



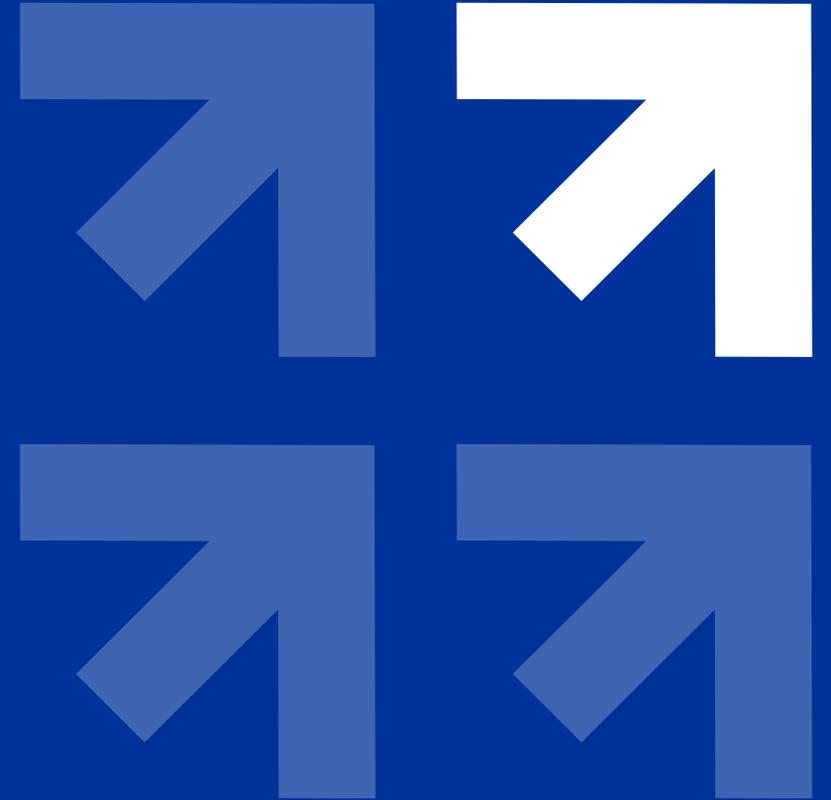
Les Français et l'immobilier : parcours et représentation

Vague 3 - 2023

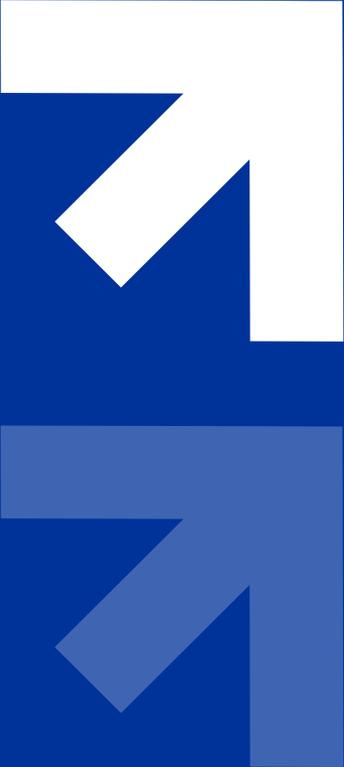
Rapport de résultats

Novembre 2023

Delphine Martelli-Banégas, Directrice du Département Corporate
Fabrice Giroud, Directeur de Clientèle au Département Corporate
Benjamin Huet, Directeur d'études au Département Corporate
Gersende Joire, Chargée d'études Junior au Département Corporate



CONSEIL SUPÉRIEUR
DU NOTARIAT



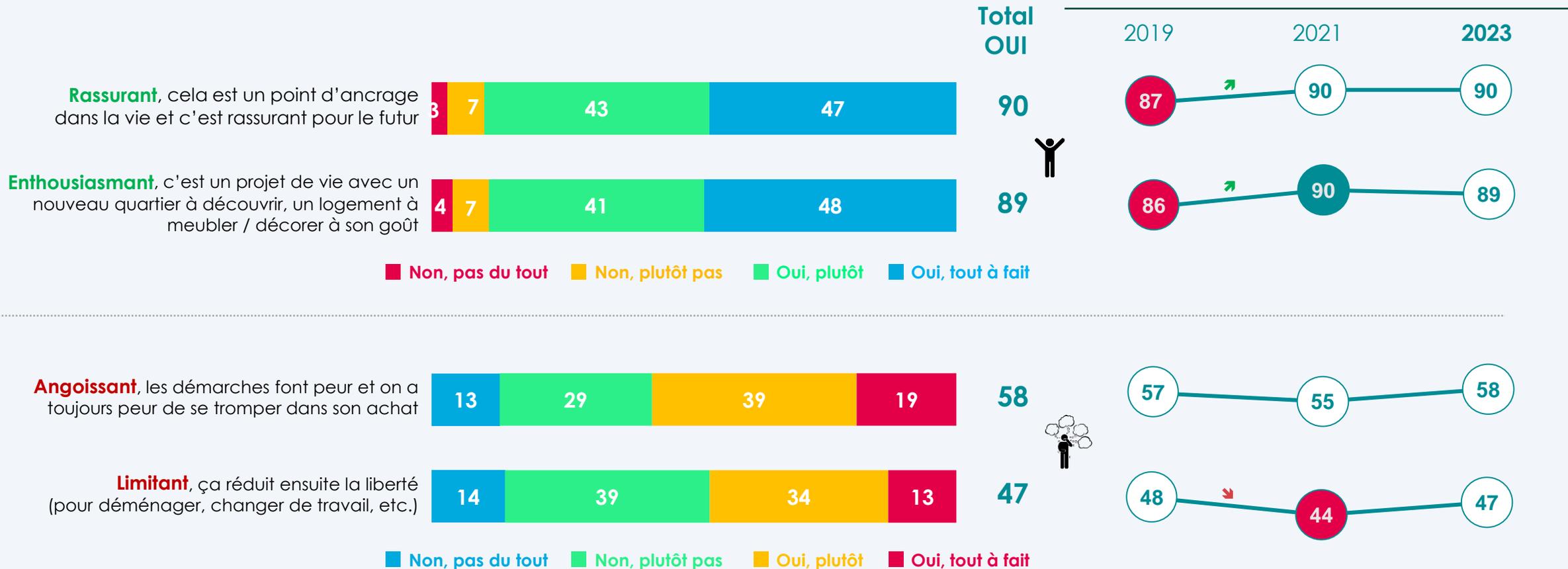
1. L'immobilier pour les Français : un rêve ou un casse-tête ?

L'achat immobilier véhicule toujours plus de représentations positives que négatives

Q2 - Pour vous, acheter un bien immobilier pour y habiter, est-ce... ?

- À tous – En %

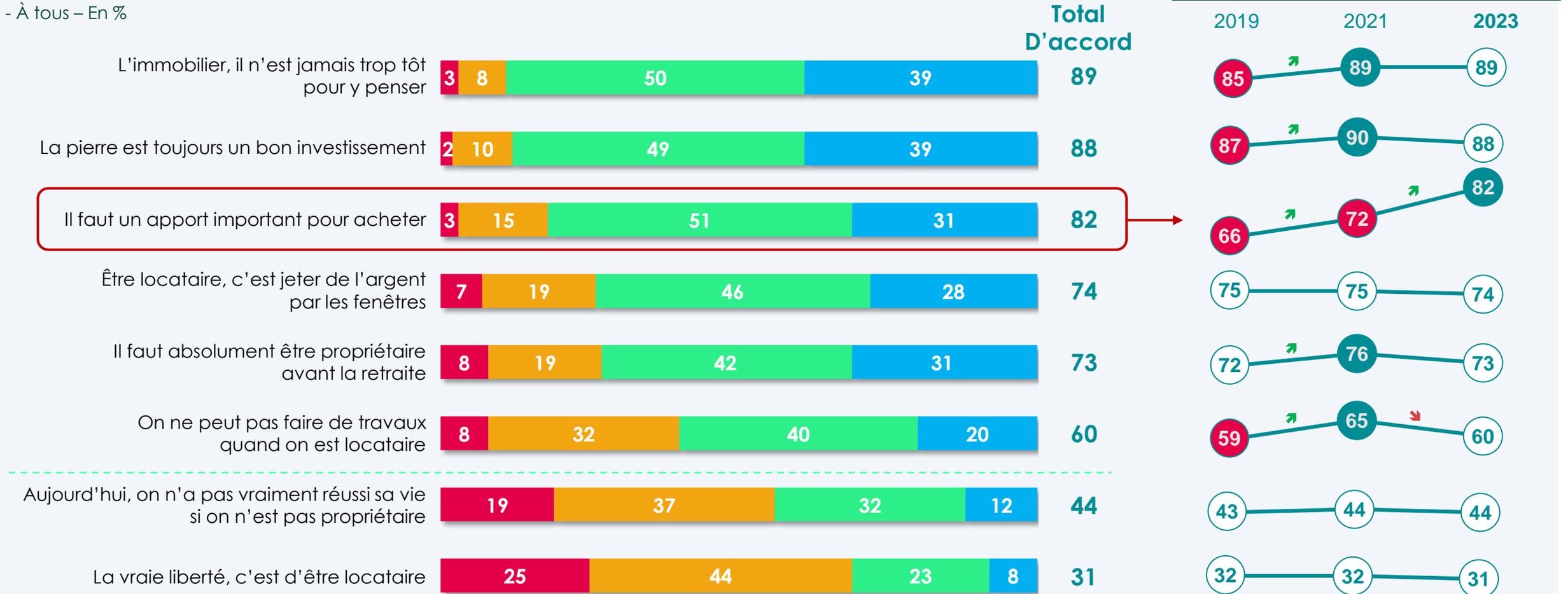
Historique

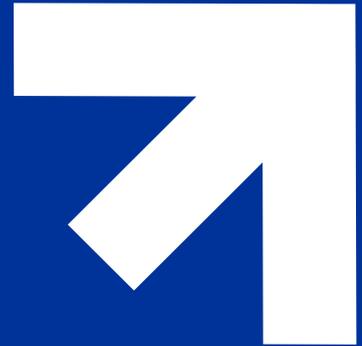


La pierre demeure très majoritairement perçue comme un bon investissement, dans un contexte où le processus d'accès à la propriété se durcit pour les Français

Q4 - Voici des affirmations que l'on entend souvent. Personnellement, êtes-vous tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord ?

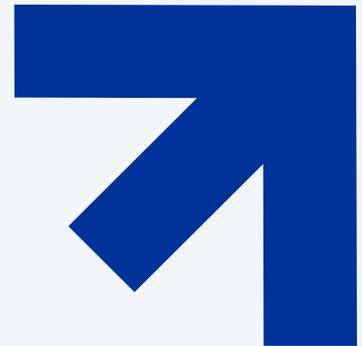
- À tous – En %





2. Les parcours immobiliers des Français





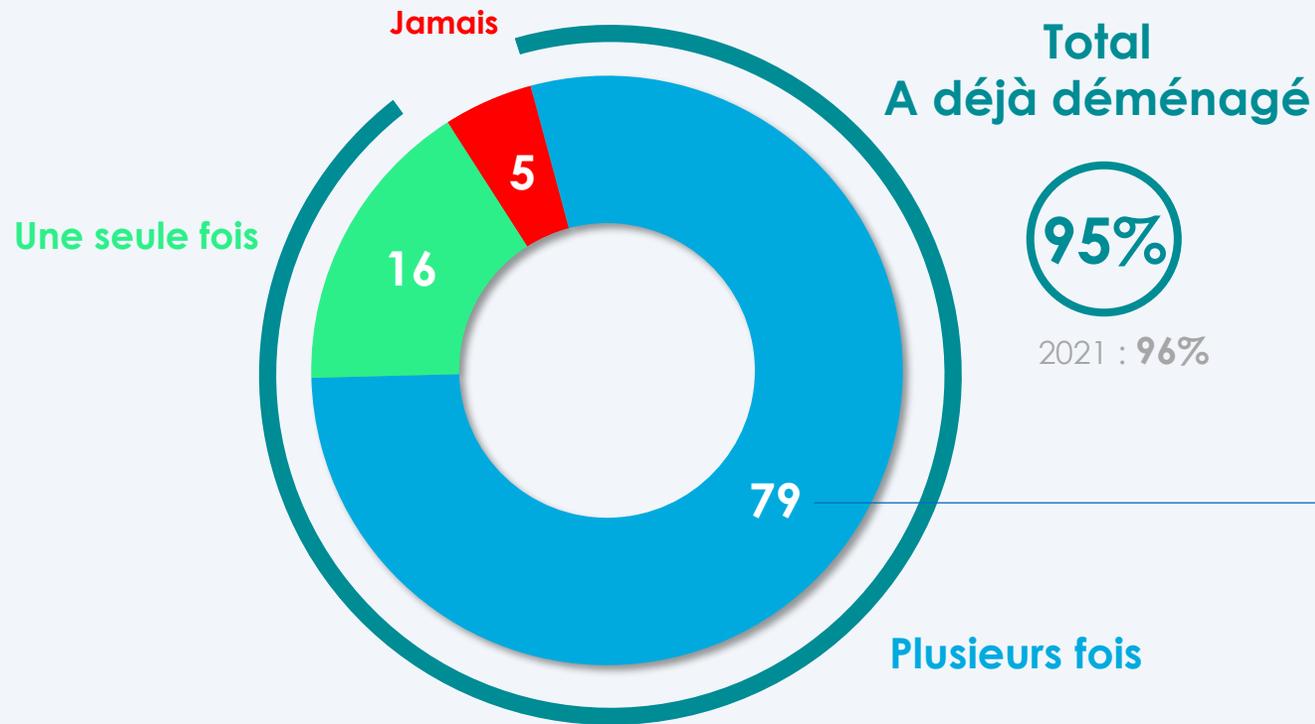
2.1 : Les changements de logements et leurs motifs



Plus des trois quarts des Français ont déjà déménagé plusieurs fois au cours de leur vie.

Q6R - Au cours de votre vie, combien de fois avez-vous changé de logement ? *Nouvelle question*

- À tous – En % -

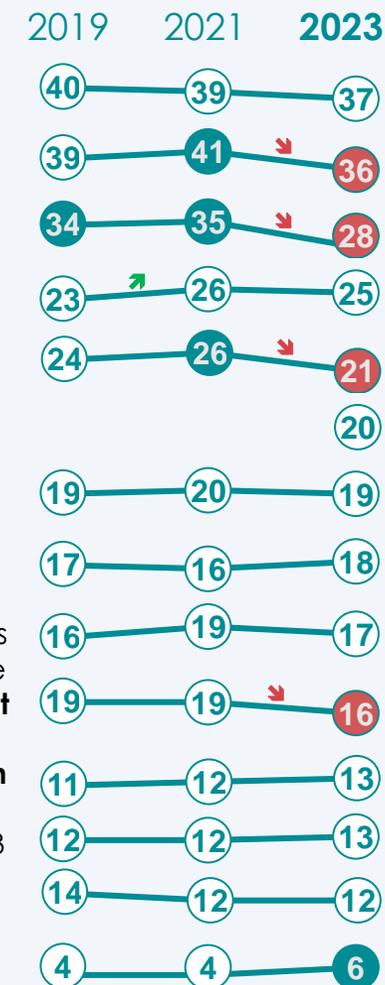
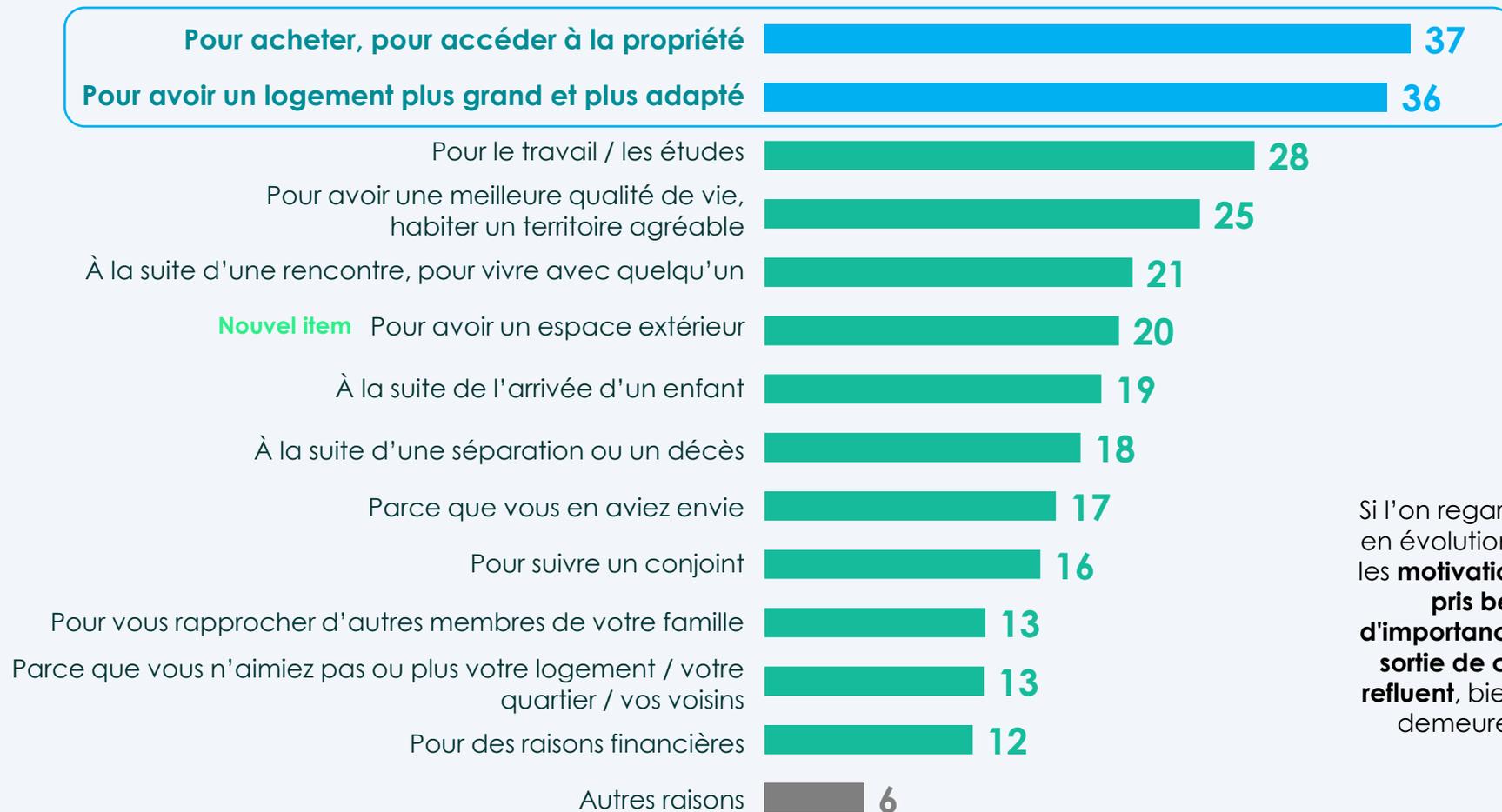


- 55 ans et plus : **82%**
- Avec enfants : **83%**
- Revenus >3500€ nets : **86%**
- Sans enfant : **71%**
- 18-24 ans : **58%**

Les Français déménagent en priorité pour accéder à la propriété et pour disposer d'un meilleur logement

Q7 - Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez déjà déménagé ?

- À ceux qui ont déjà déménagé – En %

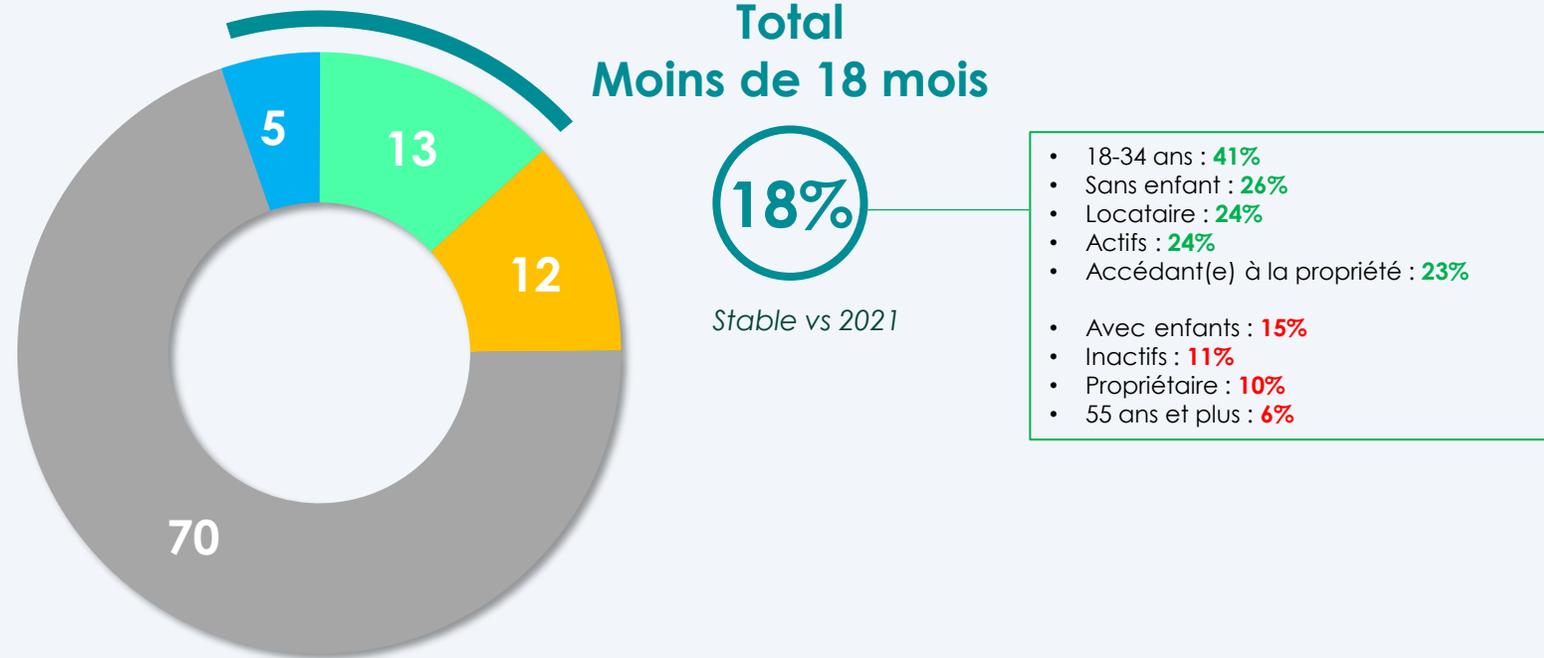


Si l'on regarde les résultats en évolution, on note que les **motivations qui avaient pris beaucoup d'importance durant et en sortie de crise sanitaire refluent**, bien que le Top 3 demeure inchangé.

18% des Français déclarent avoir déménagé au cours des 18 derniers mois – comme en 2021

Q40 - De quand date votre dernier déménagement ?

- À ceux qui ont déjà déménagé – En %

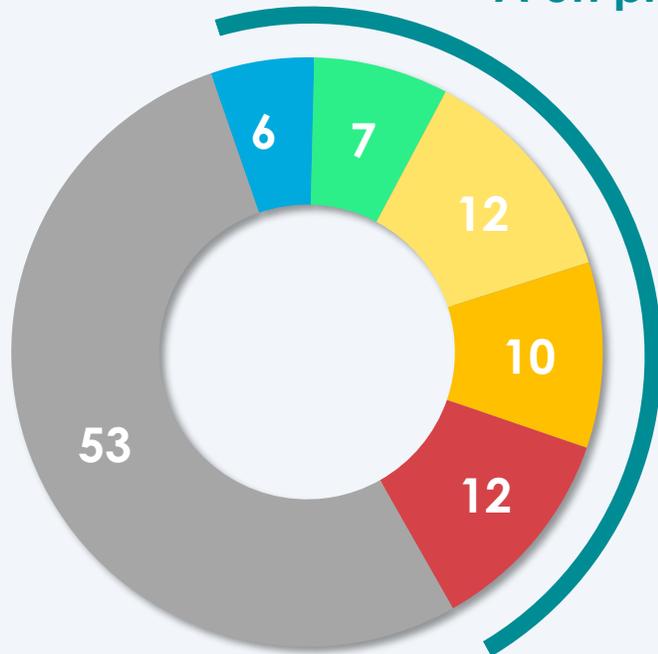


Les projets de déménagement s'érodent quant à eux très légèrement (-3 pts), notamment sur le court terme (dans les 12 prochains mois)

Q42 - Avez-vous un projet de déménagement ?

- À tous – En % -

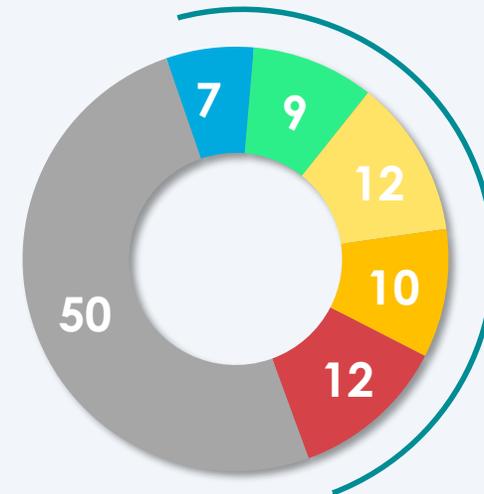
Total A un projet de déménagement



47%

- 18-34 ans : **71%** / 35-54 ans : **52%**
- IDF : **62%**
- Locataire : **62%**
- Patrimoine <100 000€ : **57%**
- Actifs : **57%**
- Sans enfant au foyer : **54%**
- Revenus <2300€ nets : **52%**
- Propriétaire, en accession : **32%**
- Patrimoine >100 000€ : **39%**
- Inactifs : **33%**
- Avec enfants hors du foyer : **31%**
- 55 ans et plus : **29%**
- Bretagne : **36%**
- Nouvelle-Aquitaine : **36%**

Historique 2021



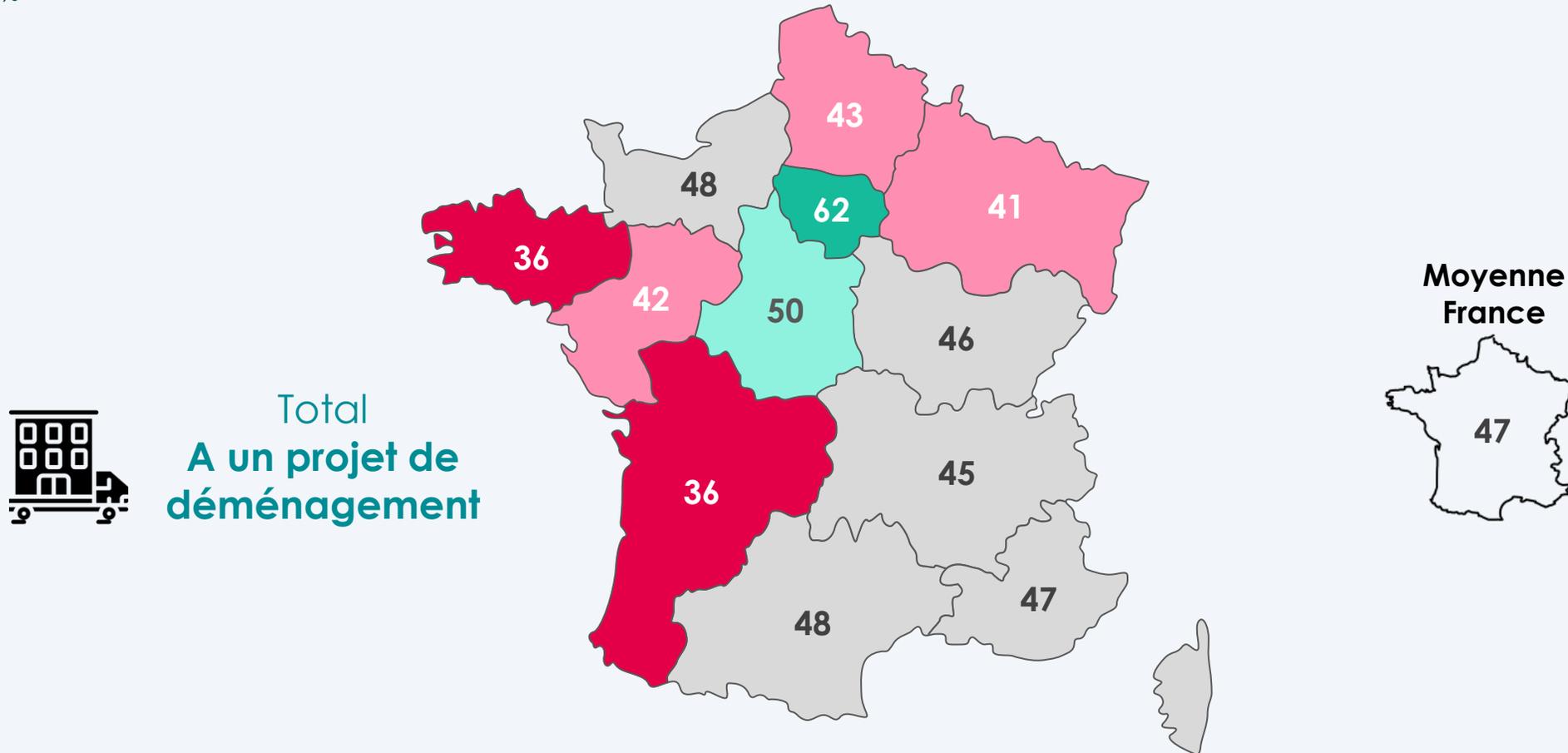
Total A un projet de déménagement

50%

Des projets de déménagement plus élevés en Île-de-France, plus faibles dans l'Ouest

Q42 - Avez-vous un projet de déménagement ?

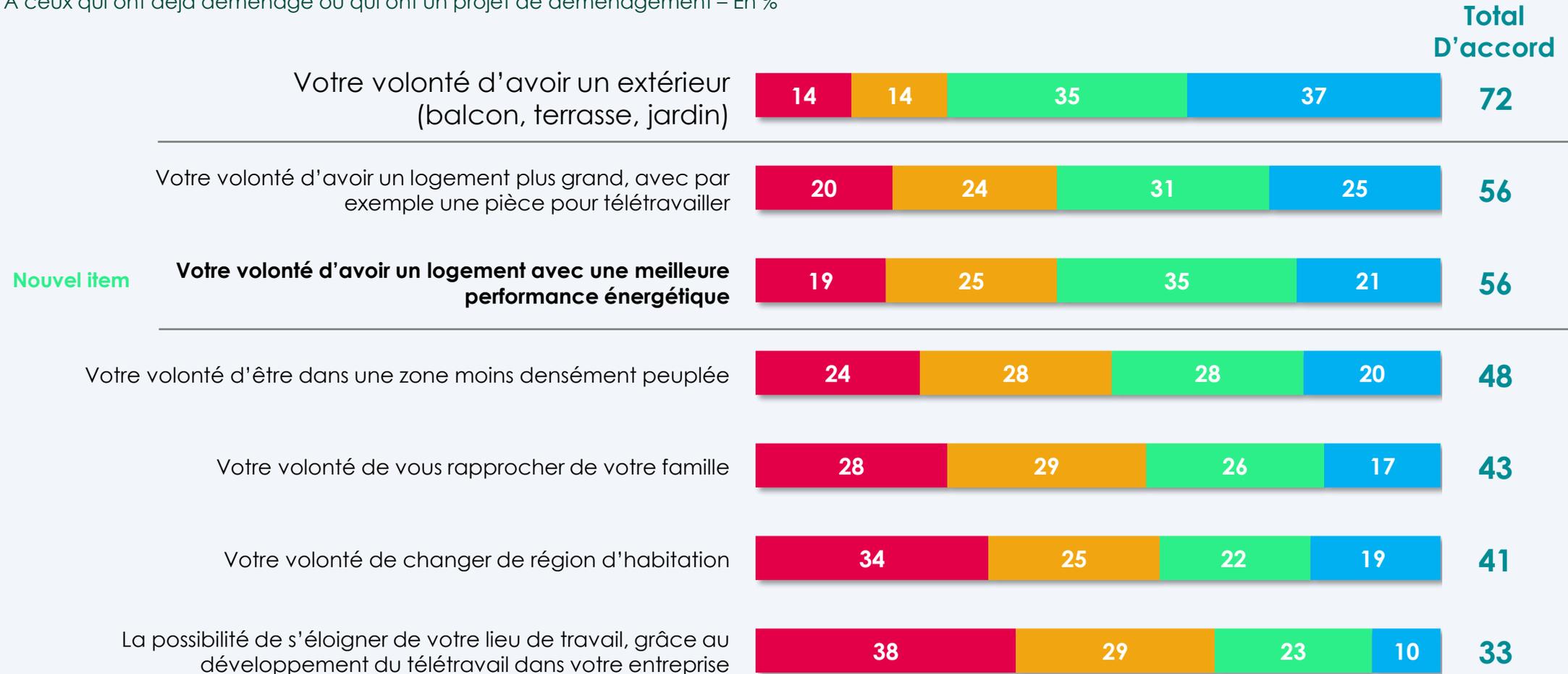
- À tous – En %



La performance énergétique du logement fait une entrée forte dans les critères de choix d'un logement

Q44 - Diriez-vous que votre dernier déménagement a été motivé / votre projet de déménagement est motivé par... ?

- À ceux qui ont déjà déménagé ou qui ont un projet de déménagement – En %

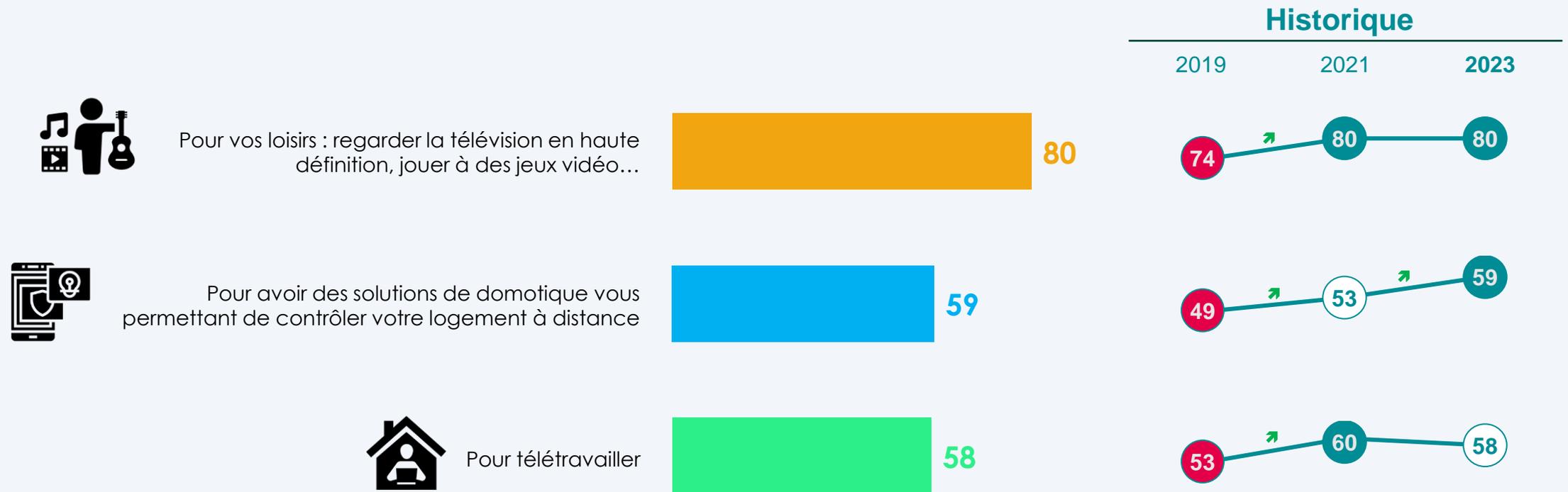


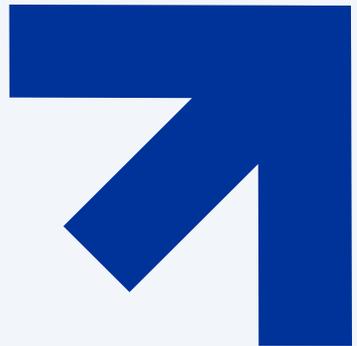
■ Non, pas du tout ■ Non, plutôt pas ■ Oui, plutôt ■ Oui, tout à fait

Le fait d'avoir un logement bien connecté reste un critère important pour la majorité des Français, surtout pour leurs loisirs. La possibilité de disposer de solutions de domotique pour mieux contrôler leur logement à distance prend de l'ampleur (+6 pts sur 2 ans, +10 sur 4 ans), alors que l'argument du télétravail se tasse.

Q29 - Pour vous, un logement bien connecté, est-ce important ou non... ?

- À tous – En %





2.2 : Parcours immobiliers et statut de propriétaire/locataire



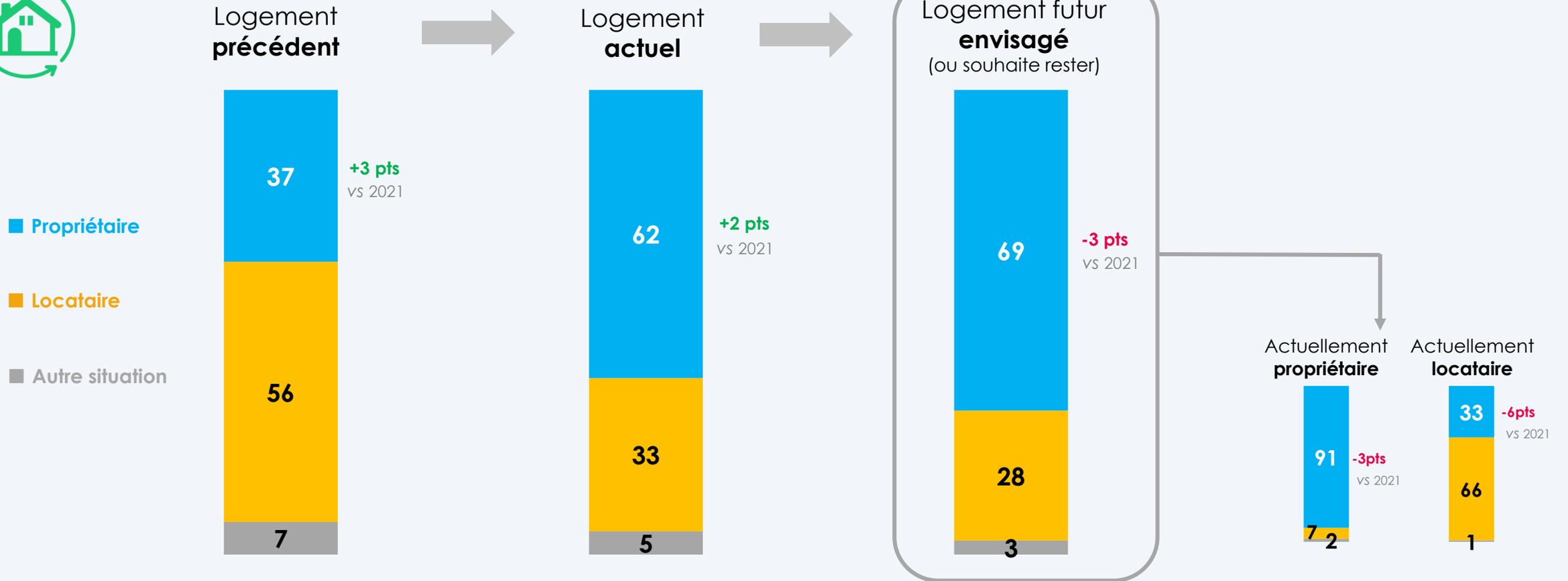
Une aspiration à demeurer ou devenir propriétaire qui recule légèrement par rapport à 2021 (- 3 pts à 69%).

Q8. Parlons du logement dans lequel vous habitez actuellement (c'est-à-dire votre résidence principale). Quelle est votre situation ?

Q9. Et si on parle du logement que vous avez occupé précédemment, étiez-vous... ?

Q10. Et pour votre prochain logement, envisagez-vous d'être ... ?

- À tous – En % -



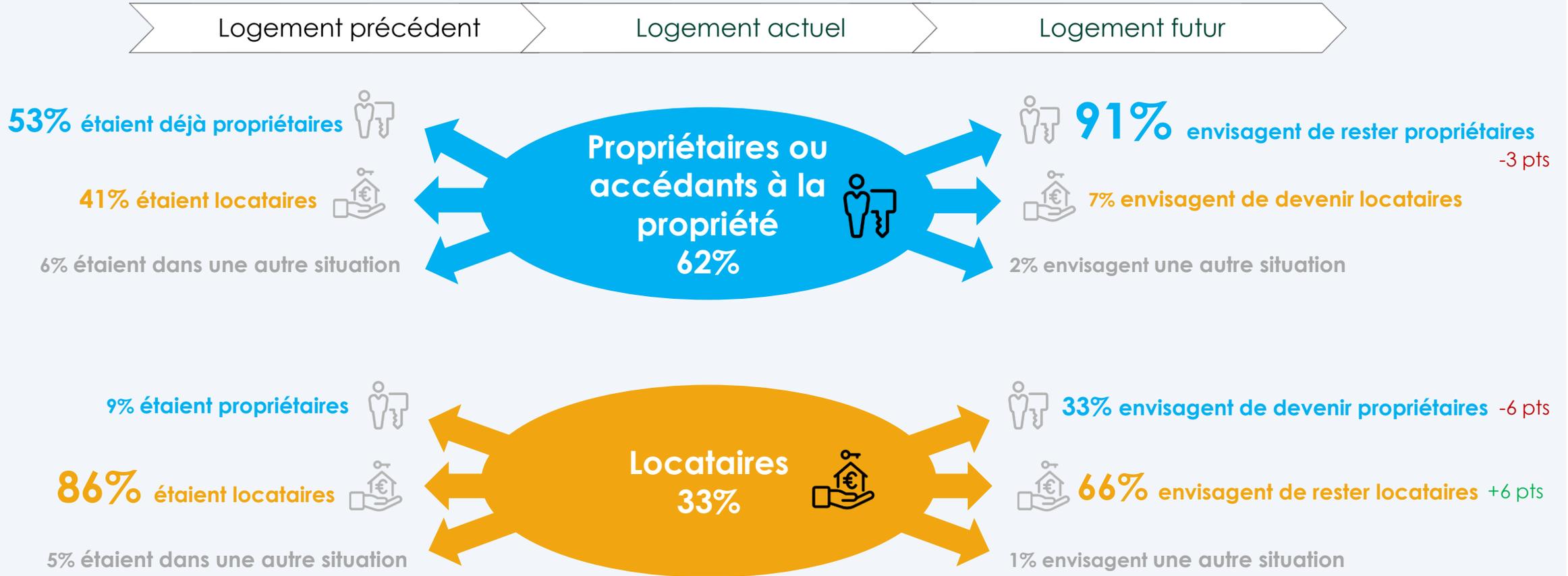
Détail des parcours selon le « statut » immobilier.

Q8. Parlons du logement dans lequel vous habitez actuellement (c'est-à-dire votre résidence principale). Quelle est votre situation ?

Q9. Et si on parle du logement que vous avez occupé précédemment, étiez-vous... ?

Q10. Et pour votre prochain logement, envisagez-vous d'être ... ?

- À tous - En % -



La volonté « d'être dans ses murs » reste la principale raison d'acheter une résidence principale

Q15 - Qu'est-ce qui vous a le plus encouragé(e) à acheter votre résidence principale ? (3 réponses possibles)

- À ceux qui sont ou ont été propriétaires – En % -



L'immobilier comme bon placement et son pendant (« être locataire revient à jeter de l'argent par les fenêtres ») sont de moins en moins évoqués depuis 2019

Financement du prochain logement en tant que propriétaire : 2 tiers des Français envisagent de souscrire un prêt, 1 tiers le financer avec leurs fonds propres

Q10R. Toujours pour ce prochain logement, vous envisagez de ... *Nouvelle question*

- À ceux qui envisagent d'être propriétaire de leur prochain logement – En % -

Financement du prochain logement pour lequel on souhaite être propriétaire



63%
envisagent de **souscrire**
un **prêt immobilier**

- Accédant à la propriété : **74%** / Locataire : **83%**
- Avec des enfants dans le foyer : **76%**
- 18-34 ans : **78%** / 35-54 ans : **73%**
- Patrimoine <100 000€ : **74%**
- Actifs : **72%**
- Aucun bien immobilier : **80%**



37%
pensent le **financer avec**
leurs **propres fonds**

- 55 ans et plus : **60%**
- Propriétaire (prêt échu) : **55%**
- Patrimoine >100 000€ : **46%**
- Plusieurs bien : **45%**

Être locataire : 54% indiquent qu'il s'agit davantage d'une situation subie que choisie

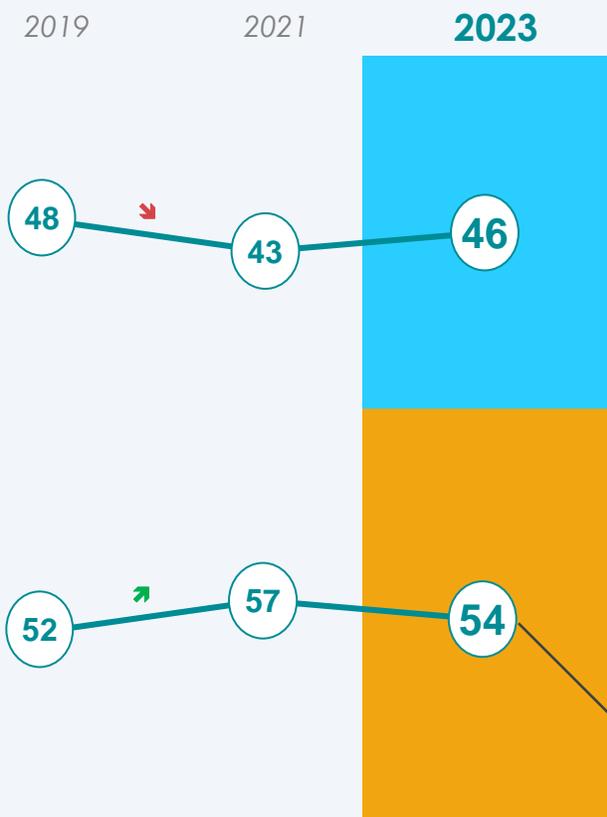
Q18 - Diriez-vous qu'être locataire aujourd'hui ... ?

- À ceux qui sont locataires – En % -



Aux locataires

Être locataire est une situation choisie



Être locataire est une situation subie

Ne pas être propriétaire, pour quelles raisons ?

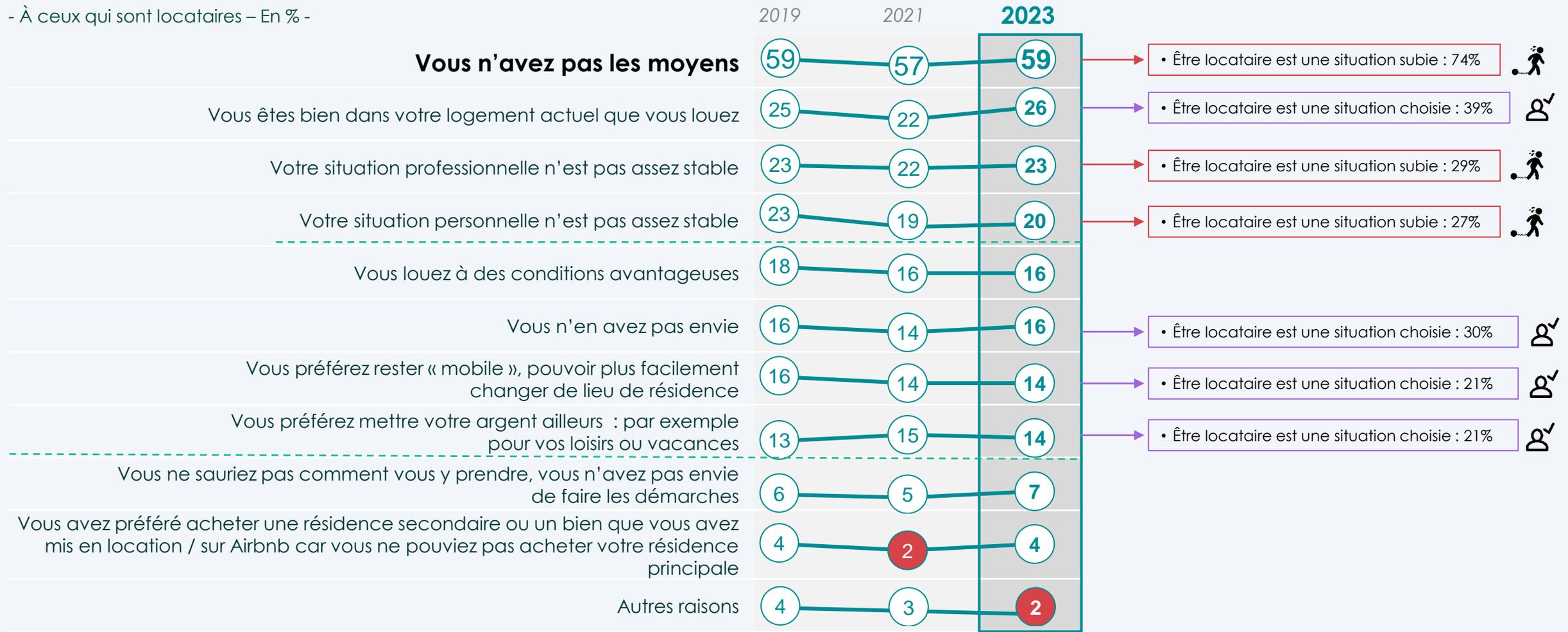
- Le manque de moyens : **59%**
- Se sentent bien dans leur logement actuel : **26%**
- Situation professionnelle pas assez stable : **23%**
- Situation personnelle pas assez stable : **20%**

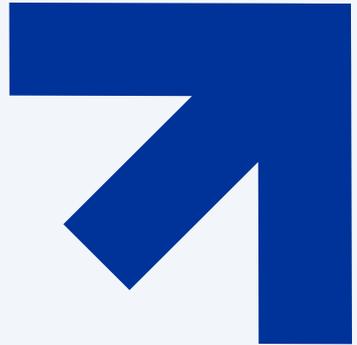
- A dû reporter un projet de déménagement au cours des deux dernières années : **71%**
- Envisage de devenir propriétaire de son prochain logement : **69%**

Raisons détaillées expliquant le fait de ne pas être propriétaire aujourd'hui

Q19 - Quelles sont toutes les raisons pour lesquelles vous n'êtes pas propriétaire aujourd'hui ? Plusieurs réponses possibles

- À ceux qui sont locataires – En % -





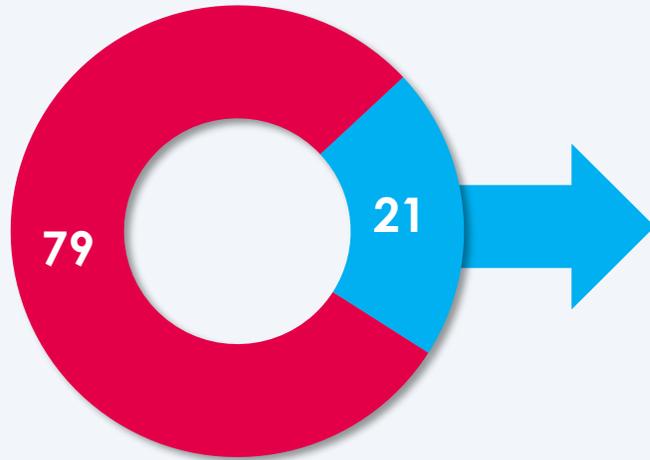
2.3 : Impact de la situation économique et du marché sur la mobilité et l'accès à la propriété

Des projets immobiliers reportés ou abandonnés par 1 Français sur 5 depuis deux ans, principalement pour des raisons économiques (liées ou non au marché)

Q49 - Au cours des 2 dernières années, aviez-vous un projet immobilier que vous avez été obligé de reporter ou d'abandonner ? *Nouvelle question*

Q50 - Pour quelle(s) raison(s) avez-vous dû reporter ou abandonner un projet immobilier ? *Nouvelle question*

- À tous - En % -

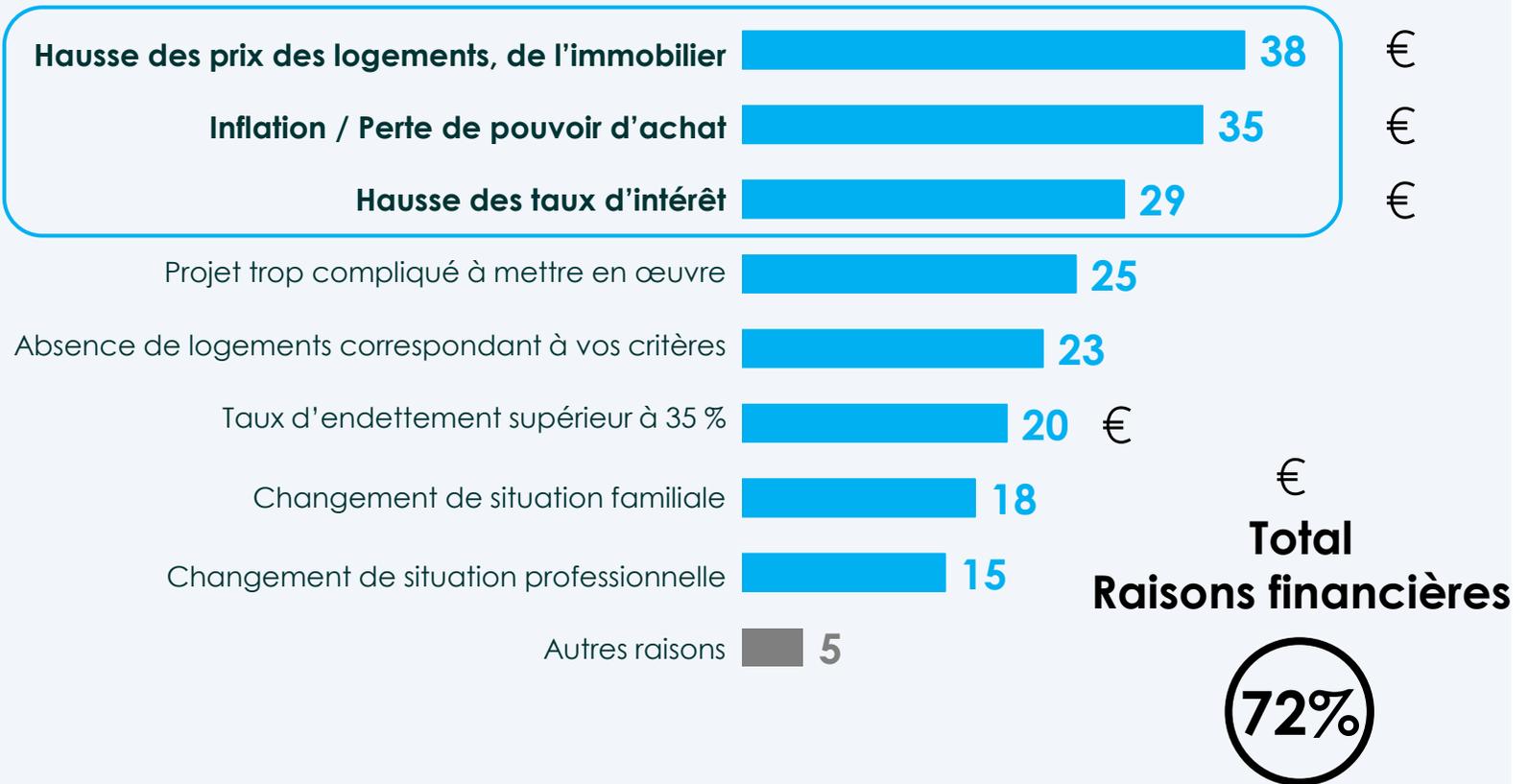


■ Ont été obligés de reporter ou abandonner un projet immobilier au cours des 2 dernières années

■ Ne l'ont pas été

18-25 ans	26-30 ans	31-40 ans	41-50 ans	> 50 ans
31	33	24	18	9

- À ceux qui ont dû reporter ou abandonner un projet immobilier dans les 2 dernières années - En % -



Pour les Français, trouver un bien immobilier qui leur plaît et surtout financer un achat sont jugés encore plus difficiles qu'il y a 2 ans

Q48 - Avez-vous le sentiment qu'aujourd'hui, il est facile ou difficile de... ?

- À tous – En %

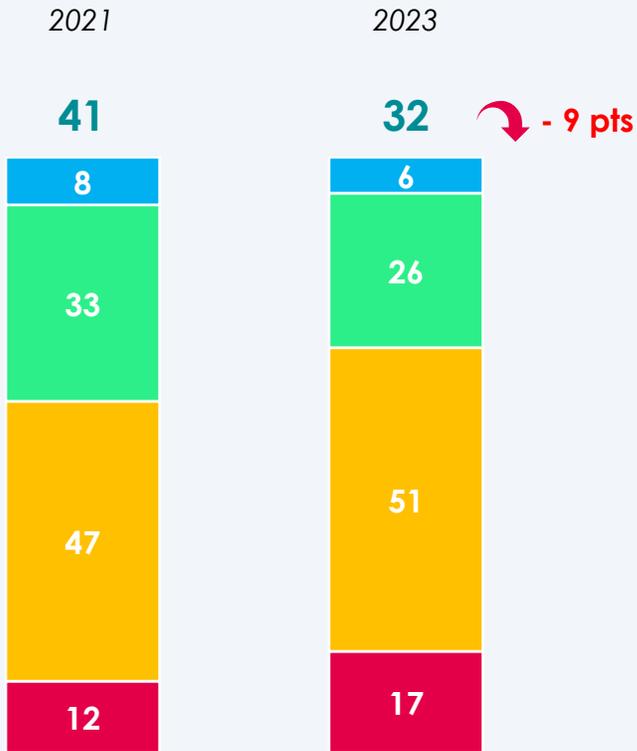


Aux propriétaires
ET locataires

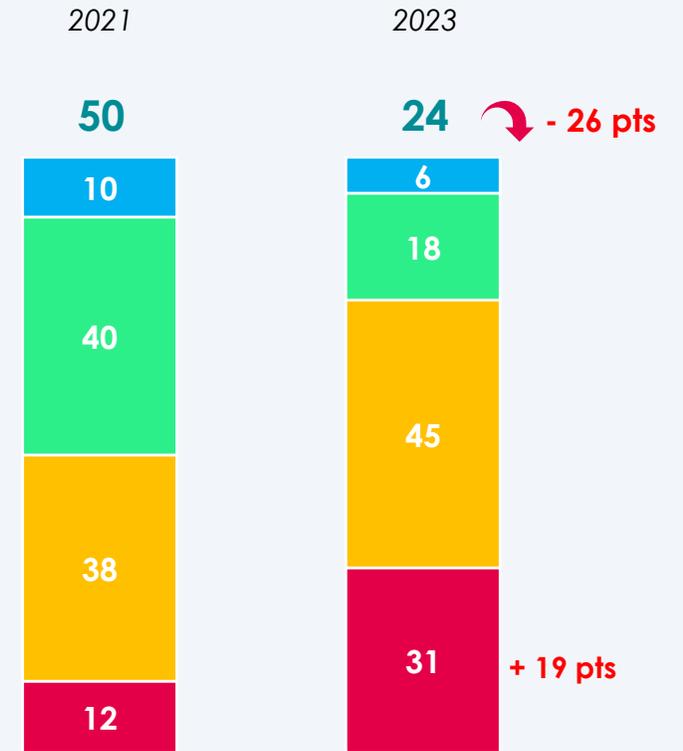
TOTAL Facile

- Très facile
- Assez facile
- Plutôt difficile
- Très difficile

Trouver un bien immobilier correspondant à ses critères



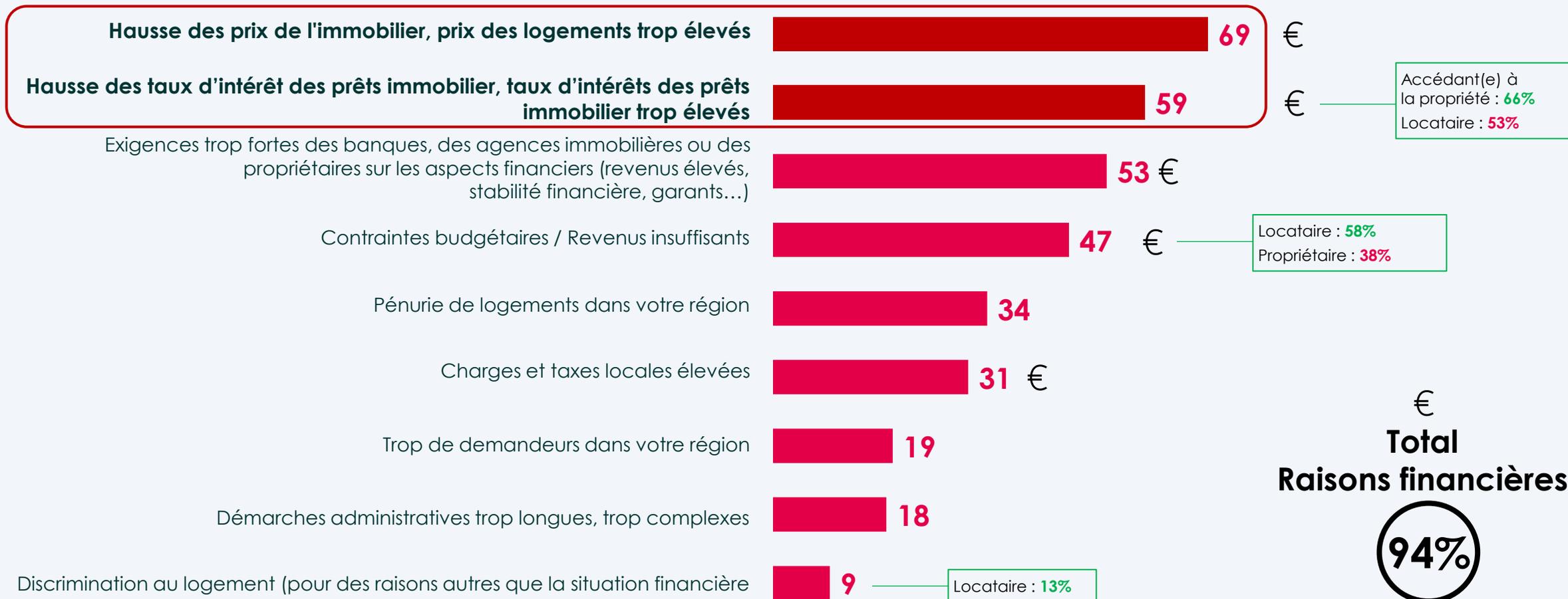
Trouver un financement pour acquérir un bien immobilier

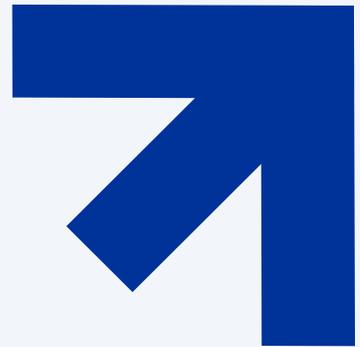


Les Français évoquent les évolutions du marché immobilier (prix et conditions d'emprunt) comme principaux freins à trouver facilement un bien immobilier correspondant à leurs critères

Q52. Quelles sont toutes les raisons pour lesquelles vous trouvez qu'il est difficile de trouver un bien immobilier correspondant à ses critères aujourd'hui, notamment quand vous pensez à votre propre situation ? (Plusieurs réponses possibles) *Nouvelle question*

- À ceux qui ont le sentiment que trouver un bien immobilier correspondant à ses critères est difficile – En % -





2.4 : Rationalité et émotion dans le parcours immobilier

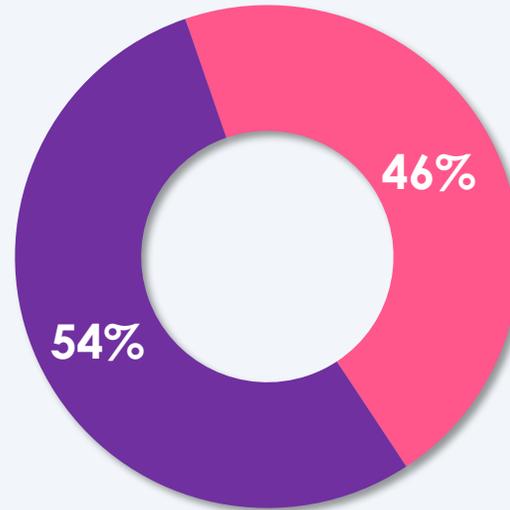


Comme en 2021, face au choix de leur logement, les Français sont partagés entre rationalité et coup de cœur, même si le bon sens semble l'emporter un peu plus fréquemment.

Q3. Dans le choix de votre logement que vous soyez propriétaire ou locataire, diriez-vous que... ?

- À tous – En %


Vous établissez
des critères et votre logement doit
les remplir au maximum
Rappel 2021
53%




Vous fonctionnez plutôt au
coup de cœur
Rappel 2021
47%

+ 65 ans et + : 66%
50-64 ans : 57%
Propriétaire : 60%

+ 18-24 ans : 68%
25-34 ans : 53%
En accession : 52%

Rationalité et émotion opposent assez nettement jeunes et moins jeunes. Notons que les **accédants** à la propriété sont très partagés, et même plus nombreux à déclarer céder au coup de cœur, à l'inverse des propriétaires ayant terminé de payer leur appartement.

Depuis 2019, les Français sont de plus en plus amenés à faire des compromis pour acheter.

Q17 - Pour acheter votre résidence principale, diriez-vous que... ?

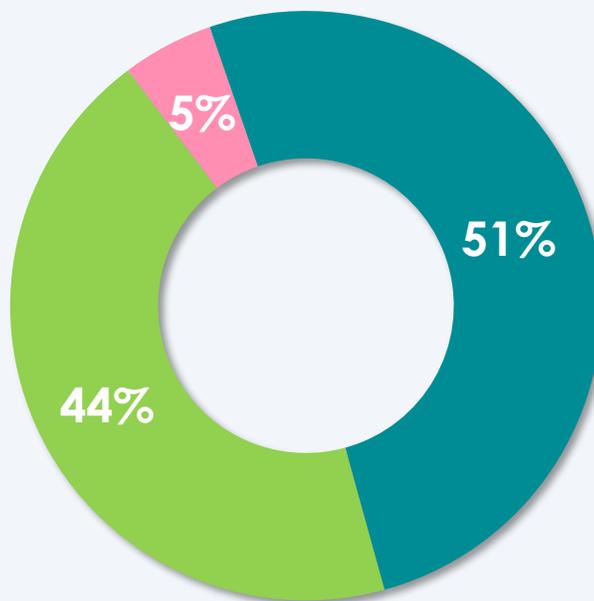
- À ceux qui sont ou ont été propriétaires – En %



Vous avez plutôt acheté sur un coup de tête alors que ce n'était pas forcément le bon moment au regard de tous ces critères



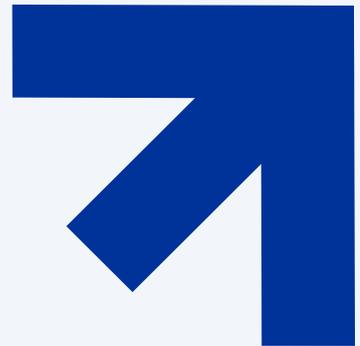
Toutes les conditions n'étaient pas réunies mais suffisamment d'entre elles pour que vous jugiez que c'était le bon moment pour acheter



Vous avez attendu que toutes les conditions soient réunies

bonne situation professionnelle, situation familiale stable, bonnes conditions d'emprunt, conditions du marché, etc.





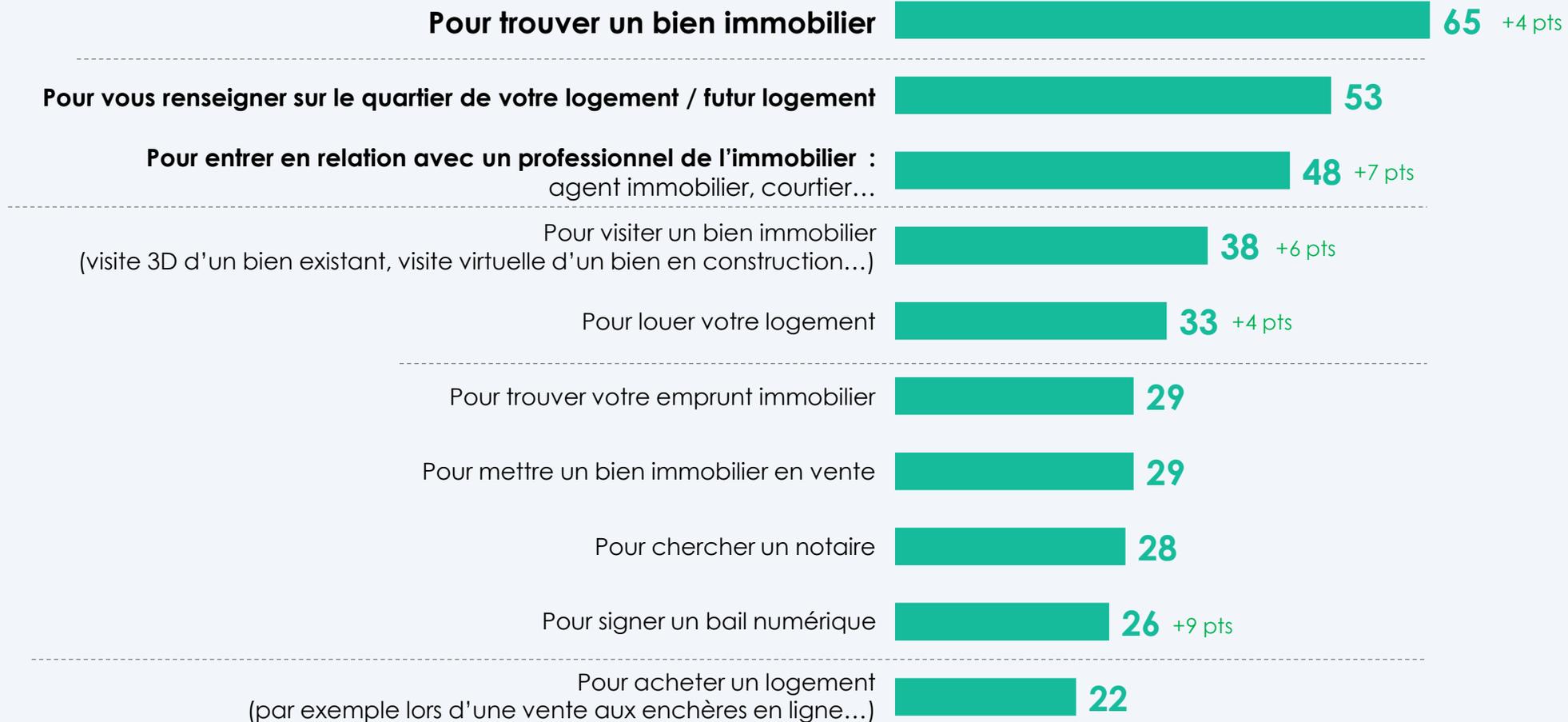
2.5 : Le rôle d'Internet dans les parcours immobilier

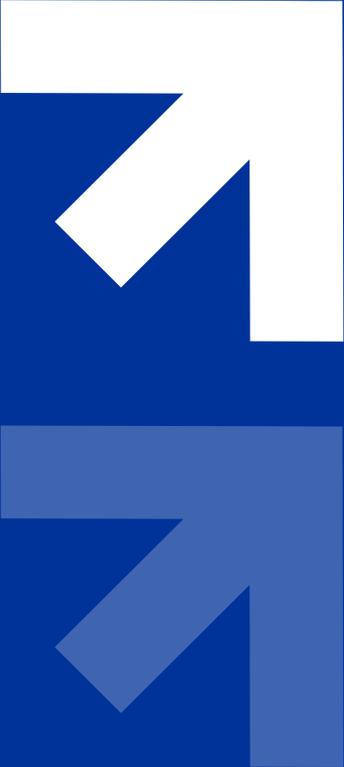


Les répondants utilisent de plus en plus internet lors de leur parcours immobilier, mais la raison d'utilisation principale reste la recherche d'un bien immobilier.

Q30. Avez-vous déjà utilisé Internet... ?

- À tous – En % -



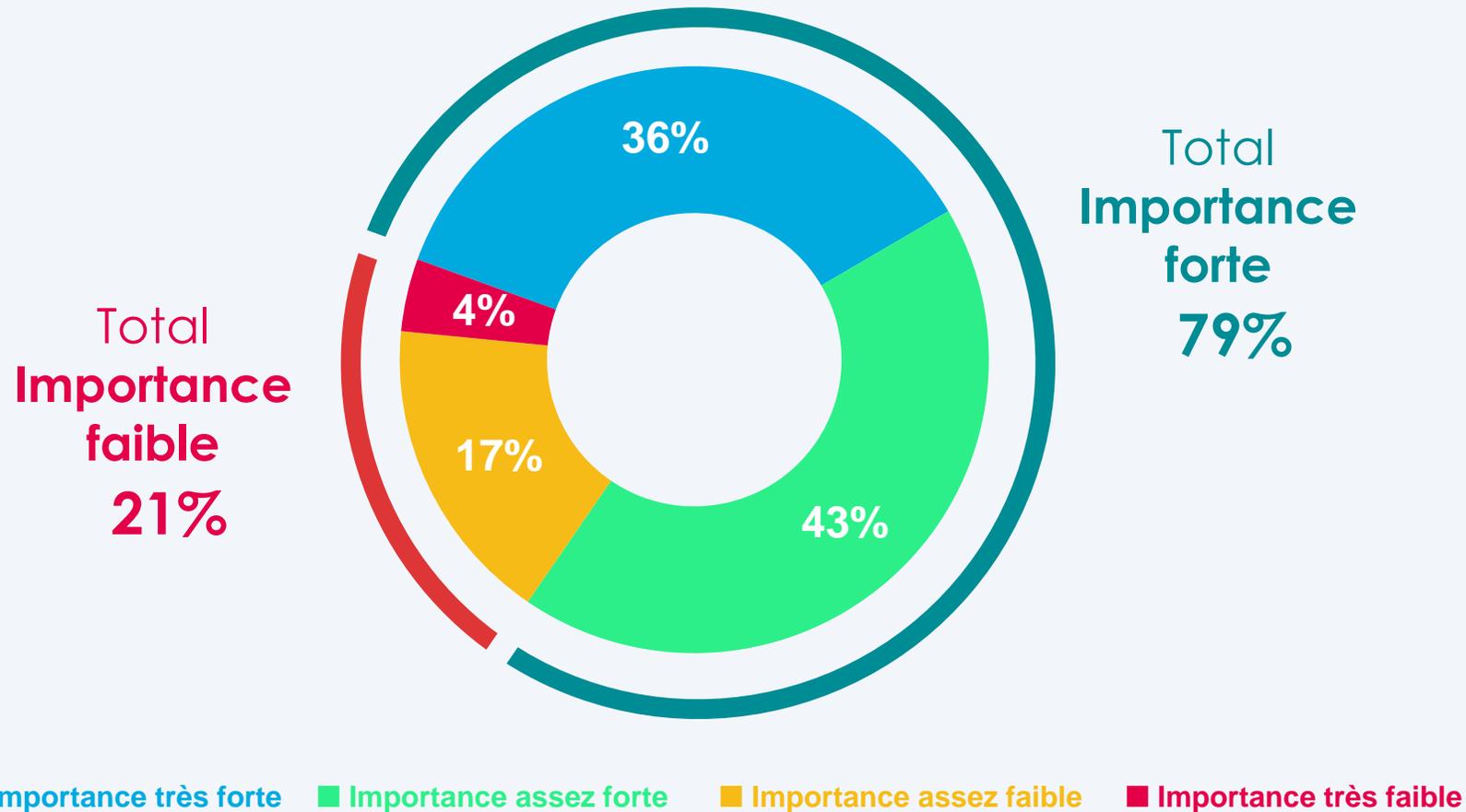


3. La problématique énergétique dans le parcours immobilier

Des Français très majoritairement concernés par la performance énergétique de leur (futur) logement

Q53 - Si vous deviez accéder à un nouveau logement demain, est-ce que vous accorderiez une importance faible ou forte à la performance énergétique de votre logement ? *Nouvelle question*

- À tous – En %



Un sujet jugé important par une majorité de Français quelle que soit leur région

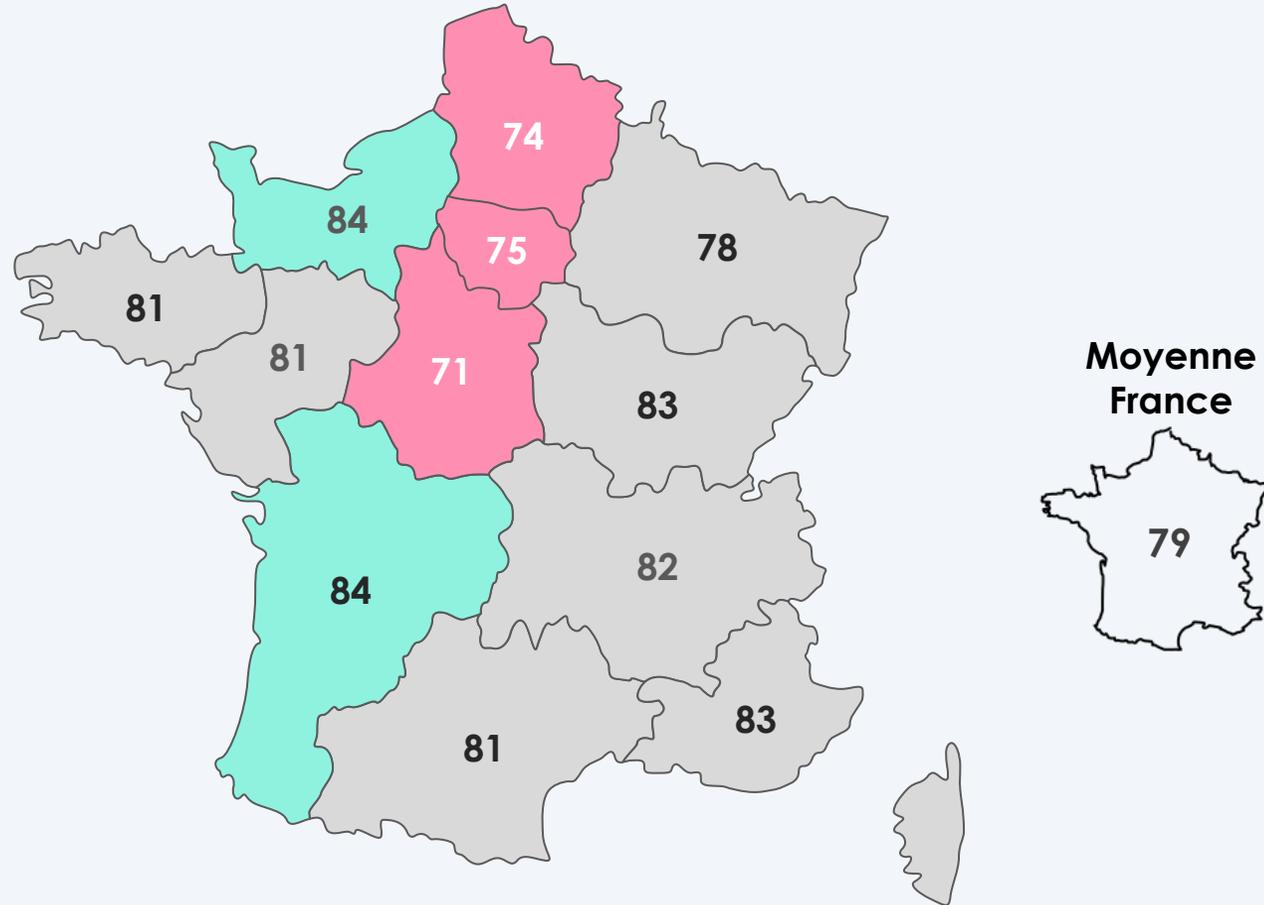
Q53 - Si vous deviez accéder à un nouveau logement demain, est-ce que vous accorderiez une importance faible ou forte à la performance énergétique de votre logement ? *Nouvelle question*

- À tous – En %

Performance
énergétique du logement



% Importance forte



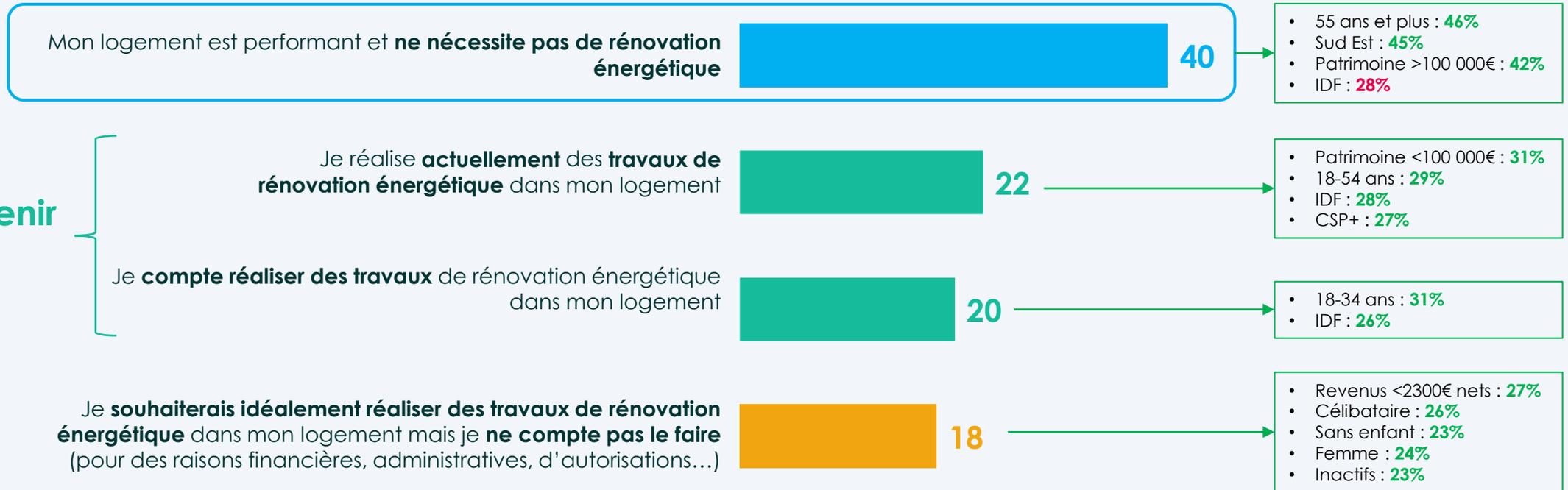
Environ 4 Français sur 10 déclarent faire ou avoir l'intention de faire des travaux de rénovation énergétique dans leur logement

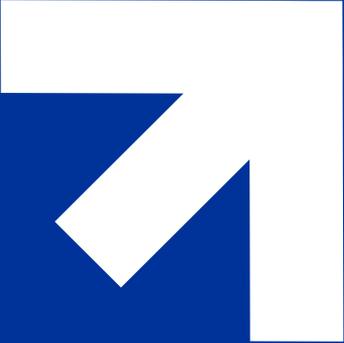
Q56. Parmi les propositions suivantes, laquelle correspond le mieux à votre situation au sujet de la rénovation énergétique de votre logement actuel (résidence principale) ?
Nouvelle question

- À ceux qui sont propriétaires ou accédants à la propriété – En %

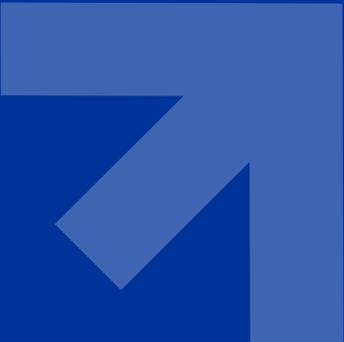
Total
Travaux en
cours et à venir

42%





4. Habiter demain



**Le logement du futur se doit d'être autonome en énergie pour plus de la moitié des répondants.
L'enjeu écologique plus global s'inscrit en deuxième position, suivi des bénéfices en termes de santé et bien-être.**

Q54. Pour finir, si vous deviez choisir 3 mots pour définir le logement du futur, lesquels choisiriez-vous parmi les mots suivants ? (3 réponses maximum) *Nouvelle question*

- À tous – En % -

Autonome en énergie : un logement avec des moyens de production d'énergie renouvelable, de stockage de l'énergie, avec une gestion intelligente de l'énergie... **54** + 55 ans et +

Écologique : un logement avec une conception respectueuse de l'environnement **46** + 55 ans et +

Santé et bien-être : un logement qui mettra l'accent sur la santé, le confort et le bien-être des occupants (intégrant des technologies pour surveiller la qualité de l'air, optimiser la luminosité, la température et le bruit...) **39** + 18-34 ans

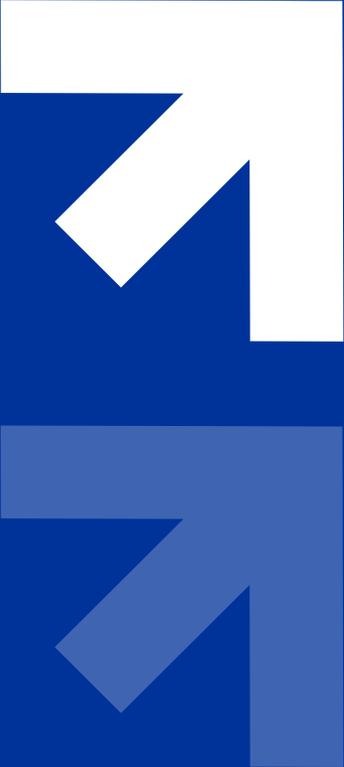
Sûr : un logement avec une sécurité renforcée grâce à la technologie **34** + 18-34 ans

Résilient : un logement conçu pour résister aux conditions climatiques extrêmes et aux catastrophes naturelles **32** + 55 ans et +

Économe en espace : un logement plus compact tout en offrant des espaces de vie fonctionnels **19**

Modulaire : un logement avec des espaces adaptables et personnalisables **18**

Intelligent : un logement connecté et automatisé grâce à l'Intelligence Artificielle **17** + 18-54 ans



5. Les Français et l'immobilier : Les grands types de parcours et d'attitudes

toluna   harris
interactive

Typologie



Typologie : 5 grands profils

1

L'immobilier accessoire



Plus locataires que la moyenne

Groupe composé d'individus **plus âgés**, plutôt **féminins** et surreprésentés dans l'**Ouest de la France**. Leurs revenus et leur patrimoine sont plutôt dans les moyennes basses. Ils ont un **rapport assez détaché à la propriété**, les propriétaires de leur bien l'ayant acheté il y a longtemps car les conditions (familiales et économiques) étaient réunies à cet instant. Leur **aspiration à déménager est faible** car ils se sentent bien là où ils vivent, bien qu'**ils valorisent leur liberté à pouvoir rester** potentiellement **mobiles**.

2

L'immobilier gagnant



Majoritairement propriétaires

Groupe mixte composé d'individus **plus âgés**, aux **revenus confortables** et avec le **plus gros patrimoine** immobilier et financier. Ce sont les **plus convaincus de la nécessité d'être propriétaire** et les mieux informés sur le sujet. Très **ancrés dans leur territoire** et **pragmatiques dans la gestion de leur capital immobilier**, l'argent n'est pas un obstacle en soi. Le moment n'est simplement pas le bon et ceux souhaitant investir de nouveau (pour eux ou leurs proches) attendront que les circonstances soient meilleures.

3

L'immobilier freiné



Plus locataires que la moyenne

Groupe composé majoritairement d'**actifs** aux **revenus standards**, leur **patrimoine immobilier** est actuellement **faible** bien qu'un tiers d'entre eux soient en accession. Leur **aspiration à la mobilité est plutôt forte**, les **projets** de déménagement s'inscrivant nécessairement dans un **cadre** où les **enfants** et le **travail** occupent une **place centrale**. Leur **situation économique** et la **tension sur le marché de l'immobilier pèsent** plus lourdement **sur eux** que sur d'autres.

4

L'immobilier désinvesti



Plus locataires que la moyenne

Groupe plutôt masculin, au profil **moins familial** et surreprésenté dans le Nord/Nord-Est de la France. Avec leurs **revenus modestes** et leur patrimoine peu élevé, ce sont ceux qui **pâtissent le plus de la conjoncture économique** difficile. **Peu enclins à la mobilité** par la force des choses et faute de leviers aspirationnels forts, ils sont **faiblement investis sur le sujet**, plutôt **défiants** envers l'ensemble des acteurs du marché et **peu sensibles** à toutes formes d'**améliorations** ou d'**innovations** en matière immobilière.

5

L'immobilier moteur



Plus en accession

Groupe le **plus jeune**, au profil plutôt **familial** et **urbain**. Ils sont **majoritairement propriétaires ou en accession** car ils se sont lancés relativement jeunes dans un processus d'achat ; pour autant, leur **patrimoine global est peu élevé**. Dans l'**action**, enthousiastes et entretenant une relation plutôt affective à l'immobilier, ce sont de **loin les plus enclins à la mobilité**. Dans cette perspective, et bien qu'attentifs au coût de la vie, **ils se fixent moins de barrières** que les autres, notamment financières, pour mener à bien leur projet de vie.

Contacts

Merci de noter que toute **diffusion de ces résultats** doit être accompagnée des éléments techniques suivants :
le **nom de l'institut**, le **nom du commanditaire de l'étude**,
la **méthode d'enquête**, les **dates de réalisation** et la **taille de l'échantillon**.

Suivez l'actualité de Harris Interactive sur :



www.harris-interactive.com



[Facebook](#)



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Contacts Harris Interactive en France :

Delphine Martelli-Banégas – Directrice du Département Corporate – dmartellibanegas@harrisinteractive.fr

Fabrice Giroud – Directeur de clientèle au Département Corporate – fgiroud@harrisinteractive