

Baromètre Harris Interactive pour Optimhome

Optimhome dévoile les résultats de son étude annuelle “Les Français et l'immobilier”

Optimhome, réseau de conseillers immobiliers indépendants, présente les conclusions de la 12ème édition de son baromètre immobilier. Réalisée en partenariat avec Harris Interactive, cette étude annuelle offre un éclairage précis sur les tendances d'achat et de vente de biens immobiliers en France, mettant en lumière l'évolution des attentes et des comportements des Français face aux mutations du marché. Cette année, l'étude intègre de nouvelles thématiques d'actualité, interrogeant notamment la connaissance des dispositifs d'aide, la mobilité et l'adaptation aux contraintes énergétiques des Français.

⇒ Des transactions immobilières en baisse sur les 3 dernières années mais des signes de reprise

Si les transactions immobilières affichent un léger recul sur les trois dernières années – en particulier pour l'achat de résidences principales (-2 points par rapport à 2024) – le marché montre aujourd'hui des signes clairs de redynamisation. Dans ce contexte en évolution, les achats de résidences secondaires et d'investissements locatifs progressent timidement (+1 point), traduisant un regain d'intérêt pour des projets différés ou patrimoniaux. Côté ventes, seuls 15 % des Français déclarent avoir vendu un bien au cours des trois dernières années (-1 point), un chiffre en retrait mais à relativiser au regard du climat actuel, plus favorable à une reprise progressive des mouvements.

⇒ Des budgets et surfaces en recul

Les budgets alloués à l'achat de résidences principales reculent : 52% des acquéreurs ont dépensé plus de 200 000€, soit une baisse de 3 points par rapport à l'année précédente. La surface des biens achetés diminue également : seulement 60% des acquéreurs ont opté pour des biens de plus de 80 m² (-5 points).

⇒ Stabilisation du recours au crédit

Après une baisse continue entre 2022 et 2024, le recours au crédit se stabilise en 2025 (76%), mais la durée des crédits continue de diminuer (34% supérieurs à 20 ans, -19 points depuis 2022).

⇒ Baisse des taux d'intérêt et impact sur les intentions d'achat

La récente baisse des taux d'intérêt semble stimuler les intentions d'achat : près d'un tiers (31%) des Français envisagent d'acheter un bien dans les 12 prochains mois. Les dispositifs comme le Prêt à Taux Zéro (PTZ) et l'assouplissement des conditions d'octroi du crédit sont perçus comme des leviers importants pour faciliter l'accès à la propriété.

⇒ Projets immobiliers : des obstacles qui persistent

Les principaux obstacles rencontrés par les acheteurs restent le budget disponible (38%), suivi par le niveau des taux d'intérêt (28%) et l'offre de logements insuffisante (26%). Pour les vendeurs, les prix souhaités et les délais nécessaires pour finaliser une vente sont les principales difficultés.

⇒ Adaptation aux contraintes énergétiques

Une majorité (66%) des Français seraient prêts à acheter un bien classé F ou G en termes de performance énergétique, quitte à réaliser des travaux par la suite (+16 points depuis 2023). L'intérêt pour les travaux de rénovation énergétique progresse : 35% des propriétaires en ont déjà réalisé, tandis que 27% souhaitent en réaliser prochainement.

⇒ Bonne image renforcée des professionnels de l'immobilier

Les professionnels de l'immobilier bénéficient d'une bonne image auprès de 72% des Français (+1 point), avec une progression constante depuis le début du baromètre en 2015 (+18 points). Le recours à ces professionnels reste élevé : trois quarts des récents acquéreurs ont fait appel à eux pour leurs transactions.

⇒ Mobilité : un Français sur deux souhaite déménager dans une autre région

Les Français privilégient les agglomérations moyennes pour l'achat de résidences principales (40%), tandis que le milieu rural est préféré pour les résidences secondaires (61%) et le milieu urbain pour les biens locatifs. Près d'un Français sur deux souhaite déménager dans une autre région dans les deux prochaines années, avec un intérêt partagé entre la ville (20%) et la campagne (27%)

« Cette étude dresse un état des lieux très précis des comportements immobiliers des Français à un moment charnière. Elle reflète encore les effets d'un marché sous tension, mais on perçoit déjà les prémices d'un redémarrage : les projets restent nombreux, les acheteurs s'adaptent, et la baisse des taux commence à jouer son rôle. C'est une photographie encore partielle, car sur le terrain, la reprise semble déjà plus amorcée. Les prochains mois seront déterminants, même si des incertitudes – notamment d'ordre géopolitique – pourraient venir freiner cette dynamique. Nous restons confiants et mobilisés. »



Olivier Colcombet – Président d'Optimhome

À propos d'Optimhome

Optimhome est un réseau immobilier adossé à la puissance de DigitRE Group, une structure dédiée à l'immobilier digital qui permet de bénéficier de moyens digitaux uniques et renforcés sur le marché français. Créé en 2006, Optimhome est désormais l'un des réseaux leaders de conseillers immobiliers indépendants en France. Marque phare de DigitRE Group, Optimhome regroupe aujourd'hui près de 1700 conseillers. Fort d'une expérience de 19 ans, Optimhome est un réseau solide qui propose un accompagnement premium à ses conseillers notamment grâce à son centre de formation certifié et dédié, la DigitRE Académie ainsi que des outils digitaux de pointe.

CONTACTS PRESSE | AGENCE OXYGEN

Amélie Jolivet | amelie.j@oxygen-rp.com | 06 30 35 67 00

Aurélie Vérin | aureliev@oxygen-rp.com

SYNTHÈSE COMPLÈTE

Après la hausse observée en 2024, les transactions déclarées évoluent très sensiblement à la baisse, notamment les achats de résidence principale

Les transactions immobilières relatives à l'achat d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années sont en diminution depuis l'an dernier (28%, en baisse d'un point). Cette situation concerne avant tout la résidence principale (19%) en baisse de 2 points, tandis que les achats de résidence secondaire et de biens destinés à l'investissement locatif sont en très légère hausse (+1 pt). La même trajectoire s'observe en ce qui concerne les ventes : 15% des Français entre 25 et 65 ans affirment avoir vendu un bien au cours des 3 dernières années, en baisse d'un point depuis l'an dernier.

Achat de résidence principale : des budgets et des surfaces qui reculent

La moitié (52%) des acquéreurs (sur les 3 dernières années) déclarent avoir dépensé plus de 200 000€ dans le cadre de cet achat, notamment en agglomération parisienne (79%), une baisse de 3 points par rapport à 2024.

Après une baisse continue observée entre 2022 et 2024 (75% en 2024, -9 points vs. 2022), le recours au crédit semble se stabiliser cette année (76%). Néanmoins, la durée de ces crédits tend à se réduire de manière continue depuis 3 ans (34% d'entre eux sont supérieurs à 20 ans, -19 points vs. 2022). La surface des biens diminue, puisque 60% des acquéreurs d'une résidence principale ont acheté un bien de plus de 80m², en baisse de 5 points depuis l'an dernier.

Des intentions d'achat stables

Des intentions de transactions immobilières qui, si elles n'augmentent pas depuis l'an dernier, restent à des niveaux importants: près d'un tiers (31%) des Français de 25 à 65 ans envisagent d'acheter un bien dans les 12 prochains mois, et 14% envisagent d'en vendre un. Les intentions d'achat sont particulièrement fortes en Ile-de-France (29% des Franciliens envisagent d'acheter une résidence principale dans les 24 prochains mois), contrairement à la Normandie (14%).

Des principaux moyens d'informations qui restent les mêmes, malgré un recours aux différents outils qui connaît un recul généralisé

Le contact avec les professionnels de l'immobilier (67%), les sites d'annonces (64%) et les vitrines des agences immobilières (64%) apparaissent toujours comme les 3 sources d'informations privilégiées dans le cadre de la recherche d'un bien immobilier, dans un contexte où l'ensemble des moyens d'information reculent de 3 à 6 points par rapport à l'an dernier. Dans le détail, remarquons que les outils interpersonnels sont en baisse : l'utilisation de son réseau personnel (61%) et de particulier à particulier (55%) est en diminution constante depuis 2018.

Les photos (22%), la description détaillée (17%) et la localisation précise (12%) du bien immobilier restent également les 3 principaux types d'informations recherchés par les intentionnistes d'achat d'une résidence principale.

Enfin, parmi les services qui seraient susceptibles d'intéresser les vendeurs intentionnistes, la vérification de la solvabilité (19%) et l'accompagnement de la vente du bien au déménagement (17%) apparaissent comme les principales attentes. À noter que le service de home staging (10%, +4) et les conseils sur les diagnostics techniques (9%, +4) apparaissent plus dynamiques que les autres.

Taux d'intérêt, budget, offre et délais, principales difficultés dans les projets de vente ou d'achat de biens immobilier

Le budget à disposition (38%) apparaît clairement comme la principale difficulté à laquelle sont confrontés les intentionnistes d'achat d'un bien immobilier, devant le niveau des taux d'intérêt (28%), les variations des prix (27%) et l'offre de logements (26%).

En ce qui concerne les intentionnistes de vente d'un bien immobilier dans les 12 prochains mois, les attentes concernant le prix de vente souhaité (37%) et les délais nécessaires pour finaliser la vente (31%) s'imposent comme les principales difficultés pour vendre.

Parmi les arbitrages et compromis que les intentionnistes d'achat pourraient accepter, les premiers efforts porteraient sur l'esthétique intérieure du logement (41%), devant la proximité avec le centre-ville (33%), la surface (32%) et la localisation du logement (31%).

Amenés à se projeter dans un contexte d'achat en zone tendue, moins de la moitié des Français seraient prêts à faire d'importants compromis sur la localisation de leur logement (46%), ce qui

amènerait entre autres une majorité à refuser de candidater à une offre d'emploi dans ce type de zones (61%).

8 intentionnistes d'achat sur 10 affirment que la prise en charge des frais de notaire pour les logements neufs (84%), l'assouplissement des conditions d'octroi du crédit (81%), la baisse des taux d'intérêt à 3,6% (80%), ainsi que la possibilité de recourir à un PTZ (79%) sont des éléments qui pourraient les amener à faciliter leur achat. Ce PTZ (Prêt à Taux Zéro) constitue d'ailleurs le dispositif d'aide à l'achat le plus connu des intentionnistes d'achat (86%), devant la loi Pinel (81%).

Une bonne image des professionnels de l'immobilier qui se vérifie

Les professionnels de l'immobilier consolident leur bonne image (72% de « bonne image », +1 point) ; une progression continue depuis le début de l'observatoire en 2015 (+18 points vs. 2015). Une bonne image des professionnels de l'immobilier qui vient corroborer une hausse déclarée depuis 2022 du recours à ces derniers, en particulier dans le processus d'achat. En effet, les trois quarts des récents acquéreurs d'une résidence principale (75%) indiquent être passés par une agence immobilière ou un professionnel de l'immobilier pour réaliser leur(s) transaction(s) immobilière(s).

Le choix de la zone géographique du futur bien immobilier très dépendant du type de bien

Quelles que soient leurs intentions d'acheter ou non, les Français de 25 à 65 ans sont très partagés en ce qui concerne leurs projections en termes d'environnements d'achats. Dans le cadre de l'achat d'une résidence principale, ils seraient plus à même d'acheter dans une agglomération de taille moyenne (40%) devant une commune rurale (36%, en baisse depuis 2023) et une grande agglomération (24%). En ce qui concerne la résidence secondaire, 61% d'entre eux affirment qu'ils souhaiteraient idéalement acheter en milieu rural. Enfin le milieu urbain apparaît comme le lieu le plus envisagé pour un bien locatif.

Près d'un Français sur deux (47%) déclare qu'il aimerait déménager dans une autre région dans les deux prochaines années, un résultat semblable à l'an dernier avec un intérêt partagé entre la ville (20%) et la campagne (27%). Les habitants de l'agglomération parisienne (59%) et ceux qui ont un projet d'achat de résidence principale sont les plus intéressés (70%).

Des propriétaires toujours convaincus par les travaux de rénovation énergétique

Seule une courte majorité (61%) des 25-65 ans déclarent être bien informés concernant les aides et dispositifs disponibles pour la rénovation énergétique des logements, et à peine davantage chez les propriétaires (63%). 35% des propriétaires affirment qu'ils en ont déjà fait, et 27% souhaitent en faire à l'avenir. Ces travaux seraient plutôt des petits travaux à bénéfices immédiats (58%), plutôt que d'importants travaux qui requièrent un budget conséquent (42%). Ces derniers sont néanmoins en hausse de 6 points depuis l'an dernier.

Enfin, 2 Français sur 3 (66%) seraient prêts à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique, quitte à réaliser des travaux par la suite, dans le but de réaliser des économies sur l'acquisition du bien. Une opinion qui progresse depuis 2023 (+16 points), est qui reste surreprésentée en agglomération parisienne (70%).