

nexity

une belle vie immobilière

ÉDITO

PAR **ALAIN DININ**
PRÉSIDENT-DIRECTEUR
GÉNÉRAL DE NEXITY

Après 2015, qui a marqué un net redémarrage du marché, 2016 s'ouvre sous des auspices favorables. Tant mieux. Mais restons mesurés et précis : ce mieux se réfère à l'affaissement, historique par sa brutalité, créé par la loi Duflot. Le rebond laisse donc encore beaucoup à rattraper, et donc à faire, notamment pour la catégorie, économiquement et socialement clé, des primo-accédants.

Le gouvernement en a pris conscience. Dispositif Pinel, PTZ élargi, APL accession, logement intermédiaire, résidences-autonomie : 2016 voit l'entrée en vigueur d'une série de dispositifs fiables et concrets, c'est-à-dire en phase avec les besoins. Ajoutons que la TVA à 5,5 % va s'appliquer désormais à près de 1.300 quartiers prioritaires en métropole (contre moins de 400 précédemment), dont 280 en Île-de-France (contre 119).

Ces progrès sont consistants. Certes, ni la logique globale ni l'ensemble des mesures ne sont là pour permettre aux professionnels de

répondre, en nombre de logements comme en prix, aux besoins du pays et au niveau de la demande, alors même que les taux d'intérêt favorisent les emprunteurs. Mais le mieux est tellement conséquent qu'on en vient, alors que l'année va voir le démarrage de la campagne présidentielle, à espérer une simple pérennité du cadre actuel tant les secousses régulières perturbent ce métier. En immobilier, en matière de logement encore plus qu'ailleurs, la stabilité d'un cadre, même juste équilibré, est en soi un progrès.

C'est donc, plus que jamais, à nous de jouer ! C'est à-dire pratiquer notre métier, continuer à inventer, poursuivre notre croissance. L'année écoulée a vu le Groupe mettre sur le marché plusieurs nouveaux concepts, innover en aménagement, en offres produits et services. En modes opératoires avec les acteurs publics. Nouveaux usages, nouvelles pratiques : Nexity est en avance depuis quelques années. C'est donc notre ADN d'énergie, de créativité, d'innovation qui doit être plus que jamais à l'œuvre. Avec –qui sait– avant ou après l'échéance 2017, d'autres bonnes décisions. En les espérant. Mais sans les attendre.

CONJONCTURE LOGEMENT

DATA MARCHÉS ET CHIFFRES NEXITY



MARCHÉ DU NEUF : DES PERSPECTIVES POSITIVES POUR 2016



DES MESURES ET ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES FAVORABLES, EN PLACE POUR 2016

- ✓ **Relative stabilité des dispositifs** concernant le logement, avec notamment le maintien du dispositif et du zonage **Pinel** et des dispositifs d'accession sociale à la propriété avec les **APL accession**.
- ✓ Le **PTZ** est nettement amélioré. Par exemple, un ménage lyonnais avec un enfant, gagnant 3.500 € par mois, voit son pouvoir d'achat immobilier augmenter de 15.000 €.
- ✓ **Locatif intermédiaire** : il n'y a plus d'obligation de créer 25 % de logements sociaux pour pouvoir réaliser du locatif intermédiaire dans les nouveaux quartiers ANRU ou dans les communes comportant déjà 50 % de logements sociaux.
- ✓ **Logement des séniors** : avec la création des résidences-autonomie, il devient possible, sous conditions, d'octroyer des logements sociaux sur un critère prioritaire d'âge ou de perte d'autonomie.
- ✓ **Résidences services** : le code de la construction et de l'habitation définit les résidences avec services. Ceci favorisa la mobilisation d'investisseurs institutionnels.
- ✓ **TVA à 5,5 %** : la quasi-totalité des contrats de vente a été signée. La TVA à 5,5 % peut désormais s'appliquer dans les **1.296 quartiers prioritaires en métropole** (272 en IDF et 1.024 en régions), contre 386 quartiers ANRU précédemment (119 en IDF et 267 en régions).

DES TAUX HISTORIQUEMENT BAS ET QUI REDONNENT DU POUVOIR D'ACHAT

1,90 %
TAUX FIXE
À 20 ANS
EN DÉCEMBRE
2015

EN DÉCEMBRE 2015,
LA BAISSÉ DES TAUX
SUR 18 MOIS PERMET
D'ÉCONOMISER PRÈS DE
23.300 €
PAR RAPPORT
À AOÛT 2014.

SOIT PRÈS DE
100 €
ÉCONOMISÉS
CHAQUE MOIS
sur 20 ans !



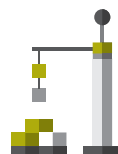
Financement à taux fixe sur 20 ans pour l'achat de sa résidence principale avec un apport de 10 % pour un foyer fiscal « salarié, cadre moyen, technicien, fonctionnaire » avec des revenus annuels supérieurs à 23.500 € et inférieurs à 55.000 €.
Source : Nexity Solutions Crédit.

UNE CHAÎNE DE PRODUCTION QUI SE DÉBLOQUE PETIT À PETIT

La baisse continue depuis 2011 des permis de construire et des mises en chantier s'est interrompue en 2015. Les volumes demeurent bien en dessous de la moyenne 2000-2015 (456.000 logements autorisés et 395.000 logements commencés).



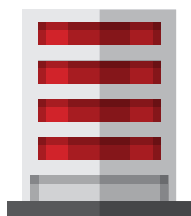
**PERMIS DE
CONSTRUIRE**
383.100
LOGEMENTS AUTORISÉS
EN 2015, + **1,8 %**
PAR RAPPORT À 2014



MISES EN CHANTIER
351.800
LOGEMENTS COMMENCÉS
EN 2015, + **0,3 %**
PAR RAPPORT À 2014

UNE BONNE ANNÉE POUR NEXITY

LA MEILLEURE ANNÉE DEPUIS 2010



11.741

C'est le nombre de logements neufs vendus par Nexity en 2015, soit une hausse de **+ 13,3%** par rapport à 2014. C'est une activité record après celle de 2010.

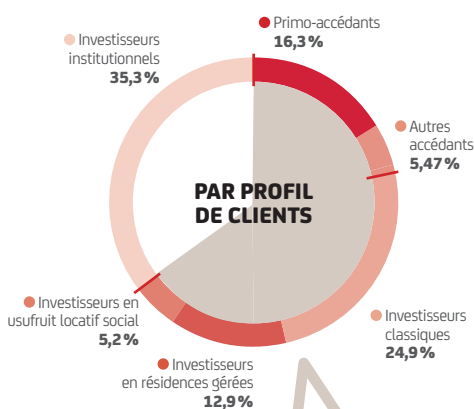
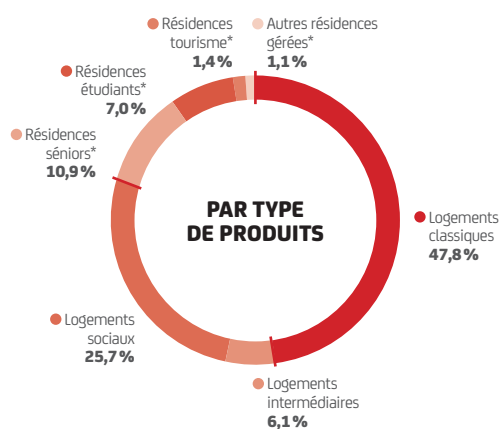
61%

de nos ventes sont réalisées en régions, soit une hausse de **+ 1,2 point** portée par le dynamisme des ventes aux institutionnels.

+ 10%

de ventes aux investisseurs institutionnels par rapport à 2014. Elles atteignent un point haut jamais observé et représentent **35,3% de l'activité totale de Nexity**. L'entrée en vigueur du locatif intermédiaire a compensé la légère baisse des ventes aux investisseurs sociaux et privés.

RÉPARTITION PAR PROFIL DE CLIENTS ET TYPE DE PRODUITS



6,1%

de nos logements neufs relèvent du locatif intermédiaire, et 25,7% du logement social. Nexity est un acteur engagé dans

la production de logements accessibles. Nous intervenons également dans les secteurs de la politique de la ville.

64,7%

de nos logements neufs ont été vendus à des clients particuliers en 2015, en hausse de + 1 point par rapport à 2014.

* Y compris sociales.

NOTRE ACTIVITÉ EN SECTEUR TVA RÉDUITE

En 2015, année de transition entre 2 dispositifs de la politique de la ville, nos ventes en secteur TVA réduite (ANRU, QPV et périmètre des 300/500 mètres) sont en baisse de **- 15,7%**, après le point haut de 2014. Elles représentent **15,1% de nos ventes**, point bas depuis 2008.

LA PRIMO-ACCESSION À SON POINT LE PLUS BAS DEPUIS 2008

Malgré des taux historiquement favorables, 2015 aura été une année marquée par une primo-accession basse, dans l'attente du nouveau PTZ et de la mise en œuvre de la réforme des QPV.

UN SECOND SEMESTRE PARTICULIÈREMENT MAUVAIS

EN ÎLE-DE-FRANCE, IL EST TOUJOURS AUSSI DIFFICILE D'ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ

La primo-accession est de plus en plus sélective en Île-de-France. Seuls les primo-accédants les plus solvables ont pu combiner taux bas et PTZ, pour acheter des appartements familiaux, en mobilisant moins d'apport. L'écart de revenus annuels entre nos clients avec et sans PTZ n'a jamais été aussi faible (11.000 € contre 18.600 € en moyenne entre 2011 et 2010).

Le revenu nécessaire pour accéder à la propriété en Île-de-France a dû augmenter de + 5,2 % parmi nos clients aidés franciliens, pour compenser le durcissement du PTZ et la baisse de son montant moyen (- 7,8 %).

Seuls 67 % de nos primo-accédants ont bénéficié d'un PTZ, contre plus de 73 % les 3 années antérieures.

239.386 €
**DE BUDGET
D'ACQUISITION MOYEN
POUR NOS CLIENTS
AVEC PTZ, EN HAUSSE
DE + 3,1 %**

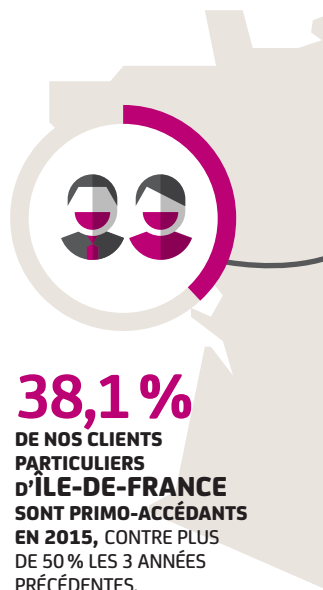
En Île-de-France, la surface moyenne des logements acquis par nos primo-accédants avec PTZ a augmenté de 2,2 m², à 64,8 m², point haut des 4 dernières années. Si les 3 pièces restent les plus prisés (38 %), nos primo-accédants ont acheté plus de 4 pièces (+ 6 points, à 32 %). Les prix moyens sont en légère baisse (- 0,4 %), à 3.695 €/m².

-16,8 %

**DE PRIMO-ACCÉDANTS
EN ÎLE-DE-FRANCE
ET MÊME - 26,6 % SI L'ON
COMPARE À 2013**



37.943 €
**DE REVENUS ANNUELS
MOYENS POUR NOS
CLIENTS AVEC PTZ,
EN HAUSSE DE + 5,2 %**

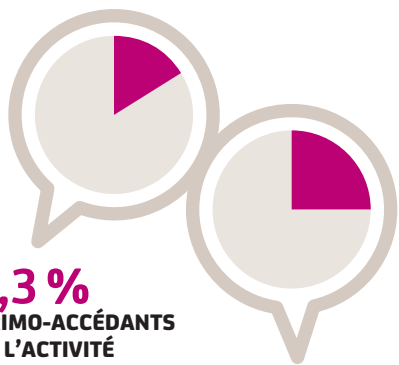


38,1 %

**DE NOS CLIENTS
PARTICULIERS
D'ÎLE-DE-FRANCE
SONT PRIMO-ACCÉDANTS
EN 2015, CONTRE PLUS
DE 50 % LES 3 ANNÉES
PRÉCÉDENTES.**

-7,8 %

**ÉVOLUTION
DU MONTANT
MOYEN DU PTZ
DE NOS CLIENTS
PAR RAPPORT À
2014, À 56.901 €**



16,3 %
DE PRIMO-ACCÉDANTS
DANS L'ACTIVITÉ
TOTALE DE NEXITY,
 point bas jamais constaté
 chez Nexity, plus bas
 qu'en 2008 (**18,4 %**)
 au moment de la crise
 des subprimes

25,1 %
PARMI LES CLIENTS
PARTICULIERS,
 contre plus de **32 %**
 les 3 années
 précédentes

- 11,3 %
DE PRIMO-ACCÉDANTS
PAR RAPPORT
À 2014

43 %
DES PRIMO-ACCÉDANTS
ACHÈTENT EN SECTEUR
EN TVA RÉDUITE,
 ce qui reste un point
 élevé après le point haut
 de **44 %** en 2014

Le nombre de primo-accédants s'établit 10% en dessous de sa moyenne sur 10 ans. Le ralentissement s'est accentué au 2^d semestre, sans doute dans l'attente des nouvelles conditions de PTZ pour 2016. La tendance baissière s'observe surtout en Île-de-France, région la plus pénalisée par les évolutions récentes du PTZ, qui représente 57% de nos primo-accédants, contre 59% à 62% ces 3 dernières années.

↓ - 2,6 %

DE PRIMO-ACCÉDANTS
EN RÉGIONS,
 ET MÊME **- 10,7 %** SI L'ON
 COMPARE À 2013



16,7 %
DE NOS CLIENTS
PARTICULIERS
EN RÉGIONS SONT
PRIMO-ACCÉDANTS
EN 2015, CONTRE
PLUS DE 20 % LES TROIS
ANNÉES PRÉCÉDENTES.

EN RÉGIONS, UN COUP D'ARRÊT AU SECOND SEMESTRE

En régions, le recul de -29,9% de la primo-accession au 2^d semestre a annulé la bonne dynamique constatée au premier (+25,8%). Elle s'établit à un niveau plus bas que celui de la crise des subprimes de 2008-2009, malgré des conditions de taux et un PTZ plus favorables, et le passage des agglomérations de Lyon, Marseille, Lille et Montpellier en zone A.

Pour réaliser leurs projets, 55,2% de nos primo-accédants ont bénéficié d'un PTZ, d'un montant plus important (+6,7%), à 43.132 €.

172.203 €
DE BUDGET
D'ACQUISITION MOYEN
POUR NOS CLIENTS
AVEC PTZ, EN HAUSSE
DE 2,9 %

Les primo-accédants avec PTZ ont acquis des logements plus grands (+1,5 m²), à 58,2 m², leurs projets s'étant davantage portés vers des 3 pièces et plus (+9 points, à 70,0%). Leur budget est en hausse de 2,9%, à 172.203 €, le prix des logements acquis étant stable à 2.956 €/m² (+0,1%). Les ménages ont disposé d'un revenu moyen plus élevé (+5,1%), à 28.653 €.



28.653 €
DE REVENUS ANNUELS
MOYENS POUR NOS
CLIENTS AVEC PTZ,
EN HAUSSE DE + 5,1 %

↑ + 6,7 %
ÉVOLUTION
DU MONTANT
MOYEN DU PTZ
DE NOS CLIENTS,
PAR RAPPORT À
2014, À 43.132 €

PERSPECTIVES 2016

L'alignement des planètes (nouveau PTZ, nouveaux quartiers prioritaires en TVA à 5,5% et taux toujours bas) devrait favoriser la reprise de la primo-accession sur l'ensemble du territoire, sous réserve de l'inquiétude des Français liée à la situation économique générale et au taux de chômage.

LE REDÉMARRAGE DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF SE CONFIRME

La part de l'investissement locatif dans l'activité atteint le point haut des 4 dernières années, portée essentiellement par les investissements classiques. Une part non négligeable d'investisseurs s'intéresse désormais à l'usufruit locatif social développé par PERL au sein du groupe Nexity.

UNE DYNAMIQUE CONFIRMÉE AU SECOND SEMESTRE

L'ÎLE-DE-FRANCE RENOUE AVEC LES VOLUMES D'AVANT 2011

Les investisseurs reviennent sur le marché et représentent plus de la moitié de nos clients particuliers en Île-de-France, soit une part au-dessus de la moyenne constatée sur la période 2008-2015.

Les investisseurs en résidences gérées atteignent un point haut et représentent 25,3% des investisseurs particuliers franciliens, contre 55,7% pour les investisseurs classiques. L'usufruit locatif social suscite un réel intérêt en Île-de-France (19,0% des investisseurs particuliers).

230.525 €
DE BUDGET D'ACQUISITION MOYEN POUR NOS INVESTISSEURS CLASSIQUES, EN HAUSSE DE +3,3%

Les investisseurs classiques ont acheté des logements plus grands de 1,2 m², à 51,5 m², avec une part de 3 pièces et plus en hausse de 8 points, à 44%. Le budget a augmenté de 3,3%, à 230.525 €. Les investisseurs classiques sont en moyenne plus âgés qu'en 2014, à 45 ans (+ 16 mois) pour des revenus stables, à 91.147 €.



91.147 €
DE REVENUS ANNUELS MOYENS POUR LES INVESTISSEURS CLASSIQUES, STABLES À +0,1%



+47,8%
D'INVESTISSEURS PARTICULIERS EN ÎLE-DE-FRANCE PAR RAPPORT À 2014



50,4%
DE NOS CLIENTS PARTICULIERS EN ÎLE-DE-FRANCE SONT DES INVESTISSEURS, +13,2 POINTS PAR RAPPORT À 2014



43 %
D'INVESTISSEURS PARTICULIERS DANS L'ACTIVITÉ TOTALE DE NEXITY, point haut des 4 dernières années

66,4 %
PARDI LES CLIENTS PARTICULIERS, contre 57,5 % en 2014

+ 33 %
D'INVESTISSEURS PARTICULIERS PAR RAPPORT À 2014

Au niveau national, le retour de nos clients investisseurs se confirme et dépasse la moyenne constatée sur 10 ans. Chaque segment de clientèle a progressé, tant en résidences gérées (+ 22,3 %) qu'en logements classiques (+ 32,0%). Ils sont 12,1 % à opter pour de l'usufruit locatif social, 57,9 % pour du logement classique et 30,0 % pour de la résidence gérée.

Bénéficiant des conditions de taux et de dispositifs fiscaux favorables, le budget des investisseurs particuliers atteint un point haut sur 4 ans, à 185.222 € (+ 1,2%), et ce malgré des revenus plus bas (- 3,6 %, à 75.227 €).

L'INVESTISSEMENT LOCATIF SE CONSOLIDE EN RÉGIONS

En régions, bien qu'en forte croissance sur un marché traditionnellement porté par les investisseurs, les volumes n'atteignent pas le point haut de 2010. Les investisseurs classiques sont de retour (+ 38,1 %), confortés par le dispositif Pinel et les taux bas. Les investisseurs en résidence gérée reviennent plus timidement (+ 5,3 %).

Nos investisseurs particuliers optent à 59,0 % pour des logements classiques, à 31,7 % pour de la résidence gérée et à 9,3 % pour de l'usufruit locatif social.

176.136 €
DE BUDGET D'ACQUISITION MOYEN POUR NOS INVESTISSEURS CLASSIQUES, STABLE À + 0,8 %

Les investisseurs classiques en régions ont un budget relativement stable, à 176.136 €, pour des surfaces comparables à 51,0 m². Ils ont tiré profit des taux bas et du dispositif Pinel pour réaliser leur projet, avec des revenus moindres, à 70.676 € (- 4,2 %).



+ 27,5 %

D'INVESTISSEURS PARTICULIERS EN RÉGIONS PAR RAPPORT À 2015

76,7 %

DE NOS CLIENTS PARTICULIERS EN RÉGIONS SONT DES INVESTISSEURS, + 5,0 POINTS PAR RAPPORT À 2014



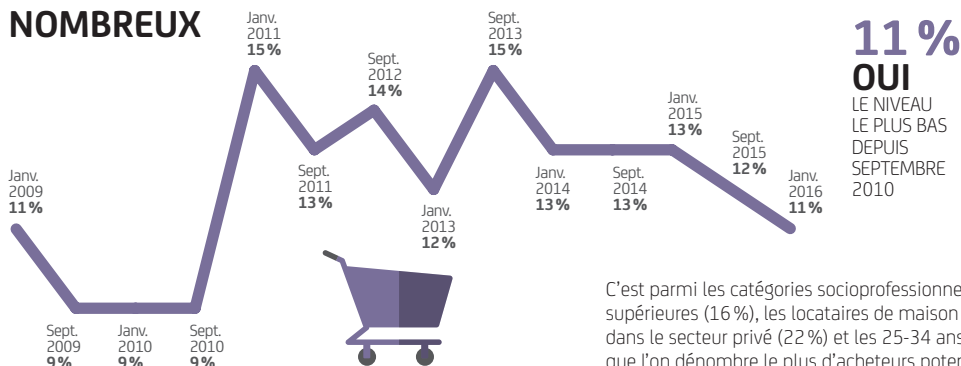
70.676 €
DE REVENUS ANNUELS MOYENS POUR LES INVESTISSEURS CLASSIQUES, EN BAISSSE DE -4,2 %

PERSPECTIVES 2016

Le dispositif Pinel associé au rezonage de certaines agglomérations et à la faiblesse des taux devrait continuer à rendre particulièrement attractif l'investissement locatif en 2016 et garantir le maintien des volumes de vente.

LES FRANÇAIS QUI VOUDRAIENT ACHETER...

NE SONT PAS PLUS NOMBREUX



C'est parmi les catégories socioprofessionnelles supérieures (16%), les locataires de maison dans le secteur privé (22%) et les 25-34 ans (23%) que l'on dénombre le plus d'acheteurs potentiels.

ILS VEULENT ACHETER POUR SE LOGER



79% OUI
POUR SE LOGER
- 2 POINTS
par rapport à septembre 2015



19% OUI
POUR INVESTIR OU LOUER
+ 1 POINT
par rapport à septembre 2015
(35% chez les déjà propriétaires)

ET PRÉFÈRENT DE PLUS EN PLUS LE NEUF



52% OUI
LOGEMENT ANCIEN IDENTIQUE
à septembre 2015

45% OUI
LOGEMENT NEUF + 5 POINTS
par rapport à septembre 2015

Si la baisse des intentions d'achat s'observe dans l'ensemble, le neuf gagne en attractivité et progresse de 5 points. L'attractivité du neuf auprès des jeunes (- de 35 ans) se confirme : 55% déclarent préférer ce type de logement plutôt que l'ancien (44%). À l'inverse, 61% des propriétaires opteraient pour le logement ancien, contre 35% pour le neuf.

Au total, l'indicateur du logement neuf atteint 4,9% de la population française, soit une certaine continuité par rapport à septembre 2015. Il n'est pas étonnant de constater que ce sont les 25-34 ans qui restent le plus attirés par une future acquisition dans le neuf (11%, stable).

MAIS SONT TOUJOURS FREINÉS PAR LE MANQUE DE MOYENS

Si certains n'ont pas du tout l'intention d'acheter un logement au cours des 12 prochains mois, c'est avant tout parce qu'ils restent satisfaits de leurs conditions de logement actuelles, argument cité à 47% (-7 pts depuis septembre 2015) et jusqu'à 70% pour les retraités. Les autres raisons témoignent des difficultés

rencontrées par les ménages sur le marché de l'immobilier : le manque de moyens financiers est mis en avant par 30% des répondants (+ 4 pts) ; plus minoritairement, les prix trop élevés (3%, + 1 pt) et la peur de ne pas réussir à vendre son logement (1% ; + 1 pt).

30%
EXCLUENT D'ACHETER
PARCE QU'ILS N'ONT PAS LES MOYENS FINANCIERS NÉCESSAIRES
+ 4 POINTS

Ce sont les locataires (57%), les plus jeunes (51% des 18-24 ans) et les ouvriers (43%) qui se retrouvent le plus dans cette situation

Méthodologie de l'indicateur : étude réalisée en face-à-face du 28 janvier au 2 février 2016 auprès de 1.991 personnes constituant un échantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. L'échantillon est construit selon la méthode des quotas (sexe, âge, profession du chef de famille, catégorie d'agglomération et région).

