Aix-en-Provence +24,2%, Meudon +22,3%, Massy +13,9%, pour certaines communes cela est plutôt considéré comme un élément de nuisance.

En effet, pour des populations où le moyen de transport le plus utilisé, notamment pour se rendre sur son lieu de travail, est la voiture, la présence d'une gare à proximité peut engendrer des nuisances sonores mais aussi un écosystème de transit qui a mauvaise réputation auprès des acquéreurs.

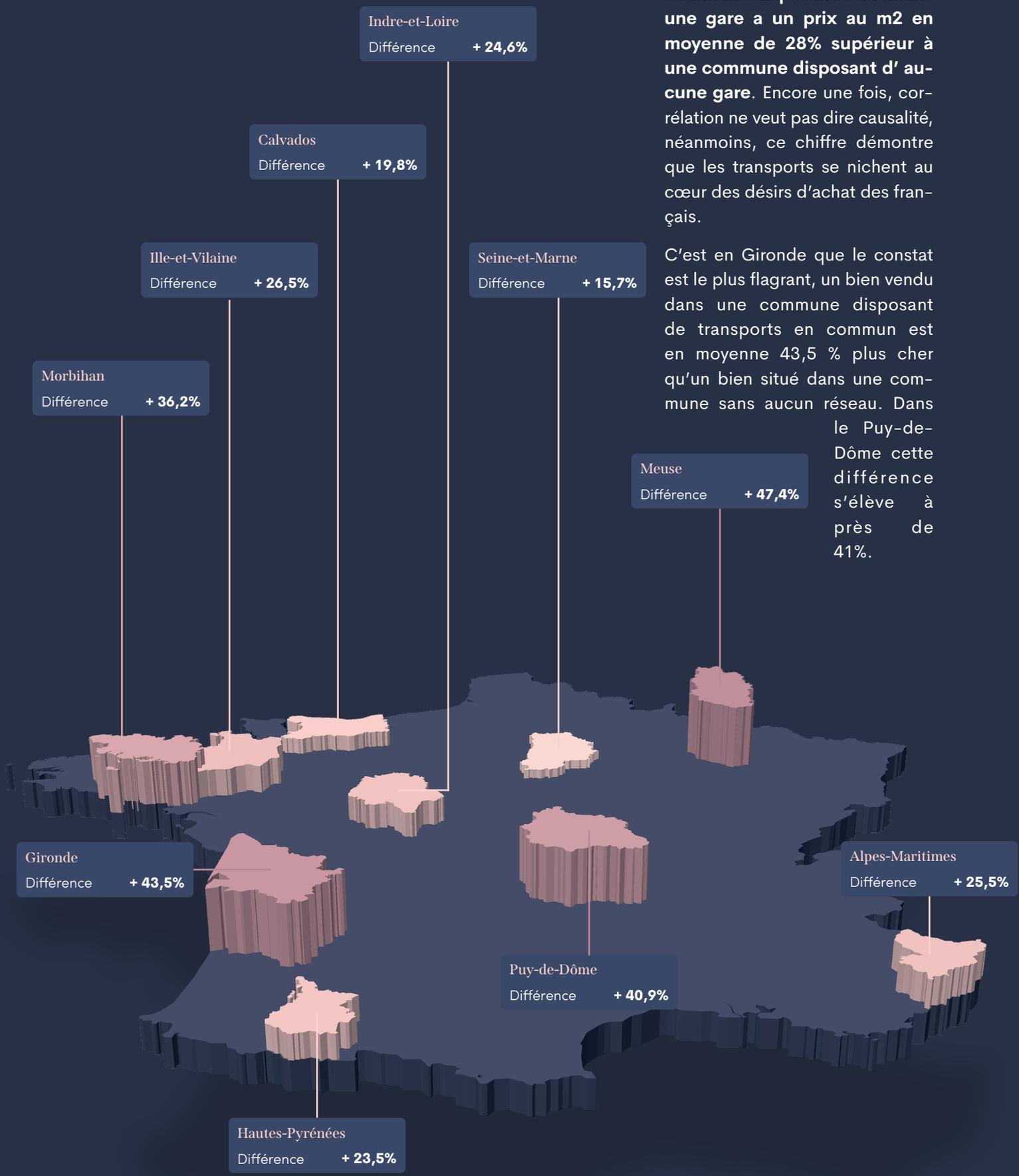
On constate, dans les communes de Couzon-au-Mont-d'Or (69), Saint-Malo (35) ou encore d'Us (95), des décotes allant de 15 à 19% lorsque le bien est situé à moins de 500m de la gare.



Carte de l'impact de la proximité d'une gare de train sur le prix au m² - France

D'un point de vue statistique, on observe en France qu'une commune disposant d'au moins une gare a un prix au m² en moyenne de 28% supérieur à une commune disposant d'aucune gare. Encore une fois, corrélation ne veut pas dire causalité, néanmoins, ce chiffre démontre que les transports se nichent au cœur des désirs d'achat des français.

C'est en Gironde que le constat est le plus flagrant, un bien vendu dans une commune disposant de transports en commun est en moyenne 43,5 % plus cher qu'un bien situé dans une commune sans aucun réseau. Dans le Puy-de-Dôme cette différence s'élève à près de 41%.

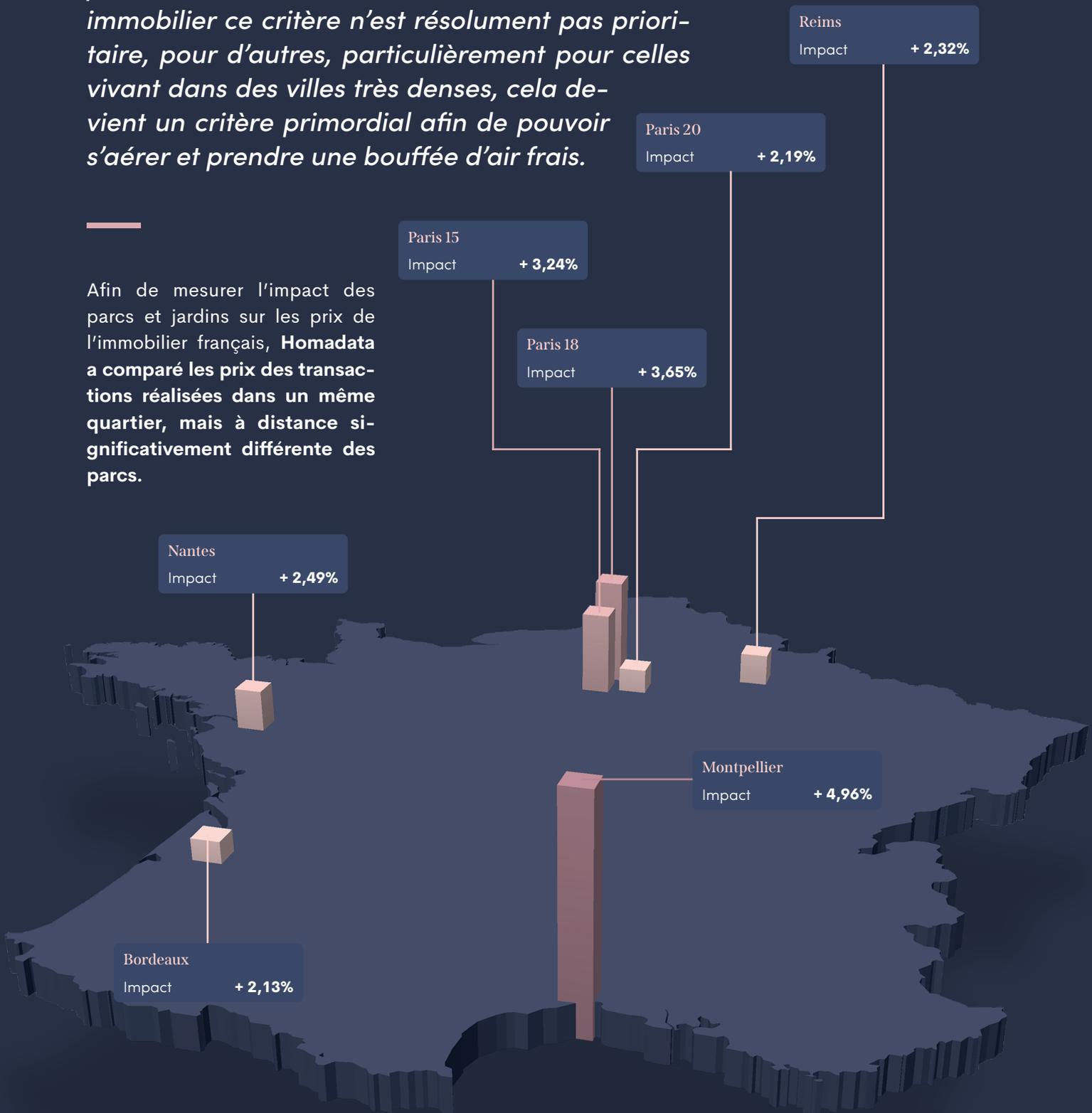


Carte représentant la différence du prix au m² entre les communes avec au moins une gare et celles qui n'en ont aucune
Par département - France

Les espaces verts

L'impact des espaces verts, parcs, forêts et jardins est plus nuancé contrairement à ceux des écoles et points d'accès aux transports en commun. Si pour certaines familles à la recherche d'un bien immobilier ce critère n'est résolument pas prioritaire, pour d'autres, particulièrement pour celles vivant dans des villes très denses, cela devient un critère primordial afin de pouvoir s'aérer et prendre une bouffée d'air frais.

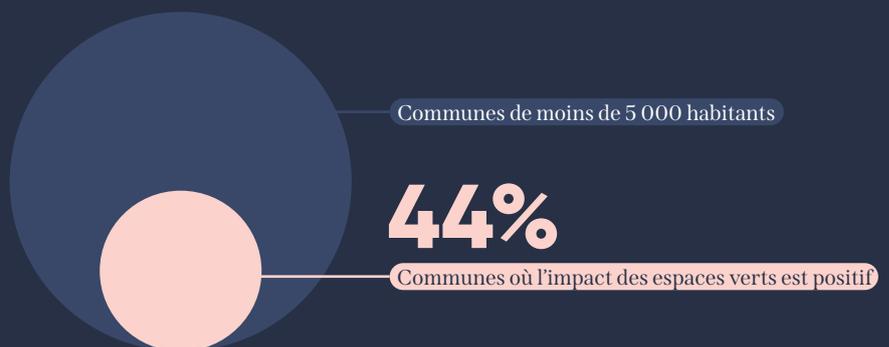
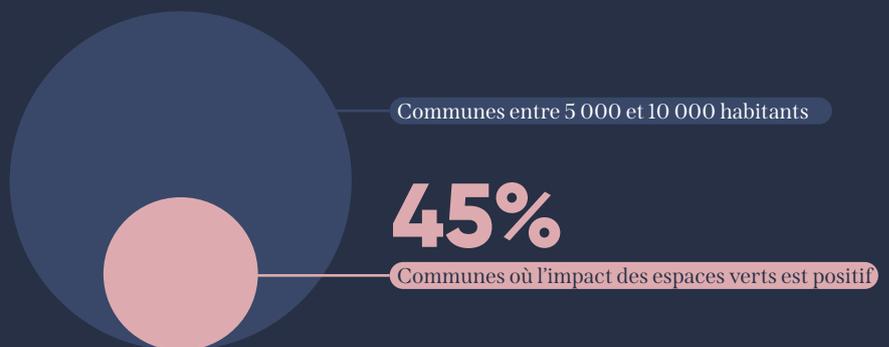
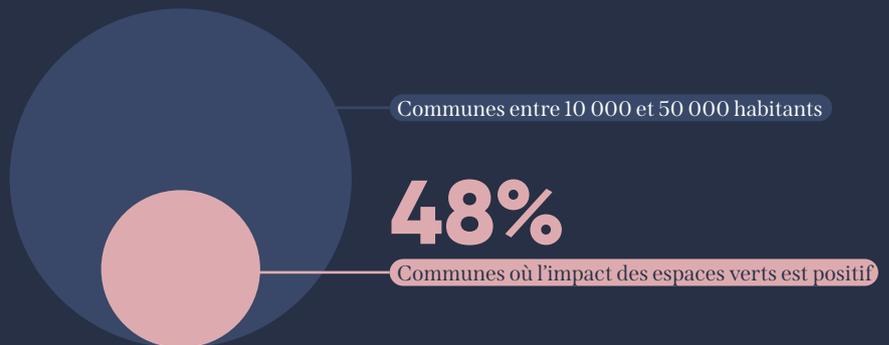
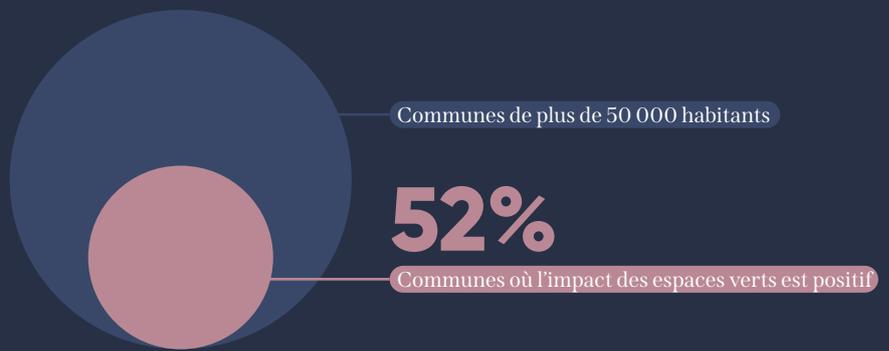
Afin de mesurer l'impact des parcs et jardins sur les prix de l'immobilier français, **Homadata** a comparé les prix des transactions réalisées dans un même quartier, mais à distance significativement différente des parcs.



55%

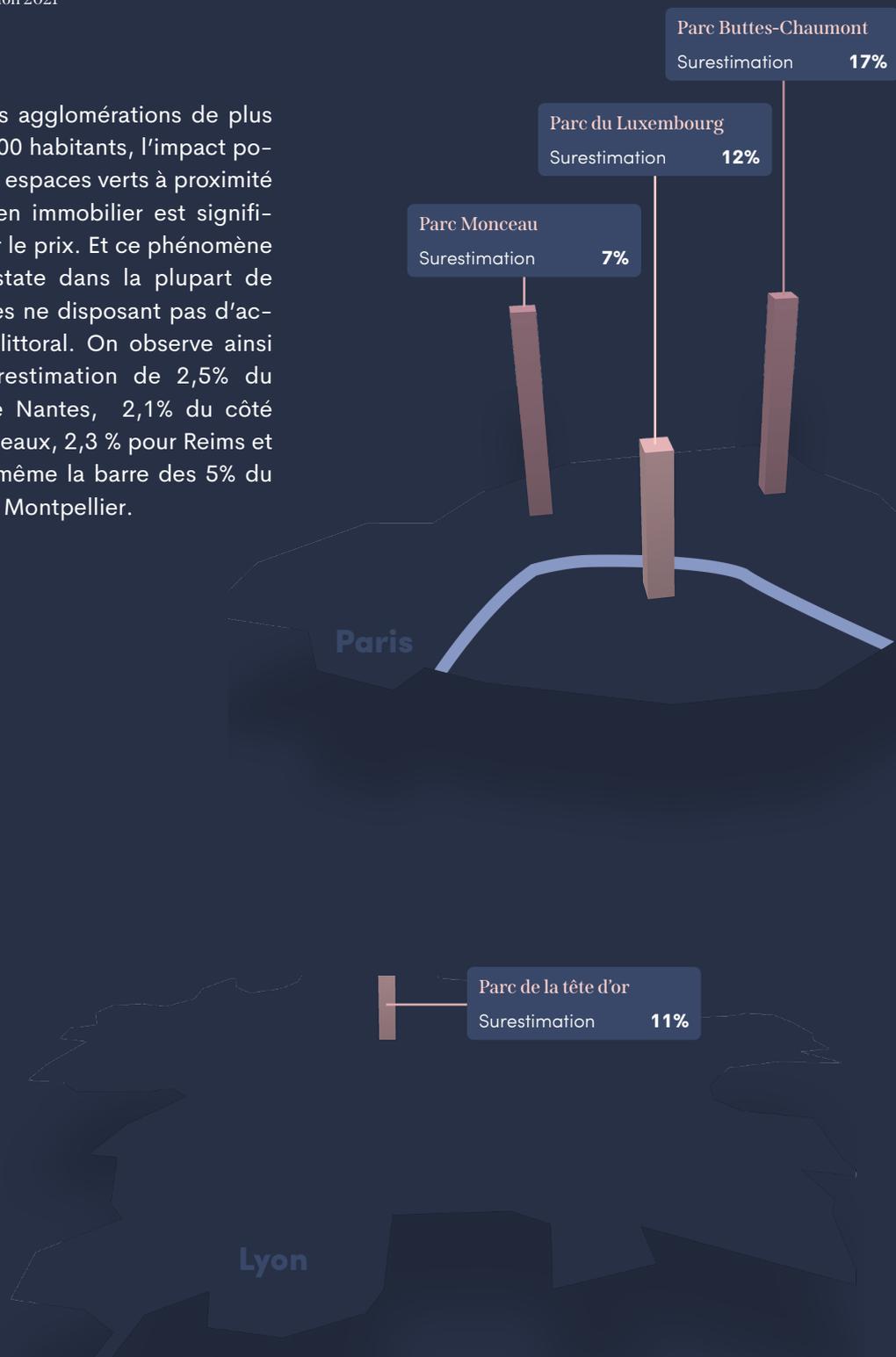
Part de communes de plus de 50 000 habitants dont l'impact des parcs et jardins est positif sur les prix

De manière générale, **plus la commune est dense et peuplée, plus l'impact d'un espace vert à proximité d'un bien immobilier est fort sur les prix**. Pour 55% des communes de plus de 50 000 habitants, on observe un impact positif significatif sur les prix immobiliers, du fait d'être à proximité d'un espace vert. Ce chiffre est corrélé négativement au nombre d'habitants, pour les communes de moins de 5 000 habitants on observe ainsi une proportion moins forte, de 42%.



Proportion de communes où l'impact est significativement positif selon la taille de la commune

Dans les agglomérations de plus de 50 000 habitants, l'impact positif des espaces verts à proximité d'un bien immobilier est significatif sur le prix. Et ce phénomène se constate dans la plupart de ces villes ne disposant pas d'accès au littoral. On observe ainsi une surestimation de 2,5% du côté de Nantes, 2,1% du côté de Bordeaux, 2,3 % pour Reims et frôlant même la barre des 5% du côté de Montpellier.



Certains parc particulièrement prisés ont un impact fort considérable pouvant aller jusqu'à une surcote de 17% pour le parc des Buttes-Chaumont à Paris, 11% pour le parc de la tête d'or à Lyon, 7% pour la Citadelle à Lille et 8% pour le Jardin des Plantes à Toulouse.

Contrairement aux transports ou aux écoles où on observe de manière générale, sur l'ensemble du territoire français que la qualité a un impact positif, cela n'est pas le cas pour les espaces verts. Pour certaines communes déjà très vertes et peu denses, la qualité et quantité de parcs, jardins, forêts ... n'apporte aucune surestimation.

Ce phénomène pourrait s'accroître suite à l'année difficile d'enfermement que les français ont connu en 2020. En effet, pendant le confinement la proximité d'un espace vert à moins de 1km s'est vu essentiel, permettant de prendre l'air et de se divertir quelques instants. On pourrait alors voir une augmentation de l'influence de ces espaces dans les mois à venir.

Parc de la Citadelle

Surestimation 7%

Lille

Jardin des Plantes

Surestimation 8%

Toulouse





● Focus

L'IMPACT DE LA CERTIFICATION DES LOGEMENTS

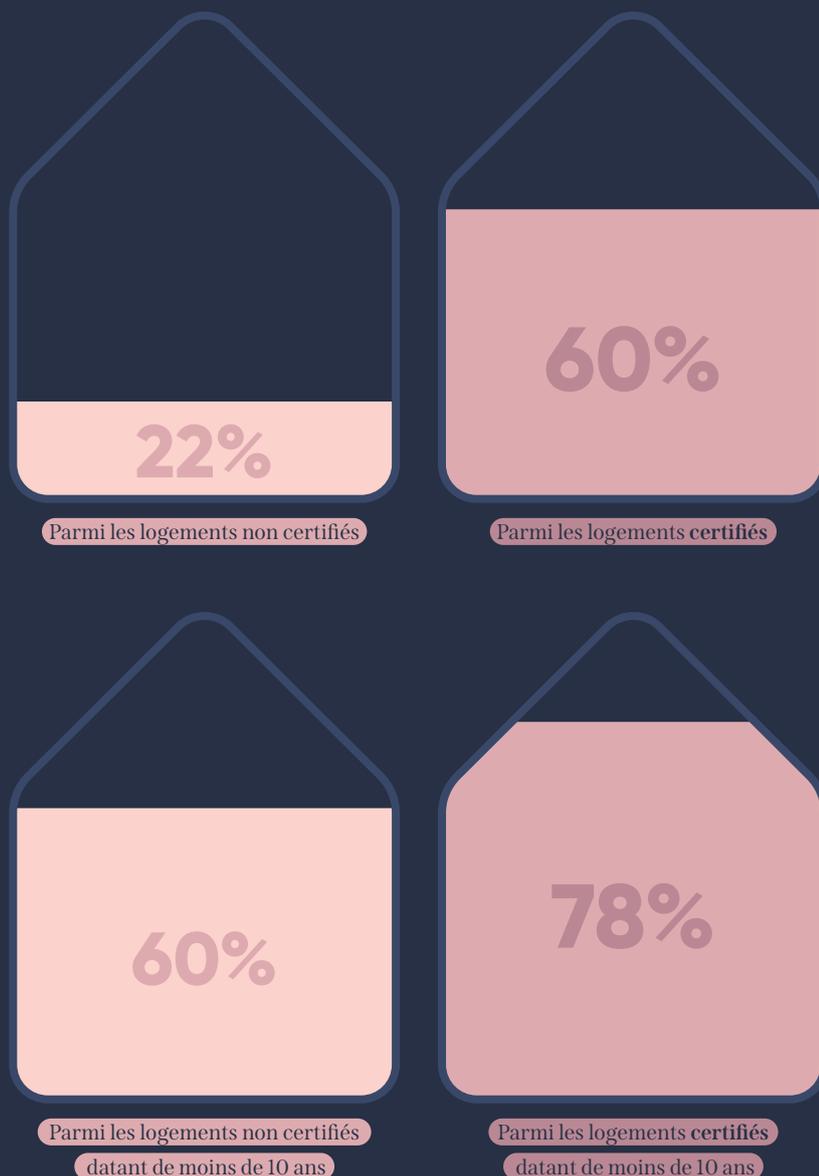
Aujourd'hui, près d'un logement collectif sur deux est certifié. Afin de mesurer objectivement les bénéfices de la certification du logement pour les professionnels et les particuliers, l'Association QUALITEL a ainsi comparé les logements certifiés par CERQUAL Qualitel Certification aux logements non certifiés.

Pour ce faire, QUALITEL a mené un travail d'enquête et d'analyse inédit à ce jour : 11 000 Français interrogés, 1 000 logements passés au peigne fin, des études réalisées en partenariat

avec des spécialistes du sondage et de la donnée, tels que IPSOS, Homadata ou encore Adéquation. Les efforts réalisés pour atteindre ce niveau de qualité supérieure sont directement

perçus par les habitants de logements certifiés, qui accordent une note de satisfaction globale de 7,8/10 à leur habitat (contre 6,9/10 pour les habitants de logements non certifiés).

Logements notés A



Les logements certifiés sont 3 fois plus nombreux à être notés A (« de très bonne qualité »)

« Les logements certifiés sont de (bien) meilleure qualité mesurée

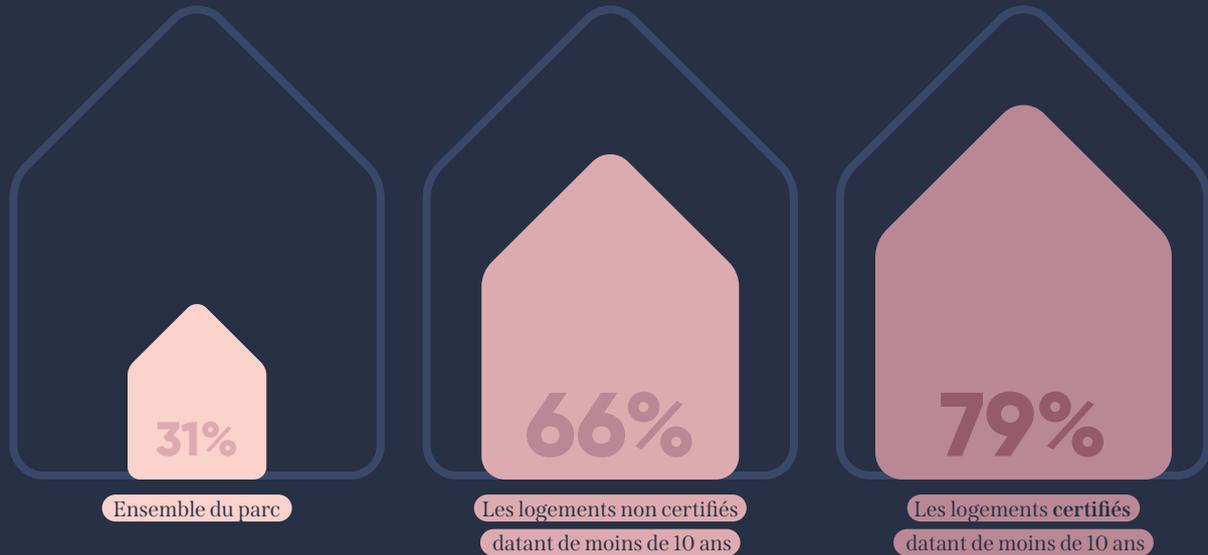
7,8/10

Note de satisfaction globale attribuée par les habitants des logements certifiés

Meilleure isolation phonique

Qualité mesurée

Logements ayant une isolation acoustique notée A



Qualité perçue

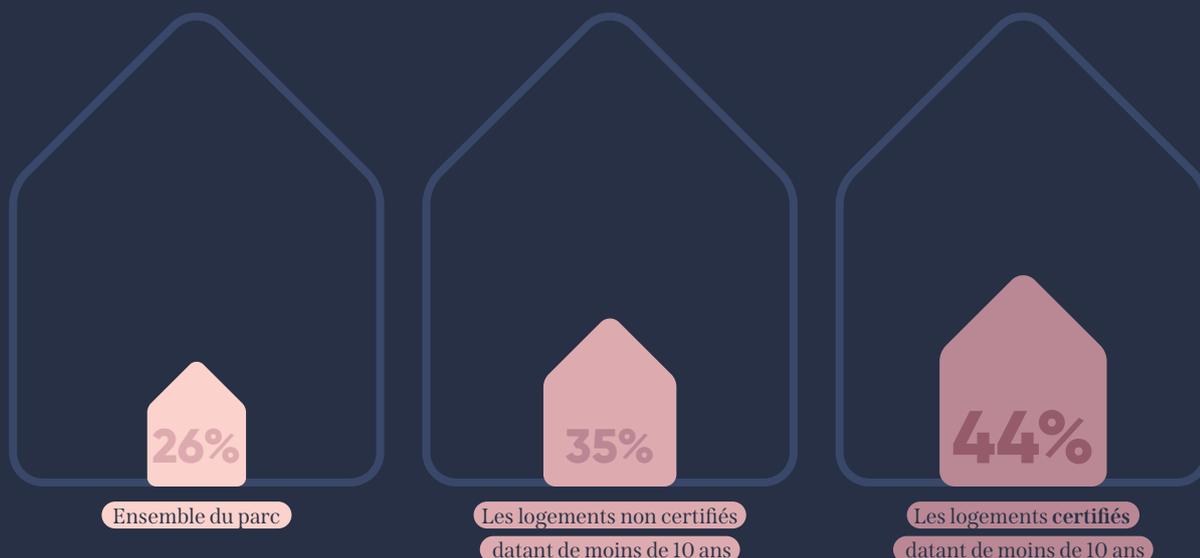
Personnes très satisfaites de l'isolation acoustique



Meilleure isolation thermique

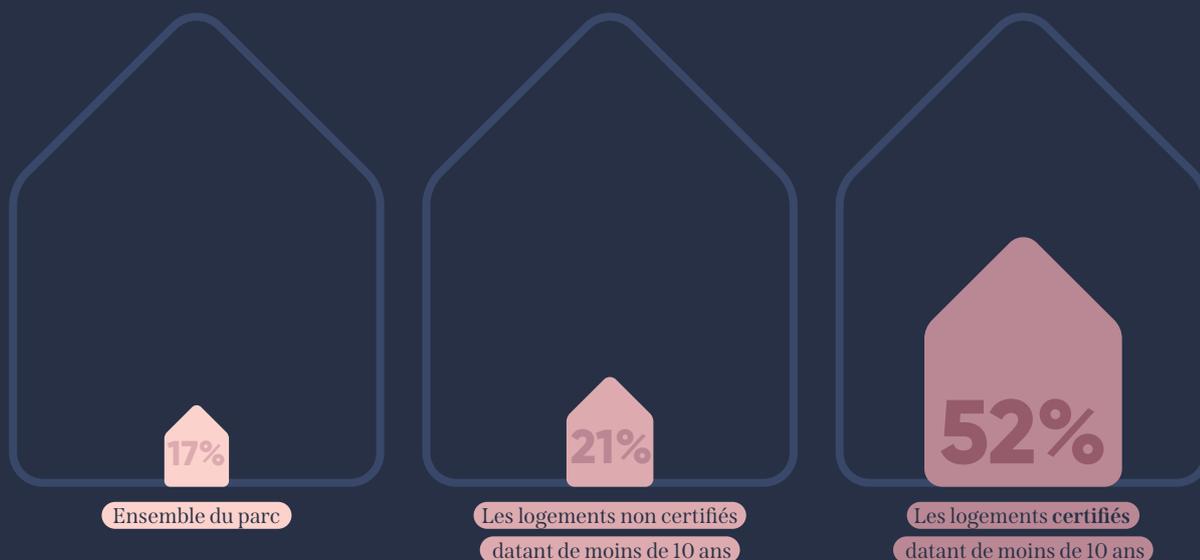
Qualité mesurée

Logements ayant un confort thermique noté A



Qualité perçue

Personnes très satisfaites du confort thermique



La certification augmente la part globale des logements notés A (de « très bonne qualité »), et ce, sur chacun des critères,

et, par extension, elle augmente le nombre de personnes très satisfaites de leur habitat.

Les logements certifiés contribuent à la transition énergétique

La consommation d'énergie y est moins élevée : **38 % des logements certifiés de moins de 10 ans ont une consommation d'énergie notée A** – « Très bonne qualité », contre 31 % pour les non certifiés de moins de 10 ans.

Les énergies renouvelables n'y sont pas en reste : 14 % des logements collectifs certifiés, construits après 2015, sont équipés de panneaux photovoltaïques et 4 % de panneaux solaires thermiques.

Ils facilitent le maintien à domicile des personnes à mobilité réduite

Les logements certifiés sont deux fois plus nombreux à être « très bien adaptés » aux personnes âgées/handicapées : 59 % de ceux de moins de 10 ans sont notés A sur cet aspect, contre 33 % pour leurs équivalents non certifiés.



59%

Part de logements certifiés de moins de 10 ans notés A qui sont « très bien adaptés » aux personnes âgées/handicapées



«La certification a toujours témoigné de la volonté des acteurs du logement de faire bouger les lignes face

aux grands défis sociétaux et environnementaux. Et cela fonctionne, on le voit à travers les résultats de ces études : la certification tire effectivement la qualité de l'ensemble du parc de logements français vers le haut, avec des bénéfices concrets pour les professionnels, les habitants et la collectivité. Plus que jamais, cet enjeu

de la qualité doit rester l'un des principaux moteurs du secteur, a fortiori dans le difficile contexte de relance économique auquel il devra faire face dans les semaines et mois à venir. La crise du Covid-19 a profondément modifié la relation des Français à leur logement : entendons-les, répondons-leur...»

— Bertrand Delcambre, Président de l'Association QUALITEL

Quels sont les bénéfices économiques de la certification ?

Pour les professionnels du logement, des délais de vente plus rapides observés sur les programmes immobiliers neufs : QUALITEL a comparé les ventes d'immeubles neufs réalisées

à Lyon entre 2004 et 2018. Résultat : 72 % des programmes certifiés sont livrés avec tous les appartements vendus, contre 61 % pour les non certifiés.

Pour les propriétaires, une valeur immobilière accrue et la confirmation de la notion de valeur verte.

Les logements certifiés se revendent plus chers que leurs équivalents non certifiés

3,5%

3,5% plus chers pour les logements construits entre 1975 et 1995

13%

Les logements certifiés HQE atteignent quant à eux un prix supérieur de 13 % à la revente.

9,5%

9,5% plus chers pour les logements construits entre 2005 et 2013

19%

Dans les zones les plus tendues et les plus denses, la différence peut atteindre jusqu'à 19 %.



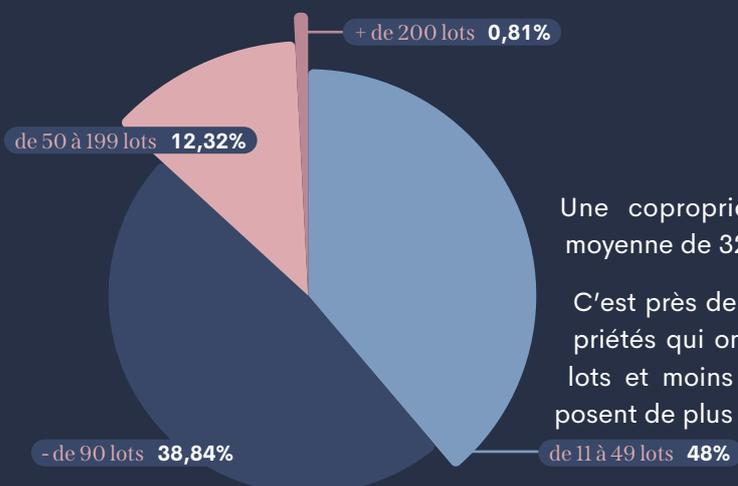
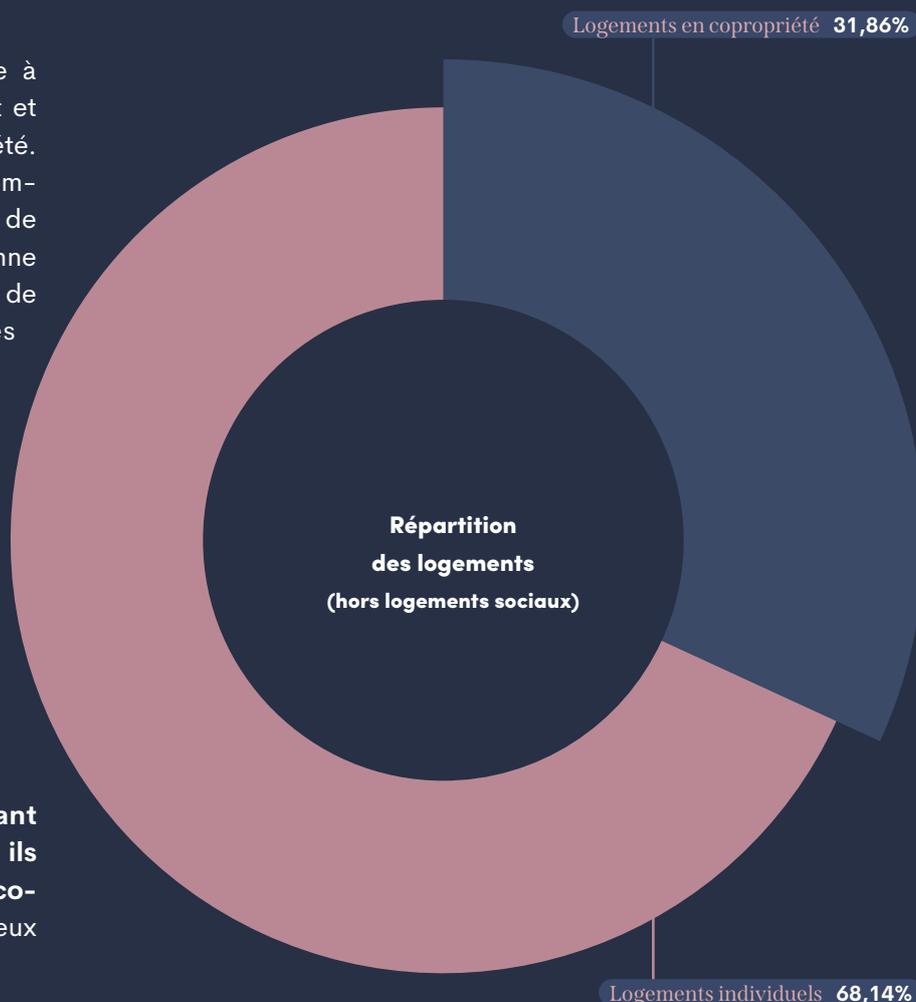
LE LOGEMENT EN COPROPRIÉTÉ

Une **copropriété** est un ensemble de bâtiments (immeubles, maisons) dont la propriété est répartie par lots entre plusieurs copropriétaires. Une copropriété comprend des espaces privatifs tels que des appartements ou maisons, mais aussi une quote-part des parties communes pour chaque copropriétaire.

Une copropriété est soumise à un régime spécifique de droit et à un règlement de copropriété. L'administration des parties communes est gérée par un syndic de copropriété. C'est une personne physique ou morale chargée de représenter l'ensemble des copropriétaires et d'assurer la bonne gestion de la copropriété.

La France compte près de 10 millions de logements en copropriétés, cela représente 28% du parc des logements, et 32% des logements hors logement sociaux.

95 % des français résidant dans un appartement dont ils sont propriétaires sont en copropriété, contre 3% pour ceux vivant dans une maison.



Une copropriété dispose en moyenne de 32 logements.

C'est près de 50% des copropriétés qui ont entre 11 et 49 lots et moins de 1% qui disposent de plus de 200 lots.

62%

Le nombre de copropriétés qui disposent de moins de 10 logements

Les charges de copropriété

Plus de 80 % des copropriétés font appel à un syndic professionnel qui est par conséquent rémunéré. Le syndic s'occupe de récolter l'appel de charges et le fond de roulement lié au bon fonctionnement de la copropriété. Les charges permettent de payer l'entretien de la copropriété et de ses jardins, l'entretien de la chaudière, les frais de fonctionnement de l'ascenseur ou encore la présence d'un gardien...

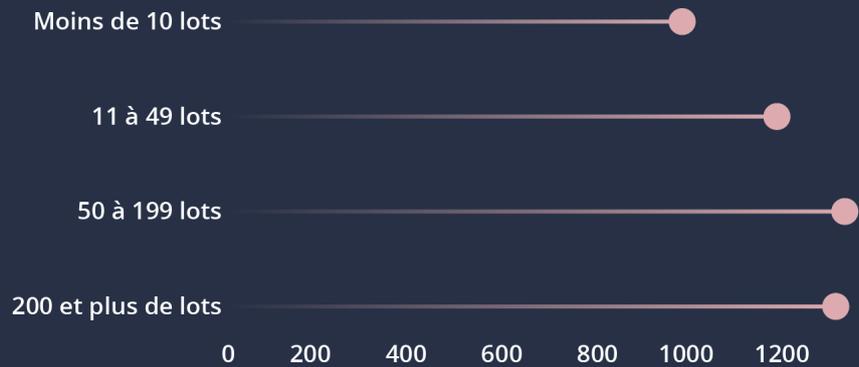
Les charges de copropriétés sont en moyenne de 1 150 euros par lot et par année.

On observe que **plus la copropriété est grande plus les charges sont élevées**, avec des charges moyennes de 960 euros pour les copropriétés de moins

de 10 lots, contre 1 280 euros en moyenne par an pour les copropriétés de plus de 200 lots.

43% des copropriétés disposent d'au moins un impayé et pour 15% des copropriétés ces impayés sont importants et handicapants.

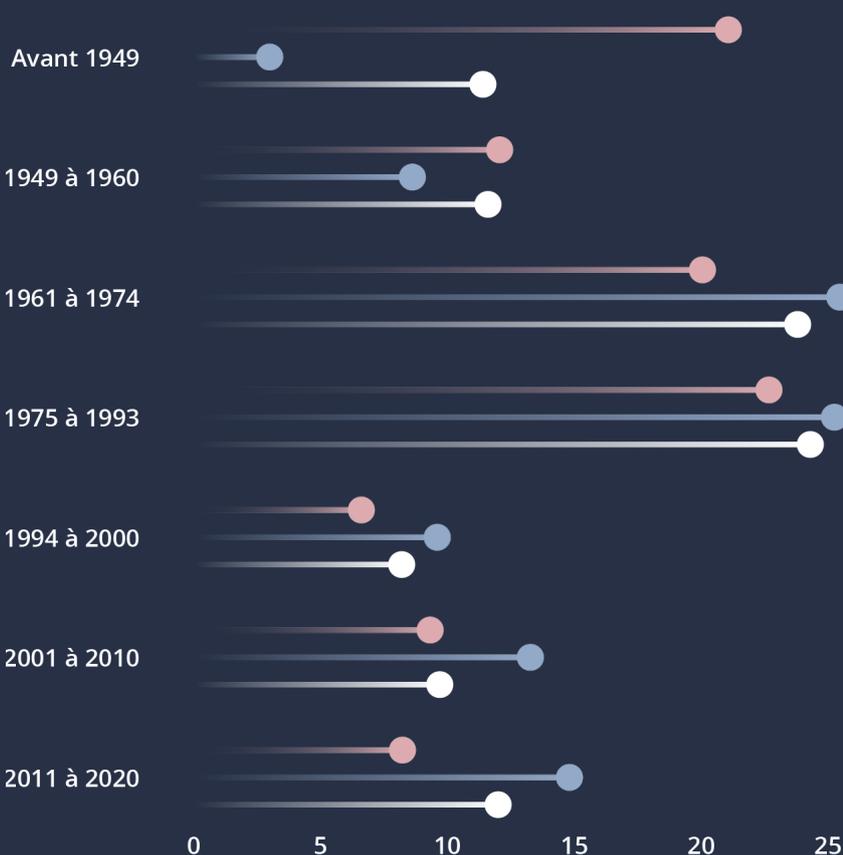
Charges moyennes par rapport à la taille de la copropriété (en euros, par an)



1 150€

Montant moyen des charges de copropriété par lot

Période de construction par taille de copropriété



Périodes de construction

71% du parc des copropriétés françaises fut construit avant 1993 et 12,4% avant la seconde guerre mondiale. Depuis les années 2000, les copropriétés nouvellement sorties de terre disposent, en moyenne, de plus de lots que celles d'avant 2000.

71%

Proportion du parc des copropriétés construites avant 1993

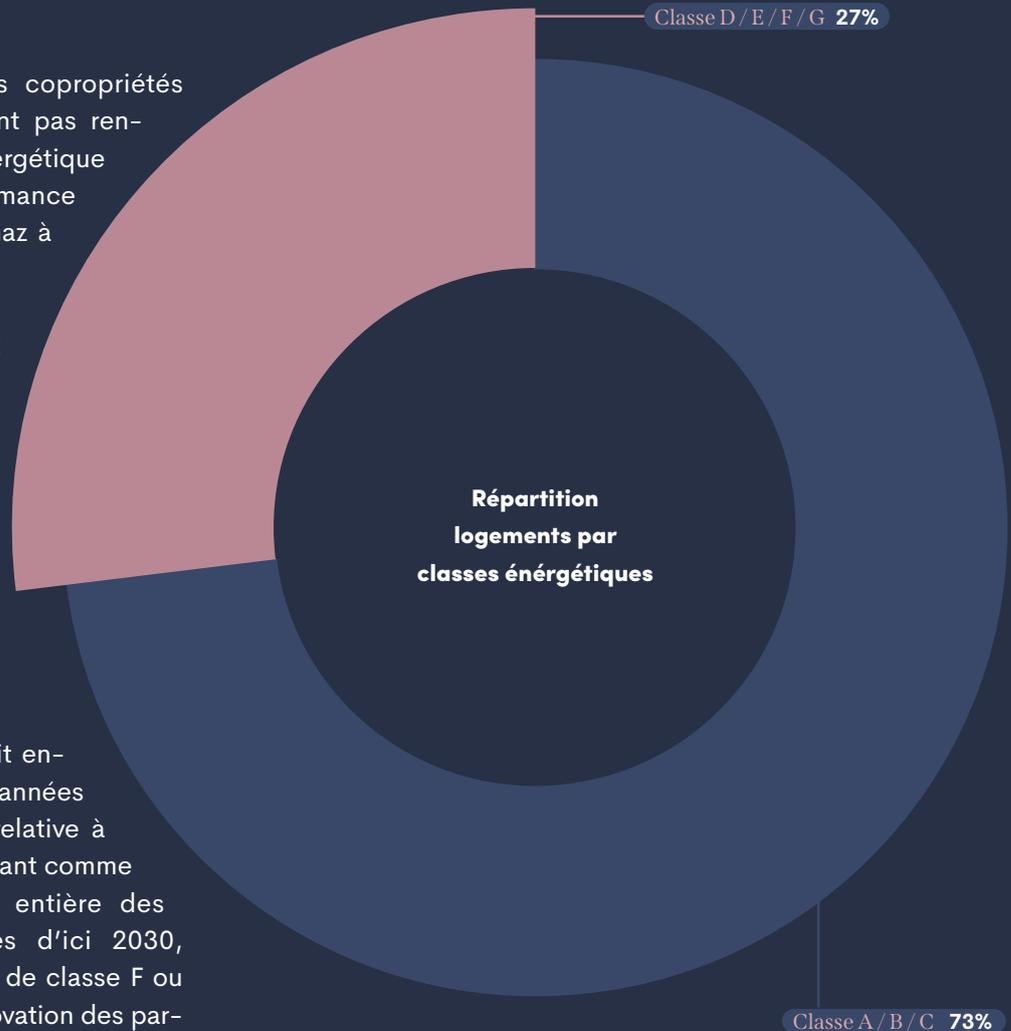
- Copropriété avec un nombre de lots supérieur à 50
- Copropriété avec un nombre de lots inférieur à 50
- Toutes copropriétés

Classes énergétiques

Plus de la moitié des copropriétés françaises ne souhaitent pas renseigner leur classe énergétique (Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) et Gaz à à Effet de Serre (GES)).

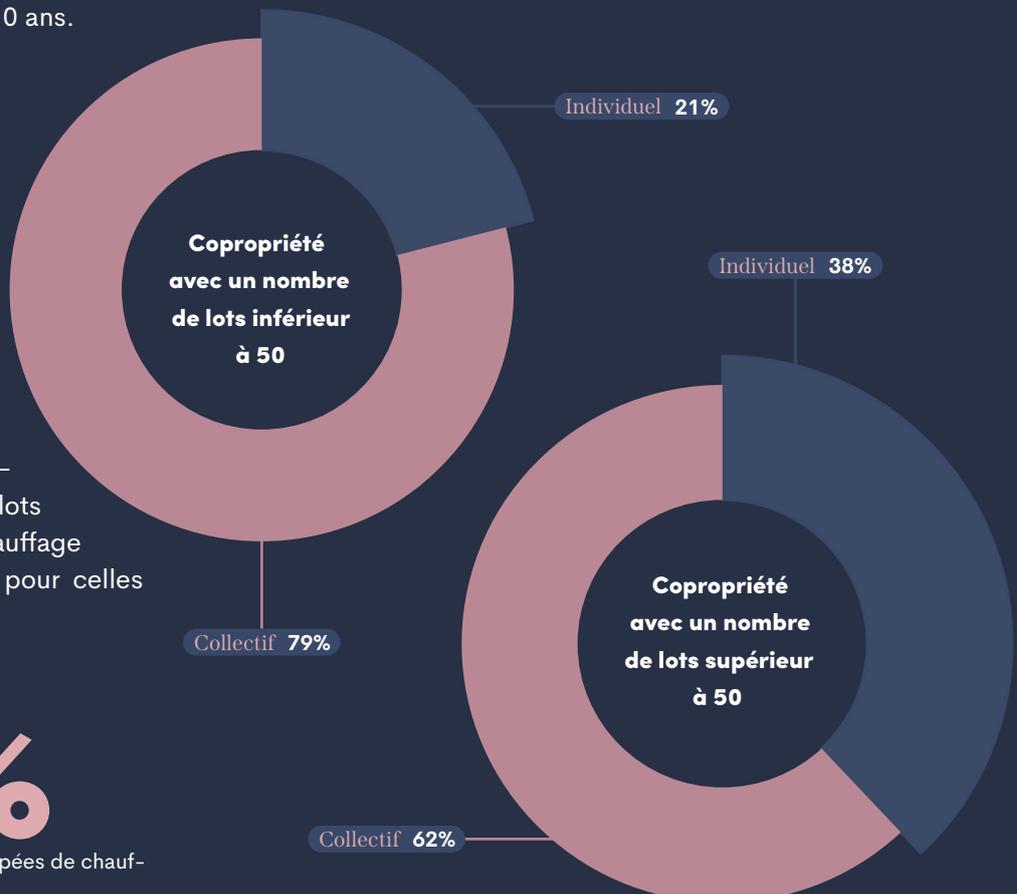
Pour celles qui l'ont renseigné, 27% ont une classe énergétique moins bonne que C. On sait aussi que 13% des logements sont classés F ou G lors du Diagnostic de Performance Énergétique.

Cette proportion devrait encore diminuer dans les années à venir puisque la loi relative à l'énergie et au climat ayant comme objectif la rénovation entière des passoires énergétiques d'ici 2030, oblige les copropriétés de classe F ou G à procéder à une rénovation des parties communes d'ici 10 ans.



Chauffage collectif

En France, 26% des copropriétés sont équipées de chauffage collectif. Plus la copropriété est grande, plus le chauffage collectif est privilégié. 36% des copropriétés de plus de 50 lots sont équipées en chauffage collectif contre 21% pour celles de moins de 50 lots.



26%

Part des copropriétés équipées de chauffage collectif



LA RÉINVENTION DU MÉTIER DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE

L'immobilier résidentiel français accuse depuis des décennies de nombreux déséquilibres qui ont réussi à se maintenir au fil des années.

“
Le marché est très en faveur des « propriétaires vendeurs » et non des acheteurs.

Dans les zones de haute tension, l'offre est bien inférieure à la demande, ce qui a naturellement tiré les prix à la hausse avec des conséquences comme la gentrification de certains quartiers historiquement po-

pulaires, et la péri-urbanisation des populations de travailleurs souhaitant privilégier leur cadre de vie plus que la proximité de leur lieu de travail. Dans les zones à faible tension, peu de demande, peu d'offre, peu d'enjeu.



31%

Part de transactions de particulier à particulier

La profession immobilière s'est naturellement tournée vers cette population de propriétaires vendeurs, en proposant des mandats de vente fonctionnant sur la base d'une commission perçue sur le montant de la transaction, mais une grande partie de ces transactions échappent aux professionnels, laissant une part significative et stable (31%) aux

transactions de particulier à particulier. Ce manque à gagner est accentué par la remise en cause de la qualité de service proposée par les agents immobiliers traditionnels, qui ont de plus en plus de mal à justifier leurs commissions élevées pour un rôle qui est souvent minimisé (visite, annonce, ouvre porte, gratte papier...).



L'agent a tout intérêt à obtenir l'exclusivité d'une transaction via un mandat exclusif, ce qui lui garantit de ne pas se faire « piquer l'affaire » par un confrère qui lui, part à la chasse au mandat simple pour tenter de proposer une offre plus concurrentielle que son confrère etc.

Cette fuite en avant ne sert pas les intérêts des parties prenantes puisque le propriétaire veut vendre le plus cher, l'acheteur veut acheter le moins cher, et l'agent veut vendre le plus vite en récupérant sa commission.

Ce *statu quo* n'œuvre clairement pas vers la transparence des données, puisqu'un mandat simple va rarement communiquer l'adresse précise du bien dans l'annonce immobilière, de peur qu'un compétiteur aille directement démarcher le propriétaire.

Ce qui en soit est une hérésie puisque les panneaux affichant « à vendre » géolocalisent très précisément le bien.



Pour tirer le fil d'Ariane jusqu'au bout, la connaissance de l'adresse précise d'un bien permet de libérer toute une masse d'informations brutes, objectives et à jour, ne serait-ce que la parfaite connaissance du quartier, de l'environnement, du contexte socio-économique, du bâtiment, de sa construction, de ses points forts et ses points faibles.

Cette adresse a longtemps été jalousement gardée secrète, mais cette muraille commence à se fissurer, avec l'arrivée des plateformes de données permettant aux utilisateurs ultra-connectés d'accéder à une information granulaire, précise et non biaisée, et de leur apporter une intelligence sur le bien immobilier qui quelques fois dépasse l'expertise du professionnel.



12%

Part de marché des transactions obtenues par les mandataires

C'est en ce sens que tout un écosystème d'acteurs propose désormais des outils digitaux visant à apporter de la transparence de l'information sur ces enjeux, et les administrations ainsi que les entreprises privées finissent elles-mêmes par leur emboîter le pas, en ouvrant certaines de leurs données à la ré-exploitation via des applications intelligentes.

Certains ont même fait le pari de supprimer la présence physique de l'agence en proposant le réseau de mandataires constitué d'indépendants franchisés qui gèrent les transactions sans avoir pignon sur rue.

Ces mandataires se sont accaparé 12% du volume des transactions aujourd'hui, alors qu'ils démarraient à 1% il y a 12 ans, et ce au détriment des agences classiques, sans toucher à la part des particuliers à particuliers.

Cette nouvelle typologie d'acteurs parie nécessairement sur le tout digital en termes d'outils et d'expertise pour minimiser leurs coûts et pouvoir proposer des commissions plus avantageuses.



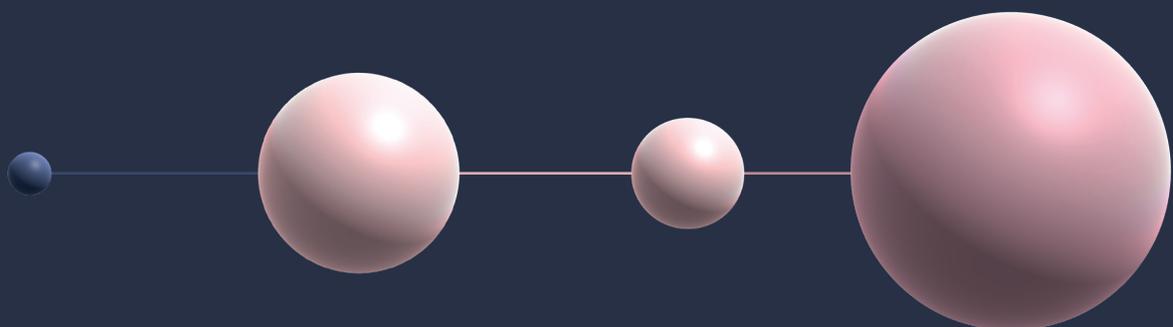
La différenciation et la multiplication des acteurs sur le marché de la transaction

La différenciation est une stratégie d'entreprise de pénétration d'un marché qui consiste à mettre au point une nouvelle offre qui sera mieux valorisée par les clients. Sur le marché immobilier, on constate ces dernières années, l'émergence de modèles économiques innovants. Les éléments clés de cette démarcation sont des innovations technologiques ou servicielles qui visent à apporter un avantage concurrentiel à ces nouvelles structures sur les agences immobilières traditionnelles.

Les Ibuyers

Pour répondre au besoin de rapidité de certains vendeurs immobiliers, les plateformes d'ibuying comme Opendoor aux USA ou Homeloop en France proposent le rachat sous 48h (à la baisse) d'un bien immobilier. Ce dernier est ensuite revendu avec une plus-value après des

travaux de rénovation. Les Ibuyers cherchent à s'équiper avec des solutions innovantes d'estimation immobilière, mais leur réelle valeur ajoutée sur le marché est leur capacité à identifier et capter les biens susceptibles de faire l'objet d'une vente rapide.



Identification d'un bien
grâce aux solutions innovantes

Rachat du bien sous 48h

Travaux de rénovation

Revente du bien

Les réseaux de mandataires

Apparu dans les années 90 et provenant des USA, le réseau de mandataires est une agence immobilière virtuelle ou digitale. Les réseaux comme IAD, Capifrance ou encore Safti sont plus d'une centaine en France et ne possèdent aucune agence physique.

Ils sont composés d'une tête de structure qui coordonnent le déploiement de l'activité au niveau national à travers le tissage d'un réseau de mandataires / conseillers / agents commerciaux indépendants.

Cette nouvelle forme d'organisation est ultra flexible et engendre beaucoup moins de frais de structure que les réseaux classiques. Ils gagnent en attractivité en proposant des frais d'agences réduits et une présence physique sur tout le territoire national. Leur statut tend à s'uniformiser avec celui des "néo-agences".

28%

Augmentation du nombre de mandataires en 2020 - **IAD**

32%

Augmentation du nombre de mandataires en 2020 - **Propriétés Privées**

12%

Augmentation du nombre de mandataires en 2020 - **Capifrance**

29%

Augmentation du nombre de mandataires en 2020 - **SAFTI**

Les néo-agences

Proprioio, Hosman, Welmo, Liberkeys sont des agences immobilières en ligne qui se veulent innovantes. Elles bouleversent, elles aussi, le secteur, en récupérant des parts de marché aux réseaux et agences traditionnelles.

Elles se différencient principalement par les frais de commissions réduits qu'elles proposent notamment au travers des forfaits d'accompagnement à la vente low cost (sans les visites par exemple).

Elles optimisent l'expérience utilisateur grâce aux nouvelles technologies qu'elles ont su adopter : visite virtuelle, estimation, big data, signature électronique...

Les néo-agences reprennent les codes organisationnels des réseaux de mandataires en recrutant des commerciaux indépendants sur les territoires qu'elles développent.

Leur innovation est avant-tout servicielle car ces nouvelles structures ont su tirer parti de la digitalisation et d'un mode de fonctionnement ubérisé (faire appel à des indépendants) pour se développer rapidement.

La désintermédiation du marché et les alternatives à l'agence immobilière

En parallèle de la différenciation, on constate une tendance à la désintermédiation. Entamée depuis plusieurs années avec l'arrivée du digital dans le secteur immobilier, la désintermédiation réduit le rôle des agents immobiliers au profit des transactions directes.

L'apparition de plateformes hybrides

Comme aux Etats-Unis, le rôle des plateformes est de plus en plus imposant dans le domaine des transactions.

Le marché se structure autour de sociétés hybrides qui concentrent les services et encadrent la quasi-totalité de la chaîne de valeur de la transaction.

La plateforme américaine Zillow rassemble une grande part de l'offre immobilière à travers son portail d'annonces et monétise la mise en relation entre les différentes parties à la transaction (acheteurs, vendeurs, agents, organismes de financement).

Grâce aux données, la plateforme offre des informations géolocalisées sur l'emplacement du bien et la vie de quartier avec un niveau de détails impressionnant ("GreatSchool rating", "LGBT local Protections", "Price and tax History".)

Chaque bien mis en ligne sur la plateforme est estimé automatiquement par celle-ci et est affiché aux côtés de biens similaires et comparables.

En s'emparant de tout le processus de vente, Zillow prive le professionnel d'une part importante de sa valeur ajoutée et de son autonomie au profit du particulier. Mieux informé, celui-ci peut aussi profiter d'un outil centralisé pour gérer seul la vente de son bien immobilier.

En France, le rachat de Meilleurs Agents par le géant des médias Axel Springer qui possède aussi SeLogger inquiète déjà les professionnels du secteur. En effet, la plateforme d'estimation immobilière historique est aussi l'un des plus grands apporteurs de leads sur le marché.

Les agents immobiliers peuvent légitimement redouter une dépendance de leur activité vis-à-vis de ces sociétés qui deviennent de plus en plus imposantes sur internet et qui à terme ont la possibilité de fusionner leurs offres et de produire un modèle à la Zillow.

Un marché qui se transversalise

Les banques et les assureurs dépendent du marché immobilier pour la distribution de crédits et la revente des différentes assurances qui encadrent le domaine de l'habitation. L'achat, la vente, la location d'un bien immobilier sont des moments de vie importants durant lesquels les particuliers ont la nécessité de ces produits bancaires et assurantiels. Il est donc logique que les grands groupes se positionnent sur le marché immobilier comme des acteurs à part entière. Ces

grandes compagnies bancaires et d'assurance prennent notamment une place sur le marché en investissant dans des startups (ex : Crédit Agricole et Liberkeys) et en développant des équipes de conseillers immobiliers pour le résidentiel et le neuf (Crédit Mutuel et Afedim). Ils bénéficient aussi de la digitalisation en intégrant des outils digitaux capables d'accompagner et de conseiller les particuliers dans toutes les étapes d'une décision immobilière.

Le particulier : un acteur mieux informé et de plus en plus autonome

Les honoraires des agences immobilières dites classiques sont de plus en plus contestés par les propriétaires vendeurs et les acheteurs. La demande étant plus importante que l'offre, certains professionnels ont délaissé la qualité de service apportée aux particuliers au profit des volumes de ventes. Les vendeurs sont

aussi devenus moins réceptifs aux sollicitations parfois intrusives des agents immobiliers désormais concurrencés par les réseaux d'indépendants et les néo-agences. De plus, les particuliers disposent désormais des mêmes outils digitaux que les professionnels : portails d'annonces spécialisés entre particuliers (Le Bon

Coin, PAP,...), outil d'estimation en ligne, accès aux historiques de transaction (base DVF). Ils sont mieux éclairés et deviennent plus autonomes dans le processus de transaction. Cela au détriment des agents immobiliers qui n'ont pas su valoriser leur expertise au cours des dernières années.



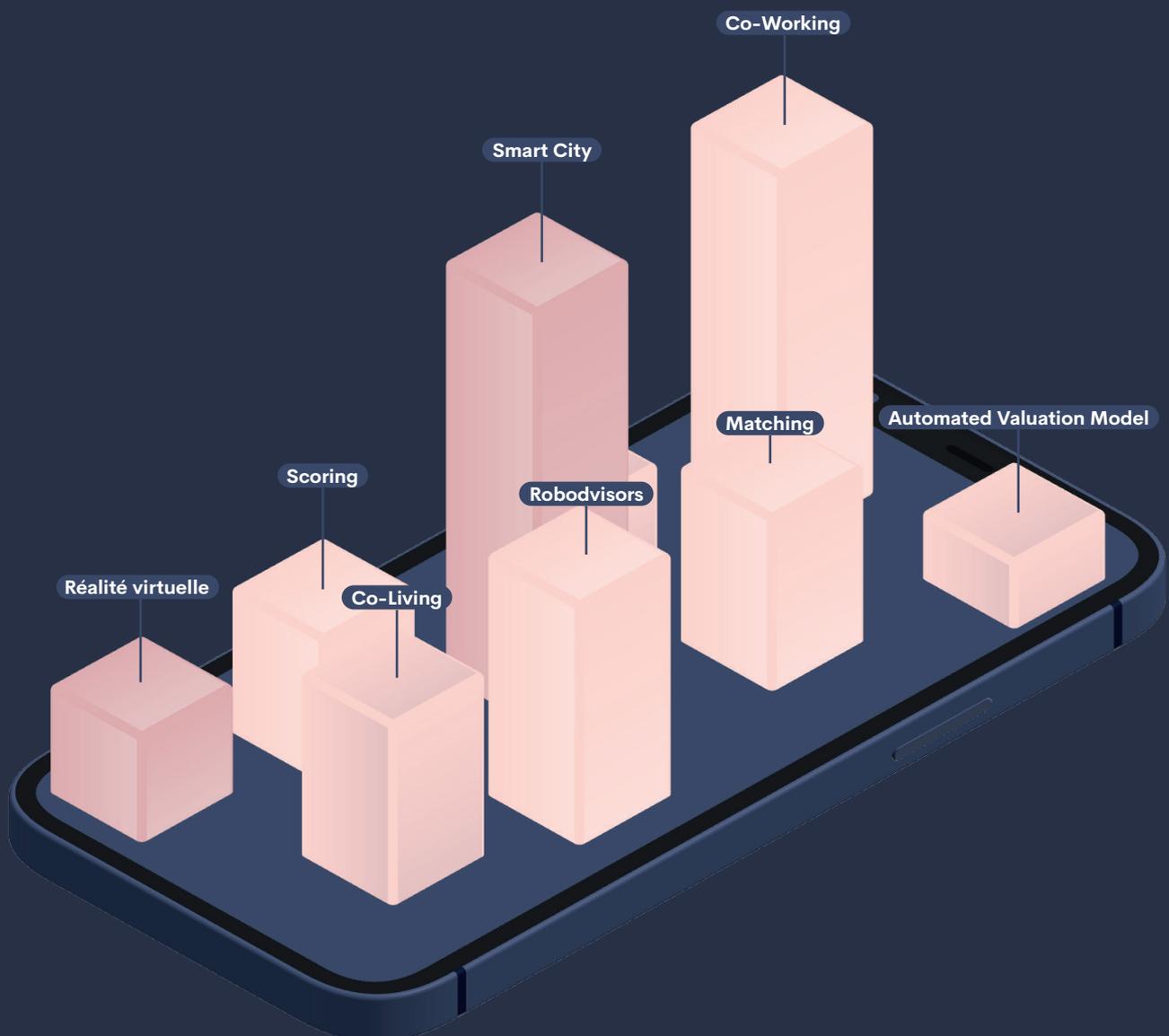


La digitalisation du processus de transaction déjà bien amorcée par un écosystème Proptech pro-actif

La crise sanitaire a accéléré la digitalisation de l'immobilier ; cela a bénéficié au financement des entreprises innovantes dans tous les sous-secteurs du marché immobilier français.

Ainsi, la startup "Colonies" spécialisée dans le coliving a levé 30 millions d'euros et Homeloop l'Ibuyer a été financé à hauteur de 20 millions d'euros pour assurer son déploiement. C'est au total plus de 120 millions d'euros qui ont été investis dans ce secteur. Les fonds d'investissements et les

grands groupes ayant un intérêt métier sont les principaux soutiens de ces nouveaux modèles qui viennent impacter les pratiques des acteurs traditionnels, notamment celles des agents/ conseillers immobiliers à toutes les étapes de la transaction.



Pour signer suffisamment de mandats de vente, les professionnels doivent impérativement générer un volume de contacts important.

Aujourd'hui, les pratiques traditionnelles des flyers déposés dans les boîtes aux lettres, de la pige téléphonique ou encore du bouche-à-oreille ne suffisent pas à lutter contre la concurrence abondante et la guerre des prix déclenchée par l'arrivée des nouveaux acteurs sur le marché.

Le digital permet désormais aux professionnels de l'immobilier de disposer de nouvelles sources d'acquisition de contacts. Les techniques d'outbound marketing (emailing et sms automatisés, publicité ciblée,...) et celles de l'inbound marketing (référencement naturel, blog, réseaux sociaux,..) sont devenues des leviers indispensables pour entrer en relation avec les propriétaires vendeurs.





Au-delà de l'acquisition de contacts, le digital offre de nouveaux services aux professionnels de l'immobilier pour valoriser leur expertise et se différencier de la concurrence. Les logiciels d'évaluation immobilière permettent notamment d'estimer le prix d'un bien en fonction de ses caractéristiques (surface, nombre de pièces, commodités,...), de sa géolocalisation (proximité des services et commerces, qualité de l'air, sécurité du quartier, luminosité,...), mais aussi en considérant les données du marché (prix au

m² de la zone, délai de vente moyens, biens comparables,...). L'agent dispose désormais de données fiables et vérifiables qu'il peut valoriser auprès de ces clients lors de la prise de mandat.

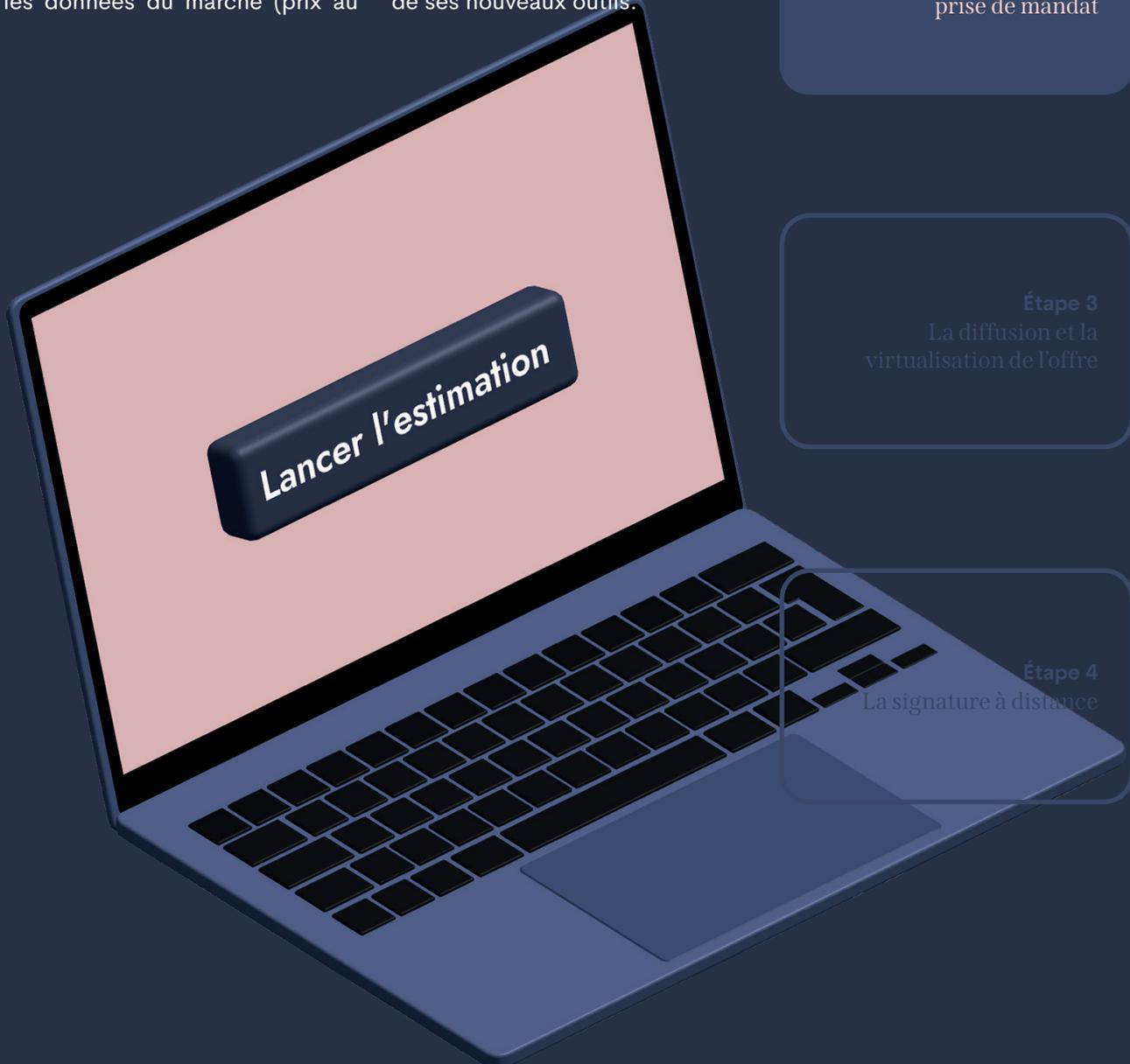
Dans un contexte où l'information est de plus en plus accessible pour les particuliers et la phase d'estimation immobilière toujours aussi cruciale pour réussir la vente, il devient indispensable pour le professionnel de se positionner en tant qu'expert à l'aide de ses nouveaux outils.

Étape 1
La prospection et la mise en relation avec le vendeur

Étape 2
L'estimation du bien et le prise de mandat

Étape 3
La diffusion et la virtualisation de l'offre

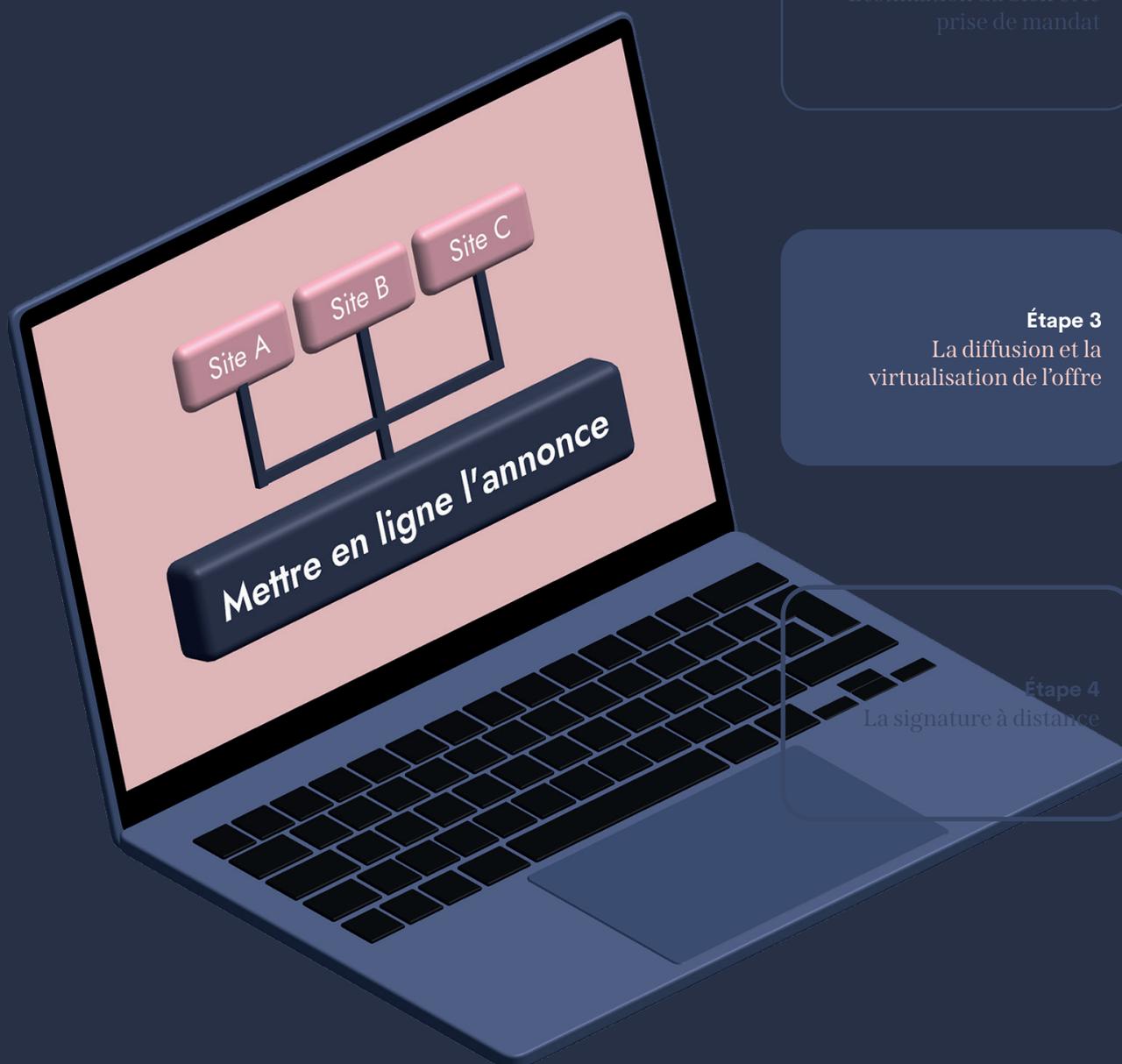
Étape 4
La signature à distance



Les plateformes de multidiffusion permettent de formater une annonce immobilière afin de la diffuser en quelques clics sur les différents portails payants et gratuits dont ceux réservés aux professionnels comme Bien'ici ou SeLoger. Ces derniers génèrent un nombre de visiteurs importants qui sont ensuite "activés" grâce aux alertes (notifications sur les applications, emails, sms). Les professionnels peuvent aussi valoriser les biens dont ils ont la charge grâce aux visites vir-

tuelles. Celles-ci sont devenues une pratique courante sur le marché grâce au développement des logiciels de plans 3D, des caméras 360 degrés, de la réalité virtuelle (VR) et de l'impression 3D (principalement lors des ventes sur plan), mais aussi en raison du contexte sanitaire.

Grâce au digital l'agent immobilier garantit à ses clients une meilleure visibilité de leur offre et ainsi la possibilité de vendre au meilleur prix.





Signer un acte de façon électronique est devenu monnaie courante. Lorsque l'identité est vérifiée il est possible de procéder à la signature du compromis, de la convention de prêt, et même de l'acte authentique. Cependant, même si le confinement a libéralisé la pratique, les notaires font encore de la rétention. Ils imposent aux signataires

de se rendre à l'étude notariale pour signer électroniquement l'acte dématérialisé.

La signature à distance devrait tout de même s'imposer pleinement dans les prochaines années et devenir un excellent levier d'accélération et de fluidification des transactions immobilières.

Étape 1

La prospection et la mise en relation avec le vendeur

Étape 2

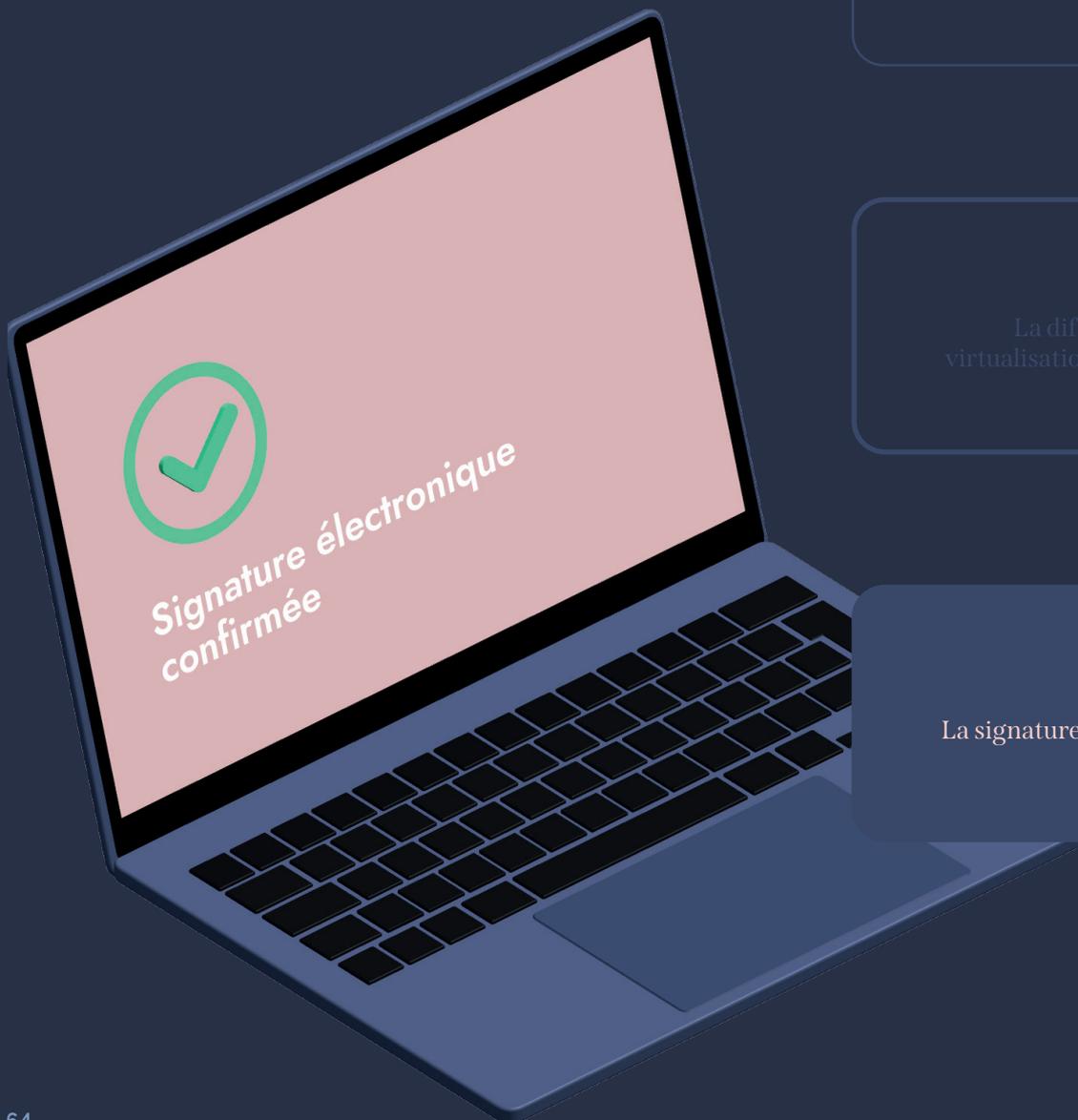
L'estimation du bien et le prise de mandat

Étape 3

La diffusion et la virtualisation de l'offre

Étape 4

La signature à distance

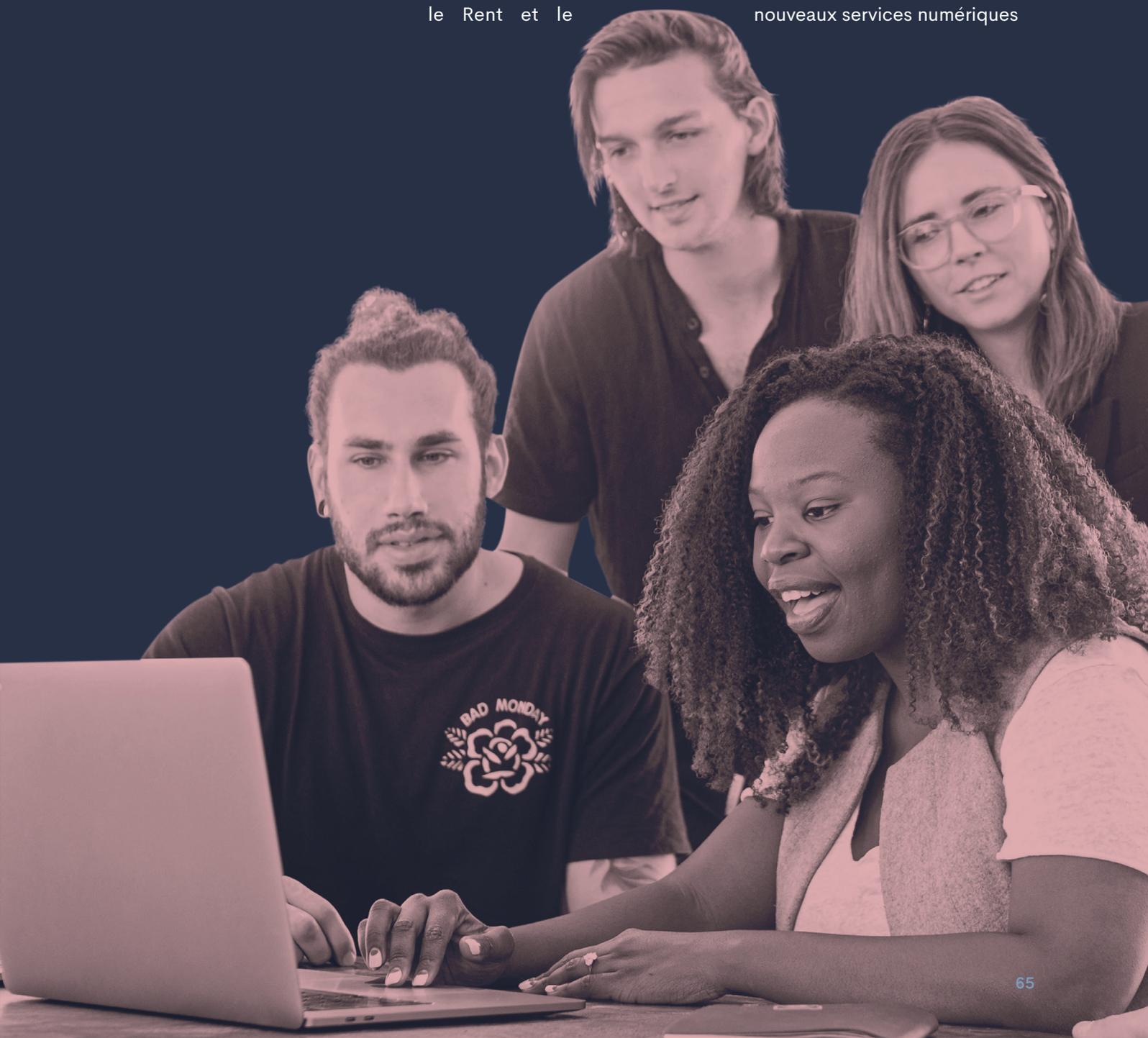


L'accélération digitale du marché immobilier

La digitalisation du secteur est déjà bien amorcée, mais nous constatons que d'autres innovations sont en train d'impacter le monde immobilier de demain.

Avec les mesures restrictives imposées par le gouvernement pour répondre à la crise sanitaire, nous avons été surpris par la rapidité avec laquelle les salons immobiliers, notamment le Rent et le

Congrès de la Fnaim avaient pu se digitaliser pour continuer à répondre aux besoins des professionnels. Il est donc pleinement envisageable que cette digitalisation s'accélère avec l'arrivée de nouveaux services numériques



Le carnet de santé de la maison

Travaux de rénovation effectués, énergie utilisée, diagnostics, géolocalisation précise de la parcelle, métré du bâti... seront des informations centralisées dans le futur carnet de santé de la maison. "Le carnet numérique de suivi et d'entretien du logement prévu par la Loi Elan 2018 est devenu depuis janvier 2020 obligatoire pour tous les loge-

ments neufs et le deviendra pour l'ensemble du parc immobilier Français en 2025. Ce recueil numérique d'informations rattaché au logement va devenir un outil indispensable pour toutes les parties à la transaction. Avec l'essor de l'open data, il s'inscrit dans une logique de transparence du marché immobilier.

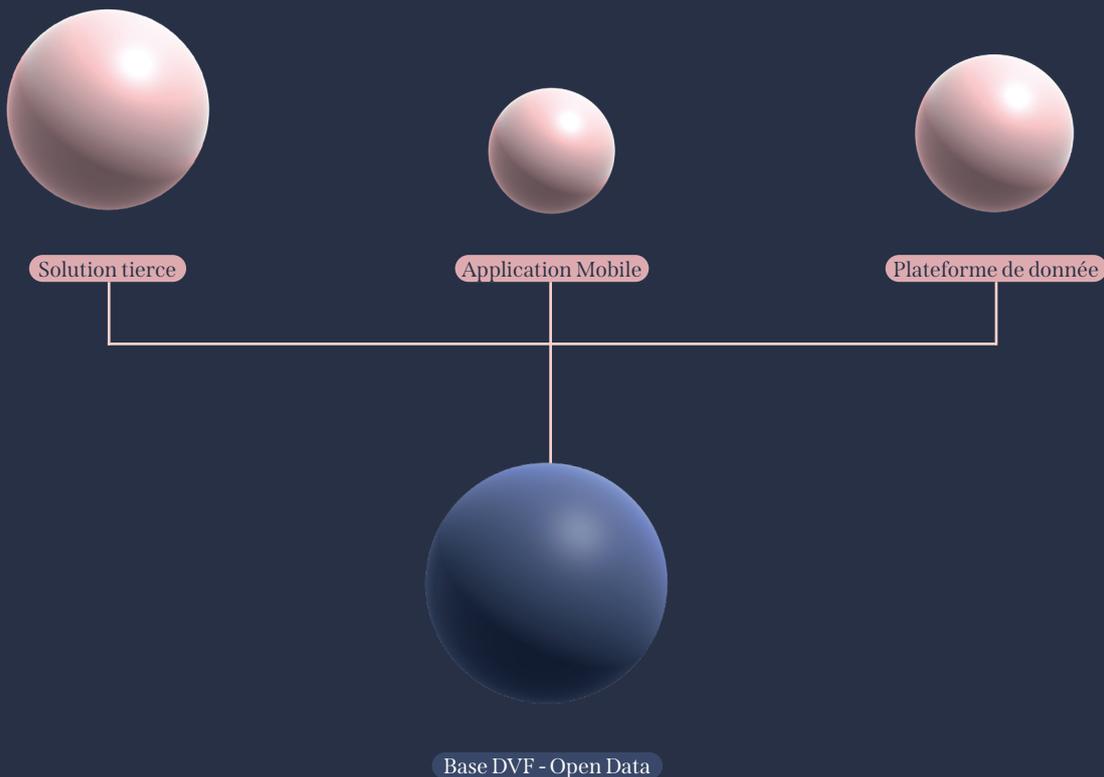


L'open data et les prévisions

L'ouverture des bases de données publiques (data.gouv.fr) et notamment celle de la base DVF (Demande des Valeurs foncières) marque la volonté du législateur de libéraliser les données de marché. Cette tendance permet de pallier à l'asymétrie de l'information entre toutes les parties prenantes à la transaction. Les plateformes data qui ont vu le jour ces dernières années dé-

mocratisent l'accès aux données et fournissent aux particuliers et aux professionnels de nouvelles grilles de lecture du marché. En effet, à travers les solutions développées par ces entreprises il est possible d'étudier les principaux flux (offre et demande, évolution des prix, mouvements de population,...) ou d'alimenter des solutions tierces comme les robots advisors. Ces nouveaux

outils vont permettre avec de plus en plus de précision d'anticiper les variations de prix pour mieux déceler les opportunités d'acheter, vendre et investir. Les professionnels de l'immobilier experts des données disposeront d'informations précieuses pour mieux conseiller leurs clientèles et ainsi valoriser leur métier.



La blockchain et les cryptomonnaies

La blockchain est une innovation technologique apparue en 2008 qui commence seulement à trouver ses applications dans le domaine immobilier. On peut la considérer comme une base de données globalisée et décentralisée qui permet de stocker l'historique de toutes les transactions réalisées entre ses utilisateurs.

En matière immobilière, il est possible d'utiliser cette technologie pour sécuriser et fluidifier les transactions immobilières. La technologie permet d'historiser toutes les étapes d'une opération immobilière, de rendre infalsifiables les documents (actes et les clauses de cession précises); d'authentifier toutes les informations essentielles comme la géolocalisation cadastrale ou encore le bon versement des fonds.

En utilisant la mémoire inviolable et la transparence de la blockchain, la publicité de toute acquisition immobilière ou foncière est garantie.

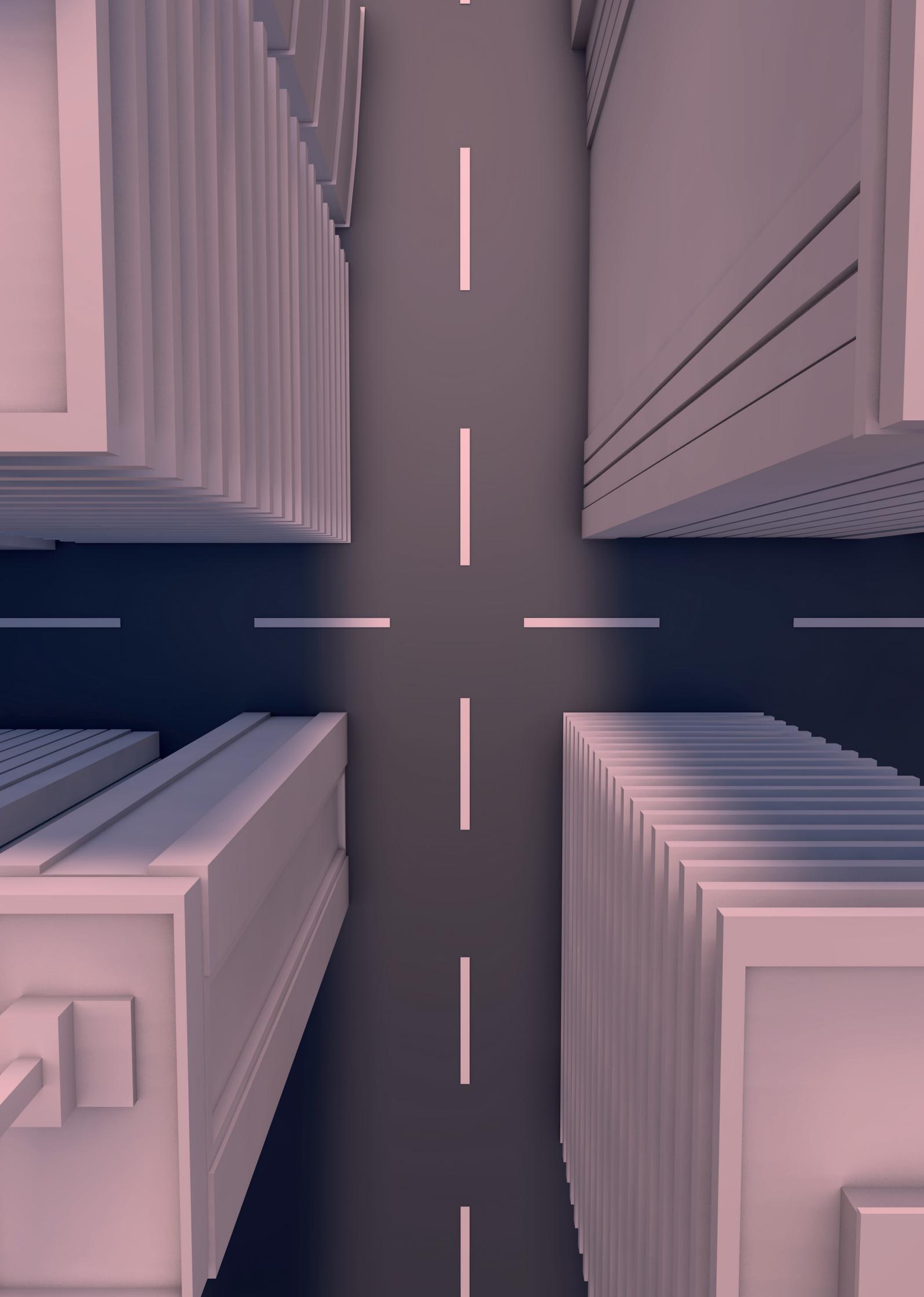
Cette innovation a aussi entraîné la création de nouvelles monnaies appelées crypto monnaies dont les plus connues sont le Bitcoin et l'Ethereum.

Très volatiles, ces monnaies digitales permettent tout de même de sécuriser les transactions immobilières. La plateforme Propy.com experte dans le domaine a déjà réalisé plusieurs ventes. En matière d'investissement on parle ici de "tokeniser" ou "jetonniser" les actifs immobiliers.

Il est ainsi possible d'investir à plusieurs à travers le monde et à moindre frais dans un bien immobilier en utilisant les crypto-monnaies. Les paiements et les quotes-parts des investisseurs sont rendus publiques et deviennent donc sécurisées.

Les applications de la blockchain sont encore infimes et expérimentales, mais la technologie pourrait bientôt bouleverser les pratiques sur le marché et donc impacter fortement, le métier d'agent immobilier.





L'équipe

Coordination

Elise Decourval

Edition du contenu

Elise Decourval
John Guy Park
Clément Goude

Direction artistique, illustrations

Wassim Youssef
May Fiani

Conception, mise en page et composition

Wassim Youssef
May Fiani

Votre avis compte pour nous

Répondez à notre questionnaire
de satisfaction



Contactez-nous

Ingénieur commercial

Paul Meunier

+ 33 7 60 58 90 56

paul.meunier@homadata.fr

 www.homadata.fr

 @Homadata

 @Homadata

 @homadata.fr

 @Homadata



© Homadata • 2021

Sources

Homadata • frenchweb.fr • meilleursreseaux.com •

Source LOI n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique • INSEE (Institut National de la statistique et des études économiques) • Observatoire Crédit Logement • DVF (Demandes de valeurs foncières)

Crédits photos : freepik.com • pexels.com

Propriété intellectuelle

« Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorise, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L.122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. »



homadata
a Wüest Partner  company



9 782957 232628