

Étude exclusive réalisée par PAP pour le Salon de l'Immobilier Neuf et de la Rénovation énergétique

**Dans un contexte de hausse des taux et de fin des incitations fiscales, l'immobilier neuf subit une chute de - 32,6 % de la demande, encore plus marquée du côté des investisseurs. Le Bail Réel Solidaire (BRS) progresse de 9,6 %.**

- Le marché de l'immobilier neuf varie, avec Paris offrant du haut de gamme peu abordable, les Hauts-de-Seine représentant une option sûre et la Seine-Saint-Denis pour l'accessibilité. En province, des villes moyennes sortent du lot sur la Côte d'Azur et Angers se démarque par son accessibilité financière et sa qualité de vie.
- Pour répondre aux difficultés d'accès à la propriété, un nombre croissant de programmes proposent des dispositifs d'aide. Parmi ceux-ci, le Bail Réel Solidaire est celui qui se développe le plus.
- Dans ce contexte difficile, le Salon de l'Immobilier Neuf propose des offres et des conseils pour réussir son projet, ainsi que neuf conférences accessibles à tous les particuliers.

**LE SALON DE  
L'IMMOBILIER NEUF  
ET DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE**

**15-16-17  
MARS 2024**  
PARIS - Porte de Versailles  
Pavillon 5.2

## Une demande en forte baisse : - 32,6 %

La demande sur le marché de l'immobilier neuf connaît une forte contraction cette année, avec une **baisse notable de 32,6 % de la demande globale**. Cette tendance est principalement attribuée à la détérioration des conditions d'emprunt, qui a rendu l'accès au logement neuf significativement plus ardu pour les acheteurs potentiels.

Le recul est encore plus prononcé sur le secteur de l'investissement immobilier dans le neuf, qui subit un **recul de la demande encore plus prononcé de 44,1 %**. Ce déclin s'explique notamment par la suppression progressive du dispositif Pinel.

	Evolution
Résidence principale	-29,1 %
Investissement locatif	-44,1 %
Total	-32,6 %

L'analyse régionale révèle une **situation quasi similaire entre l'Île-de-France et la province**, avec une baisse de la demande de - 31,6 % en Île-de-France et de - 33,5 % en province. Il faut noter que cette baisse est plus forte que celle constatée dans l'immobilier ancien (- 22,7 %), traduisant des difficultés spécifiques à l'immobilier neuf.



**Amandine Fiori-Lévêque (Directrice du Salon)** « Malgré un contexte difficile, nous restons engagés à trouver des solutions innovantes pour revitaliser le marché et soutenir les potentiels acheteurs. Il est impératif d'aider ceux qui souhaitent acheter dans le neuf à construire leur financement et de nombreux acteurs sur le Salon sont là pour proposer des solutions adaptées à tous les profils. »



**Conférence : Achat sur plans : réussir son projet.** Vendredi 15 mars à 11 h 30 - Identifier ses besoins, calculer son budget, choisir l'adresse et le logement, obtenir le crédit, suivre le chantier, préserver ses droits, comprendre les garanties : ce qu'il faut absolument savoir pour acheter dans le neuf.

## Top 10 des villes les plus dynamiques en Ile-de-France

Ville	Tension	Budget moyen	Prix moyen
Paris	79	840 000 €	13 630 €
Saint-Ouen-sur-Seine (93400)	17	352 000 €	5 370 €
Puteaux (92800)	24	702 000 €	10 110 €
Pantin (93500)	72	366 000 €	7 110 €
Asnières-sur-Seine (92600)	23	441 000 €	7 740 €
Rueil-Malmaison (92500)	30	432 000 €	7 270 €
Sartrouville (78500)	29	256 000 €	4 650 €
Bagneux (92220)	18	318 000 €	5 740 €
Courbevoie (92400)	27	550 000 €	8 860 €
Clamart (92140)	13	500 000 €	7 540 €

Malgré une baisse d'attractivité, **Paris reste la ville la plus demandée** et la plus tendue de France. Avec un budget moyen conséquent de 840 000 € et un prix au mètre carré le plus élevé de la liste à 13 630 euros, la capitale française vise des acheteurs fortunés. L'immobilier neuf, très rare dans la capitale, est un produit haut de gamme.

La **présence marquée des villes des Hauts-de-Seine** dans le classement témoigne de la valeur sûre que représente ce département pour les acquéreurs. Le 92, connu pour son dynamisme économique porté notamment par le quartier d'affaires de La Défense, attire aussi bien les investisseurs que les familles en quête d'un cadre de vie de qualité et de proximité avec la capitale. Puteaux, Rueil-Malmaison, Asnières-sur-Seine, Courbevoie et Clamart sont des exemples de communes qui bénéficient de cette dynamique et où la demande immobilière reste conséquente.

Quant à la Seine-Saint-Denis (93), **des villes comme Saint-Ouen et Pantin** se distinguent dans ce classement. Ces communes proposent des prix au m<sup>2</sup> moindres par rapport aux villes accessibles en métro des Hauts-de-Seine, rendant l'accès à la propriété plus abordable pour un large éventail d'acheteurs. En outre, le 93 est en pleine transformation, avec de nombreux quartiers en cours de réhabilitation et de valorisation, ce qui laisse envisager une amélioration de la qualité de vie et une potentielle appréciation des biens immobiliers à moyen et long terme.

La seule ville de la Grande Couronne dans ce classement est Sartrouville. Le budget moyen des acheteurs y est le plus bas de la liste, ce qui pourrait refléter une attractivité pour les acheteurs cherchant des options plus économiques dans la région.

## Top 10 des villes les plus demandées en région

Ville	Tension	Budget moyen	Prix moyen
Nice (06)	29	336 000 €	6 630 €
Aix-en-Provence (13)	20	405 000 €	6 020 €
Saint-Laurent-du-Var (06700)	39	359 000 €	6 710 €
Toulouse (31)	7	298 000 €	5 450 €
Antibes (06)	25	514 000 €	7 850 €
Bordeaux (33)	10	308 000 €	4 870 €
Angers (49)	17	245 000 €	4 130 €
Rennes (35)	7	336 000 €	6 470 €
Cagnes-sur-Mer (06800)	69	258 000 €	4 300 €
Nantes (44)	4	297 000 €	5 230 €

Parmi les villes les plus dynamiques en région, **la moitié sont des métropoles** : Nice, Toulouse, Bordeaux et Rennes et Nantes. En dehors de Nice où la tension (ratio entre la demande et l'offre) reste élevée, on note que ces métropoles ont une tension raisonnable entre 7 et 10, car l'offre de logements neufs y est conséquente.

Les cinq villes moyennes qui occupent le reste du classement sont **quasiment toutes situées sur la Côte d'Azur**. On retrouve ainsi Aix-en-Provence, Saint-Laurent-du-Var, Antibes et Cagnes-sur-Mer. Il s'agit de destinations qui attirent notamment des acheteurs plus âgés dont le pouvoir d'achat immobilier a été moins impacté par la hausse des taux de crédit. L'offre de logements neufs dans ces communes est moins élevée qu'en métropole, ce qui explique une tension plus importante sur le marché.

Enfin, parmi les villes moyennes non touristiques, Angers se démarque avec le prix au mètre carré le plus bas du classement. Réputée pour sa qualité de vie, **Angers parvient à attirer les acheteurs** grâce à des opportunités économiques attrayantes pour une ville de cette envergure.



**Amandine Fiori-Lévêque (Directrice du Salon)** « Bonus sur le salon cette année, de nombreuses opportunités pour investir à l'étranger sont proposées, avec notamment la présence de promoteurs à Dubaï et à l'Île Maurice ! »



**Conférence : Acheter à l'étranger.** Dimanche 17 mars à 15 h 30- Les opportunités pour investir à l'étranger, choisir l'adresse et le logement, comprendre la fiscalité et ses avantages, financer et gérer le logement, calculer la rentabilité et la plus-value.

## Les dispositifs d'aide à l'accession progressent

Les dispositifs d'aide à l'accession à la propriété connaissent une évolution notable, témoignant d'une adaptation du marché immobilier aux besoins spécifiques des acquéreurs et des investisseurs. Parmi ces dispositifs, le Bail Réel Solidaire (BRS) et l'achat en nue-propiété se distinguent par leur capacité à offrir des solutions d'investissement innovantes et accessibles.

**Le Bail Réel Solidaire (BRS) a vu une augmentation significative de son adoption**, avec 37 % de programmes supplémentaires le proposant par rapport à l'année précédente. Cette hausse s'accompagne d'une croissance de 9,6 % des demandes, signe d'un intérêt croissant pour ce dispositif.

Le principe du BRS repose sur l'acquisition d'un logement à un prix inférieur au marché, le terrain étant détenu par un organisme foncier solidaire (OFS). L'acheteur devient propriétaire du bâti mais pas du terrain, ce qui réduit considérablement le coût d'achat.

**Parallèlement, l'achat en nue-propiété se maintient comme une option attractive**, notamment pour les investisseurs à la recherche d'une gestion patrimoniale optimisée à long terme. Ce dispositif permet d'acquérir un bien immobilier à un prix inférieur de 30 à 40 % à celui du marché.

L'investisseur achète la nue-propiété du bien tout en cédant l'usufruit, c'est-à-dire le droit d'usage du bien, à un tiers pour une période définie, souvent de 15 à 20 ans. Pendant cette durée, l'usufruitier assume les risques locatifs, l'entretien et les charges du bien. Pour l'investisseur, cela représente une opportunité de capitalisation sans les contraintes de gestion courante, avec la perspective de devenir pleinement propriétaire du bien au terme de la période d'usufruit.

Malgré la contraction du marché, le nombre de programmes proposant l'achat en nue-propiété et le nombre de demandes restent stables, reflétant la solidité de ce type d'investissement dans le contexte actuel.

Ces dispositifs illustrent la diversification des solutions d'accession à la propriété et d'investissement immobilier, répondant à des objectifs variés : soutien à l'accession pour les publics à revenus modérés via le BRS, et constitution ou gestion de patrimoine immobilier avec l'achat en nue-propiété.

Leur progression et leur stabilité, même dans un contexte de marché en retrait, soulignent leur pertinence et leur capacité à répondre aux attentes spécifiques des acquéreurs et investisseurs.



**Amandine Fiori-Lévêque (Directrice du Salon)** « Ces innovations montrent qu'en dépit des défis économiques, il est possible de proposer des solutions adaptées aux besoins des acquéreurs et des investisseurs. La croissance de ces dispositifs témoigne de leur efficacité et de leur pertinence dans le paysage immobilier actuel. Ils incarnent notre volonté de répondre de manière flexible et innovante aux attentes du marché, tout en soutenant l'accession à la propriété pour tous. »

## **Le Salon de l'Immobilier Neuf et de la Rénovation énergétique**

**Amandine Fiori-Lévêque, Directrice du Salon.** « C'est avec un grand enthousiasme que je partage avec vous les objectifs de cette nouvelle édition du salon dédié à l'immobilier neuf et à la rénovation énergétique. Après une année tumultueuse du marché du neuf, nous sommes ravis de pouvoir réunir des exposants motivés et désireux de proposer des offres variées aux futurs visiteurs du salon. A chaque période ses opportunités. En ce printemps 2024, l'immobilier n'échappe pas à la règle. Ces bons plans concernent aussi bien le neuf que la construction de maisons individuelles et la rénovation de l'habitat existant. »

**Oui les particuliers sont très motivés !** « Jeunes ménages accédant à la propriété, seniors en quête de nouvelle vie, investisseurs misant sur la pierre, familles souhaitant rénover leur bien, chacun cherche son toit et sa solution. C'est pourquoi nous avons à cœur de réunir professionnels et particuliers autour d'une nouvelle formule exclusive : le Salon de l'Immobilier Neuf et de la Rénovation Energétique. Grâce à cet évènement unique, les 15 000 visiteurs attendus pourront rencontrer tous ceux qui facilitent les projets : promoteurs, constructeurs, rénovateurs, gestionnaires de patrimoine, organismes d'information... »

## **Les opportunités pour s'informer sur le Salon**

A l'image des éditions précédentes les 9 conférences organisées tout au long du salon ont pour mission d'informer les futurs acquéreurs sur toutes les étapes de leur parcours. Animées par PAP, en collaboration avec des experts reconnus en leur domaine, elles balaieront toutes les thématiques liées à l'immobilier neuf, la construction et la rénovation énergétique.



### **Trois conférences indispensables pour acheteurs et investisseurs**

Vendredi 15 mars à 14 h – Transition écologique, les vrais atouts du neuf

Samedi 16 mars à 14 h - Les bons plans pour acheter dans le neuf

Dimanche 17 mars à 11 h 30 – Construire sa maison : mode d'emploi

**Rendez-vous les 15, 16 et 17 mars 2024 à Paris Porte de Versailles.** Non-stop tous les jours de 10 h à 19 h, Hall 5.2. L'entrée est gratuite !

## Méthodologie

Les chiffres proviennent de l'analyse des 50 620 contacts effectués sur Immoneuf.com entre le 1<sup>er</sup> octobre 2023 et le 15 février 2024. L'indicateur de tension mesure le nombre de demandes divisé par le nombre d'offres sur une commune donnée.

## A propos du Salon de l'Immobilier Neuf

Créé en 2018 par PAP, le Salon de l'Immobilier Neuf s'est imposé comme l'événement incontournable pour tous ceux désirant se renseigner avant de réaliser l'acquisition d'un logement neuf en France ou à l'étranger. Avec une fréquentation de plus de 15 118 personnes dès la deuxième édition, ce salon est le seul rendez-vous annuel de l'immobilier neuf. L'édition 2024 se tiendra sur Paris, dans le hall 5.2 de la Porte de Versailles les 15, 16 et 17 mars 2024.

PAP est le spécialiste des transactions immobilières de particulier à particulier avec plus de neuf millions de visites par mois sur son site PAP.fr (chiffres Médiamétrie) et des centaines de milliers d'annonces publiées chaque année. PAP édite également le site Immoneuf.com, dédié à la promotion immobilière, qui propose des milliers de programmes neufs et des conseils pour acheter ou investir dans le neuf.

Interviews de Corinne Jolly et Amandine Fiori-Lévêque possibles sur demande



Corinne Jolly, Présidente de PAP (Particulier à Particulier)



Amandine Fiori-Lévêque, Directrice du Salon

### Contact Presse

**Virginie Chalumeau pour PAP**

Tel : 06 61 43 18 68 – [v.chalumeau@pap.fr](mailto:v.chalumeau@pap.fr)