

Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

Vague 12 – Mars 2025

Olivier COLCOMBET

Président – Optimhome Immobilier

Sylvain REICH

Directeur d'études au Département Politique – Opinion

Rémy BROCC

Chef de groupe au Département Politique – Opinion



Une étude
 **toluna**  **harris
interactive** pour 

optimhome
immobilier

Sommaire

Méthodologie d'enquête.....	3
1. Le marché de l'immobilier.....	4
2. Les intentions d'achat.....	9
3. Les taux d'intérêt et le budget des Français.....	17
4. L'image des professionnels de l'immobilier.....	23
5. La zone géographique.....	26
6. La rénovation énergétique.....	29
7. Les profils types.....	35
8. Les principaux enseignements.....	39

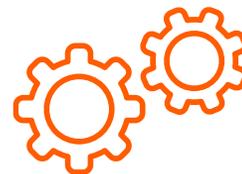
Méthodologie d'enquête



Enquête réalisée
en ligne du **18** au
21 mars 2025.



Échantillon de
1 522 personnes
représentatif des
Français âgés de
25 à 65 ans.



Méthode des quotas
et redressements appliqués
aux variables suivantes :
sexe, âge, catégorie
socioprofessionnelle, région
et taille d'agglomération de
l'interviewé(e).



Vague 12 :

- 2^{ème} vague avec Toluna
- Harris Interactive
- 10 vagues avec l'IFOP

1 | **Le marché de l'immobilier**

Les transactions immobilières réalisées au cours des 3 dernières années

Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous... ?

- À tous, en % de « **Oui** » -

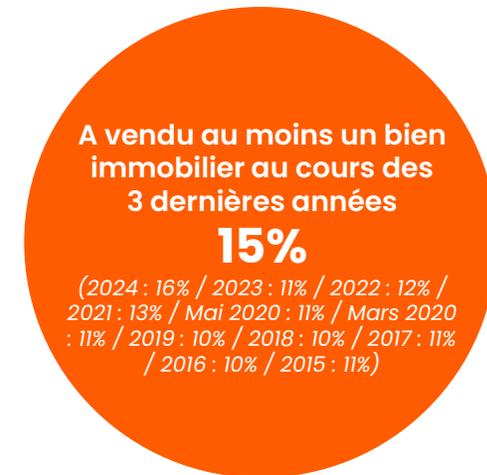
ACHETEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024	2025
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale	15	16	15	14	18	17	18	20	18	18	21	19 ▼
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire	3	3	3	3	3	4	5	4	3	4	5	6
Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)	5	6	7	5	6	7	7	9	7	8	11	12



VENDEURS

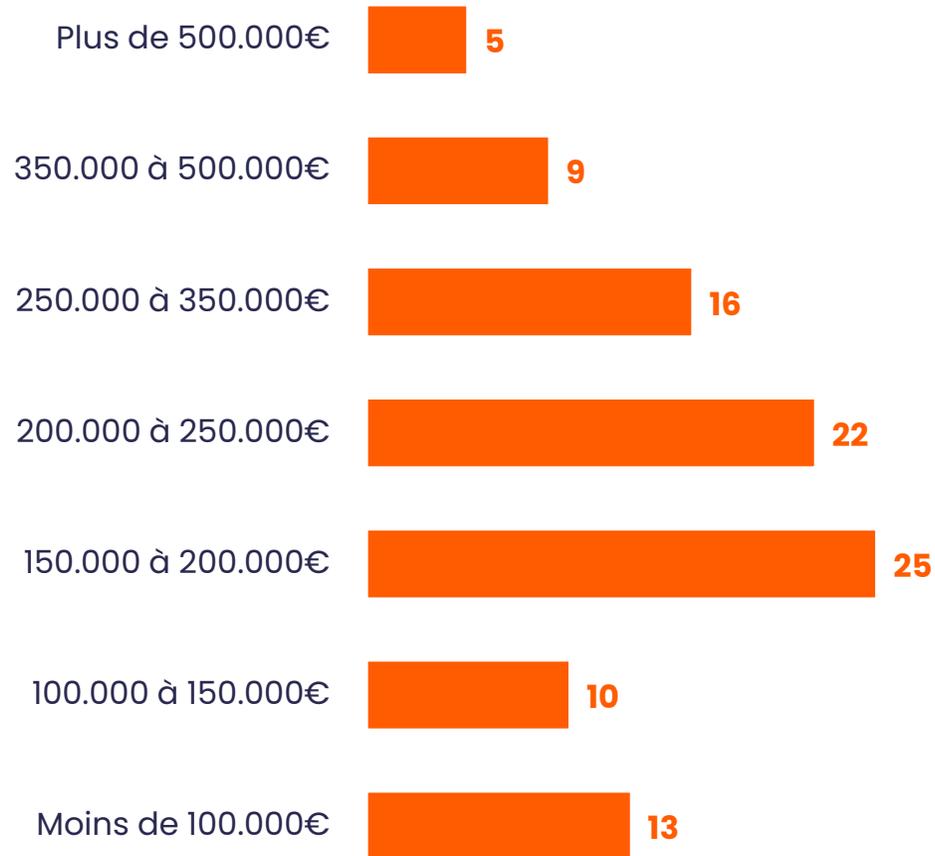
	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024	2025
Vendu votre résidence principale	7	7	8	7	7	7	8	10	8	9	11	10
Vendu votre résidence secondaire	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	4	4
Vendu un bien immobilier locatif	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	5	5



Le budget pour acquérir sa résidence principale

Quel était environ votre budget pour acquérir votre résidence principale ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -



Budget supérieur à 200 000 € :

52% ▼

Agglomération parisienne : 79%

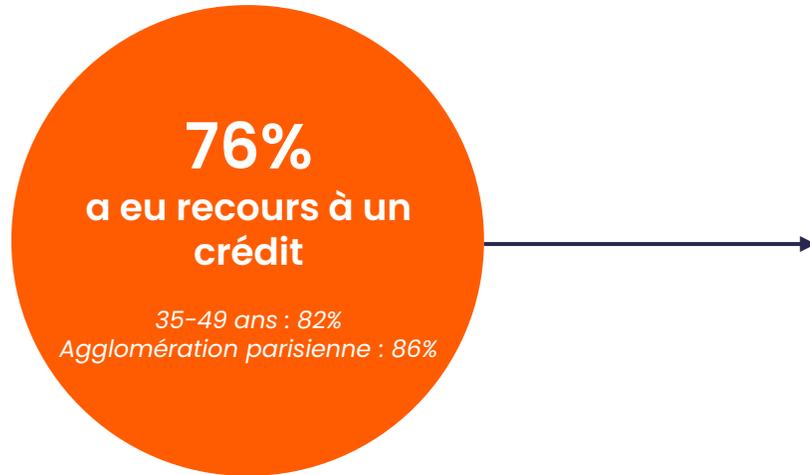
CSP+ : 66%



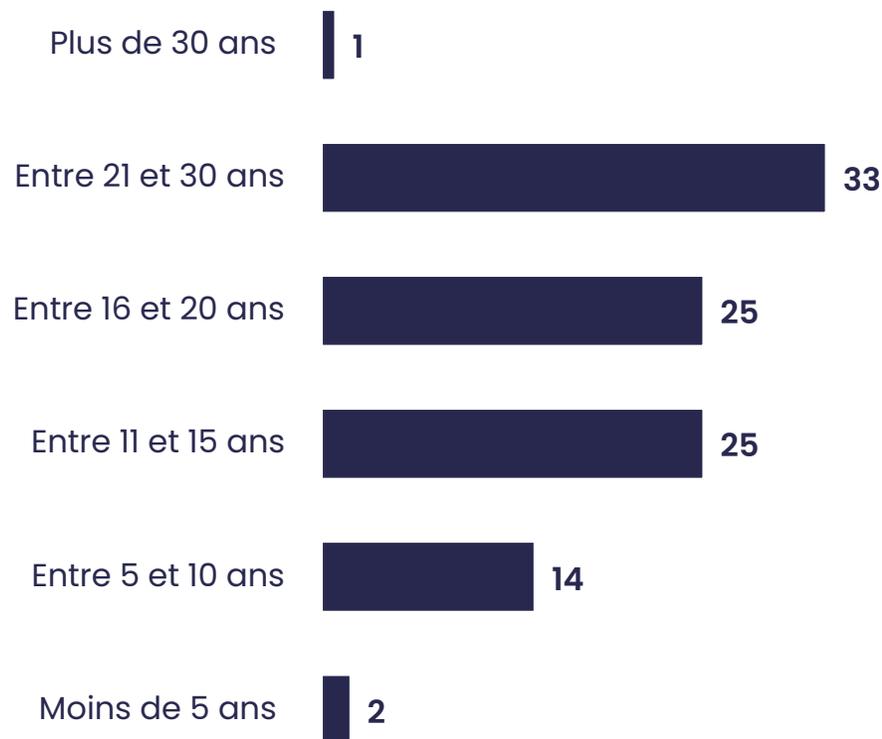
Le recours à un crédit, et sa durée, pour acquérir sa résidence principale

Avez-vous eu recours à un crédit ? Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -



Pour une durée de ...



Plus de 20 ans :
34%

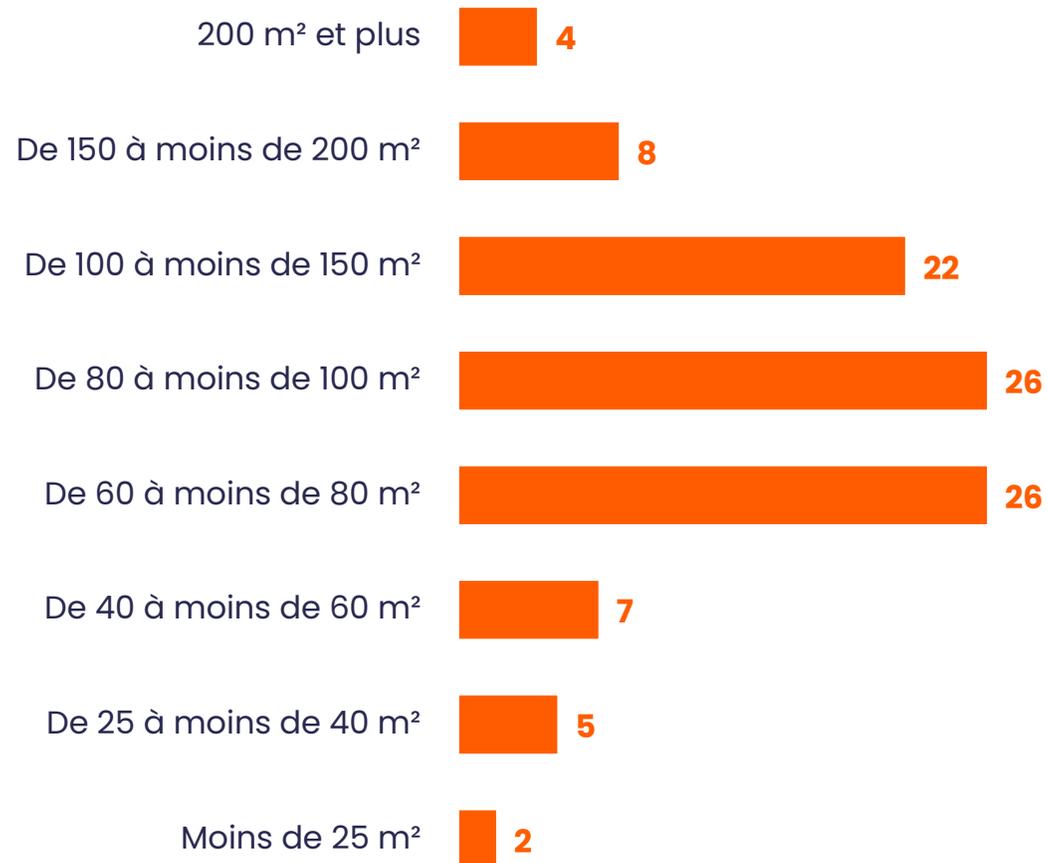
25-34 ans : 39%

2024 : 42%
2023 : 47%
2022 : 53%

La surface de sa résidence principale

Quelle est la surface en mètres carrés de cette résidence principale ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -



Surface supérieure à 80 m² :
60% 2024 : 65%

Zone rurale : **70%**
Parents: **73%**

2 | Les intentions d'achat

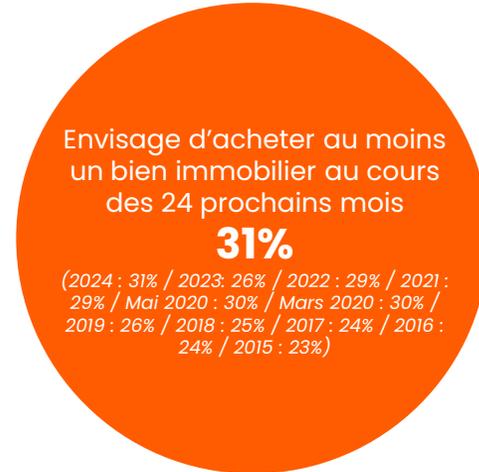
Les transactions immobilières envisagées à court terme

Avez-vous l'intention de... ?

- À tous, en % de « **Oui** » -

ACHETEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024	2025
Acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois	17	17	17	17	16	19	19	19	19	17	19	20
Acheter une résidence secondaire au cours des 24 prochains mois	4	4	3	4	4	4	7	6	5	6	8	9
Acheter un bien immobilier locatif au cours des 24 prochains mois	6	8	8	8	10	11	11	11	10	11	13	12



VENDEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024	2025
Vendre votre résidence principale au cours des 12 prochains mois	6	6	5	6	6	6	7	7	5	6	10	8 ▼
Vendre votre résidence secondaire au cours des 12 prochains mois	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	5	5
Vendre un bien immobilier locatif au cours des 12 prochains mois	2	3	2	3	3	3	4	3	3	4	5	7 ▲



Les acquisitions de résidence principale envisagées à court terme – Par région

Avez-vous l'intention de... ?

- À tous, en % de « A l'intention d'acheter une résidence principale » -

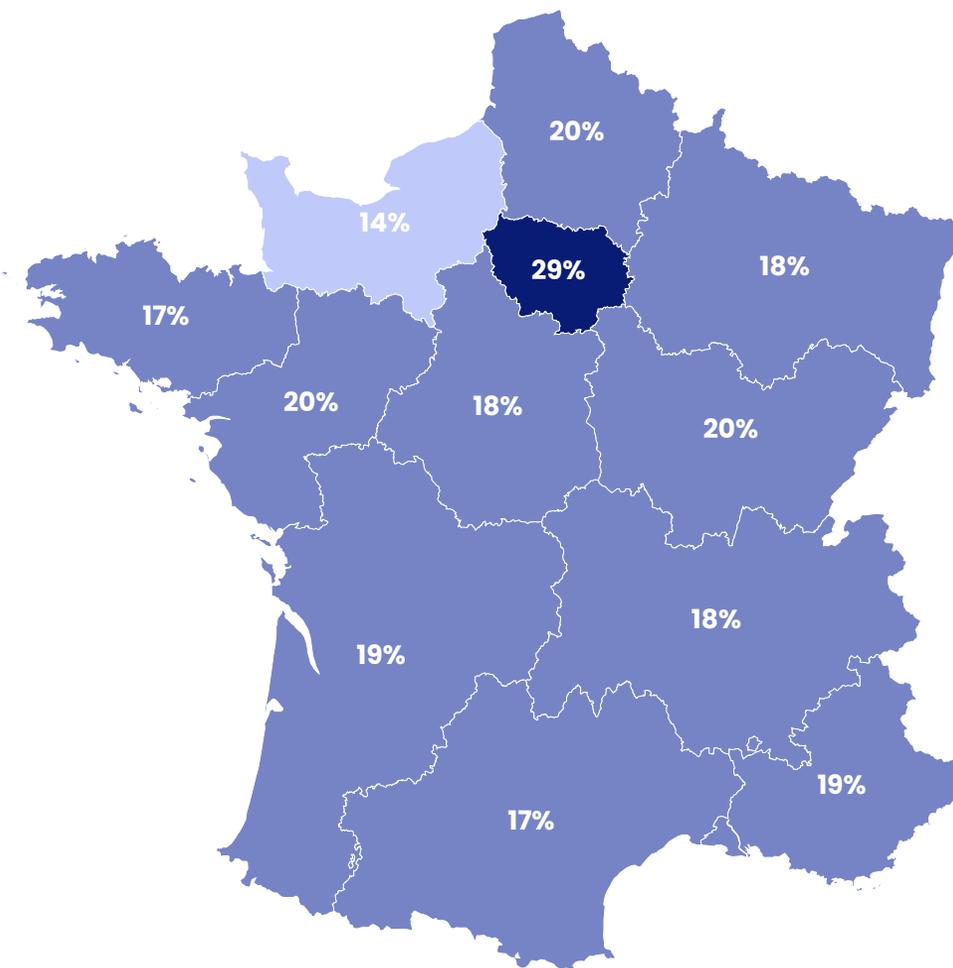
20%

des 25-65 ans envisagent d'acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois

20% ou plus

17 à 20%

16% ou moins



Les moyens d'information privilégiés pour la recherche d'un bien immobilier – Évolutions historiques

Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

- À tous, en % de « Oui » -

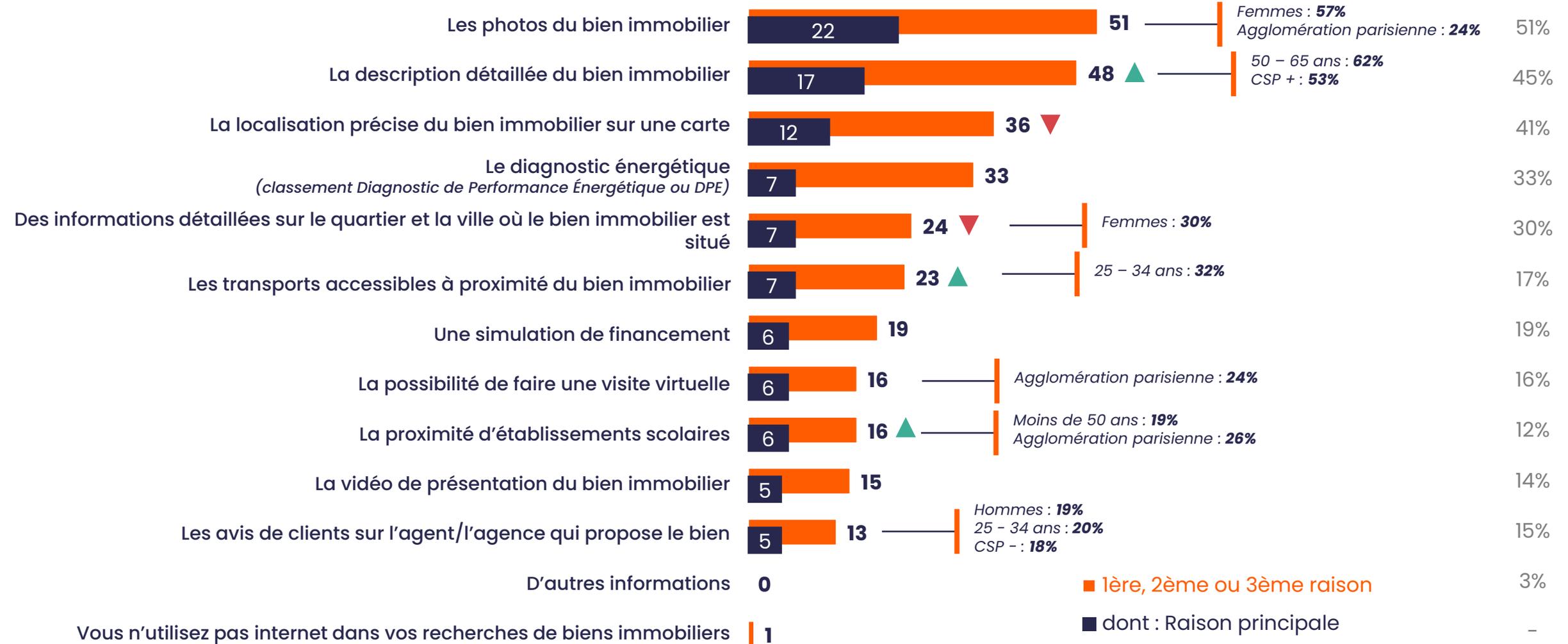


2018 2019 Mars 2020 Mal 2020 2021 2022 2023 2024 2025

Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière

Hormis son prix, quels types d'informations recherchez-vous en priorité lorsque vous consultez sur Internet une annonce relative à un bien immobilier en vente ? En premier ? En second ? En troisième ?

- À ceux qui envisagent d'acheter une résidence principale dans les 24 prochains mois, en % -



2024

51%

45%

41%

33%

30%

17%

19%

16%

12%

14%

15%

3%

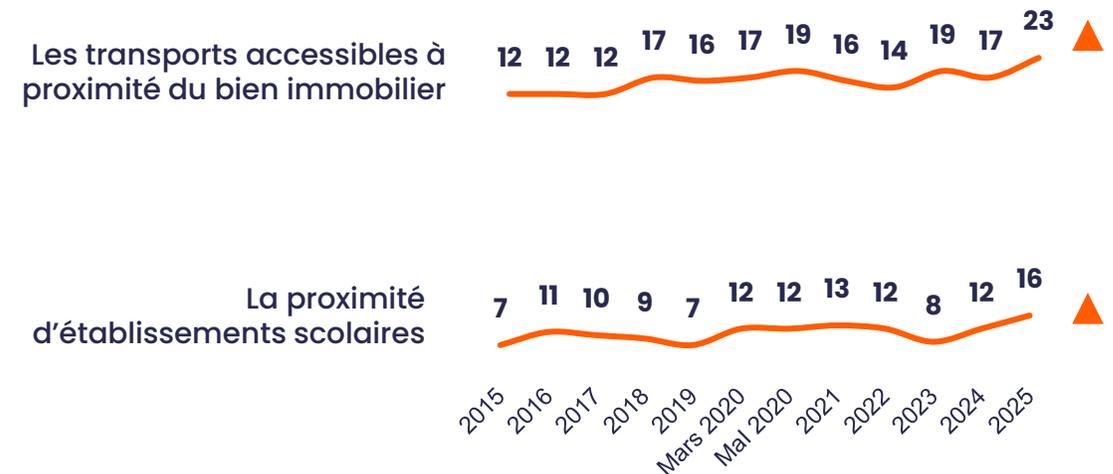
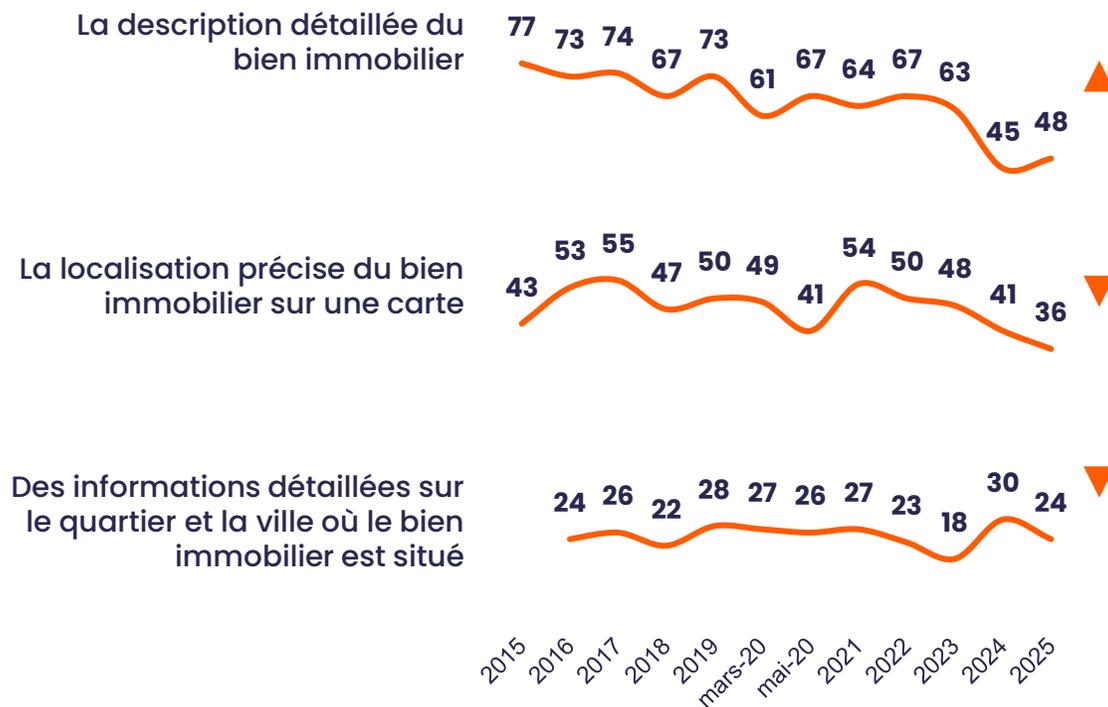
-

13

Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière - Évolutions historiques

Hormis son prix, quels types d'informations recherchez-vous en priorité lorsque vous consultez sur Internet une annonce relative à un bien immobilier en vente ? En premier ? En second ? En troisième ?

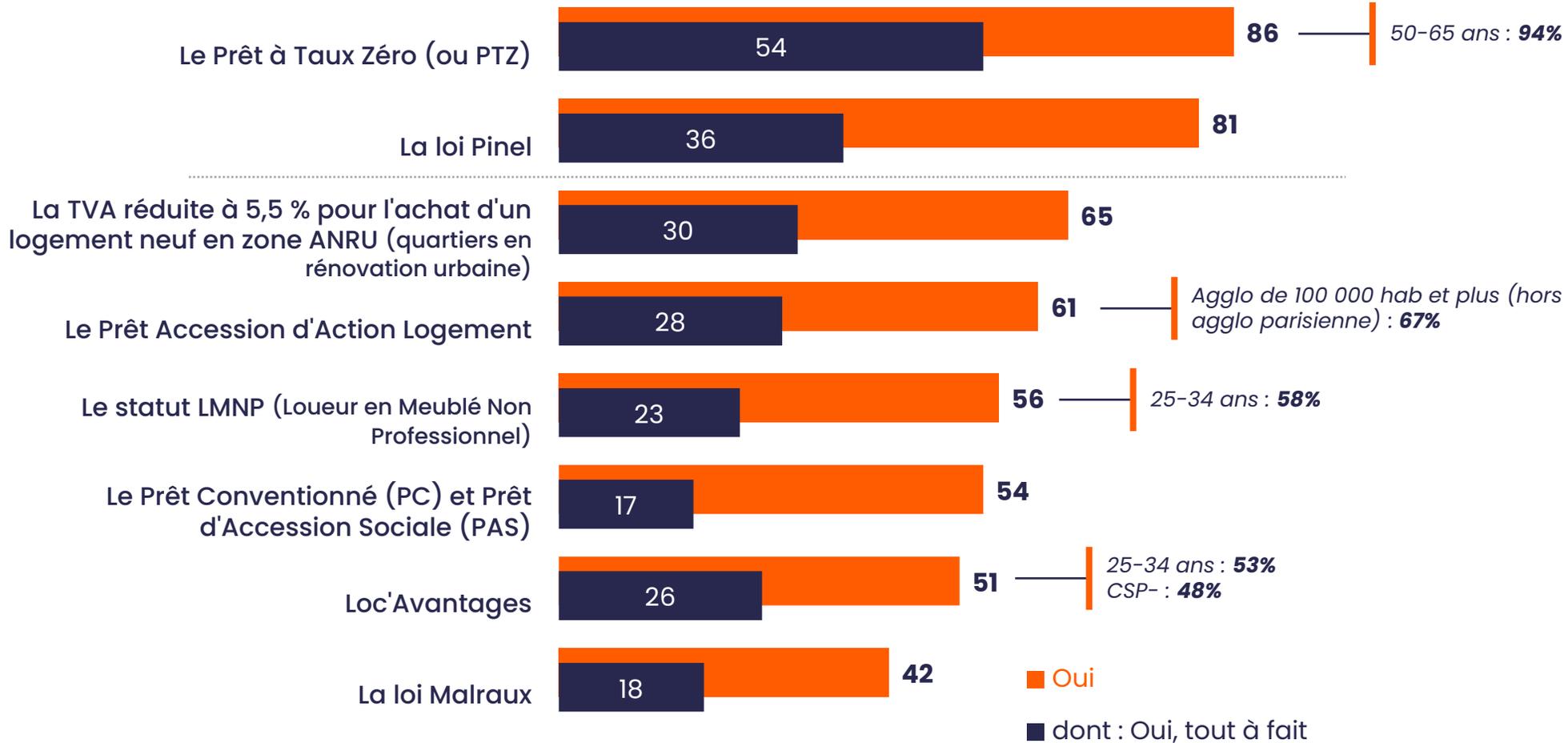
- À ceux qui envisagent d'acheter une résidence principale dans les 24 prochains mois, en % de « 1^{re}, 2^e ou 3^e raison » -



Notoriété des dispositifs d'aide à l'achat d'un bien

Connaissez-vous ou non les dispositifs suivants d'aides à l'achat d'un bien immobilier ?

- À ceux qui envisagent d'acheter une résidence dans les 24 prochains mois, en % -



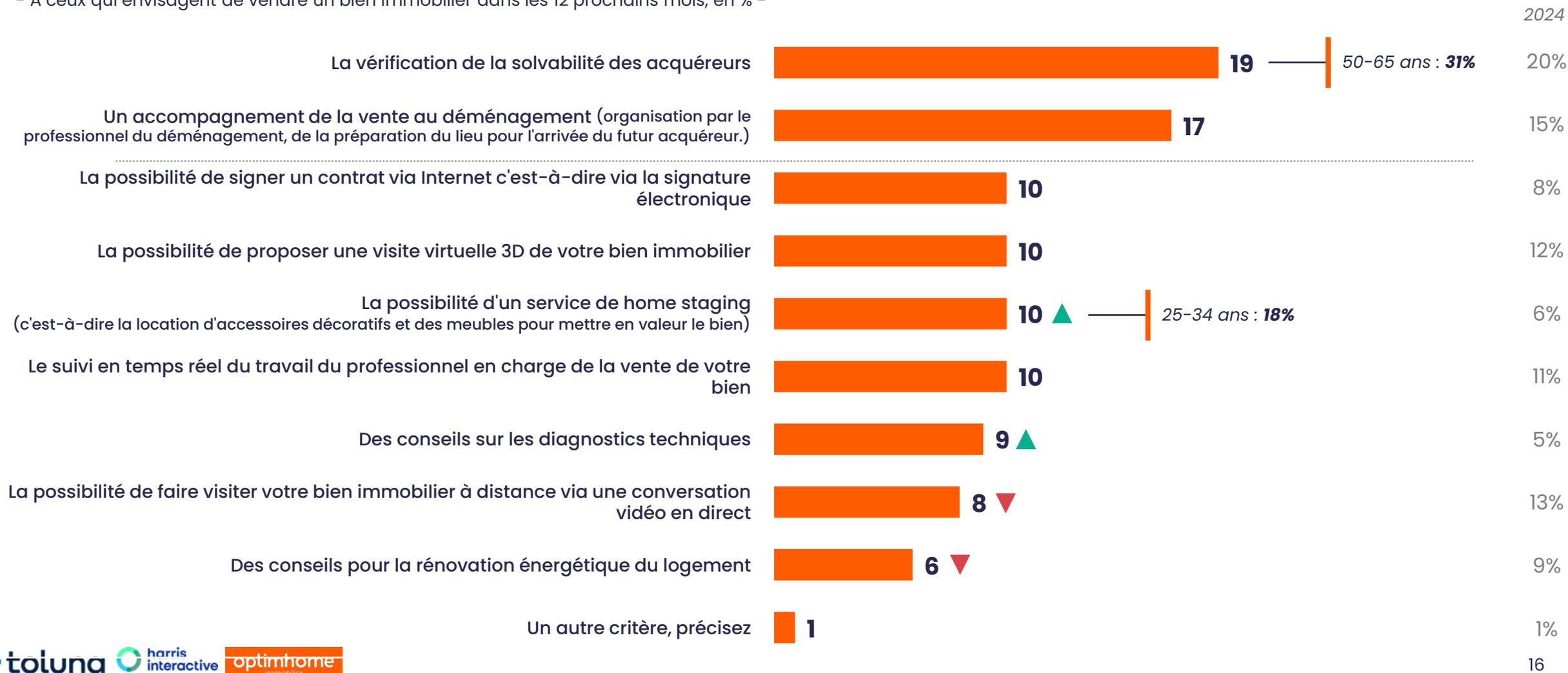
75%
Affirment très bien connaître au moins un de ces dispositifs

Les services les plus intéressants dans le cadre de la vente d'un bien immobilier

Dans le cadre de la vente d'un bien immobilier, quel service parmi les suivants serait le plus susceptible de vous séduire ?

Une seule réponse possible

- À ceux qui envisagent de vendre un bien immobilier dans les 12 prochains mois, en % -

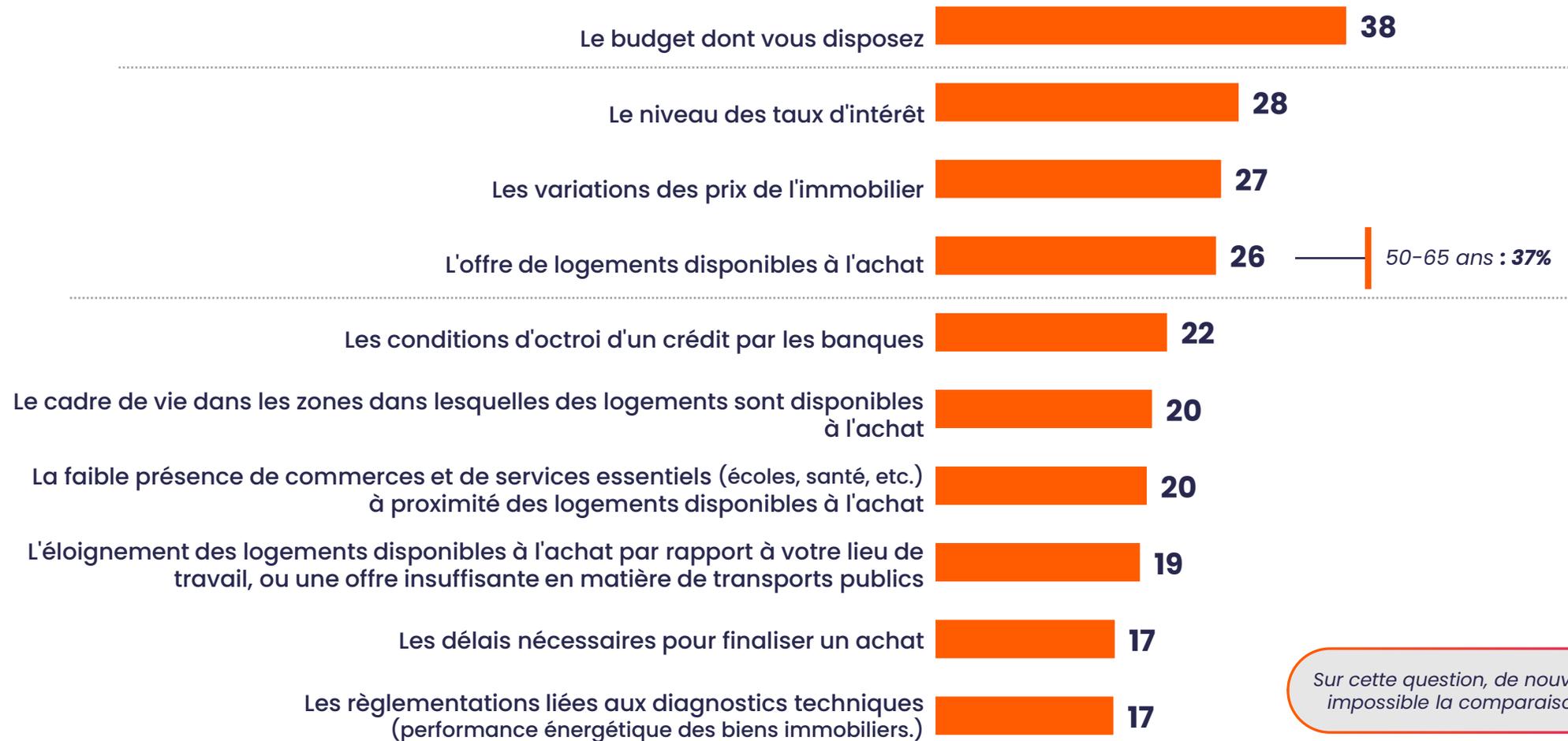


3 | **Les taux d'intérêt et le budget des Français**

Les principales difficultés rencontrées dans le cadre du projet d'achat d'un bien immobilier

Quels aspects parmi les suivants constituent les plus grandes difficultés concernant votre projet d'achat d'un bien immobilier ? *Trois réponses possibles*

- À ceux qui envisagent d'acheter un bien immobilier dans les 24 prochains mois, en % -

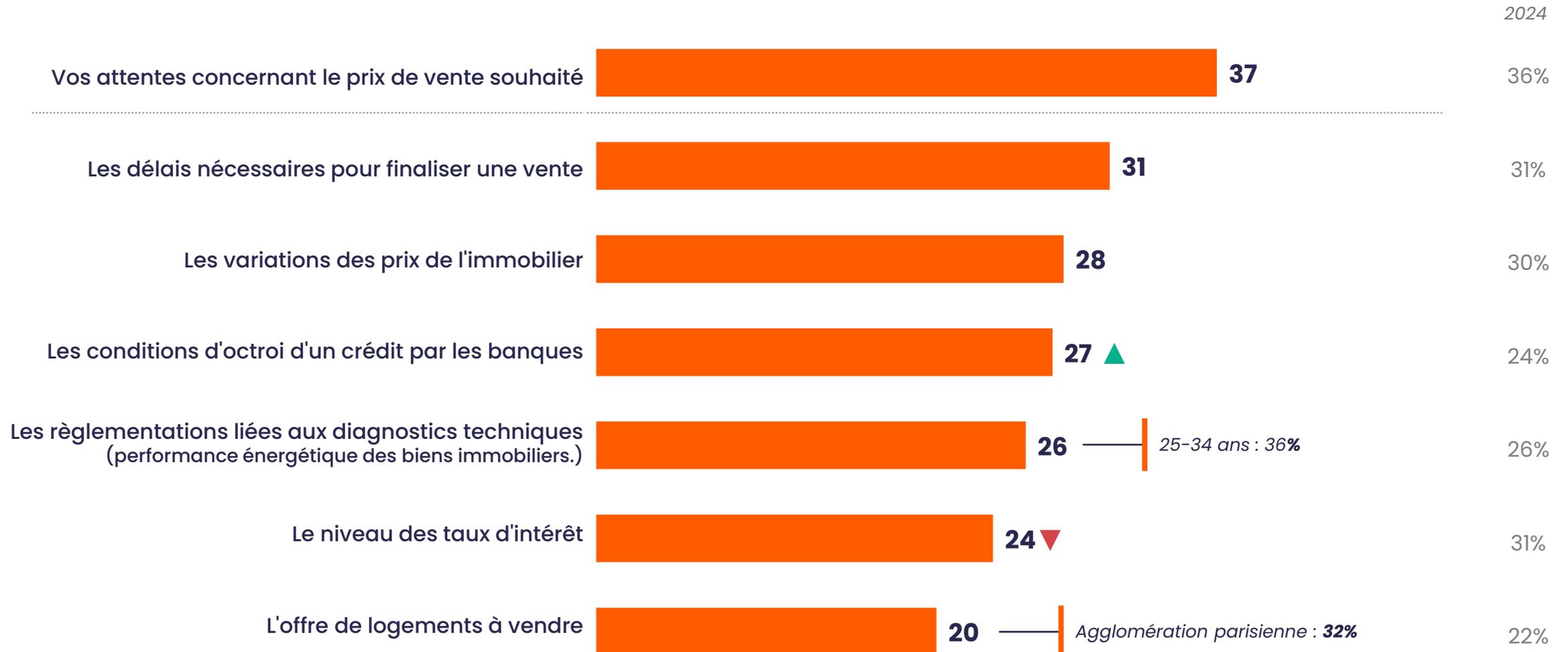


Sur cette question, de nouveaux items ont été ajoutés, rendant impossible la comparaison avec la question posée en 2024

Les principales difficultés rencontrées dans le cadre du projet de vente d'un bien immobilier

Et quels aspects parmi les suivants constituent les plus grandes difficultés concernant votre projet de vente d'un bien immobilier ? *Trois réponses possibles*

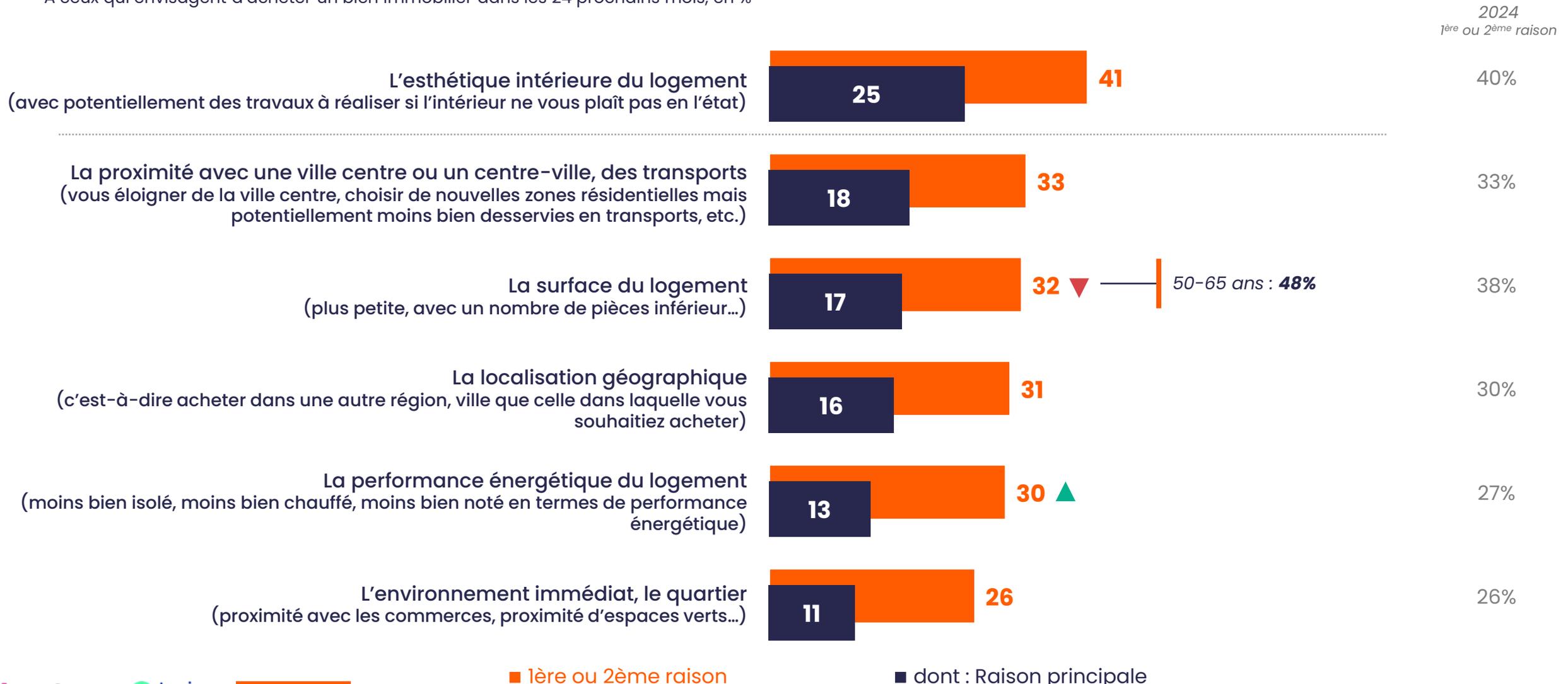
- À ceux qui envisagent de vendre un bien immobilier dans les 12 prochains mois, en % -



Les arbitrages priorités en cas de contraintes, dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier

À quoi seriez-vous prêt à renoncer en priorité si vous étiez contraint de faire des arbitrages dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier (en raison par exemple d'un budget limité, etc...) ? En premier ? En second ?

- À ceux qui envisagent d'acheter un bien immobilier dans les 24 prochains mois, en % -

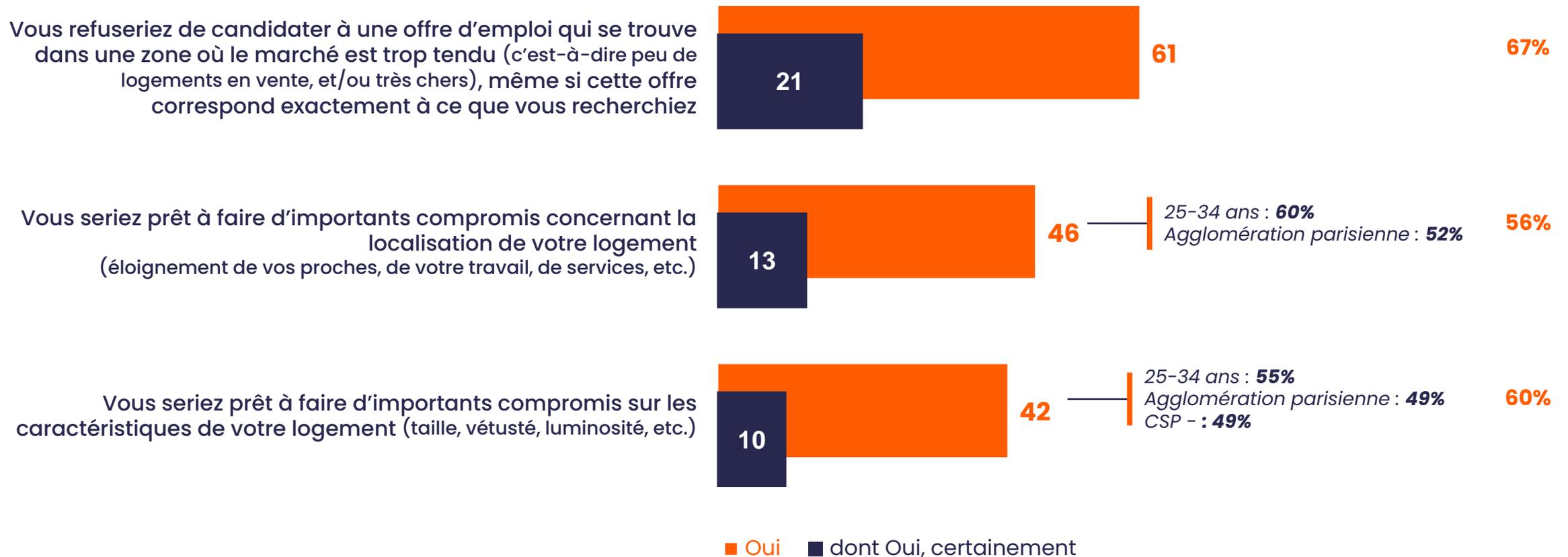


Les compromis possibles dans le cadre d'un achat immobilier

Depuis fin 2021, l'accès à l'habitat s'est tendu. Seriez-vous prêt ou non à adopter les comportements suivants, dans le cadre d'un projet d'achat d'un bien immobilier (pour une résidence principale) dans une zone où l'accès à l'habitat serait particulièrement tendu ?

- À tous, en % de « **Oui** » -

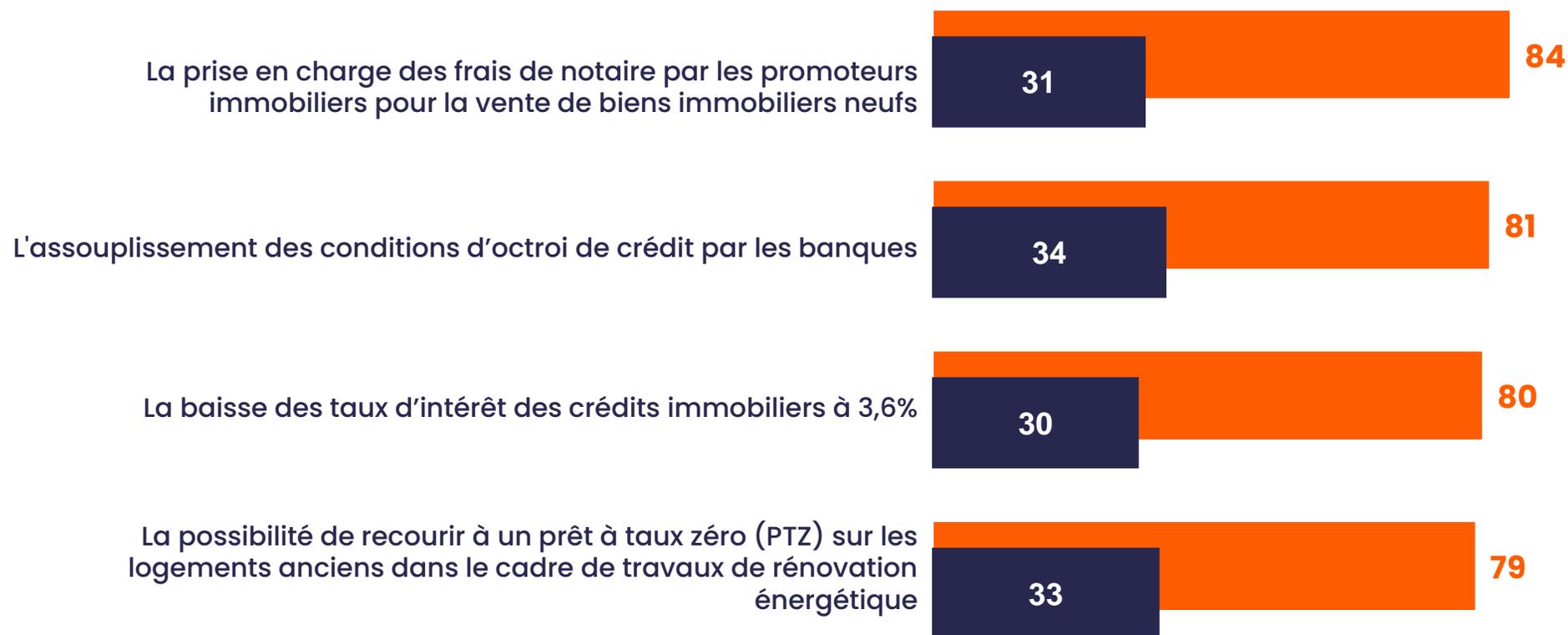
Envisagent d'acheter
une résidence
principale



Facteurs permettant de faciliter l'achat

Néanmoins, depuis fin 2024, nous observons une reprise du marché immobilier. Dans le cadre de votre projet d'achat d'une résidence principale, pensez-vous que les mesures ou facteurs suivants puissent faciliter ou au contraire compliquer la réalisation de ce projet ?

- À ceux qui envisagent d'acheter un bien immobilier dans les 24 prochains mois, en % de « Cette mesure va faciliter le projet d'achat » -



■ Faciliter ■ dont Tout à fait faciliter

4

**L'image des
professionnels
de l'immobilier**

L'image des professionnels de l'immobilier et des agences

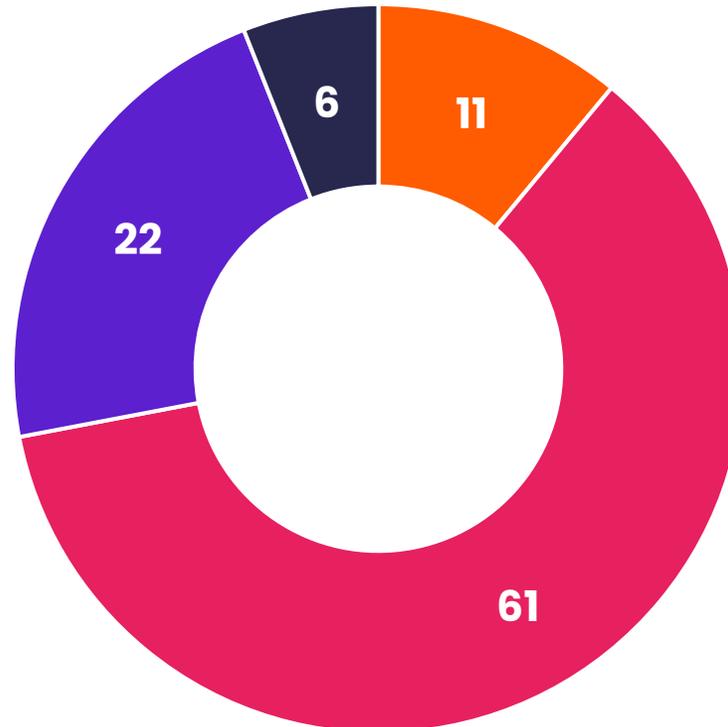
Globalement, diriez-vous que vous avez une bonne image ou une mauvaise image des professionnels de l'immobilier (agences immobilières, agents indépendants, réseaux d'agents immobiliers...)?

- À tous, en % -

Une mauvaise image : 28%

CSP + : 33%

- Une très bonne image
- Plutôt une bonne image
- Plutôt une mauvaise image
- Une très mauvaise image



Une bonne image : 72%

CSP - : 76%



Le recours à un professionnel de l'immobilier ou à une agence pour l'achat ou la vente de sa résidence principale

Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?
Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -

75%

a acheté sa résidence principale par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière

Agglomération parisienne : 84%
Cadres et professions intellectuelles sup. : 86%



- À ceux ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -

73%

a vendu sa résidence principale par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière



5

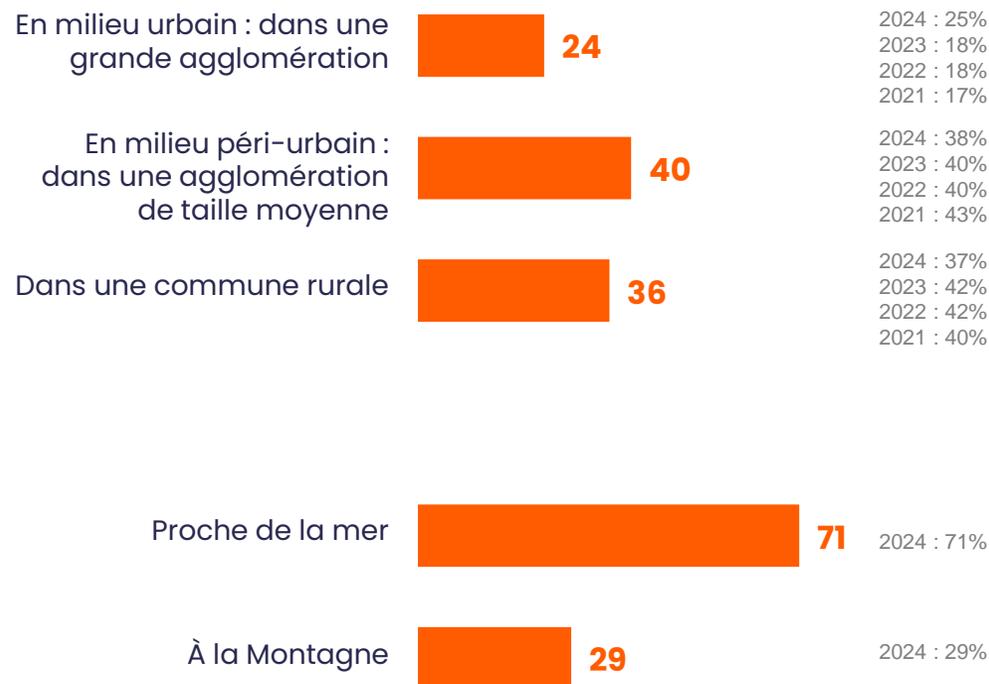
**La zone
géographique**

La préférence géographique pour acheter un bien immobilier

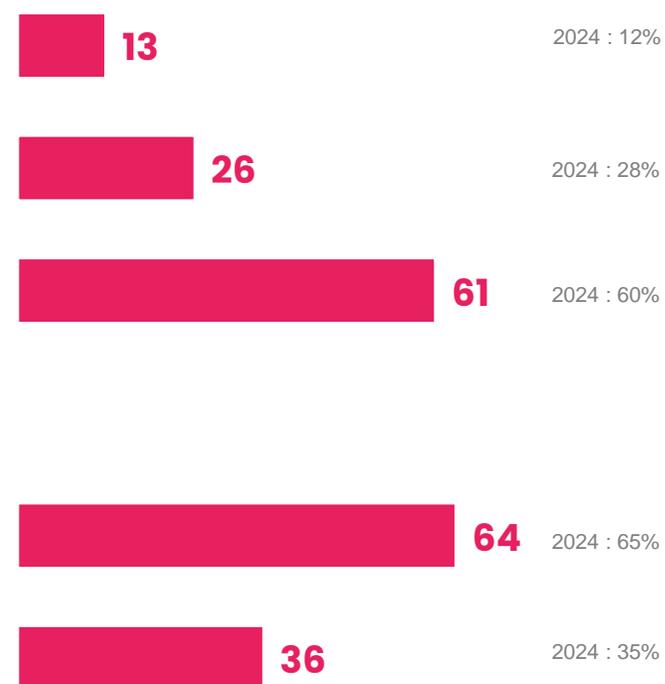
Dans le cadre d'un achat immobilier, idéalement, préféreriez-vous acheter...? Et concernant les différents biens immobiliers suivants, si vous aviez la possibilité et le choix, idéalement préféreriez-vous acheter...?

- À tous, en % -

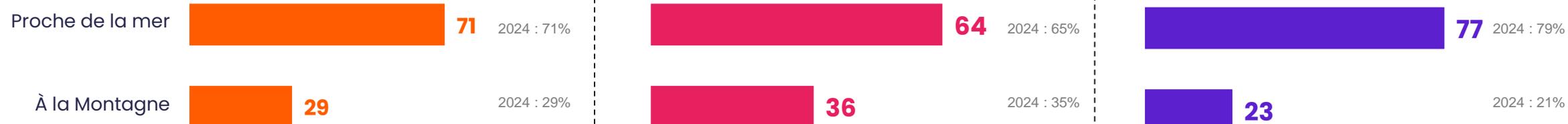
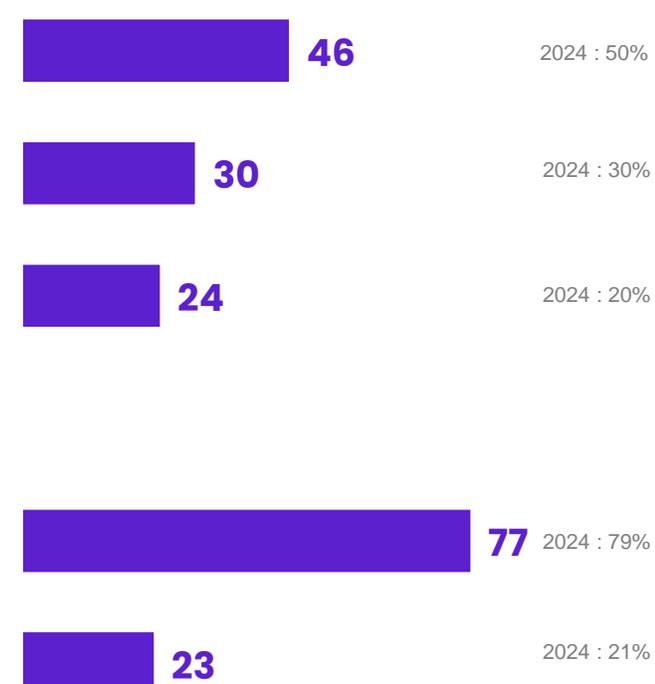
Pour la résidence principale



Pour une résidence secondaire



Pour un bien locatif

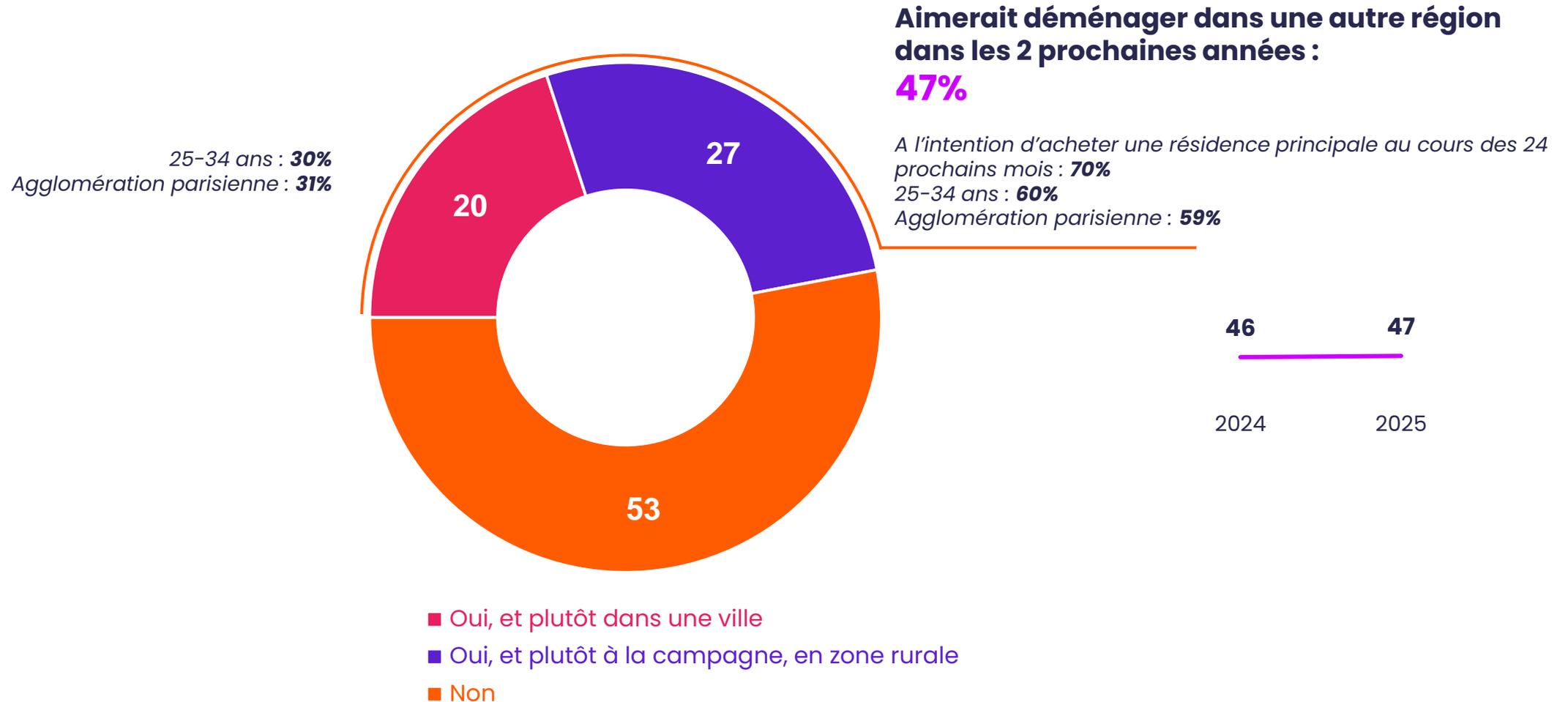


Globalement, les **25-34 ans**, privilégient les grandes agglomérations, tandis que les **50-65 ans** vont préférer les communes rurales

Le souhait de déménager dans une autre région

Dans les deux prochaines années, aimeriez-vous déménager dans une autre région ?

- À tous, en % -



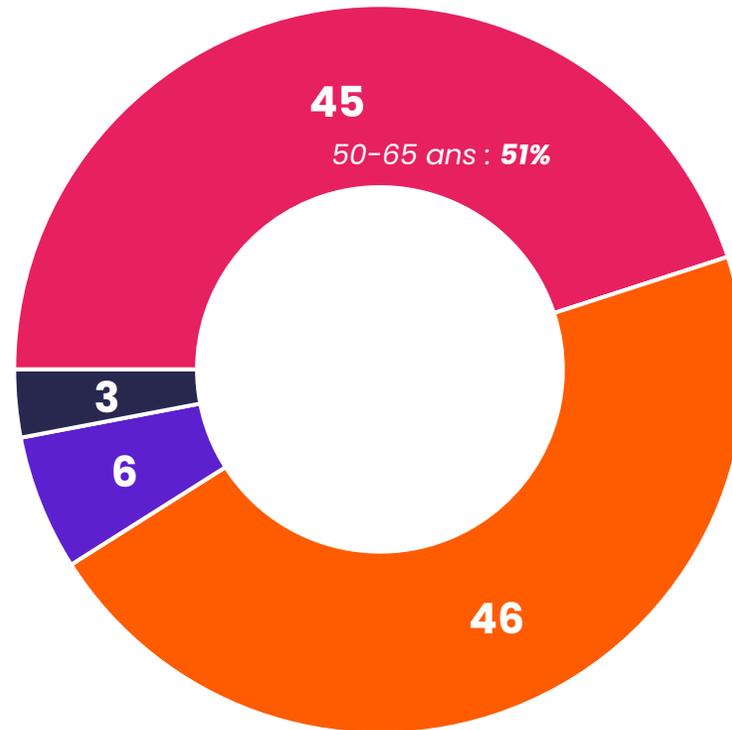
6

**La rénovation
énergétique**

La volonté de réaliser des économies d'énergie

D'une manière générale, cherchez-vous à faire des économies d'énergie ?

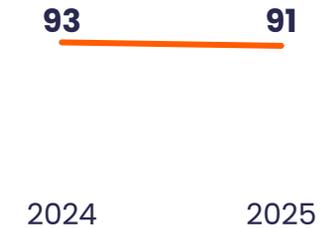
- À tous, en % -



Ne cherche pas à faire des économies d'énergies : 9%

Cherche à faire des économies d'énergie : 91%

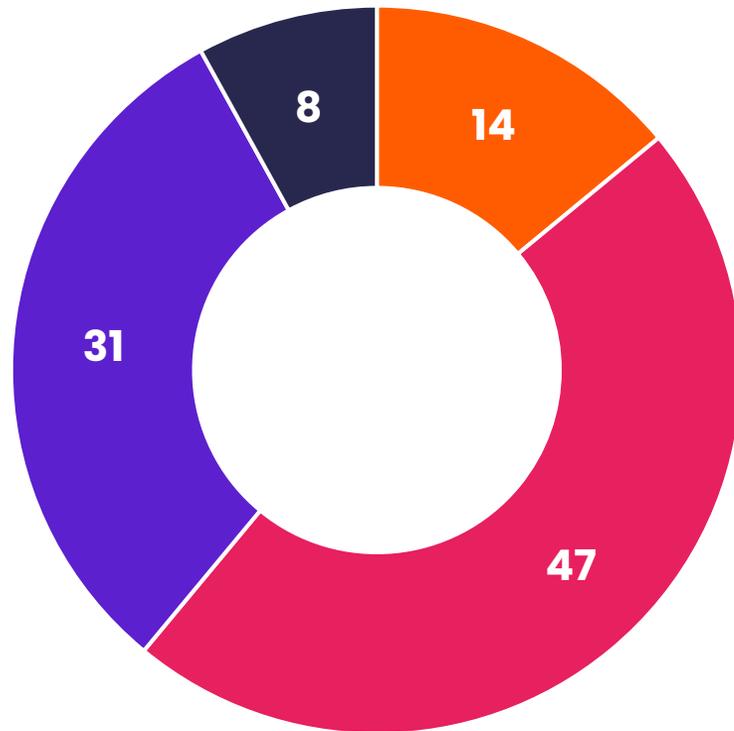
- Oui, tout à fait
- Oui, plutôt
- Non, plutôt pas
- Non, pas du tout



Le niveau d'information concernant les aides et dispositifs pour la rénovation énergétique des logements

Êtes-vous bien ou mal informé concernant les aides et dispositifs disponibles pour la rénovation énergétique des logements ?

- À tous, en % -



Déclare être bien informé concernant les aides et dispositifs disponibles pour la rénovation énergétique : 61%

Propriétaires : 63%

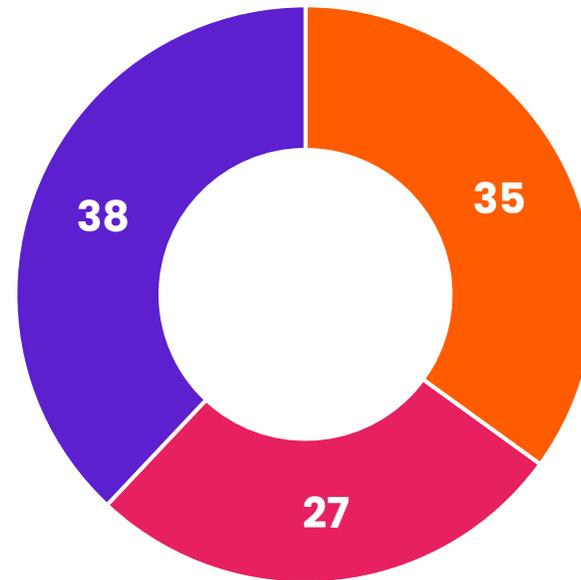
Agglomération parisienne : 67%



L'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique dans son logement, et le type de travaux envisagés

Avez-vous l'intention de faire des travaux de rénovation énergétique dans votre logement ?

- Aux propriétaires, en % -



Ont l'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique, ou en ont déjà fait : **62%**

25-34 ans : **74%**
CSP+ : **65%**
Parents : **66%**

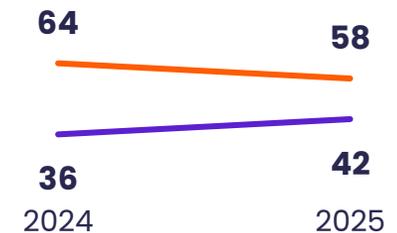


- Oui, et vous en avez déjà fait il y a peu de temps
- Oui, mais vous n'en avez pas encore fait
- Non

L'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique dans son logement, et le type de travaux envisagés

Concernant ces travaux, il s'agissait ou s'agirait-il plutôt... ?

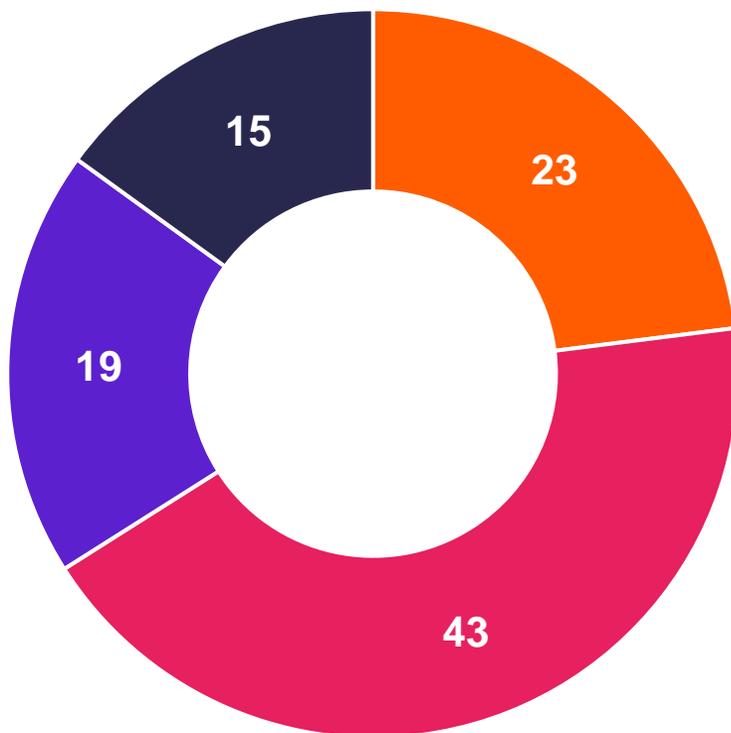
- Aux propriétaires ayant l'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique, ou en a déjà fait , en % -



La disposition à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique pour réaliser des économies sur son acquisition

Depuis le 1^{er} janvier 2023, l'interdiction de mise en location d'un bien classé G sur le DPE (c'est-à-dire le plus mauvais classement possible en termes de performance énergétique) est effective. Seriez-vous prêt 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 ?

- À tous, en % -



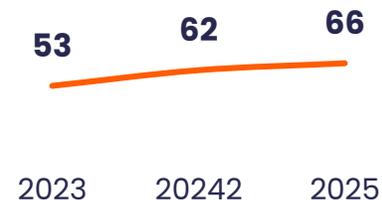
Serait prêt à acheter un bien immobilier F ou G pour réaliser des économies: 66% ▲

Agglomération parisienne : **70%** (2024 : 75% / 2023 : 52%)

A acheté un bien immobilier dans les 3 dernières années : **76%**

A vendu un bien immobilier dans les 3 dernières années : **79%**

- Oui, tout à fait
- Oui, plutôt
- Non, plutôt pas
- Non, pas du tout



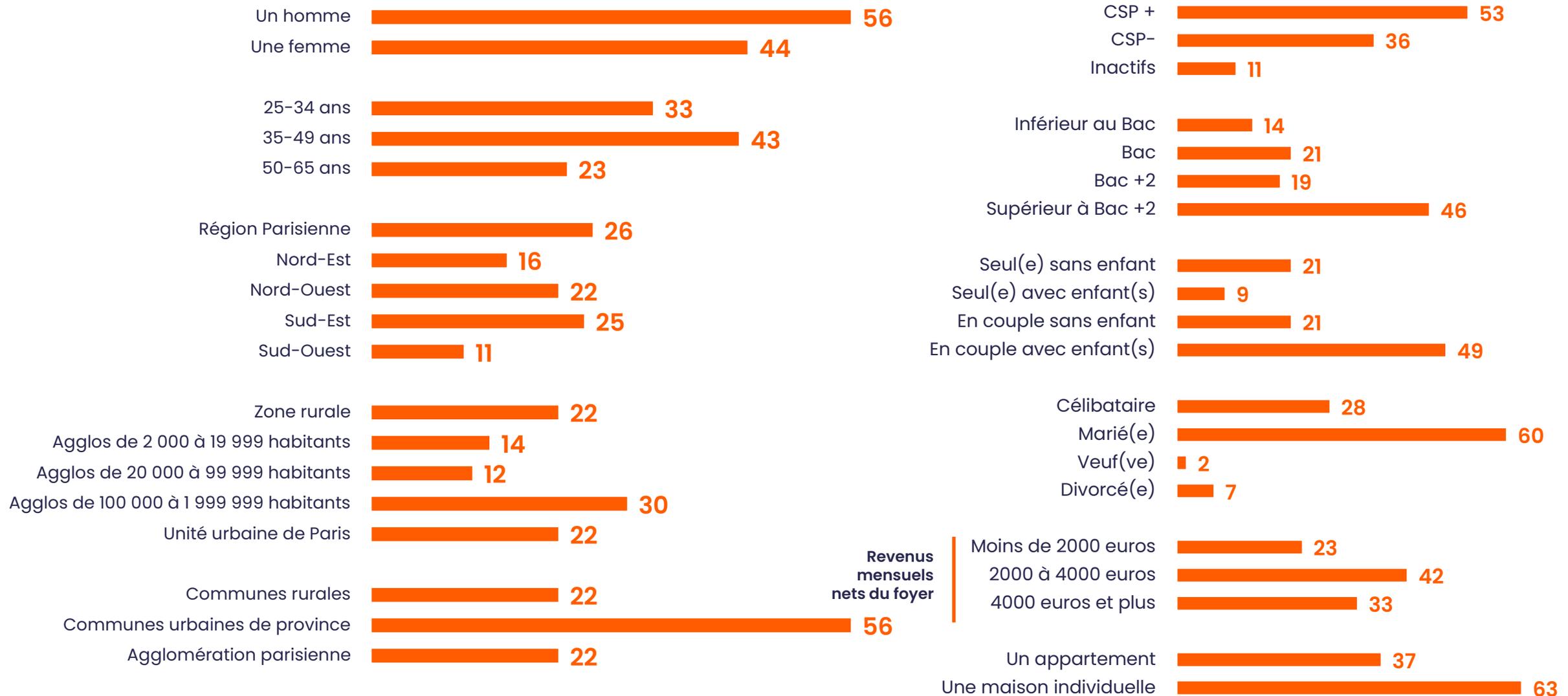
7

**Les profils
types**

Profil type des acheteurs d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années

Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous [acheté au moins un bien immobilier] ?

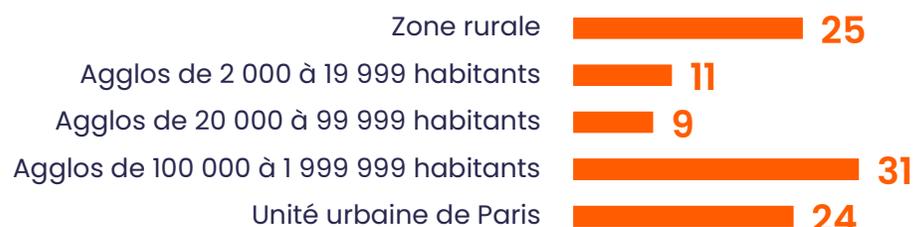
- À tous, en % de « oui » -



Profil type des vendeurs d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années

Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous [vendu au moins un bien immobilier] ?

- À tous, en % de « oui » -



La fréquence hebdomadaire de télétravail actuelle

Combien de jours travaillez-vous en télétravail par semaine en moyenne ?

- Aux actifs -

Télétravail :
49%

25-34 ans : **58%**
Agglomération parisienne : **67%**
Cadres et professions libérales : **70%**

5 jours par semaine ou plus 8

4 jours par semaine 3

3 jours par semaine 8

2 jours par semaine 16

1 jour par semaine 14

Vous ne télétravaillez jamais 51

**Télétravaille au moins
3 jours par semaine :**
19%

Agglomération parisienne : **24%**
Cadres et professions libérales : **30%**

8

**Les principaux
enseignements**

1 Après la hausse observée en 2024, les transactions déclarées évoluent très sensiblement à la baisse, notamment en ce qui concerne 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.

2 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.

3 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%).

4 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%) sont 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.

5 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%).

6 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).

7 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%).

8

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 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.

Ainsi, les Français de 25 à 65 ans, qu'ils soient propriétaires ou non sont 91% à affirmer chercher faire des économies d'énergie, à un niveau proche à celui de l'an dernier (-2 pts).

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%).

Merci

Conférence de presse étude Harris Interactive pour Optimhome

Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

optimhome
immobilier

 **toluna**

 **harris
interactive**
a toluna company

Vague 12 – Mars 2025