

LYCAON DATA

OPTIMISATION & PRICING

Programme neuf – PARIS 14E

VOTRE VISION + NOS DONNÉES = RENTABILITÉ ASSURÉE



NOTRE SOLUTION DATA DRIVEN

Ce rapport illustre, à travers l'étude d'un programme neuf de 800 m² dans le 14^e arrondissement de Paris, la valeur ajoutée d'une **approche data-driven**. En croisant analyses de marché, modélisation économétrique et optimisation du pricing, nous démontrons comment réduire les risques, ajuster l'offre à la demande locale et maximiser la rentabilité d'une opération immobilière.

Grâce à nos analyses, **vous savez exactement quels choix de surfaces, de typologies et de prix attirent le plus d'acheteurs** selon la localisation de votre projet. Résultat : moins de risques d'invendus, une commercialisation plus rapide et surtout une rentabilité supérieure.

Votre vision stratégique + la puissance de nos données = une rentabilité assurée.

SOMMAIRE

Analyse de haute précision du marché

01 Analyse du marché Paris 14e

02 Map des prix de vente médians au m²

03 Approche économétrique

04 Prix pratiqués sur le marché (appartements)

05 Surfaces vendues sur le marché (appartements)

06 Écart entre offre et demande (volumes, appartements)

07 Écart entre offre et demande (surfaces, appartements)

08 Analyse de la concurrence (appartements neufs)

SOMMAIRE

Pricing optimal pour un programme neuf

01 Analyse de l'emplacement

02 Budget des acquéreurs potentiels locaux et proches

03 Optimisation de la configuration

04 Surface moyenne optimale par typologie

05 Prix moyen optimal par typologie

06 Grille de prix optimale

07 Pricing : scénario plus risqué – clusterisation

08 Analyse de la concurrence (appartements neufs)

09 Conclusion

LYCAON DATA

ANALYSE DE HAUTE PRÉCISION DU MARCHÉ

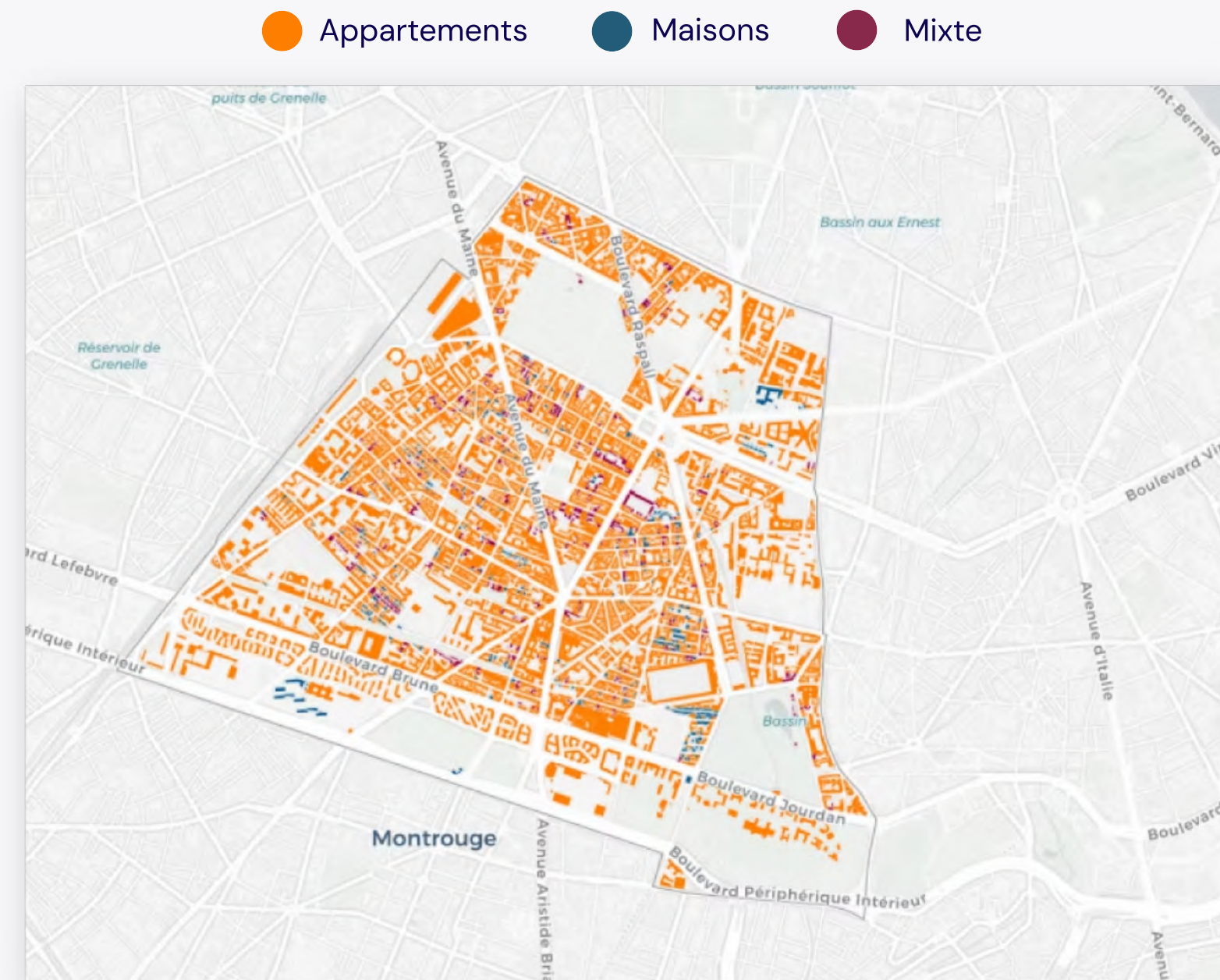
PROGRAMME NEUF - PARIS 14E

ANALYSE DU MARCHÉ PARIS 14E

Le 14ème arrondissement de Paris regroupe près de 140 000 habitants et dispose de 87 700 logements dont la quasi-totalité sont des appartements. On compte dans cette zone **81% de résidences principales** avec une part du parc dédiée à de la résidence secondaire (8%) ainsi qu'un taux de logement vacants (11%) assez proche de la moyenne parisienne.

Ce secteur se distingue par un parc immobilier relativement ancien et assez peu concerné par les rénovations, avec une majorité de biens considérés comme des passoires thermiques : **30% des logements sont concernés** (DPE F ou G) et 33% sont en E. Ces taux sont bien plus élevés que les moyennes régionales ou locales proches et témoignent d'une nécessité de modernisation du parc.

Le taux de mise en location des appartements est très élevé dans ce secteur (**plus de 72%** hors variations saisonnières, ce qui est rare) avec une pression locative de plus en plus importante.

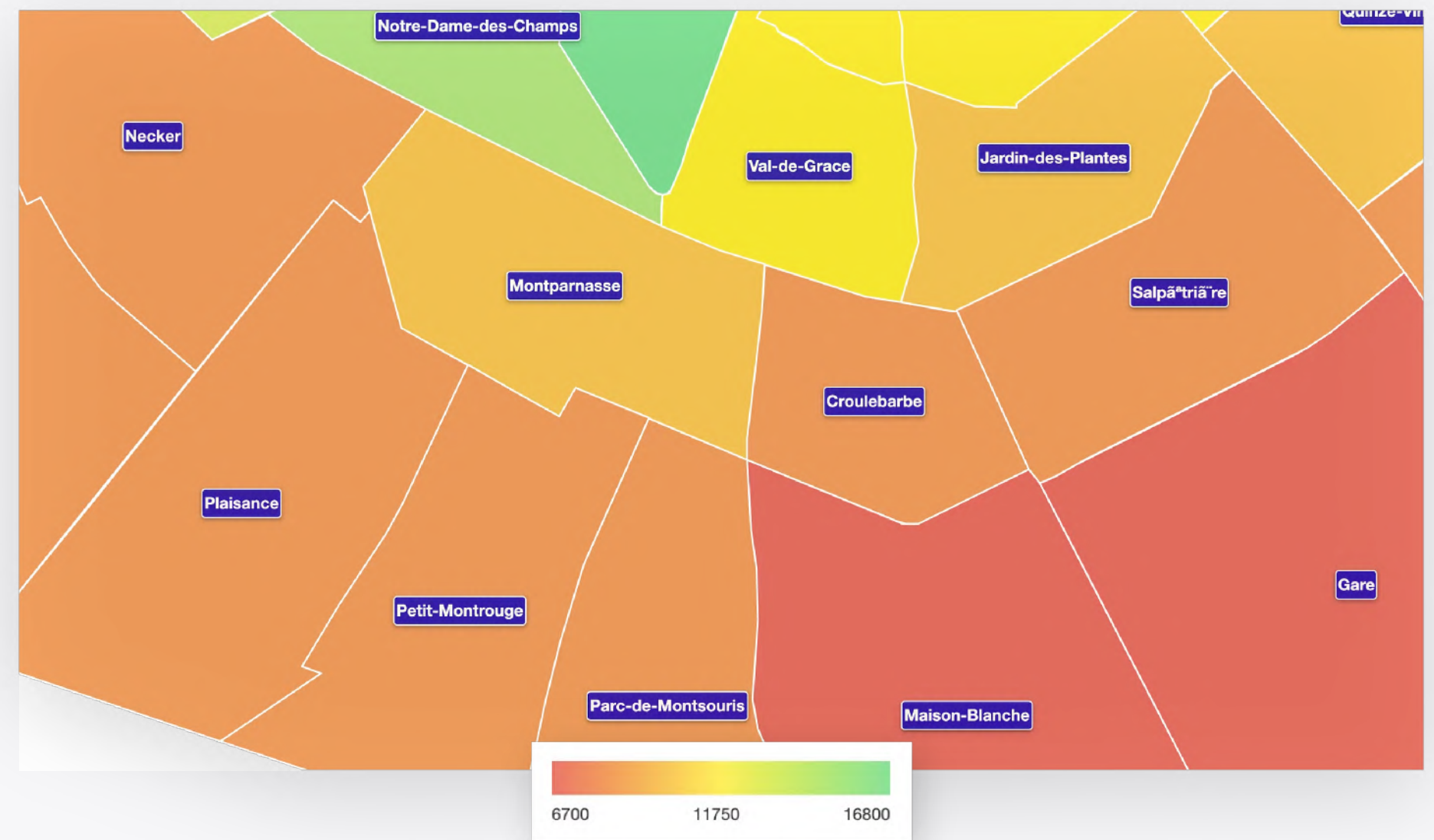


MAP DES PRIX DE VENTE MÉDIANS AU M²

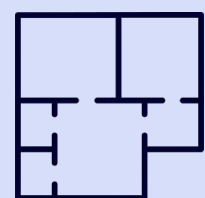
Les prix médians pratiqués dans les zones urbaines limitrophes du projet de promotion sont assez hétérogènes : **ils varient de 8.000 à 14.000 euros le m²** dans un rayon de seulement 2km. Cette situation est presque unique puisqu'elle résulte des écarts de marché liés aux dynamiques de prix dans les différents quartiers parisiens.

Le quartier de Montparnasse est perçu comme central en termes de prix : **le prix médian du m² y est actuellement de 10.300 euros** pour les transactions dans l'ancien. Il est intéressant de noter que les prix se sont finalement stabilisés après 6 trimestres de baisses consécutives.

Cette carte fait ressortir les écarts entre les différents quartiers parisiens en se focalisant sur les prix médians pour éviter les biais multiples et conserver des ordres de grandeur comparables et effectifs.



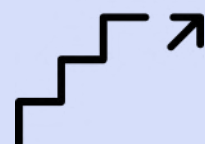
APPROCHE ÉCONOMÉTRIQUE



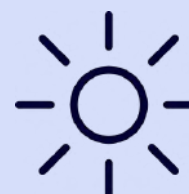
Surface : il est intéressant de disposer de **76m²** de surface habitable en raison de la faible profondeur de ce marché : cette surface intermédiaire **ne décote pas** et minimise le temps de commercialisation.



DPE : chaque lettre gagnée jusqu'en **A valorise le bien de 2,8 %** — l'efficacité énergétique est très valorisée dans ce secteur, et disposer d'un bien en performance A ou B facilite grandement la vente en plus de stimuler la valeur de l'actif.



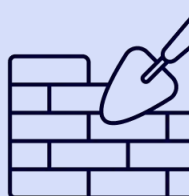
Étage : Dans ce secteur, les biens voient leur prix augmenter de **1,2% par étage supplémentaire** (à caractéristiques égales) dans la quasi-totalité des immeubles et petits ensembles.



Bien très lumineux / traversant : le bien bénéficiera d'une hausse de 7,5% de son prix par rapport à un bien plus sombre. **Un critère décisif** lors de la fixation du prix en raison de l'appétence des acquéreurs pour celui-ci.



Résidence : Les biens situés en résidence ou en lotissement sécurisé obtiennent **un gain de prix immédiat de 5,2%** : l'effet est intéressant à exploiter pour des projets de promotion ou réhabilitation.



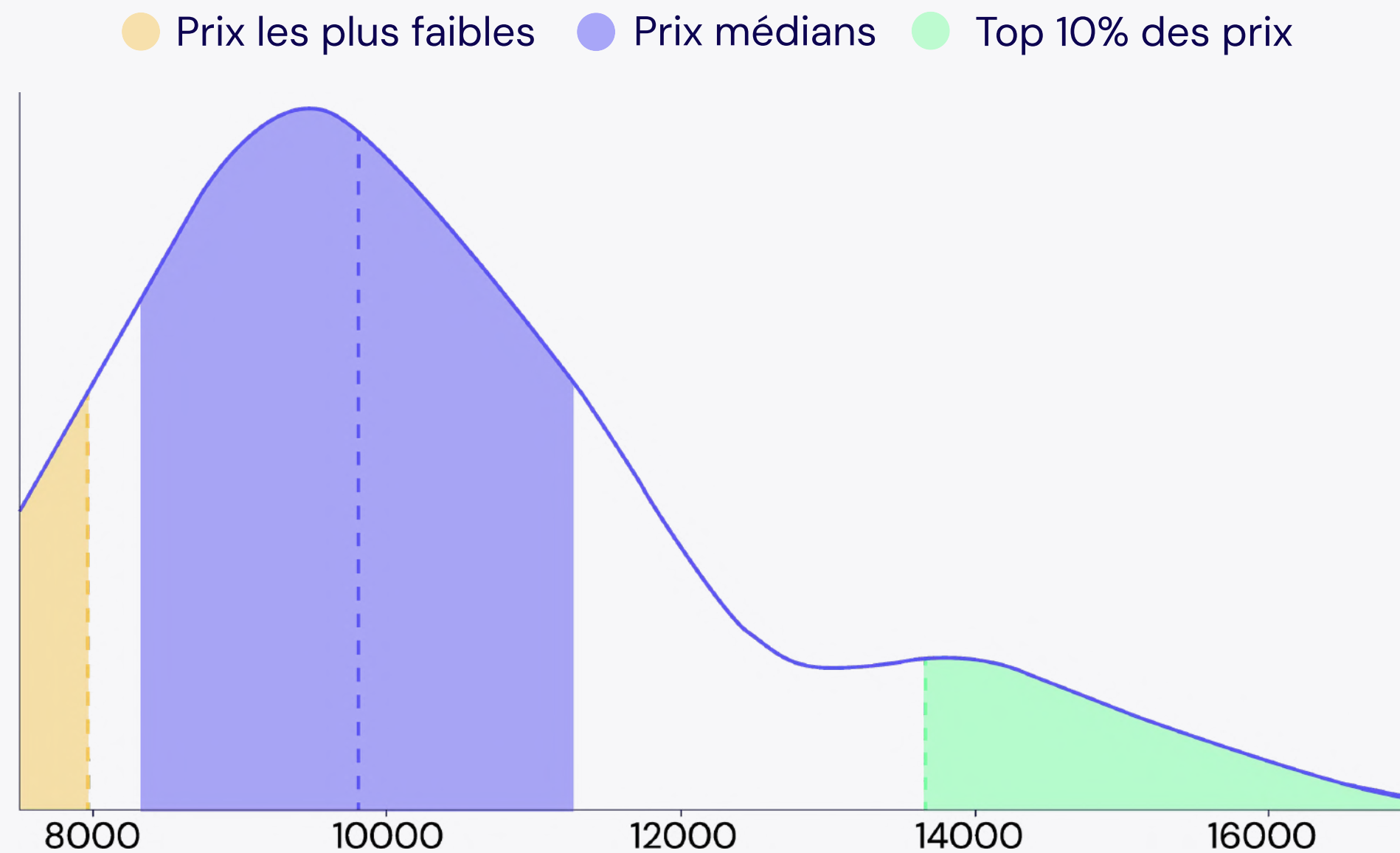
Biens neufs : ils parviennent à être **vendus plus cher que les biens refaits à neuf** sur les gammes de prix standards et supérieures, avec une moyenne de **13,5% d'écart**. La rareté de ces types d'actifs explique ce phénomène.

PRIX PRATIQUÉS SUR LE MARCHÉ - APPARTEMENTS

Les prix pratiqués à Montparnasse et dans les quartiers du 14^{ème} arrondissement sont bornés dans un intervalle allant de **7.500 à 16.800 euros le m²** dans lequel nous retrouvons 95% des ventes. Contrairement à ce que l'on observe dans d'autres arrondissements plus homogènes, **30% des ventes sont effectuées dans un intervalle de prix allant de 8.250 à 11.680€ le m²**.

À gauche de la distribution, nous pouvons constater que seulement 10% des ventes s'effectuent **à moins de 8.000 euros le m²** : les prix pour entrer sur le marché se situent donc à ce niveau.

À l'opposé, le top 10% des transactions débute au tarif de **13.800 euros le m²** et se prolonge jusqu'à **16.800 euros le m²**.



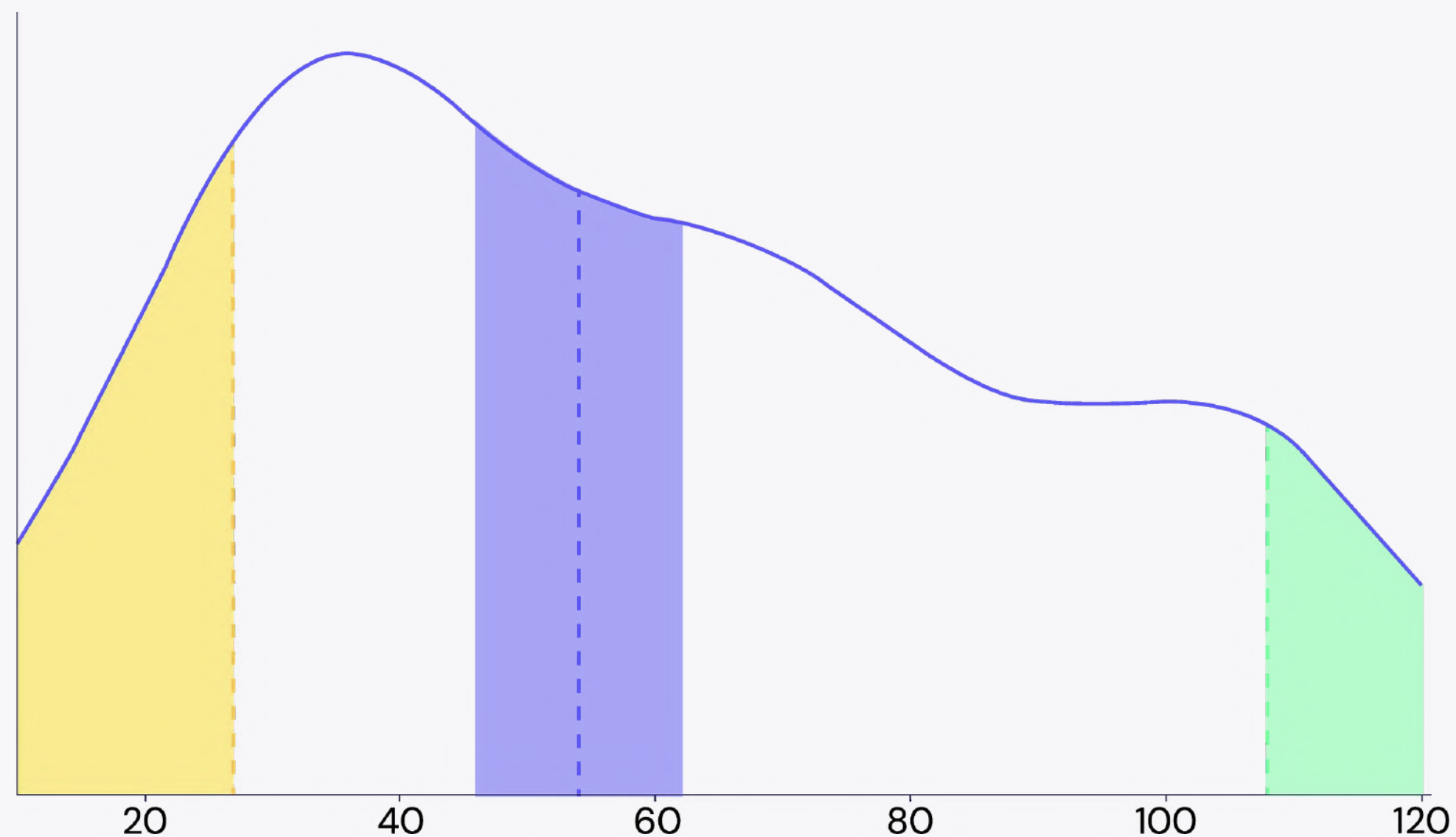
SURFACES VENDUES SUR LE MARCHÉ - APPARTEMENTS

● Plus petites surfaces ● Surfaces médianes ● Top 10% des surfaces

Les surfaces des appartements commercialisés et vendus dans le 14ème sont relativement limitées : la médiane est de seulement **55 m²**, avec une très forte concentration (33% des biens) dans l'intervalle allant de **47 à 62 m²**. En dehors de cet intervalle, les surfaces sont rares.

Les petites surfaces sont peu nombreuses : seuls 15% des biens ont une **surface inférieure à 30 m²**, ce qui traduit un grand manque de studios et T1 dans ce secteur.

De l'autre côté de la distribution, la proportion d'actif diminue progressivement avec la surface : les biens de plus de 90m² sont très peu présents sur le marché, et **seuls 10% des biens disposent d'une surface supérieure à 110m²**, ce qui est peu élevé en comparaison des autres arrondissements parisiens. La très faible part des maisons familiales dans ce secteur explique en partie ce phénomène.

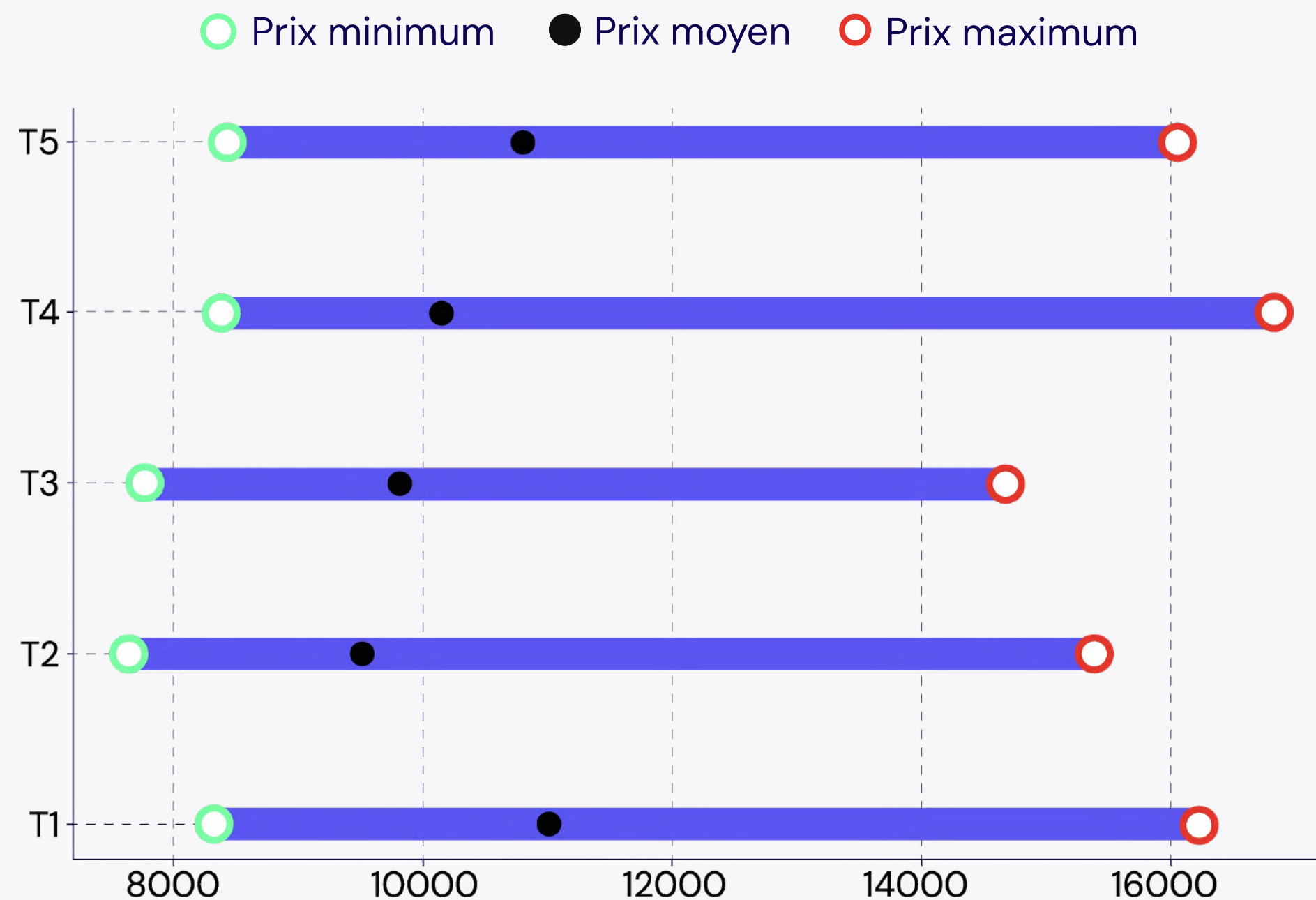


ANALYSE DE L'OFFRE ACTUELLE - BIENS SUR LE MARCHÉ (APPARTEMENTS DANS L'ANCIEN)

Les biens actuellement commercialisés et vendus à Montparnasse sont parfaitement identifiables en fonction de leur typologie. On distingue notamment une grande dispersion des prix sur la totalité des catégories, ce qui témoigne de la **profondeur du marché en termes de prix**.

Les petites et grandes surfaces ont tendances à être les plus onéreuses : la médiane pour les T1/Studios dépasse **11.000 euros le m²**, et celle des T5 s'en rapproche. Pour les T4, la médiane est légèrement supérieure à **10.000 euros le m²** et les prix s'étendent jusqu'à **16.800 euros le m²**.

Les surfaces intermédiaires sont moins valorisées dans ce secteur et n'atteignent pas les mêmes seuils ; elles peuvent aussi s'échanger à moins de **8.000 euros le m²**, ce qui n'est pas le cas pour les autres catégories de biens.

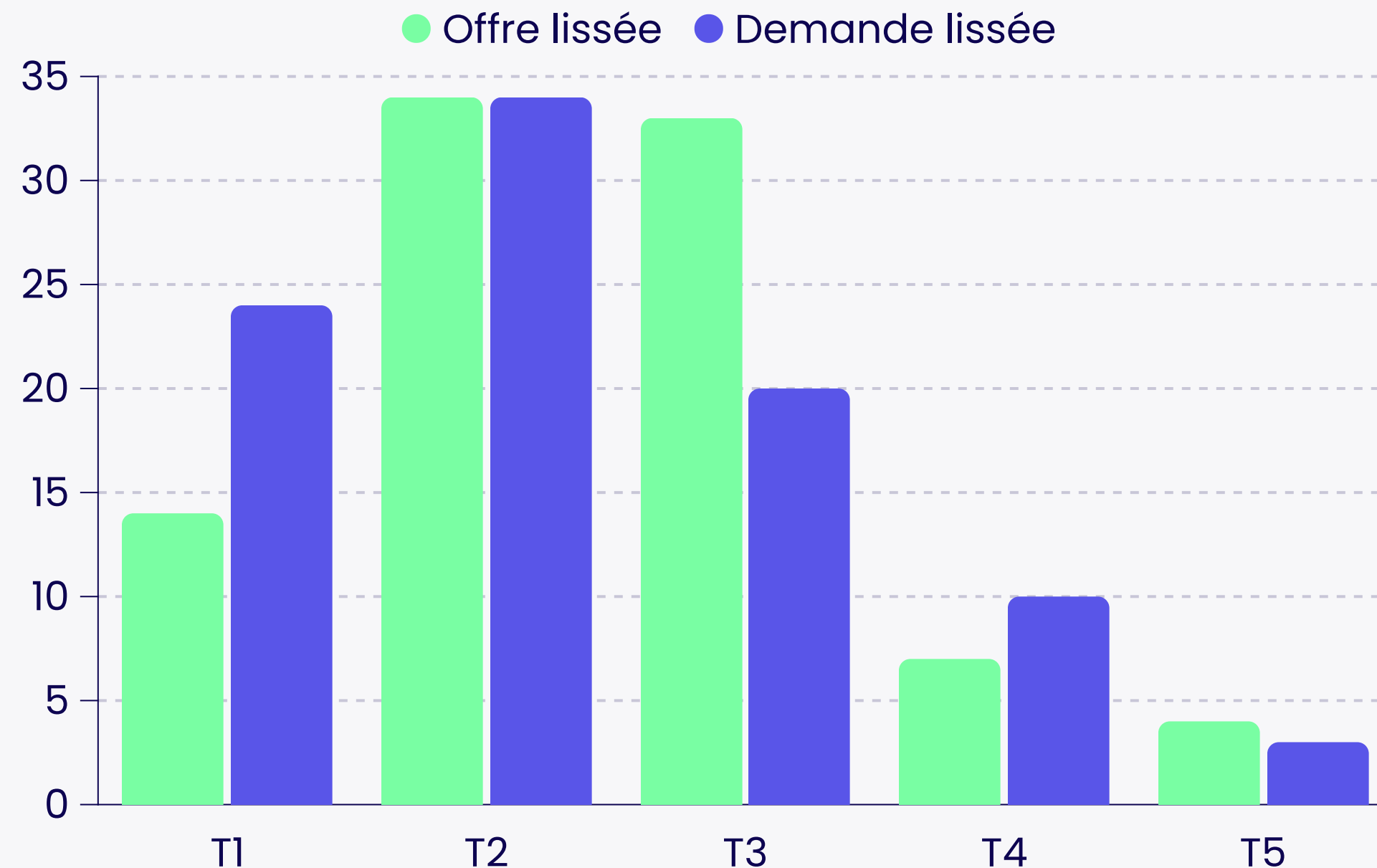


ÉCARTS ENTRE OFFRE ET DEMANDE - VOLUMES, APPARTEMENTS

La mesure des volumes d'offre et de demande pour les appartements dans la zone étudiée permet de faire ressortir les **équilibres et déséquilibres pour chaque segment** de marché.

Dans cette zone, la demande est **principalement concentrée autour des T1/Studios et T2**. Pour cette première catégorie, le niveau d'offre est insuffisant avec presque 2 fois plus de demandes que de biens disponibles. Le marché des T2 est parfaitement à l'équilibre à des niveaux plus élevés que les autres segments.

Pour les T3, **la commercialisation peut être complexe** en raison d'un surplus d'offre qui a tendance à tirer les prix vers le bas. C'est l'inverse pour les T4, avec une demande plus faible mais supérieure aux quantités disponibles sur le marché.



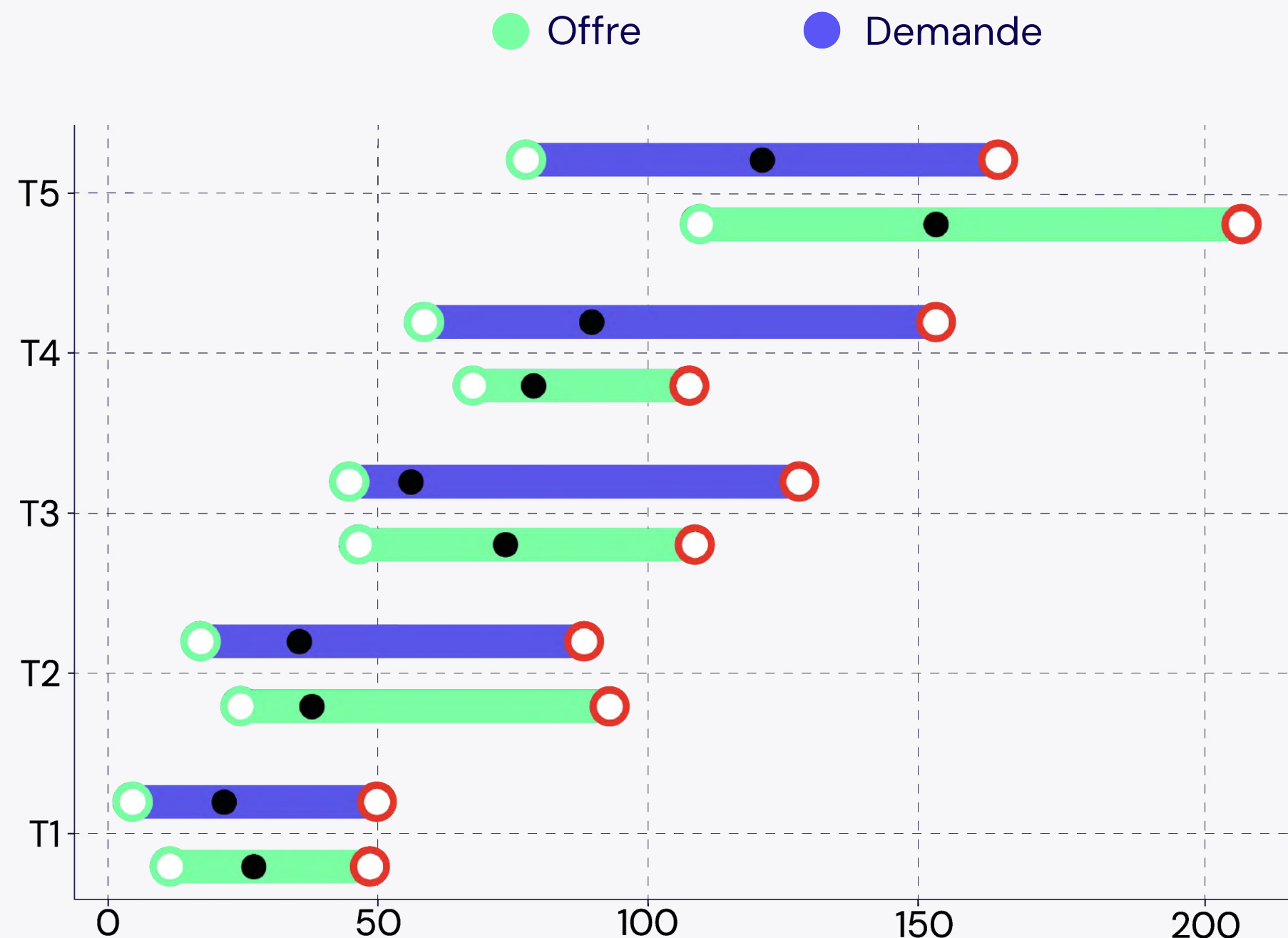
ÉCARTS ENTRE OFFRE ET DEMANDE – SURFACES, APPARTEMENTS

La comparaison entre les surfaces proposées et celles souhaitées par les acquéreurs par typologie de biens permet d'identifier les **futures opportunités de commercialisation**.

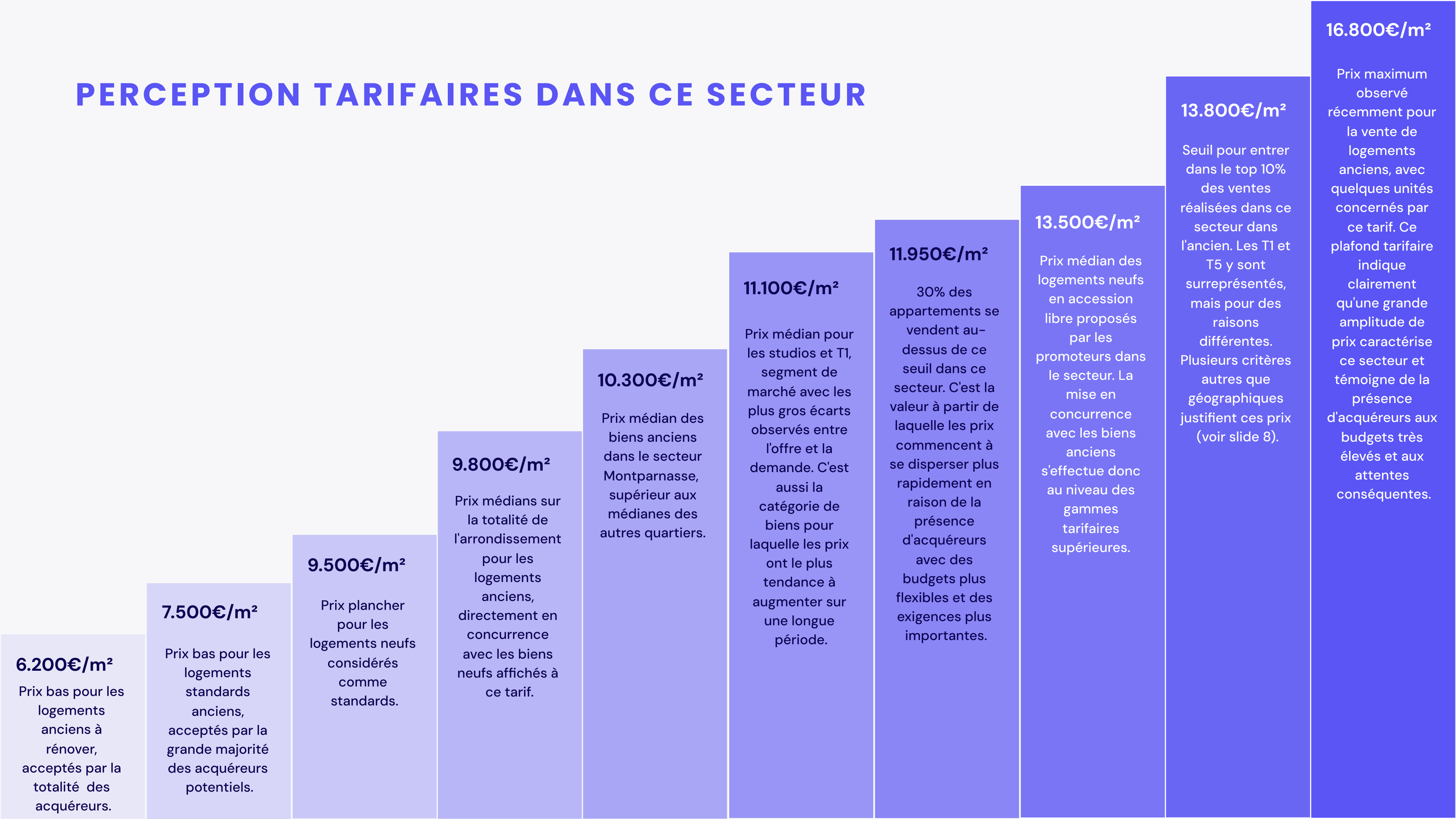
Pour les T2 (coeur de la demande), les écarts de surface sont minimales en raison de la grande maturité de ce segment.

Disposer de 45 m² permet de répondre parfaitement à la demande, et quelques biens d'exceptions très spacieux sont aussi en adéquation avec la demande.

Pour les T4 les écarts entre l'offre et la demande sont plus conséquents : les acquéreurs souhaitent idéalement 88 m² mais n'en obtiennent en moyenne que 78. Aussi, certains acquéreurs plébiscitent de très grandes surfaces à exploiter mais ne les obtiennent pas sur cette typologie d'actifs. Il y a donc un manque de surfaces très visible sur ce segment.



PERCEPTION TARIFAIRES DANS CE SECTEUR



6.200€/m²

Prix bas pour les logements anciens à rénover, acceptés par la totalité des acquéreurs.

7.500€/m²

Prix bas pour les logements standards anciens, acceptés par la grande majorité des acquéreurs potentiels.

9.500€/m²

Prix plancher pour les logements neufs considérés comme standards.

9.800€/m²

Prix médians sur la totalité de l'arrondissement pour les logements anciens, directement en concurrence avec les biens neufs affichés à ce tarif.

10.300€/m²

Prix médian des biens anciens dans le secteur Montparnasse, supérieur aux médianes des autres quartiers.

11.100€/m²

Prix médian pour les studios et T1, segment de marché avec les plus gros écarts observés entre l'offre et la demande. C'est aussi la catégorie de biens pour laquelle les prix ont le plus tendance à augmenter sur une longue période.

11.950€/m²

30% des appartements se vendent au-dessus de ce seuil dans ce secteur. C'est la valeur à partir de laquelle les prix commencent à se disperser plus rapidement en raison de la présence d'acquéreurs avec des budgets plus flexibles et des exigences plus importantes.

13.500€/m²

Prix médian des logements neufs en accession libre proposés par les promoteurs dans le secteur. La mise en concurrence avec les biens anciens s'effectue donc au niveau des gammes tarifaires supérieures.

13.800€/m²

Seuil pour entrer dans le top 10% des ventes réalisées dans ce secteur dans l'ancien. Les T1 et T5 y sont surreprésentés, mais pour des raisons différentes. Plusieurs critères autres que géographiques justifient ces prix (voir slide 8).

16.800€/m²

Prix maximum observé récemment pour la vente de logements anciens, avec quelques unités concernées par ce tarif. Ce plafond tarifaire indique clairement qu'une grande amplitude de prix caractérise ce secteur et témoigne de la présence d'acquéreurs aux budgets très élevés et aux attentes conséquentes.

PRICING OPTIMAL POUR UN PROGRAMME NEUF

ANALYSE DE L'EMPLACEMENT

Olorum quibus pro ventoremqui di aut estrum excessimenti ut aliqui officim litature, id quae num dit facessit illacimolore nectiant et di con comnihi liquid ut aut ut aut hariae consendit, sandiae ptationsedit hiciusam fugia veni dit is dolorroid evenda veris sin con et, sit, con nit, tes voluptatur. Um qui as quiam, odis aliquosant lant.

Vitat ommolor eperumqui sintecea dissim est lam, officie ndition consent aciaesedias re reperum enimendis dolest eosant. Ique la volonibus eicipsu harum et ma quas am apit iliam quiatia simporeseri imporuptat is pe niat autet anis most.

Sed quia andis saperae rferiost eosti dolore verro mo et fugitate nos porepro quis nitas corrovi dionsequo eatiass umenihil ipsunti sequo ius necusda ndamusa sit quam, solupta ipsam et voluptu rionsequis recullant qui berum que vent, ulla nullit volest, veniet ea quianisque vendestius, iur. Est apedi voluptae peritatqui veres sunt.

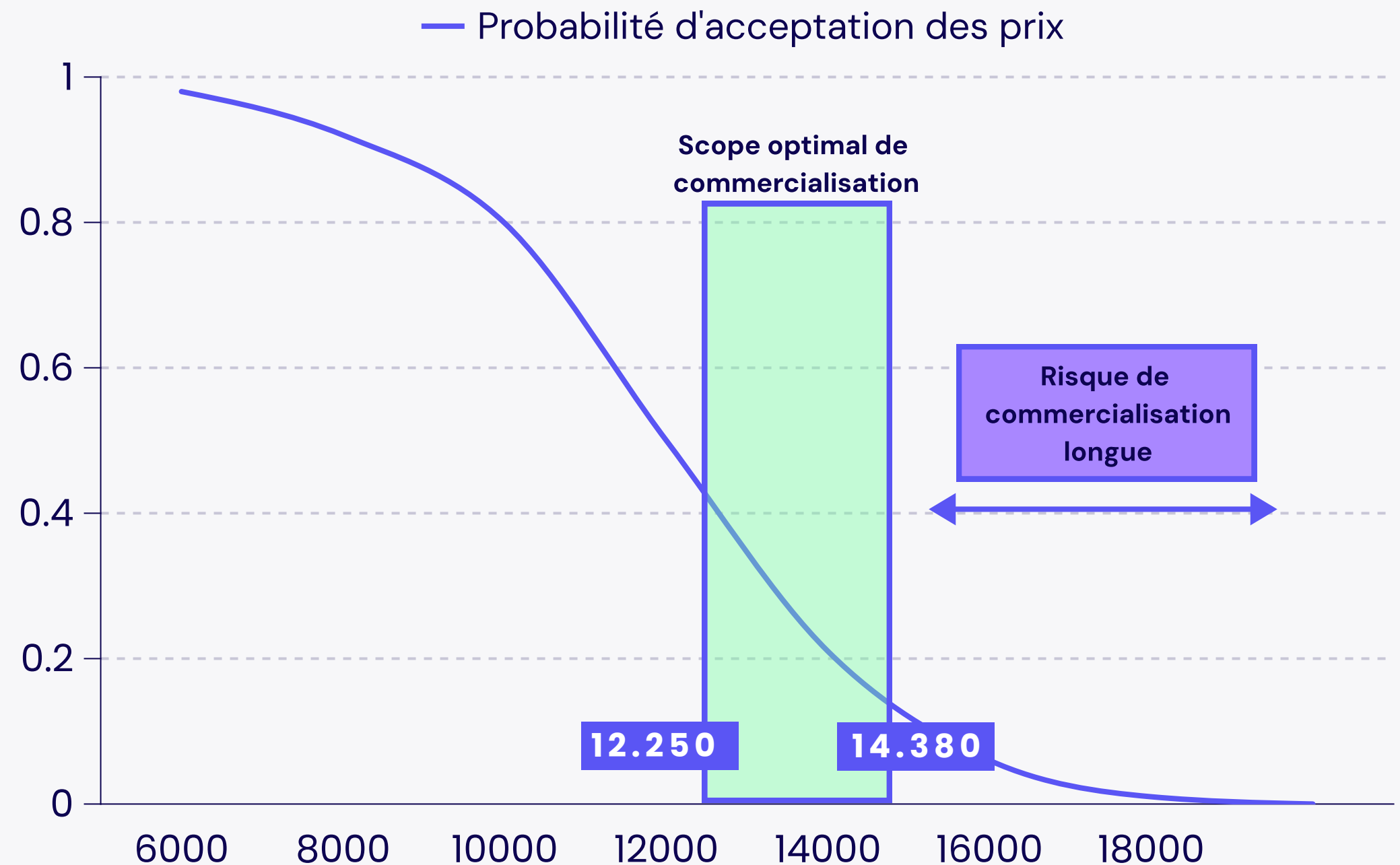


BUDGET DES ACQUÉREURS POTENTIELS LOCAUX ET PROCHES

Cette courbe combine la totalité des profils d'acquéreurs potentiels **qui peuvent se positionner sur un bien neuf à Montparnasse et alentours**.

On observe que **la probabilité d'accepter un prix au m² pour un bien issu d'un programme neuf** est importante jusqu'à 11.500 euros le m² (60% des cibles). Entre 12.250 et 14.380 euros le m², la probabilité d'acceptation diminue, mais le volume potentiel d'acquéreurs assure toujours une **commercialisation en phase avec le marché**.

Entre 14.500 et 15.000 euros le m², **les probabilités se réduisent mais demeurent suffisantes** (supérieures ou égales à 10%) pour commercialiser des biens. Passé ce seuil, moins d'un acquéreur sur six accepte le tarif proposé et les attentes des ménages augmentent considérablement.

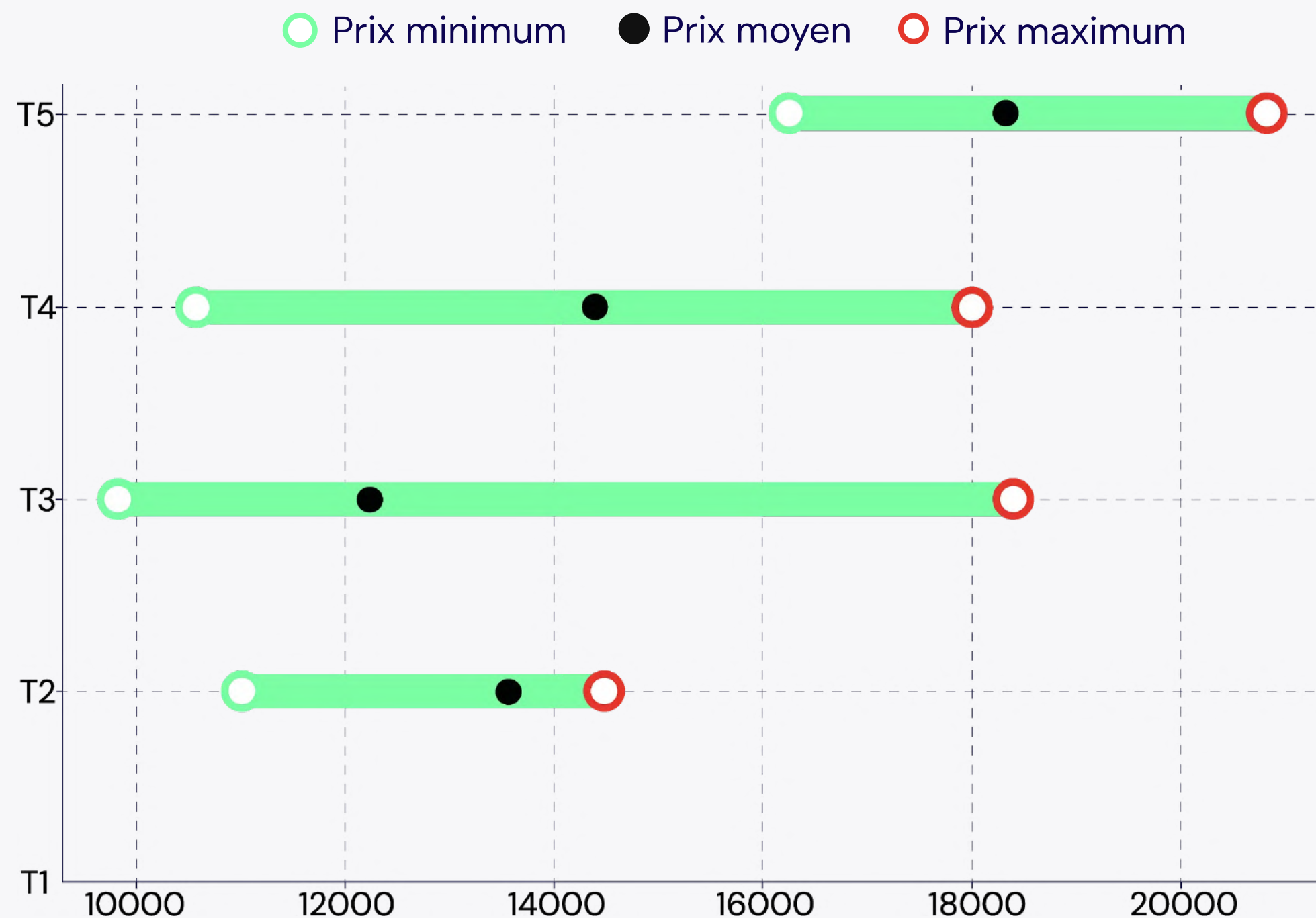


ANALYSE DE LA CONCURRENCE - APPARTEMENTS NEUFS

L'offre actuelle dans le neuf est limitée avec un stock de seulement **40 biens disponibles en permanence** dans un rayon de 2 km. Cela signifie qu'il n'y a potentiellement des pénuries de biens dans le neuf sur des segments de marché. **Le rythme des ventes** traduit une capacité d'absorption satisfaisante du marché qui est presque égale à celle observée dans l'ancien.

Ce visuel permet d'apprécier l'amplitude des prix pratiqués dans le neuf pour chaque typologie de bien : bien que la **médiane soit égale à 13.500 euros le m²**, on observe une étendue des prix assez large, surtout pour les T3 et T4.

La moyenne de prix des T4 est située à droite de la distribution : cela démontre que les stocks disponibles le sont principalement en raison d'un **pricing surévalué** qui n'est pas en adéquation avec les prestations et surfaces proposées par les promoteurs.



OPTIMISATION DE LA CONFIGURATION DES 500M²

Objectif

Maximiser le prix de vente en s'alignant avec la demande réelle, en tenant compte d'une offre actuelle dans le neuf qui est rare mais existante dans ce secteur. Il sera **déterminant d'ériger les bonnes surfaces** pour convaincre une demande exigeante capable de se porter sur des biens anciens refaits à neuf et d'exploiter une offre assez fluide.

Risques identifiés

- **Surplus de T3** dans un marché déjà bien fourni sur cette typologie.
- **Mauvais alignement** avec la volonté des acquéreurs de disposer de surfaces plus grandes sans pour autant se situer dans la proportion des prix les plus élevés pour les T4 et T5.
- **T2 concurrencés** par les appartements anciens refaits à neuf.
- Surfaces habitables rendues prochainement disponibles lors d'un **pic d'offre** qui maximise la concurrence.

OPTIMISATION DE LA CONFIGURATION DES 810 M²

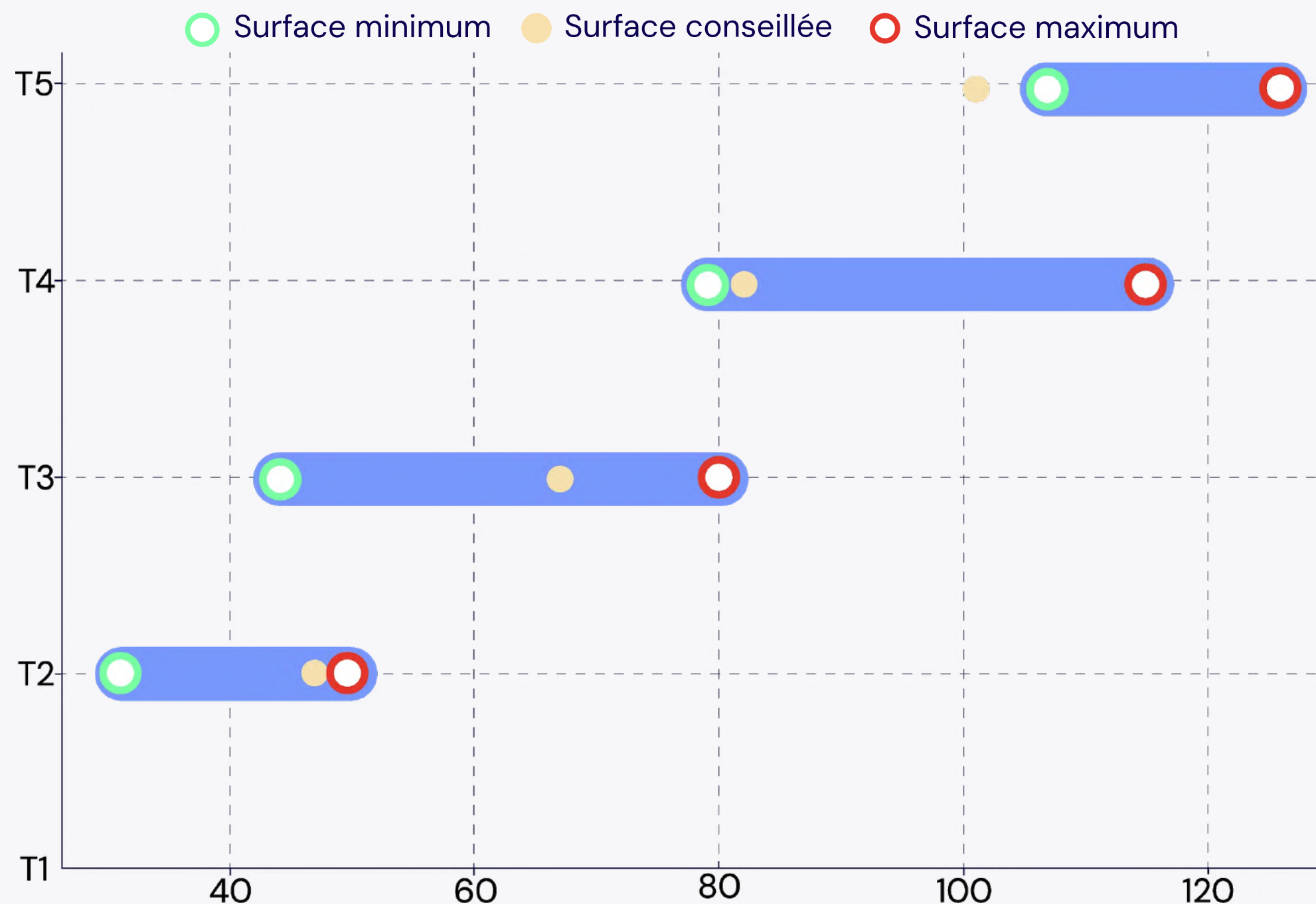
SCÉNARIO			
Typologie	Nombre de lots	Surface habitable moyenne	Surface habitable totale
T1	2	34 m ²	68 m²
T2	3	47 m ²	141 m²
T3	5	67 m ²	335 m²
T4	2	82 m ²	164 m²
T5	1	101 m ²	101 m²

SURFACE MOYENNE OPTIMALE PAR TYPOLOGIE

Les surfaces proposées doivent tenir compte des objectifs d'acquisition de la demande et des manques (ou surplus) observés sur les offres actuelles. Pour assurer une **commercialisation rapide**, la stratégie la plus optimale est de répondre à la demande sur chaque typologie de prix tout en se différenciant.

Il sera primordial pour les T2 et T3 proposés de se placer dans **les tranches hautes de surfaces** : respectivement 47 et 67 m². Ne pas se positionner sur ces surfaces positionne *de facto* les actifs dans une masse d'offre trop dense et moins qualitative. Pour les T4, il faut à l'inverse se rapprocher du seuil, avec un optimum à 82 m².

Seules les surfaces des T5 sont à positionner en dehors de l'offre actuelle : **101 m²** sont suffisants pour les acquéreurs de ce secteur sur des prestations standards ou qualitatives.

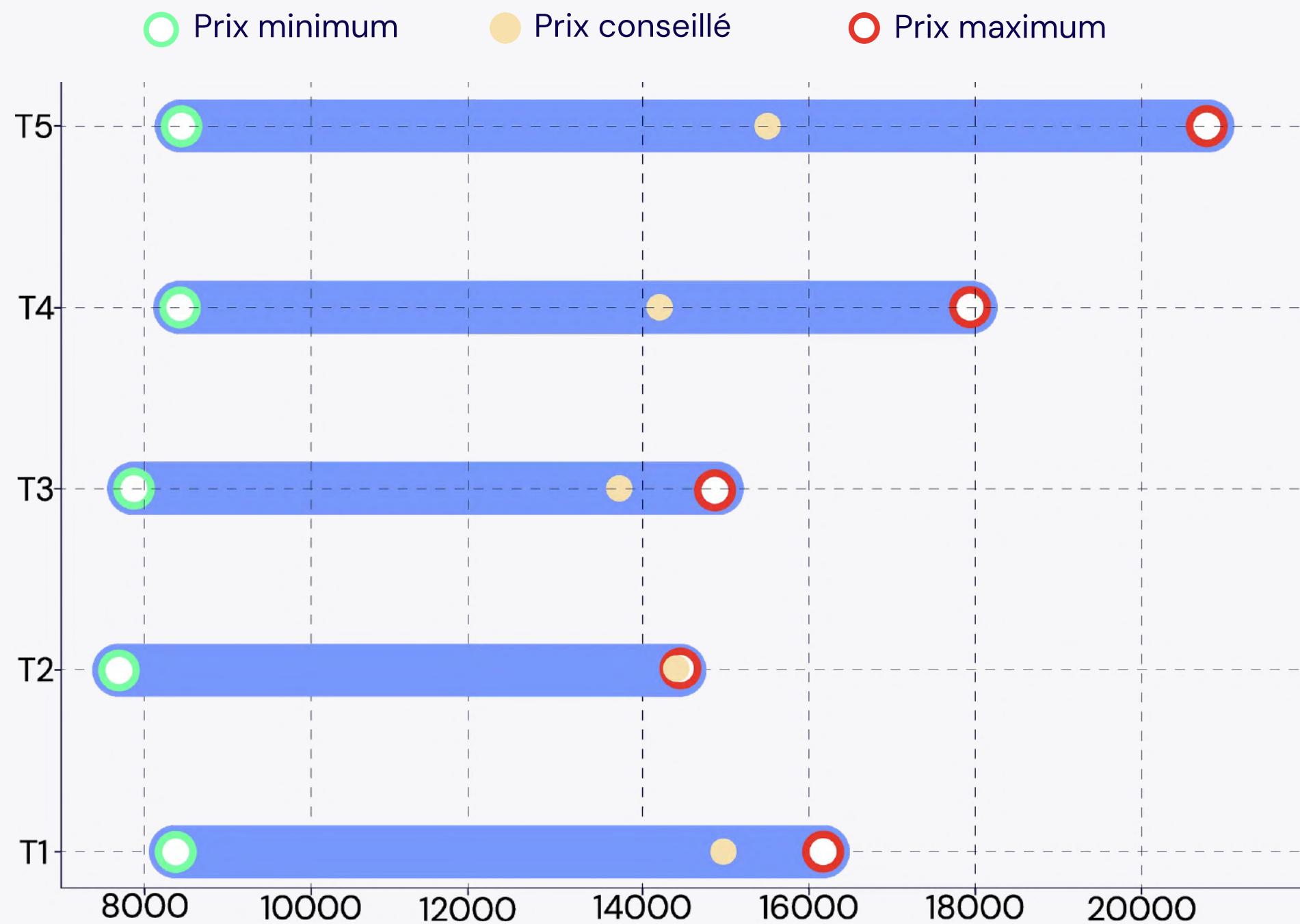


PRIX MOYEN OPTIMAL PAR TYPOLOGIE

Le positionnement des biens en termes des prix s'inscrit dans une logique de probabilité de répondre à la demande tout en maximisant l'opération.

Pour ce programme neuf qui se rapproche des critères appliqués dans le haut de gamme, il existe des possibilités de prise de risques modérés tout en dépassant les standards du marché.

- Les T1 et T5 peuvent être commercialisés à des tarifs légèrement supérieurs à **15.000 euros le m²** ;
- À 14.200 euros le m², les T2 demeurent liquide sans sortir du scope des ventes ;
- Pour les T3, un positionnement **13.750 euros le m²** assure une vente cohérente ;
- Les T4 peuvent être commercialisés autour de 14.000 euros le m² pour ne pas trop s'exposer à la concurrence haute.



GRILLE DE PRIX OPTIMISÉE

Typologie	Quantité	Étage	Surface habitable	Surface extérieure	Prix au m ²	Prix
T1	1	1	34m ²	6m ²	14.800€/m ²	503.200€
T1	1	2	34m ²	6m ²	15.070€/m ²	521.400€
T2	1	1	46m ²	6m ²	14.080€/m ²	647.700€
T2	1	1	47m ²	8m ²	14.140€/m ²	664.600€
T2	1	2	48m ²	8m ²	14.320€/m ²	687.400€
T3	2	1	66m ²	8m ²	13.620€/m ²	898.900€
T3	1	1	67m ²	10m ²	13.700€/m ²	917.900€
T3	2	2	68m ²	8m ²	13.860€/m ²	942.500€
T4	1	2	80m ²	16m ²	13.930€/m ²	1.114.400€
T4	1	3	84m ²	20m ²	14.210€/m ²	1.193.600€
T5	1	3	101m ²	34m ²	15.600€/m ²	1.575.600€
					TOTAL DU PRIX	11.297.100€

UN BESOIN SPÉCIFIQUE ?

Nous vous accompagnons avec des analyses personnalisées : ville, quartier, typologie d'actifs...

Contactez-nous pour en discuter.

STÉPHANE DAUMILLARE

Email

DAUMILLARE@LYCAON-DATA.COM

Phone

+33 6 35 36 59 87

LinkedIn

STÉPHANE DAUMILLARE

LYCAON DATA