



SeLoger

 **Meilleurs Agents**

Marché immobilier : Un redémarrage inachevé, rendez-vous en 2027 ? ■

Communiqué de Presse ■

Mercredi 2 septembre 2026



Fin 2025, tous les voyants semblaient progressivement repasser au vert : les transactions repartaient nettement à la hausse, les prix se redressaient, la demande était présente et les taux de crédit s'étaient stabilisés. **2026 devait confirmer et amplifier cette reprise. Le redémarrage est bien là, mais il reste inachevé.**

Dans l'ancien, **955 000 transactions sont attendues sur l'année** : un niveau solide, proche de son régime de croisière, mais qui ne progresse plus après le rebond de 2025, tandis que les prix stagnent. Dans le neuf, la situation reste beaucoup plus préoccupante : les ventes demeurent proches de leurs plus bas historiques et le renouvellement de l'offre est toujours insuffisant. Quant au marché locatif, il continue de subir les conséquences de ces déséquilibres, avec une offre encore trop faible et des loyers qui accélèrent à nouveau.

La demande immobilière, elle, reste bien présente. Mais le choc énergétique lié au conflit au Moyen-Orient a interrompu l'amélioration attendue des conditions de financement, tandis que la confiance des ménages demeure dégradée. **Dans l'ancien, le marché tient donc à un bon niveau mais reste sous son potentiel ; dans le neuf et le locatif, les déséquilibres sont beaucoup plus profonds.**

À quelques mois de l'élection présidentielle, **2027 pourrait offrir l'opportunité de changer la donne** : soit en créant les conditions d'un redémarrage plus complet et durable, soit en prolongeant les déséquilibres qui freinent aujourd'hui le marché du logement.



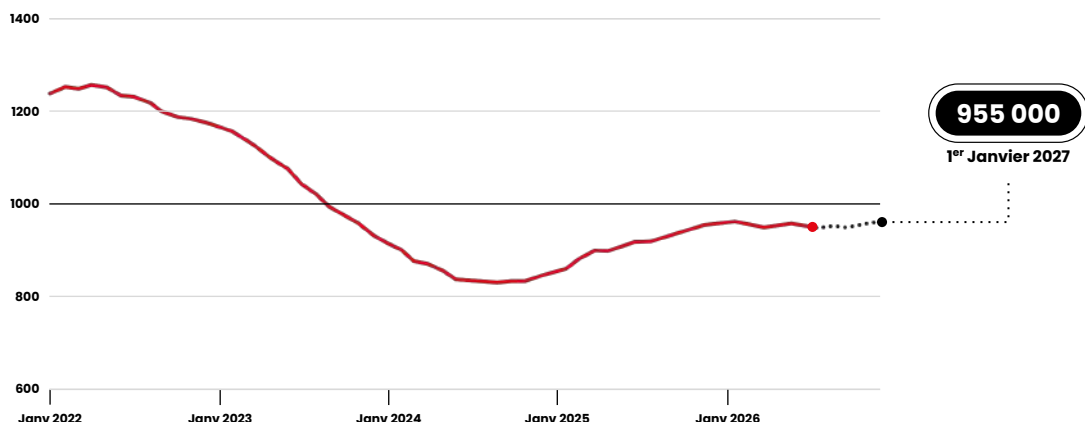
1 Ancien : 955 000 transactions, un marché solide mais sans nouvelle accélération ■

Après la reprise enregistrée en 2025, le marché de l'ancien devait poursuivre son accélération en 2026. **Cette dynamiques'est finalement stabilisée à un niveau élevé.**

SeLoger et Meilleurs Agents anticipent environ 955 000 transactions à fin 2026, un niveau quasiment stable sur un an. Le marché affiche donc une activité solide, mais reste encore **en dessous de son potentiel. Compte tenu de la croissance du nombre de ménages, celui-ci peut aujourd'hui être estimé autour d'un million de transactions par an : il manque donc encore 50 000 à 70 000 ventes, soit moins de 10 % du marché, pour retrouver ce niveau.**

Le rebond engagé l'an dernier **ne se transforme pas en véritable reprise** ■ SeLoger | Meilleurs Agents

Nombre de ventes de logements anciens en France (cumulé sur 12 mois)

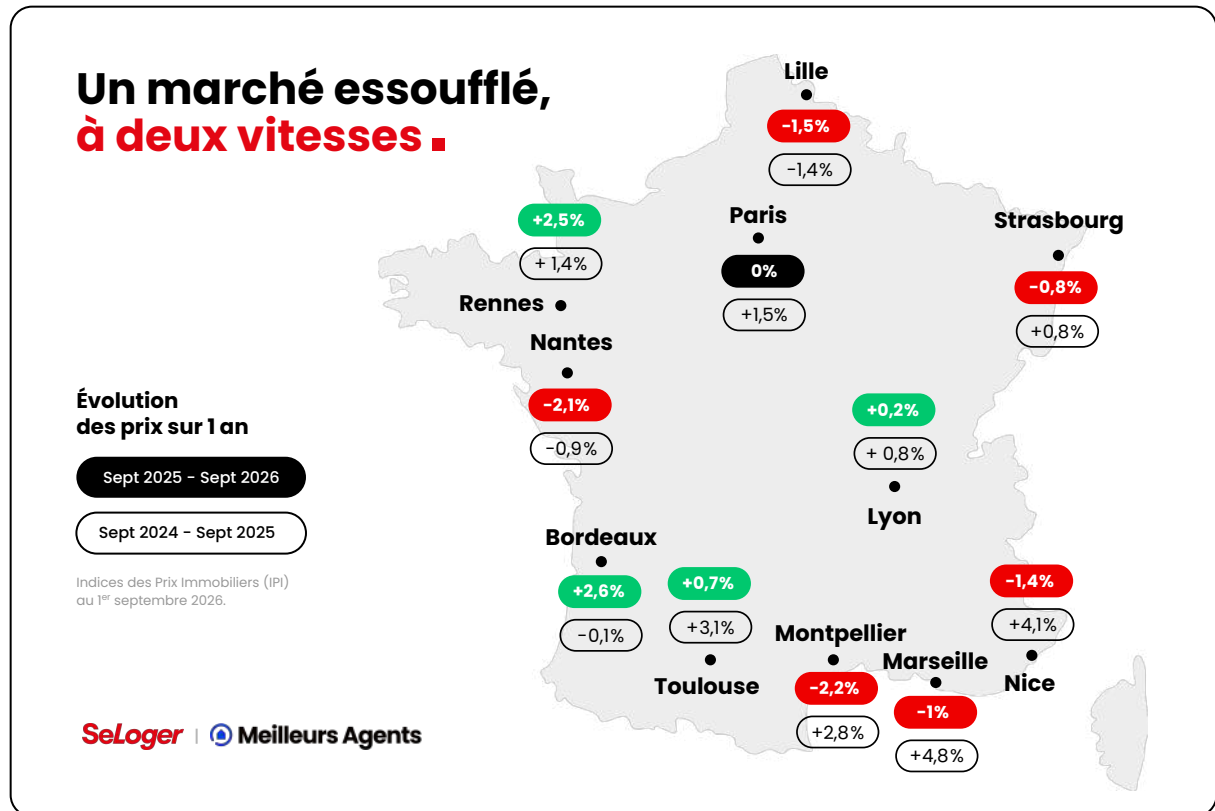


*CGEDD : Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable ** DGFIP : Direction Générale des Finances Publiques et prévision volume basée sur les promesses de ventes enregistrées sur Meilleurs Agents

Même constat du côté des prix. Après leur redressement l'an dernier, **les prix immobiliers sont stables sur un an à l'échelle nationale.** Paris affiche également une évolution nulle, tandis que les dix plus grandes villes de province reculent légèrement (-0,4 %).



Cette stabilité nationale masque toutefois des trajectoires locales très différentes. **Les territoires ruraux continuent de se distinguer avec + 3,1 % sur un an**, tandis que certaines grandes métropoles connaissent à nouveau des baisses : - 2,2 % à Montpellier, - 2,1 % à Nantes ou encore -1,4 % à Nice. À l'inverse, Bordeaux (+ 2,6 %) et Rennes (+ 2,5 %) progressent. **Le marché est donc solide, mais il ne dispose pas encore de l'élan nécessaire pour repartir franchement.**



2 Dans le neuf, une équation devenue presque impossible ■

Si l'ancien est stabilisé à des niveaux élevés, le marché du logement neuf reste installé à des niveaux historiquement faibles. Les réservations de logements collectifs neufs évoluent aujourd'hui autour de 15 000 à 16 000 par trimestre, contre près de 30 000 durant la période pré-covid.

La hausse brutale des taux à partir de 2022 a cassé la demande des accédants, avant que la disparition du dispositif Pinel fin 2024 ne prive le marché d'une partie importante des investisseurs particuliers. Les mesures de soutien adoptées depuis, élargissement du PTZ puis le plan de relance introduisant le nouveau dispositif Jeanbrun ne suffisent pas, à ce stade, à inverser durablement la tendance.

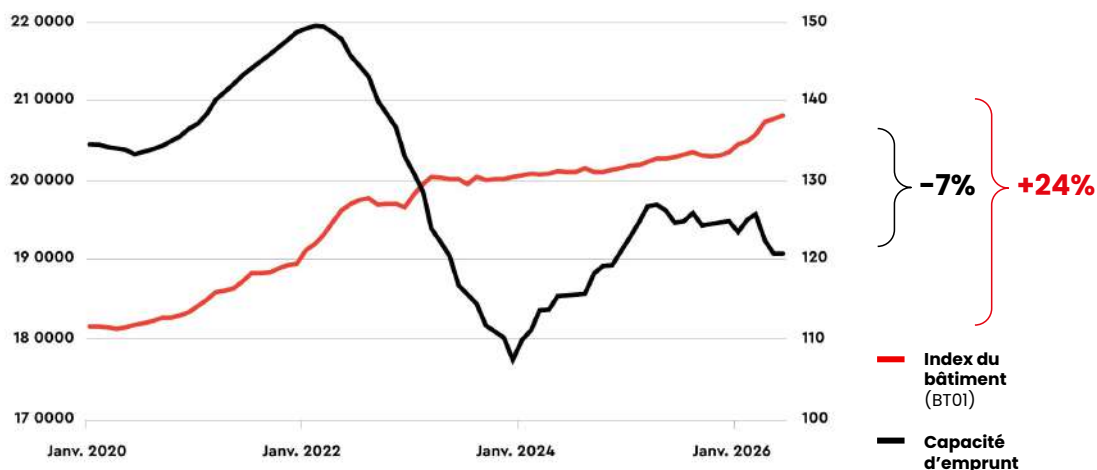
Mais derrière l'effondrement des ventes se cache surtout une équation économique devenue extrêmement difficile à résoudre. Depuis 2020, les coûts de construction ont augmenté de près de +25 %. Dans le même temps, en combinant l'évolution des revenus et celle des taux de crédit, la capacité d'emprunt des ménages a diminué de -7 %.

Indice des coûts du bâtiment

SeLoger

Meilleurs Agents

et capacité d'emprunt des ménages ■



Revenu : INSEE / Taux d'intérêt : Banque de France et Pretto / Indice des coûts du bâtiment (BT 2010 INSEE)

Autrement dit, on demande aujourd'hui aux promoteurs de produire des logements dont le coût de construction a augmenté de près de +25%, pour des ménages qui disposent de moins de pouvoir d'achat immobilier. **Faute de marges suffisantes pour ajuster fortement les prix sans mettre en péril l'équilibre économique des opérations, l'ajustement se fait donc avant tout par les volumes.** Les ventes s'effondrent, les mises en chantier et les mises en vente reculent, tandis que les prix résistent : ils ne baissent que de **-0,5% sur un an**.

3 Pourquoi la reprise de 2026 s'est-elle grippée? ■

La fin de l'année 2025 laissait espérer une nouvelle amélioration des conditions de crédit en 2026. C'est finalement l'inverse qui s'est produit. Le choc pétrolier provoqué par le conflit au Moyen-Orient a alimenté les anticipations d'inflation et provoqué une remontée des taux longs. Les taux immobiliers, qui s'étaient progressivement détendus depuis leur pic de 2024, **sont ainsi repartis à la hausse en 2026**. À la rentrée 2026, ils se situent autour de **3,65 % sur 20 ans** alors qu'une stabilisation à des niveaux inférieurs était attendue quelques mois plus tôt.

Cette inversion de tendance a dégradé une nouvelle fois le pouvoir d'achat immobilier. Un ménage peut aujourd'hui acquérir en moyenne **environ 66 m² en France, soit 2 m² de moins qu'un an auparavant** et surtout 11 m² de moins qu'en 2020. Le paradoxe est que **l'envie d'acheter, elle, n'a pas disparu**. L'indicateur de demande de SeLoger se situe aujourd'hui +12% au-dessus de son niveau de début 2021. Mais cette demande peine à se transformer en transactions.



« Malgré des vents contraires puissants, les acheteurs sont toujours là et le marché n'est pas bloqué. Mais tous les fondamentaux ne sont pas encore au rendez-vous : les taux sont repartis à la hausse et la confiance des ménages reste dégradée. Résultat, le marché continue de tourner, mais en dessous de son potentiel. »

Dr. Thomas Lefebvre

Directeur Scientifique pour SeLoger
et Meilleurs Agents

Le marché locatif reste la victime collatérale .

Les difficultés persistantes de l'accession et du logement neuf continuent de se reporter sur le marché locatif. Après avoir ralenti **en 2025, les loyers accélèrent à nouveau : +2,6 % sur un an à l'échelle nationale**, contre +1 % un an auparavant.

L'offre de logements disponibles à la location montre certes des signes d'amélioration depuis son point bas, mais elle demeure insuffisante pour répondre à la demande. **À Paris, elle reste encore environ 30 % inférieure à son niveau d'avant-Covid. Faute d'une fluidification suffisante de l'accession et d'un redémarrage de la production de logement, la tension locative risque donc de rester durablement installée.**



4 2027 : L'opportunité de changer la donne ?

À court terme, **le crédit ne devrait pas apporter de nouveau souffle au marché, bien au contraire.** Le retour de l'inflation, toujours nettement au-dessus de la cible de 2% de la BCE, rend désormais très probable une poursuite du resserrement monétaire. Après une première hausse des taux directeurs en juin, **un nouveau relèvement pourrait intervenir dès la réunion de la BCE de septembre.**

La trajectoire des taux immobiliers dépendra désormais de deux facteurs : **la durée du conflit au Moyen-Orient et l'évolution de la confiance des marchés dans la dette française.** À court terme, l'orientation des taux semble être orientée à la hausse. Même dans l'hypothèse d'une désescalade rapide, le choc énergétique s'est déjà diffusé dans l'économie et devrait continuer d'alimenter l'inflation à court terme. **Si, parallèlement, les tensions sur la dette française restent contenues, une détente progressive pourrait néanmoins s'amorcer après l'automne,** ramenant les taux immobiliers vers **3,5% à la fin de l'année 2026.**

À l'inverse, **un conflit durable combiné à une dégradation de la confiance dans la dette française constituerait un double choc pour les conditions de financement :** une inflation plus persistante et des taux longs durablement sous pression pourraient **pousser les taux immobiliers au-delà de 4 %,** dégradant encore la capacité d'emprunt des ménages.

À cette incertitude économique s'ajoute un facteur déterminant : **l'élection présidentielle de 2027 et la politique du logement qui en découlera.**



Solvabilisation des acheteurs, relance de la construction, retour des investisseurs privés ou encore stabilité fiscale et réglementaire : plusieurs leviers peuvent être mobilisés pour réamorcer le marché. Mais l'enjeu de 2027 va plus loin. Après plusieurs années de changements de règles et d'absence de cap durable, **les difficultés du marché du logement ont fini par s'auto-entretenir**. Une accession plus difficile maintient davantage de ménages dans le parc locatif et accroît la pression sur une offre déjà insuffisante. Le retrait des investisseurs privés réduit à son tour le nombre de logements disponibles à la location et freine la rénovation d'une partie du parc. Dans le neuf, l'effondrement de la production d'aujourd'hui prépare le manque d'offre de demain. Enfin, l'instabilité fiscale et réglementaire nourrit l'attentisme des ménages comme des professionnels, ralentissant encore l'investissement et les décisions immobilières.

Ces mécanismes ne s'additionnent plus seulement : ils se renforcent mutuellement et entretiennent les tensions sur le marché du logement. L'élection présidentielle de 2027 représente ainsi une opportunité de casser ce cercle vicieux et de changer la donne. Au-delà des choix politiques qui seront faits, il faudra redonner aux ménages comme aux professionnels de la confiance, de la visibilité et des règles du jeu suffisamment stables pour permettre à nouveau d'investir, de construire et de se projeter à long terme.

2027 : deux trajectoires possibles pour le marché immobilier .

SeLoger | Meilleurs Agents

Scénario Favorable

Désescalade rapide du conflit,
dette sous-contrôle et cap
logement lisible

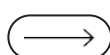
Le choc énergétique s'atténue rapidement,
les tensions sur la dette française restent
contenues et le nouveau gouvernement
met en place une politique du logement
claire et visible.

980K – 1M

Transactions dans l'ancien

+2 à 3%

Évolution des prix



Un marché
qui se **rapprochera**
progressivement de son potentiel.

Scénario défavorable

Conflit durable, tension
sur la dette et absence
de cap logement

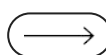
Le conflit au Moyen-Orient s'enlise,
la confiance dans la dette française
se dégrade et la politique du logement
ne crée pas les conditions
d'une accélération du marché.

900K – 930K

Transactions dans l'ancien

0%

Évolution des prix



Un marché qui
tournera **en sous-régime.**



« 2027 peut être l'occasion de changer la donne. Mais une baisse des tensions géopolitiques ne suffira pas : la trajectoire de la dette française comptera également et, surtout, le logement a besoin d'un cap. Après plusieurs années de changements de règles et de manque de visibilité, redonner de la confiance et de la stabilité aux ménages comme aux professionnels sera essentiel pour permettre au marché de se rapprocher de son potentiel. »

Dr. Thomas Lefebvre

Directeur Scientifique pour SeLoger
et Meilleurs Agents

2026 aura ainsi confirmé la solidité du marché immobilier français, mais aussi le caractère encore inachevé de son redémarrage. 2027 peut permettre au marché de se rapprocher de son potentiel... ou prolonger ses fragilités actuelles.



Contact ■

Sarah Kroichvili

sarah.kroichvili@aviv-group.com

06 20 45 25 16

Mélanie Godin

aviv.seloger@zmirov.com

06 47 89 61 92



À propos de SeLoger

Leader des sites d'annonces 100% immobilier*, offre une expérience immobilière toujours plus personnalisée et adaptée aux besoins de chaque Français, afin qu'ils concrétisent leurs projets d'achat, de vente ou de location en toute sérénité.

*Médiamétrie//NetRatings, mesure Internet Global – Comparaison des moyennes annuelles 2025 des sites proposant exclusivement du contenu immobilier.

À propos de 🏠 Meilleurs Agents

Leader de l'estimation immobilière en ligne*, aide les particuliers à avancer en toute confiance vers la réussite de leur projet immobilier en leur donnant les meilleures informations sur les prix ainsi que les agents immobiliers.

*Médiamétrie//NetRatings, comparatif des acteurs proposant des services d'estimation immobilière en ligne (Septembre 2023).