



une belle vie immobilière

NEXITY CONJONCTURE LOGEMENT – 9M 2014 : UN MARCHÉ FRAGILE SOUTENU PAR LES VENTES EN BLOC

Paris, le 30/10/2014

[Découvrez le contenu multimédia en cliquant ici](#)

- Le nombre d'acquisitions en résidence principale recule par rapport aux 9 premiers mois 2013. Le pouvoir d'achat de nos clients accédants se contracte : ils achètent des logements plus petits et moins chers.
- Depuis 4 ans, l'intérêt des investisseurs particuliers pour le logement ne cesse de décroître ; ils sont deux fois moins nombreux qu'en 2010. Les classes moyennes ont déserté ce type d'investissement.
- Les ventes en bloc aux bailleurs professionnels augmentent par rapport à l'année dernière à la même période et représentent plus d'1/3 de l'activité globale (36,2%, contre 32,1%).

LE MARCHÉ DE L'ACCESSION SE FRAGILISE

À RETENIR



80,4 % des clients en résidence principale sont des primo-accédants, en hausse de **+ 1 point**



67,5 % des primo-accédants ont recours au PTZ en hausse de **+ 4,7 points**



3 786 €/m² prix moyen en baisse de **- 3,1 %**



65,0 m² surface moyenne en baisse de **- 1,5 m²**

L'INVESTISSEMENT LOCATIF MARQUE TOUJOURS LE PAS

À RETENIR



51,9 % C'est la part des investisseurs parmi nos clients particuliers, en hausse de **+ 1 point** par rapport aux 9 mois 2013 (y compris l'selection)



3 790 €/m² Prix moyen relativement stable



49 m² Surface moyenne en hausse de **+ 1,8 m²**, principalement dans les achats en résidences gérées



une belle vie immobilière

LE MARCHÉ DE L'ACCESSION SE FRAGILISE

> L'accession chez Nexity représente 46,6% de nos clients particuliers (– 1,3 point par rapport au point haut des 9 mois 2013). En volume, elle est en retrait de 7,9% par rapport aux 9 mois 2013.

> Près de la moitié de l'activité en résidence principale se concentre en zone A (47%, en hausse de 6 points), au détriment de la zone B2 qui recule de 5 points (7%). Au total, les zones A bis et A représentent 63% des ventes en accession.

> Les budgets moyens sont en baisse dans toutes les zones et pour tous les profils : celui des primo-accédants recule de 2,1%, à 223 k€ et celui des déjà-propriétaires de 4,5%, à 341 k€.

La primo-accession

> Elle résiste un peu mieux (– 6,6% par rapport aux 9 mois 2013) et demeure au-dessus de la moyenne des dix dernières années.

> Les primo-accédants se concentrent de plus en plus en zones A bis et A (63% aux 9 mois 2014, contre 60% aux 9 mois 2013).

> Ils sont plus nombreux que l'année dernière à avoir recours au PTZ. Leur apport moyen baisse nettement (– 13,1%, à 40,9 k€), et ils ne sont plus que 44 % à avoir plus de 10% d'apport (contre 50% aux 9 mois 2013).

L'INVESTISSEMENT LOCATIF MARQUE TOUJOURS LE PAS

Les investisseurs classiques

> Le fort recul des investisseurs classiques constaté en 2013 ne s'est pas inversé en 2014. Sur les 9 premiers mois de l'année, ils ne représentent plus que 31,5% de nos clients particuliers. Un chiffre identique à celui des 9 mois 2013, point le plus bas des dix dernières années (soit 25,1 points de moins qu'aux 9 mois 2010, précédent point haut),

> Les investisseurs classiques achètent majoritairement en zone B1 (57%, contre 42% pour l'ensemble des clients).

> Le budget moyen des investisseurs classiques et la surface moyenne acquise (+ 0,3 m², à 50,9 m²) ont peu évolué en un an. Avec des revenus plus élevés qu'aux 9 mois 2013, les investisseurs classiques ont mobilisé un apport moins conséquent (– 16,2%, à 43,6 k€), grâce aux faibles taux d'emprunt.

Les investisseurs en résidences gérées

> Une part significative des investisseurs en résidences gérées achète en zone C (12%, contre 4% pour l'ensemble des clients).

> La hausse de leur budget moyen s'explique notamment par le choix d'investir majoritairement dans des résidences services seniors, dont les logements sont plus grands qu'en résidence étudiants.

LES VENTES AUX BAILLEURS PROFESSIONNELS SE MAINTIENNENT À HAUT NIVEAU

> Les ventes en bloc aux bailleurs professionnels continuent à représenter une part importante de l'activité globale de Nexity. Sur les 9 premiers mois de l'année, elles représentent 36% de l'activité, soit une hausse de 13,4 % par rapport à la même période en 2013.

> Sur le total des ventes en bloc sur les 9 premiers mois de l'année, 39,7% concernent des lots de résidences thématiques.



ACCOMPAGNER TOUTES LES VIES IMMOBILIÈRES, C'EST L'AMBITION DE NEXITY

Pour les particuliers, les entreprises ou les collectivités, Nexity propose la plus large gamme de conseils et d'expertises, de produits, de services ou de solutions afin de mieux prendre en compte les besoins de nos clients et répondre à toutes leurs préoccupations.

Nos métiers - transaction, gestion, conception, promotion, aménagement, conseil et tous les services associés - sont désormais organisés pour les servir et les accompagner. Premier acteur de référence de notre secteur, nous sommes résolument engagés envers tous nos clients mais aussi vis-à-vis de notre environnement et de toute la société.

Nexity est coté au SRD et au Compartiment A d'Euronext

Membre des Indices : SBF80, SBF120, CACMid60, CAC Mid & Small et CAC All Tradable

Mnemo : NXI - Code Reuters : NXI.PA - Code Bloomberg : NXI FP

Code ISIN : FR0010112524

CONTACTS

Blandine Castarède - Directeur de la communication et de la marque / + 33 (0)1 85 55 15 52 - bcastarede@nexity.fr

Isabelle Sabah - Directrice adjointe de la communication et de la marque / + 33 (0)1 85 55 13 31 - isabah@nexity.fr