nexity une belle vie immobilière

N° 3 – SEPTEMBRE 2017

LETTRE REPÈRES

CHIFFRES NEXITY
SYNDIC - GESTION LOCATIVE - TRANSACTION

ÉDITO

PAR **FRÉDÉRIC VERDAVAINE,** DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT, PRÉSIDENT DES ACTIVITÉS DE SERVICES IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS DE NEXITY

Ensemble, construisons les services immobiliers de demain !

« En cette rentrée chargée, le logement est au cœur des préoccupations de tous. Fiscalité, rénovation énergétique, aides aux particuliers… de nombreuses questions sont à l'ordre du jour. Celles-ci s'inscrivent dans un contexte où l'émergence de nouvelles technologies et de nouveaux usages impacte directement l'immobilier et impose une agilité constante de la part de tous, particuliers, entreprises, institutionnels, start-up…

En tant qu'acteur du logement, Nexity est engagé au quotidien pour répondre à ces enjeux de société, en anticipant les défis de demain pour proposer des services toujours adaptés à vos besoins.

S'adapter à ces nouveaux usages, c'est d'abord construire en comprenant vos besoins. Qui mieux que vous connaît vos attentes ? Nous avons choisi d'innover dans nos méthodes, comme avec notre hackathon, pour concevoir de manière collaborative les solutions qui aideront les seniors à mieux vieillir à partir des expériences de nos usagers. Cette initiative a été une formidable occasion de mixer les expertises et les points de vue de communautés aussi différentes que complémentaires pour faire naître de nouveaux services. Des dizaines d'idées sont nées de ces 48 heures d'échanges, avec l'objectif de les concrétiser dans les meilleurs délais.

S'adapter à ces nouveaux usages, c'est aussi changer notre approche du service et transformer nos métiers : les 4.000 professionnels des équipes des services immobiliers aux particuliers Nexity en ont bien conscience et s'attachent à vous apporter toujours plus de valeur ajoutée. Portail de gestion des demandes, outils de visite dématérialisés… Avec la digitalisation, les professionnels peuvent se recentrer sur leur cœur de métier, le conseil et vous bénéficiez de nouveaux outils qui vous font gagner du temps, de l'argent, du confort.

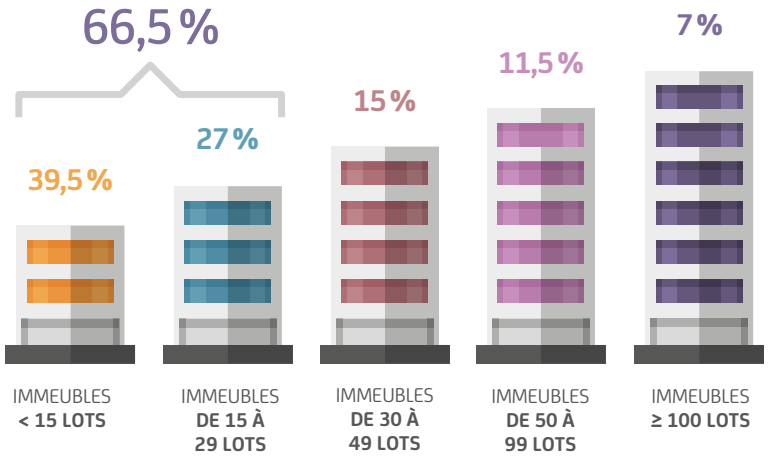
En tant que première plate-forme de services immobiliers aux particuliers, en vous proposant des services innovants adossés à une solide expertise métier, notre ambition est de vous accompagner dans vos projets, pour mieux vivre ensemble, aujourd'hui comme demain. »

PHOTOGRAPHIE DU PARC DE COPROPRIÉTÉS

Nexity est l'un des leaders du syndic en France et compte près de 726.000 lots d'habitation gérés en copropriété au 31 décembre 2016 (parcs Nexity, Oralia et Bérard). En étudiant les détails de ce parc, on peut dresser une photographie représentative des copropriétés françaises (taille, période de construction et statut d'occupation des copropriétaires), établir la décomposition moyenne des charges par grande famille de dépenses et en suivre les évolutions, poste par poste.

TAILLE DE NOS COPROPRIÉTÉS

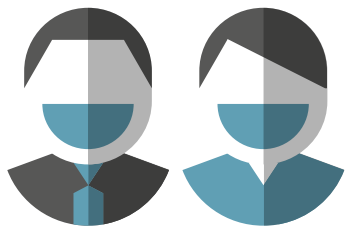
Sur un échantillon représentatif de près de 14.500 immeubles, toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 juin 2017.



Les 2/3
DE NOTRE PARC SONT CONSTITUÉS D'IMMEUBLES DE MOINS DE 30 LOTS.

PART DES PROPRIÉTAIRES OCCUPANTS/NON OCCUPANTS

Sur une base de plus de 470.000 copropriétaires au 30 juin 2017.

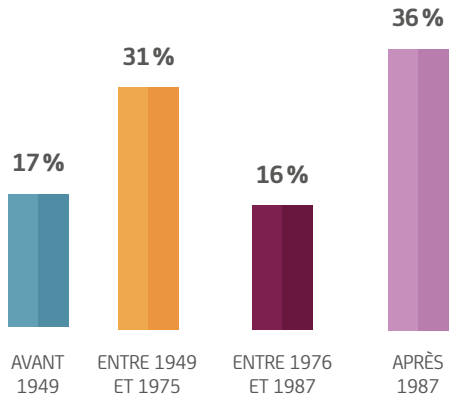


66 %
DES COPROPRIÉTAIRES SONT DES PROPRIÉTAIRES OCCUPANTS

EN ÎLE-DE-FRANCE (DONT PARIS),
75,5 %
DES COPROPRIÉTAIRES HABITENT LEUR APPARTEMENT

PÉRIODE DE CONSTRUCTION DES IMMEUBLES DU PARC

Sur un échantillon représentatif de près de 11.400 immeubles, toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 juin 2017.



> Un peu moins d'un tiers (31 %) des immeubles gérés par Nexity correspond aux immeubles dits « énergivores » construits entre 1949 et 1975, avant la mise en œuvre des premières réglementations thermiques. Cette part du parc est particulièrement susceptible de faire l'objet d'une démarche de rénovation énergétique.

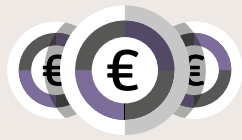
> Les 36 % regroupant des immeubles plus récents correspondent, eux, à des immeubles mieux isolés et davantage équipés.

> Pour mémoire, La France compte près de 9.700.000 logements en copropriété (28,1 % du parc total de logements en France), dont 94,3 % sont des appartements. Les 2/3 de ce parc ont été construits avant 1970, soit près de 6 millions d'appartements*.

* Sources : INSEE (« Les conditions de logement en France », édition 2017), SOeS, DGFiP, Filocom 2013.

DÉCOMPOSITION MOYENNE DES CHARGES PAR LOT ET PAR AN (TTC) – CONTRAT ALUR

Pour les 10.531 immeubles ayant basculé en contrat ALUR et ayant des comptes clos au 31/12/2016. Hors gros travaux.



1.582 €
DE CHARGES ANNUELLES MOYENNES PAR LOT
– 1,1 %

> En moyenne, le montant total des charges a baissé de 1,1 % par rapport à 2015.

> Cette évolution est liée principalement à la baisse continue du poste énergie et fluides qui représente désormais moins de 30 % du total des charges en moyenne.

> Le poste maintenance et dépannage continue d'augmenter d'année en année et dépasse désormais 33 % du total des charges en moyenne. Cette hausse est le résultat de l'effet conjugué du vieillissement des équipements, qui nécessitent plus fréquemment des interventions de dépannage, et du nombre croissant d'équipements (ascenseur, bien sûr, mais aussi contrôle d'accès, dispositifs de détection incendie, systèmes de ventilation, etc.) qui impliquent des opérations de maintenance régulières, encadrées réglementairement.

> Les honoraires de syndic comptent pour 196 €, un montant en hausse de 1,03 % par rapport à 2015, et correspondent à 12,4 % du total en moyenne.

TYPES DE COPROPRIÉTÉ REPRÉSENTATIFS

Trois points à retenir

• taille de copropriété, période de construction, type de chauffage et présence ou non d'un ascenseur et d'employés de copropriété influent considérablement autant sur le montant total moyen des charges que sur leur évolution ;
• la baisse des prix de l'énergie conjuguée au travail du syndic entraîne des baisses de charges dans les copropriétés où le chauffage est collectif ;
• les honoraires de syndic ont été parfaitement maîtrisés et enregistrent, selon les configurations d'immeubles, soit des baisses, soit des hausses comprises entre 1,2 % et 2,7 %.

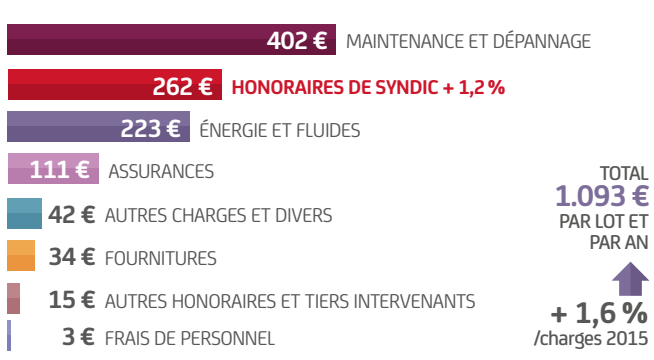
DÉCOMPOSITION MOYENNE DES CHARGES PAR LOT ET PAR AN (TTC) – CONTRAT ALUR

EXEMPLE 1

IMMEUBLE DE MOINS DE 15 LOTS, CONSTRUIT APRÈS 1987, AVEC CHAUFFAGE INDIVIDUEL, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ NI ASCENSEUR

> Les petites copropriétés construites après 1987 disposent de nombreux équipements qui nécessitent aussi bien maintenance que dépannage (contrôle d'accès et souvent porte de garage, dispositifs de détection d'incendie, systèmes de ventilation des logements et souvent des garages en sous-sol, etc.), d'où la part prépondérante de ce poste dans la décomposition des charges même lorsqu'il n'y a pas d'ascenseur.

> Lorsque la production de chauffage n'est pas collective, les copropriétaires ne peuvent pas bénéficier de la signature du contrat-cadre négocié par le syndic.

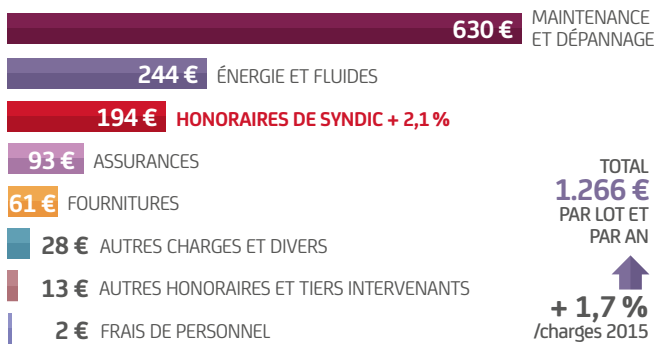


EXEMPLE 2

IMMEUBLE DE 30 À 49 LOTS, CONSTRUIT APRÈS 1987, AVEC CHAUFFAGE INDIVIDUEL, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET AVEC ASCENSEUR

> Lorsque la copropriété dispose d'un ascenseur, le poste maintenance et dépannage augmente en moyenne de 40 %. Il peut représenter jusqu'à la moitié du montant total des charges.

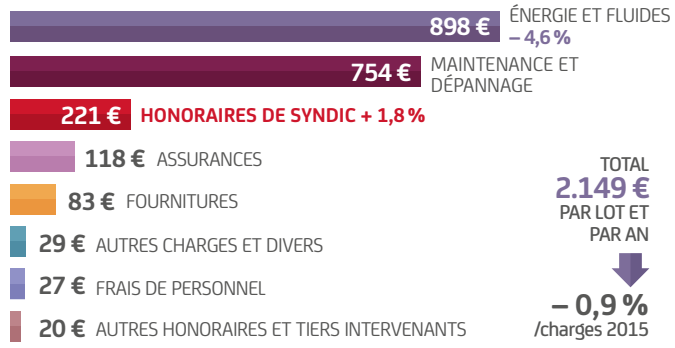
> Les autres postes sont globalement identiques, hormis les honoraires de syndic, moins élevés que dans l'exemple 1 : par lot, ils sont proportionnellement toujours plus importants dans les plus petites copropriétés.



EXEMPLE 3

IMMEUBLE DE 15 À 29 LOTS, CONSTRUIT ENTRE 1949 ET 1975, AVEC CHAUFFAGE COLLECTIF, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET AVEC ASCENSEUR

> Cet exemple et les suivants illustrent parfaitement le rôle que peut jouer un syndic dans la maîtrise des dépenses d'énergie, notamment à travers la négociation optimisée d'un contrat de fourniture d'énergie : même si la copropriété est relativement petite, la baisse du poste énergie et fluides atteint presque 5 % lorsque la production de chauffage est collective.

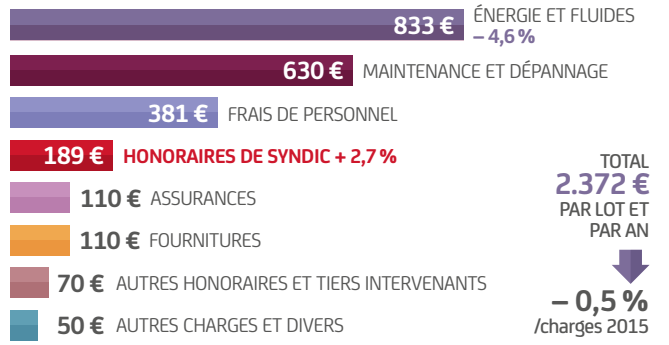


EXEMPLE 4

IMMEUBLE DE PLUS DE 50 LOTS, CONSTRUIT ENTRE 1949 ET 1975, AVEC CHAUFFAGE COLLECTIF, EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET ASCENSEUR

> Par rapport à l'exemple précédent, l'effet taille (des copropriétés plus grandes) joue positivement sur les postes énergie et fluides, maintenance et dépannage, honoraires de syndic et assurances : les copropriétaires étant plus nombreux, chacun paie un peu moins pour chacun de ces quatre postes.

> En proportion, les frais de personnel continuent de compter pour 16 % du total des charges comme en 2015.

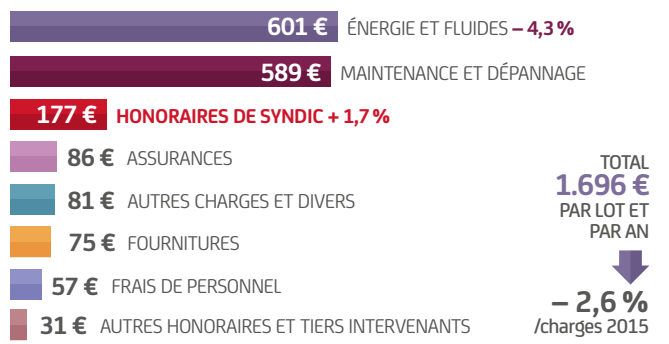


EXEMPLE 5

IMMEUBLE DE PLUS DE 50 LOTS, CONSTRUIT ENTRE 1976 ET 1987, AVEC CHAUFFAGE COLLECTIF, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET AVEC ASCENSEUR

> C'est dans ce profil de copropriété plus récente et mieux isolée que la baisse des charges est la plus significative.

> Le poste énergie et fluides est moins élevé en valeur que dans les exemples précédents où le chauffage est collectif. En proportion, il reste cependant relativement équivalent (environ 35 %) à celui des copropriétés de même taille dont la période de construction est antérieure (1949-1975).



> Le montant total des charges reste évidemment plus élevé lorsque le chauffage est collectif plutôt qu'individuel. Et a fortiori lorsque l'immeuble dispose en outre d'un ascenseur et d'un employé. Néanmoins, la baisse se poursuit de manière significative et systématique ; supérieure même à 4 % pour les immeubles les plus récents. Alors que, pour les immeubles où le chauffage est individuel, les charges poursuivent leur augmentation.

Lorsque les consommations d'énergie sont collectives, le poste énergie et fluides reste toujours le premier aussi bien en volume qu'en part, quelles que soient la taille de l'immeuble et sa période de construction. Mais le syndic de copropriété contribue par son travail à une réduction conséquente des dépenses : la négociation de contrats-cadres de fourniture d'énergie permet de proposer aux copropriétaires des tarifs optimisés.

COMPRENDRE LE CONTRAT DE SYNDIC ALUR

La forfaitisation des prestations souhaitée par le législateur à travers le nouveau contrat de syndic a conduit à une hausse moyenne de nos rémunérations forfaitaires de + 13 % alors que, dans le même temps, la limitation des prestations particulières réduisait nos facturations annexes de – 19 %. De telle sorte que, en réalité, l'évolution moyenne théorique des honoraires du syndic est limitée à + 1,7 % entre les contrats avant ALUR (2015) et les contrats ALUR (2016). Nous sommes donc bien loin des chiffres tapageurs régulièrement relayés.

LES ÉVOLUTIONS DANS NOTRE MÉTIER DE SYNDIC NE S'ARRÊTENT PAS À LA BASCULE DES CONTRATS AU FORMAT ALUR

2015-2017 a été une période de très forte activité pour les syndics. La loi ALUR a en effet rendu obligatoires de nombreuses autres dispositions à mettre en œuvre par les syndics de copropriété dans un délai assez serré. Nexity a ainsi procédé...

SANS RÉMUNÉRATION

> ... à la généralisation des comptes bancaires séparés et à l'attribution d'Identifiant Créancier SEPA propres à chaque syndicat de copropriété ;

> ... à la mise en place des fonds de travaux obligatoires avec l'ouverture en parallèle, pour chaque copropriété, de comptes de placement dédiés aux sommes collectées au titre du fonds ;

> ... et donc à la gestion des transferts de trésorerie issue des cotisations aux fonds travaux vers les comptes de placement, et à l'affectation des intérêts de placement ;

> ... au développement des extranets « copropriété » et à la dématérialisation des notifications des convocations et procès-verbaux d'assemblée générale prévus dans le cadre de la transition digitale ;

> ... et à la mise en chantier de la transition énergétique des copropriétés.

AVEC CONTREPARTIE DE RÉMUNÉRATION FORFAITAIRE

... à l'immatriculation des copropriétés au registre national de l'ANAH avec un planning différent selon la taille de la copropriété (avant le 31 décembre 2016 pour les copropriétés de plus de 200 lots, avant le 31 décembre 2017 pour les copropriétés entre 50 et 200 lots, et avant le 31 décembre 2018 pour toutes les autres).

Nexity a d'ailleurs accompagné l'expérimentation lancée par le ministère du Logement dans la métropole lyonnaise en amont de l'ouverture du registre.

> L'augmentation des honoraires de 1,03 % constatée en moyenne entre 2015 et 2016 pour les contrats Nexity est donc à mettre en regard de l'ensemble des évolutions, qui, on le voit, vont bien au-delà de la question du type de contrat.

Afin d'améliorer la gestion des copropriétés et de renforcer la transparence dans les relations entre le syndic et les copropriétaires, la loi ALUR du 24 mars 2014 a instauré un contrat type de syndic. Tout contrat de syndic conclu ou renouvelé après le 1er juillet 2015 doit être conforme à ce modèle type.

+1,7 %
HONORAIRES DE SYNDIC EN VALEUR EN MOYENNE

AVANT ALUR

PRESTATIONS PARTICULIÈRES, DONT :

> Les frais de reprographie et les frais administratifs afférents aux prestations du forfait (notamment ceux de gestion de la convocation de l'assemblée générale et de la diffusion du procès-verbal).

> Les formalités de déclaration et de gestion de sinistres concernant les parties communes et les parties privatives quand le sinistre a sa source dans les parties communes.

> Les visites et vérifications périodiques de l'immeuble.

> L'horaire et l'amplitude de l'Assemblée générale annuelle et le nombre et la durée de réunions du conseil syndical.

> Les prestations relatives aux travaux et études techniques (liste fixée par décret).

> Les prestations relatives aux litiges et contentieux (hors recouvrement des créances auprès des copropriétaires).

FORFAIT

Les prestations relevant de la gestion courante sont celles assurées par le syndic au titre de sa mission, c'est-à-dire les actes d'administration, de conservation, de garde et d'entretien de l'immeuble.

– 19 %
EN VALEUR EN MOYENNE SUR LES PRESTATIONS PARTICULIÈRES

+ 13 %
EN VALEUR EN MOYENNE SUR LE FORFAIT

APRÈS ALUR

PRESTATIONS PARTICULIÈRES LIMITATIVES, DONT :

> Celles relatives aux réunions et visites supplémentaires.

> Celles relatives au règlement de copropriété et à l'état descriptif de division.

> Celles de gestion administrative et matérielle relative aux sinistres.

> Celles relatives aux travaux et études techniques (liste fixée par décret).

> Celles relatives aux litiges et contentieux (hors recouvrement des créances auprès des copropriétaires).

FORFAIT

Les prestations relevant de la gestion courante sont celles assurées par le syndic au titre de sa mission et comprises dans le socle de base forfaitisé.

La liste de ces prestations est non limitative : on se trouve dans un contrat **« tout compris sauf » incluant toutes les prestations,** moins celles limitativement énoncées autorisant leur facturation.

Sont ainsi désormais inclus dans le socle :

> Les frais de reprographie et les frais administratifs afférents aux prestations du forfait.

> Les formalités de déclaration de sinistres concernant les parties communes et les parties privatives quand le sinistre a sa source dans les parties communes.

> Les visites et vérifications périodiques de l'immeuble

> L'horaire et l'amplitude de l'Assemblée générale annuelle et le nombre et la durée de réunions du conseil syndical.

> À date, **86 %** des contrats des copropriétés gérées par Nexity ont été renouvelés dans la version conforme à ce modèle type. La durée maximale du contrat de syndic étant de 3 ans, certains contrats restent encore à transformer d'ici au 1er juillet 2018.

ZOOM SUR LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Nexity, en tant que syndic de copropriétés, s'inscrit au quotidien au cœur des enjeux de société. À ce titre, nous sommes particulièrement vigilants au coût d'usage du logement. Nous sommes engagés depuis plusieurs années dans une démarche active de réduction des charges énergétiques.

Au-delà de la baisse des charges, la démarche de Nexity vise aussi à augmenter le confort de vie des résidents, valoriser le patrimoine immobilier des copropriétaires et faciliter la revente grâce à la nette amélioration de l'étiquette énergétique. Toujours dans une logique de sur-mesure et, au final, de mieux vivre-ensemble, comme en témoignent les 3 exemples ci-dessous.

À DIJON (21), NEXITY S'INVESTIT AUPRÈS D'UNE COPROPRIÉTÉ DANS DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET D'AMÉLIORATION DU CONFORT

Date de construction	1972
Type de chauffage	Chauffage collectif / réseau urbain
Nbre de lots	84 lots
Travaux effectués	– Étanchéité et isolation par l'extérieur (toitures-terrasses, planchers, façades) – Changement des menuiseries et volets – Réfection des parties communes et éclairage LED – Mise en place de vannes thermostatiques
Coût global de l'opération	1.962.055 € TTC, dont 250.000 € de subvention de la région Bourgogne-Franche-Comté
Quote-part moyenne	De 15.000 € à 48.000 € selon les copropriétaires
Économies d'énergie attendues	**60 % et obtention du label BBC**

À MONTATAIRE, DANS L'OISE (60), NEXITY ACCOMPAGNE LA PREMIÈRE COPROPRIÉTÉ DE LA RÉGION À BÉNÉFICIER DU TIERS-FINANCEMENT

Date de construction	Entre 1960 et 1970
Type de chauffage	Chauffage collectif gaz
Nbre de bâtiment et de lots	2 bâtiments – 228 lots
Travaux effectués	– Isolation par l'extérieur des pignons et façades – Remplacement de la VMC – Changement des menuiseries – Isolation des vides sanitaires
Coût global de l'opération	3.340.000 € avec un système de tiers-financement (Picardie Pass Rénovation)
Quote-part moyenne	Environ 14.700 € par logement
Économies d'énergie attendues	**46 %**

À LONS-LE-SAUNIER (39), NEXITY MET EN PLACE UNE ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE AVEC UN FINANCEMENT PAR LES NOUVELLES AIDES COLLECTIVES DE L'ANAH DÉDIÉES AUX COPROPRIÉTÉS

Date de construction	1963
Type de chauffage	Chauffage collectif gaz
Nbre de lots	32 lots
Travaux effectués	– Revêtement de façade – Changement des menuiseries extérieures – Chauffage et ventilation – Étanchéité
Coût global de l'opération	390.000 €, dont une aide maximale de l'Anah de 120.000 €
Quote-part moyenne	De 15.000 € à 48.000 € selon les copropriétaires
Économies d'énergie attendues	**54 % et passage de l'étiquette énergétique de classe E à classe C**

NOS PROPOSITIONS POUR FAVORISER LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS

Fort de son expérience sur le terrain auprès des copropriétaires partout en France, Nexity milite activement en faveur de la rénovation énergétique autour de trois axes principaux :

INCITER UNE NOUVELLE DYNAMIQUE DE RÉNOVATION DES LOGEMENTS

> S'inscrire dans les moments clés de la copropriété pour sensibiliser les copropriétaires autour de trois thématiques : baisse des charges, confort et valorisation du patrimoine.

> Optimiser et accélérer les projets par la mise en place d'une nouvelle gouvernance au sein de la copropriété.

> Permettre l'engagement des syndics de copropriété en prenant mieux en compte dans leur rémunération le temps passé et les complexités des opérations d'amélioration de la performance thermique des bâtiments.

MAINTENIR LES AIDES FINANCIÈRES ET PERMETTRE DES MODÈLES INNOVANTS

> Faire évoluer le mécanisme des aides fiscales en harmonisant les critères d'éligibilité et en les pérennisant dans le temps.

> Poursuivre la simplification et la mise en œuvre de l'Éco-prêt à taux zéro collectif pour lui assurer une stabilité dans le temps.

> Lever les derniers freins à la mise en œuvre du tiers-financement.

FAVORISER LES OPÉRATIONS DE TRAVAUX GLOBALES

> Favoriser les opérations de travaux globales avec la présence d'une assistance à maîtrise d'ouvrage, permettant notamment de conduire les copropriétés éligibles vers les nouveaux dispositifs de l'Anah et les opérations déployées par certaines collectivités territoriales.

> Mettre en place des offres simples et lisibles avec des engagements contractuels en termes de garantie de résultats.

> Encourager les professionnels à se regrouper pour optimiser leur offre et étudier de nouvelles méthodes d'industrialisation des travaux.

LA GESTION LOCATIVE

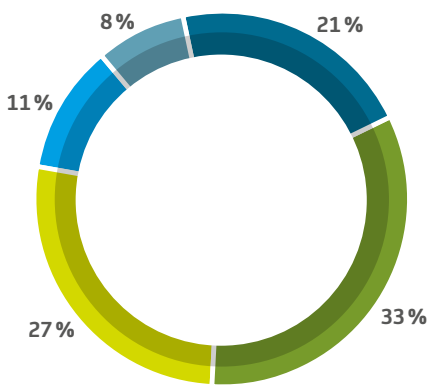
En France, le parc géré par des bailleurs privés compte plus de 6 millions de logements locatifs. On estime que la part des propriétaires-bailleurs ayant confié la gestion de leurs biens à des professionnels s'élève à environ 35 %. Avec près de 175.000 logements en gestion locative à fin décembre 2016, le portefeuille de Nexity peut être considéré comme un échantillon représentatif. Et son analyse apporter un éclairage instructif sur la gestion locative et sur les dynamiques de marché.

1/3 des biens

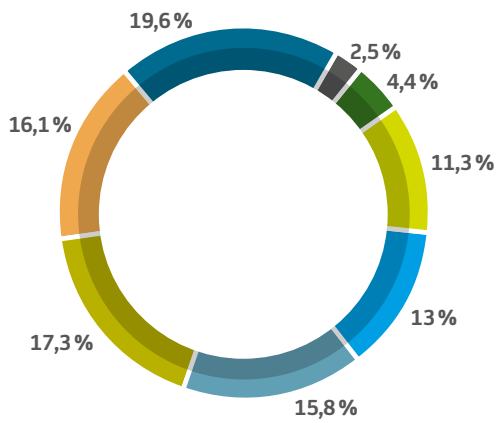
SONT DES 2 PIÈCES

Sur la base renseignée de près de 87.000 lots gérés au 30 juin 2017.

LA COMPOSITION DE NOTRE PARC PAR TYPE DE BIEN GÉRÉ



LA RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU PARC NEXITY



QUI SONT NOS BAILLEURS ?

61 ans

EN MOYENNE

Sur la base de plus de 18.000 profils au 30 juin 2017.

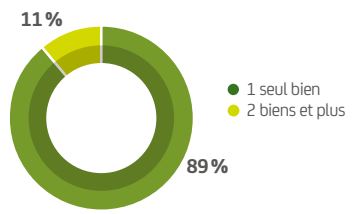
On ne constate que de très faibles évolutions du profil de nos bailleurs qui vont dans le sens d'un vieillissement qui s'accentue :

> Les moins de 30 ans représentent à peine plus de 2 % des propriétaires-bailleurs.

> Plus de la moitié (53,7 %) est âgée de plus de 60 ans et près de 1/3 (30,6 %) de plus de 70 ans.

> C'est à Paris que les propriétaires-bailleurs sont les plus âgés (67 ans), et dans le Centre qu'ils sont les plus jeunes (54 ans).

> À peine 3 % des multibailleurs nous ayant confié la gestion locative de leurs biens en possèdent 4 et plus, et parmi eux, près de 60 % sont âgés de plus de 70 ans.



COMBIEN DE TEMPS, EN MOYENNE, FAUT-IL POUR TROUVER UN LOCATAIRE ?

73 jours

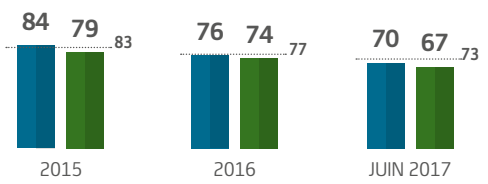
À FIN JUIN 2017

– 6 jours
par rapport à 2016

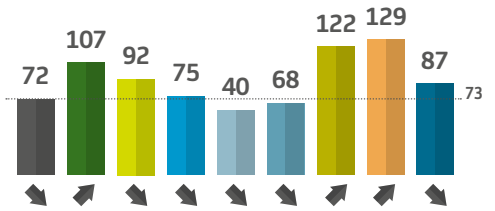
> Les délais de location ont continué à se réduire pour tous les types de bien de façon plus ou moins marquée selon les régions, excepté pour les grandes surfaces (4 pièces et plus et maisons), pour lesquelles ils continuent de s'allonger respectivement de 7 et 9 jours.

> C'est dans la région Île-de-France et en Méditerranée, là où les délais sont parmi les plus courts, que Nexity a réalisé le plus de mises en location, signe que le marché est actif dans ces zones réputées tendues où une forte demande s'exprime.

ÉVOLUTION DU DÉLAI MOYEN DE MISE EN LOCATION (EN JOURS)



DÉLAI MOYEN DE MISE EN LOCATION PAR RÉGION (EN JOURS), JUIN 2017



ET COMBIEN DE TEMPS, EN MOYENNE, RESTE-T-IL DANS LE LOGEMENT ?

3,2 ans
À FIN JUIN 2017

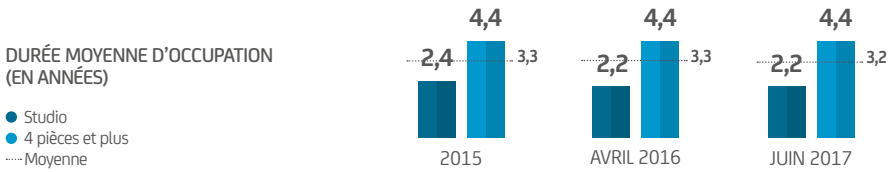
Stable
depuis 2014

> La durée moyenne d'occupation est relativement stable et les dynamiques observées les années précédentes ont tendance à se confirmer.

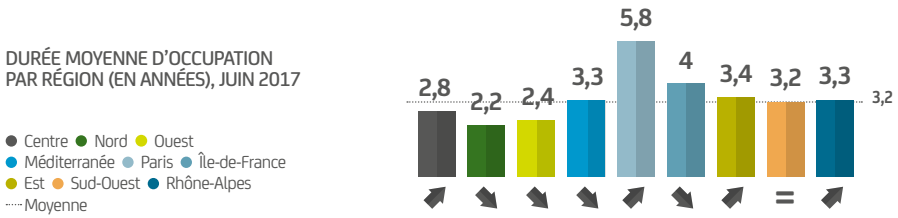
> La durée moyenne d'occupation reste plus élevée à Paris où elle continue d'ailleurs à progresser (avec 5,8 ans) et dans le reste de l'agglomération parisienne (avec 4 ans). Dans le Centre, le Nord et l'Ouest où le marché du logement est plutôt moins tendu qu'ailleurs, les locataires sont plus mobiles et restent en place moins de 3 ans.

> En matière de surface, plus le logement est grand, plus la durée de bail est longue. Un locataire reste ainsi en moyenne 2,2 ans dans un studio, un chiffre quasi stable depuis 2010.

DURÉE MOYENNE D'OCCUPATION (EN ANNÉES)



DURÉE MOYENNE D'OCCUPATION PAR RÉGION (EN ANNÉES), JUIN 2017



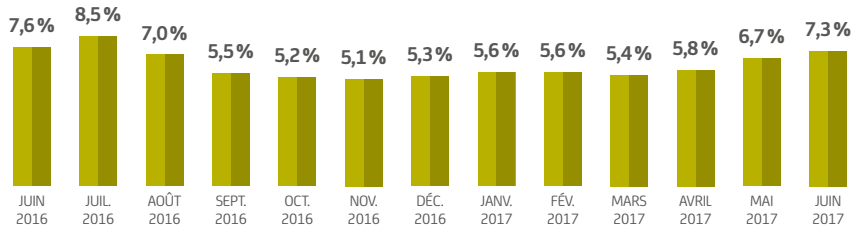
QUEL EST LE TAUX MOYEN DE VACANCE ?

7,3 %
À FIN JUIN 2017

> Le taux de vacance opérationnelle est une donnée qui fluctue sensiblement selon la période de l'année : il est le plus faible en moyenne de septembre à décembre, puis remonte par palier, une première fois de janvier à avril, et une seconde fois de mai à juillet pendant l'été, où il atteint son point haut.

> À fin juin 2017, assez logiquement, compte tenu de la durée de mise en location et de la durée des baux constatées, le taux est beaucoup plus faible à Paris avec 3,4 % et en Île-de-France avec 5,4 %.

ÉVOLUTION DU TAUX MOYEN DE VACANCE (EN %)



LA LOCATION

Nexity a réalisé 24.431 locations sur le territoire français en 2016. L'activité est particulièrement dynamique dans les zones Alpes-Centre-Est et Nord-Est-Ouest. Au premier semestre 2017, 25 % des baux ont été signés dans les métropoles de Dijon, Toulouse, Strasbourg, Lille et Lyon.

QUELS SONT LES LOYERS MOYENS SUR LES NOUVEAUX BAUX SIGNÉS AU S1 2017 ?

ÉVOLUTION DES LOYERS MOYENS

548 €
EN MOYENNE POUR LE S1 2017
EN €/MOIS HORS CHARGES

+ 3 %
par rapport au S1 2016

Nos chiffres font apparaître une hausse de 3 % pour les loyers moyens entre le premier semestre 2016 et le premier semestre 2017 sur la France entière.

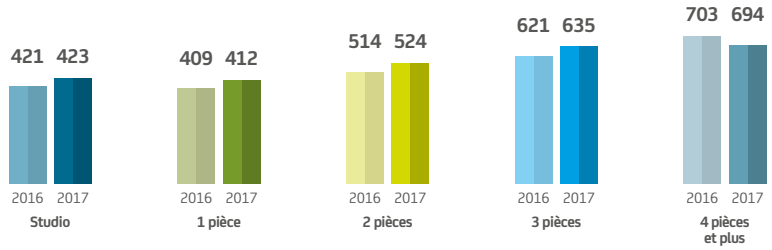
Ce chiffre supérieur aux tendances générales observées sur le marché français s'explique notamment par la forte activité de Nexity dans des villes où les loyers n'ont pas reculé : Dijon, Toulouse, Strasbourg, Lyon et Lille notamment. 11 % des baux signés par Nexity au S1 2017 l'ont été dans le Grand Lyon.

Autres particularités du portefeuille Nexity :

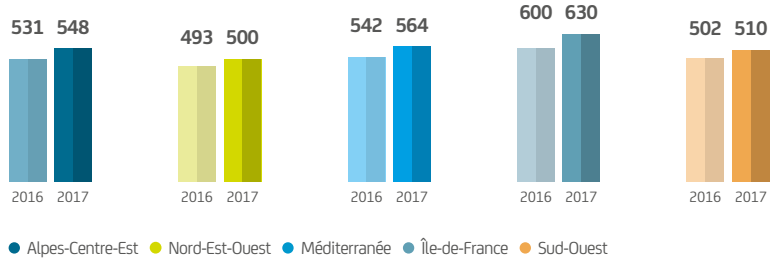
> Plus de 60 % des baux signés concernent des studios, 1 pièce et 2 pièces dont les loyers résistent mieux que ceux des grandes surfaces.

> La surface moyenne des baux signés augmente entre le S1 2016 et le S1 2017 et passe de 49,7 m² à 50,6 m². Ce qui, logiquement, fait légèrement augmenter les loyers.

ÉVOLUTION DU LOYER MOYEN PAR TYPE DE BIEN EN €/MOIS HORS CHARGES



ÉVOLUTION DU LOYER MOYEN PAR RÉGION NEXITY EN €/MOIS HORS CHARGES



LA TRANSACTION

Au premier semestre 2017, comme en témoignent les chiffres cumulés des agences Nexity, Century 21 et Guy Hoquet l'Immobilier, le marché immobilier ancien fait preuve de dynamisme sur l'ensemble du territoire. Les prix ne s'emballent pas, les délais de vente sont quasi stables et confirment la bonne santé du marché, signe que les acheteurs prennent leur temps. Seule exception, Paris.

LES DYNAMIQUES DE MARCHÉ

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE COMPROMIS SIGNÉS

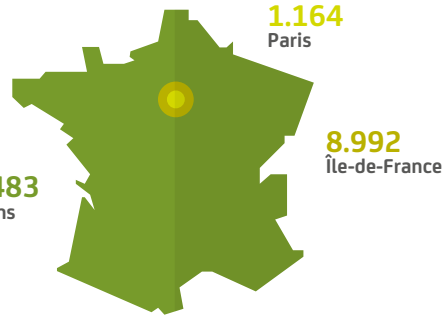
30.639
À FIN JUIN 2017

+ 7,8 %
par rapport au S1 2016

> Le nombre de transactions cumulées enregistré par les agences Nexity, Century 21 et Guy Hoquet l'Immobilier est en hausse de 7,8% par rapport au 1er semestre 2016, prolongeant ainsi le dynamisme du marché immobilier constaté depuis le S1 2015.

> L'activité est particulièrement soutenue en Île-de-France, hormis Paris où elle a tendance à ralentir, conséquence de la forte hausse des prix.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES VENTES



ÉVOLUTION DES DÉLAIS DE VENTE

93 jours
À FIN JUIN 2017

Stable
par rapport à fin juin 2016

> Dans ce contexte de forte dynamique de marché et de prix contenus, les délais de vente sont stables au global, loin des plus bas observés en 2004 à 64 jours. Les acheteurs prennent leur temps pour réaliser leur projet immobilier dans les meilleures conditions possible.

> Encore une fois, la situation parisienne est bien différente avec des délais de vente qui se contractent fortement (environ – 8 jours) en face de prix qui s'envolent.

ÉVOLUTION DES PRIX MOYENS

202.455 €
À FIN JUIN 2017

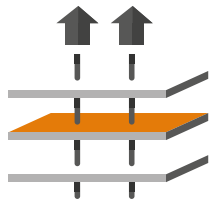
+ 2,1%
par rapport à 2016

> Contrairement à ce qui s'observe habituellement en période de forte hausse des volumes de ventes, les prix de l'immobilier ancien semblent contenus sur l'ensemble du territoire, à l'exception notable de Paris, où ils s'emballent dans un marché en surchauffe.

> Ailleurs, la croissance de l'activité repose sur une dynamique saine : les acquéreurs sont portés par des taux d'intérêt toujours bas, malgré les légères hausses des derniers mois, qui contribuent à l'amélioration de leur pouvoir d'achat immobilier.

> Quant aux vendeurs, ils continuent à alimenter le marché en restant raisonnables sur les prix de vente.

ÉVOLUTION DES SURFACES



84 m²
À FIN JUIN 2017

+ 1 m²
par rapport au S1 2016

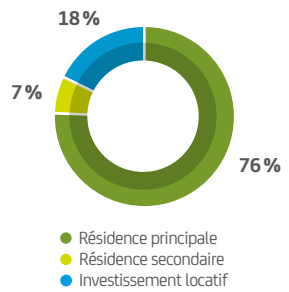
> En régions, comme en Île-de-France, les surfaces augmentent légèrement, les acquéreurs profitant de la combinaison des prix contenus et des taux d'intérêt restant bas.

> À Paris, la situation est logiquement inverse puisque les prix augmentent fortement.

LES PROFILS CLIENTS

TYPE D'ACQUISITION*

RÉPARTITION PAR TYPE DE LOGEMENT AU S1 2017



> **SUR LE MARCHÉ DE L'ANCIEN,** plus des ¾ des clients achètent une résidence principale.

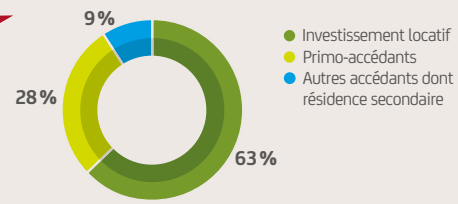
Le marché des résidences secondaires n'évolue pas d'une année sur l'autre, toujours autour de 6 %.

> Sur le marché de l'investissement locatif, la période électorale qui a caractérisé le premier semestre 2017 a conduit à une certaine forme d'attentisme.

* Hors chiffres Guy Hoquet l'Immobilier.

FOCUS NEUF
Réservations chez Nexity

RÉPARTITION PAR TYPE D'ACQUISITION AU S1 2017



> **SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER NEUF,** les investisseurs individuels sont particulièrement nombreux, portés par l'efficacité des dispositifs en vigueur couplée aux taux d'intérêt toujours particulièrement favorables.

NOS INNOVATIONS DIGITALES

Nos clients sont de plus en plus mobiles, connectés ; ils sont aussi de plus en plus « sachants », et attendent de nous expertise accrue et réactivité permanente. Dans une démarche de valeur ajoutée apportée à nos clients, nous déployons de nombreuses innovations digitales qui contribuent à l'efficacité du service que nous leur rendons. Et comme nous ne pensons pas outils mais usages, ces innovations sont en phase avec leur mode de vie, pas juste dans l'air du temps.

QUELQUES EXEMPLES

> L'APPLI QUI DÉMATÉRIALISE LES VISITES D'IMMEUBLE

Elle permet aux gestionnaires Nexity de planifier les visites, d'y inviter les membres du conseil syndical, d'en faire le compte-rendu en direct et de le mettre à disposition des copropriétaires sous 48h dans leur extranet sécurisé : plus de 86 % des copropriétaires affichent leur satisfaction !

> L'OFFRE E-GÉRANCE, 100 % EN LIGNE

C'est la possibilité pour nos clients propriétaires bailleurs de se décharger de la responsabilité comptable, administrative et réglementaire de leur gestion locative, tout en conservant la relation avec leur locataire : plus de temps pour soi en ayant la garantie d'un patrimoine bien géré.

> LE PREMIER ÉTAT DES LIEUX DÉMATÉRIALISÉ ET CERTIFIÉ SUR LE MARCHÉ

C'est près de 260.000 feuilles de papier économisées chaque année, c'est aussi un document complet, transparent et augmenté d'autant de photos que nécessaire, mais c'est surtout, pour le locataire comme pour le propriétaire bailleur, un document incontestable et valable juridiquement.

> DANS LES PROCHAINES SEMAINES, L'E-CONVOC ET L'E-PV D'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Ils vont être déployés sur la base d'une adhésion volontaire et facultative des copropriétaires. Il s'agit d'une version 100 % digitale de la convocation et du procès-verbal de l'Assemblée générale mise en place sur le principe de la lettre recommandée électronique certifiée par un tiers acheminer. Ce service garantit gain de temps et de sécurité pour le copropriétaire et économies pour la copropriété.

LETTRE REPÈRES est éditée par la Direction générale de Nexity – 19, rue de Vienne, 75008 Paris • Directeur de la publication : Blandine Castarède, Directeur de la communication et de la marque • Chargée de projet : Sophie Breton • Contributeurs et experts métiers : Pierre-Henry Pouchelon et Éric Barbarit • Analyste : Mehdi Kassi-Lahlou • Conception et réalisation : havas paris • Dépôt légal : septembre 2017.