

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Étude ProprioO - Baisses de prix, délais de publication et marges de négociation : à quoi ressemble le marché immobilier post crise sanitaire ?

En étudiant 4 indicateurs distincts - les fluctuations de prix, les écarts de prix, les délais de publication, les marges de négociation - ProprioO confirme les retours terrain de ses experts : les acheteurs gagnent en influence.

Paris, le 29 juin 2021 – ProprioO, acteur de référence de la Proptech, fait émerger les nouvelles tendances d'un marché immobilier post-COVID dans sa dernière étude. La nouvelle agence immobilière a analysé plus de 140 000 annonces à la vente, dans l'ancien, publiées pour Paris, Lyon, Aix ainsi que Nice entre janvier 2019 et décembre 2020 sur les principaux portails immobiliers.

Au terme de cette analyse, il paraît clair que la relation acheteur/vendeur a évolué dans les quatre métropoles sur la période. **Si les vendeurs menaient la danse, surtout en zones urbaines au marché tendu, cette dynamique de pouvoir a amorcé une inversion suite à la crise sanitaire.**

Des baisses de prix de plus en plus fréquentes

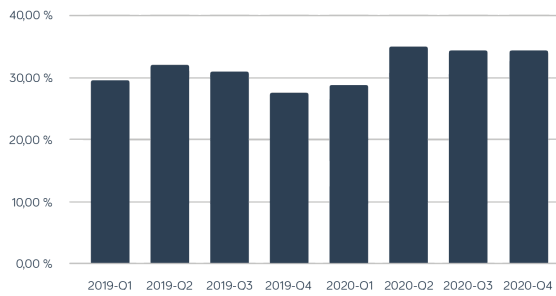
À partir du dernier trimestre 2019, une coupure peut être observée que ce soit en termes de nombre d'annonces immobilières qui ont fait évoluer leur prix comme en termes d'écarts entre le prix maximal et minimal de ces évolutions.

Au deuxième trimestre 2020, le pourcentage du nombre d'annonces immobilières publiées sur la période qui ont fait évoluer leur prix **atteint un pic à 34,8%**. Depuis, ce pourcentage diminue sensiblement pour atteindre 34,5 % au dernier trimestre 2020 montrant que le marché amorce une stabilisation.

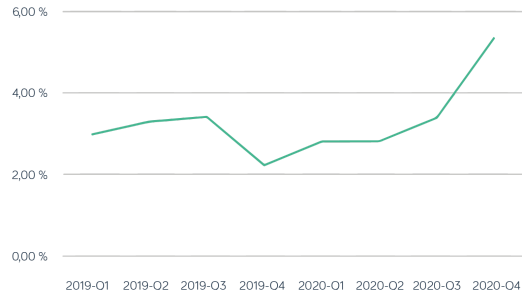
A contrario, **l'écart entre le prix le plus bas et le prix le plus élevé d'une même annonce ne donne pas de signe de baisse.** Cet écart-type a plus de doublé depuis le dernier trimestre 2019, passant de 2,2% à 5,4% au dernier trimestre 2020.

Rodolphe Elmaleh, Directeur commercial France chez ProprioO analyse : « *Il est clair que l'augmentation de ces indicateurs n'est qu'un autre symptôme de l'inversement de la dynamique de pouvoir entre les personnes ayant des projets d'achats et ceux ayant des projets de ventes. Le nombre d'acheteurs actifs dans leur recherche a sensiblement diminué. Les vendeurs rationalisent donc le prix de leur bien et se voient de facto contraints de baisser le prix de leur estimation. De plus, il ne faut pas oublier qu'une phase de négociation peut aussi se rajouter une fois un acheteur potentiel intéressé.* »

Évolution du pourcentage d'annonces avec des prix qui fluctuent
Source : données Yanport



Évolution de l'écart de prix pour une même annonce
Source : données Yanport



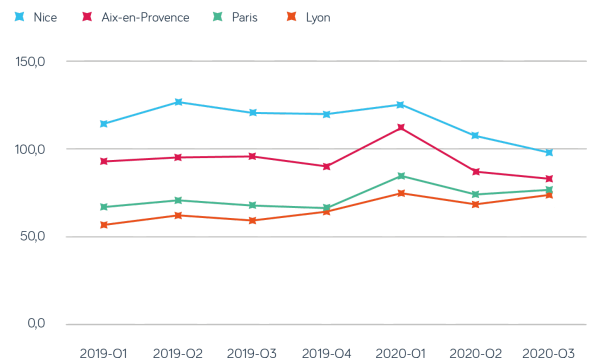
Des délais de transactions variables

Cette baisse du nombre d'acheteurs actifs, influe notamment sur le temps de publication d'une annonce. **Plus les délais sont courts, plus le marché immobilier est dynamique.** Puisqu'une tendance globale émerge difficilement, il est préférable d'analyser à une échelle plus locale.

⇒ **Paris et Lyon : vers une stabilisation à la hausse**

Pour ce qui est de **Paris et de Lyon**, une nette **augmentation du nombre de jours de publication d'une annonce** est observée entre le dernier trimestre 2019 et le premier de 2020. Paris atteint ainsi un pic à 84,7 jours et Lyon à 75,0 jours. **Suite à ce pic, les durées baissent sensiblement** pour atteindre un niveau légèrement supérieur à 2019 à 74,0 jours de publication en moyenne pour les annonces lyonnaises et 76,7 jours pour les parisiennes.

Moyenne du nombre de jours de publication par ville
Source : données Yanport



⇒ **Aix-en-Provence et Nice : les délais de ventes raccourcissent drastiquement**

A contrario, même si les villes de Aix-en-Provence et Nice accusent aussi une augmentation de la durée moyenne de publication des annonces immobilières entre le dernier trimestre 2019 et le premier de 2020 avec respectivement +21,8 jours et +5,3 jours, le **nombre de jours n'a cessé de baisser depuis.**

Les délais de publication pour la **ville de Nice accusent la baisse la plus impressionnante** et descendent même en dessous des niveaux atteints en 2019 avec 97,9 jours en moyenne au 3e trimestre 2020, preuve s'il en est de l'augmentation d'attractivité de la zone. **Une tendance similaire est observée à Aix-en-Provence** (83,1 jours en moyenne) qui se rapproche des tendances de Paris et de Lyon sur l'avant-dernier trimestre de 2020.

Augmentation des marges de négociation

Chez Proprioo, si les marges démarrent à 2,4% au premier trimestre 2020, elles atteignent **4,2% un an après.** L'évolution constante à la hausse depuis le premier trimestre 2020 des marges de négociation dans les transactions gérées par Proprioo devient une illustration concrète de l'évolution de la dynamique acheteur / vendeur suite à la crise sanitaire.

Rodolphe Elmaleh, Directeur commercial France chez Proprioo conclut : « Les évolutions que nous avons observées sur le marché immobilier, que ce soit sur le terrain ou par l'analyse de données, sont indéniables. Or, en matière d'immobilier, tout pic est suivi d'un réajustement naturel. Ce réajustement peut d'ailleurs déjà s'observer sur une partie des indicateurs étudiés :



les délais de publication et le nombre de baisses de prix. Ainsi, cet inversement de la dynamique acheteur / vendeur ne devrait pas s'inscrire dans la durée. »

Pour lire l'étude complète et télécharger les graphiques, **cliquez [ici](#)**.

À propos de Proprio :

Créée en 2017 par les entrepreneurs Simon Primack et Henri Pagnon, la nouvelle agence immobilière Proprio est aujourd'hui un des acteurs de référence de la Proptech en France. Proprio construit un véritable partenariat entre agents immobiliers experts et clients. Le but : rééquilibrer le marché de l'immobilier grâce à une expérience clients exceptionnelle. Fort d'une levée de fonds de 20 millions d'euros réalisée en mai 2019 et 1 300 ventes à son actif, Proprio compte installer son activité dans les 15 plus grandes villes de France.

Contact presse Proprio :

Lucie Leclerc-Vasallo

lucieleclerc@proprio.fr / 07 57 07 59 15