

Baromètre Harris Interactive pour Optimhome

Optimhome présente les résultats détaillés de son étude annuelle sur les Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers en France

Optimhome, réseau de conseillers immobiliers indépendants, dévoile aujourd'hui les conclusions détaillées de sa 11^{ème} étude annuelle sur les comportements d'achat et de vente de biens immobiliers en France. Cette étude, réalisée pour la onzième année consécutive, offre un aperçu approfondi et informatif des tendances actuelles du marché immobilier français, et pour la première fois se questionne sur les disparités régionales et les alternatives d'achats.

Activité d'achat et de vente : les Français semblent de nouveau se tourner vers la ville

L'étude révèle que sur les trois dernières années, **29 % des Français déclarent avoir acheté au moins un bien immobilier**, indiquant une activité constante sur le marché de l'achat. Cette proportion est en légère augmentation (+ 5 points entre 2023 et 2024) par rapport aux années précédentes, ce qui suggère une certaine régularité dans le comportement des acheteurs. Parallèlement, **16 % des sondés ont vendu au moins un bien immobilier au cours de la même période**. Bien que ce chiffre soit légèrement inférieur à celui des acheteurs, il témoigne néanmoins d'une activité significative dans le secteur de la vente.

En ce qui concerne les préférences géographiques, l'étude révèle une diversité de choix chez les acheteurs potentiels. Cependant, cette année les Français semblent se tourner de nouveau vers le milieu urbain pour leur résidence principale : **25 % des répondants expriment une préférence pour un milieu urbain**, une augmentation par rapport aux années précédentes (18 % en 2023 et 2022). 38 % des Français se projettent encore vers des zones péri-urbaines et 37 % souhaitent opter pour des communes rurales mais ces chiffres sont en baisse notable par rapport à 2023 et 2022 (respectivement 40 % et 42 %) qui peuvent s'expliquer par un effet post-covid où les acheteurs s'étaient rués vers les zones rurales.

L'étude révèle des perspectives encourageantes pour l'avenir du marché immobilier français. **31 % des sondés envisagent d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois**, ce qui suggère un optimisme continu quant à l'investissement immobilier à court terme. D'autre part, **14 % des participants prévoient de vendre au moins un bien immobilier au cours des 12 prochains mois**, ce qui indique une certaine stabilité dans le marché de la vente, avec un nombre significatif de vendeurs potentiels.

L'analyse des résultats révèle cependant des **disparités régionales significatives**. Par exemple, l'Île-de-France se distingue avec 25 % des 25-65 ans envisageant d'acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois, tandis que la Bretagne affiche un taux plus modeste de 13 %. Ces

variations soulignent l'importance de prendre en compte les spécificités régionales dans l'analyse du marché immobilier français.

Évolution des budgets et recours au crédit : les jeunes en première ligne

Une tendance notable est l'augmentation de la part de personnes disposant d'un budget supérieur à 200 000 € pour leur achat immobilier. En effet, 55 % des sondés ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années ont utilisé un budget supérieur à 200 000 €, dans le cadre de cette acquisition, contre 50 % en 2023 et seulement 40 % en 2022. Cette augmentation est particulièrement marquée dans l'agglomération parisienne, où ce chiffre atteint désormais 78 %.

Par ailleurs, malgré une légère baisse par rapport à l'année précédente, **75 % des acheteurs ont eu recours à un crédit immobilier pour financer leur acquisition**. Ce pourcentage est particulièrement élevé chez les jeunes (25-34 ans) et en région parisienne, reflétant les défis financiers auxquels sont confrontés de nombreux acheteurs.

L'étude met également en lumière les principales difficultés rencontrées par les Français dans le cadre de leurs projets immobiliers. Pour les acheteurs potentiels, le **niveau des taux d'intérêt (45 %), le budget disponible (43 %) et les variations des prix de l'immobilier (37 %)** sont les principaux obstacles. Pour y faire face, 62 % des Français seraient prêts, entre autres, à acheter un bien classé F ou G, dans le cadre d'un projet immobilier, pour réaliser (contre 53 % en 2023).

De leur côté, les vendeurs potentiels font face à des défis tels que l'attente concernant **le prix de vente souhaité (36 %), les délais nécessaires pour finaliser une vente (31 %) et le niveau des taux d'intérêt (31 %)**.

Dans ce contexte, **Olivier Colcombet, Président du réseau Optimhome**, partage son analyse : *"Les résultats de notre étude annuelle confirment la résilience du marché immobilier français malgré les défis persistants. Nous constatons un niveau d'intérêt soutenu tant du côté des acheteurs que des vendeurs, avec une tendance croissante à l'optimisation énergétique et à l'exploration de nouvelles modalités telles que le viager. Chez Optimhome, nous restons déterminés à accompagner nos clients dans leurs projets immobiliers, en offrant expertise et services personnalisés."*

Les Français ont de plus en plus confiance dans les professionnels de l'immobilier

Une tendance positive est l'augmentation de la confiance des Français pour les professionnels de l'immobilier. 71 % des sondés ont une bonne image des professionnels de l'immobilier et des agences, un chiffre en constante augmentation depuis 2015 (+31 %). Cette confiance renouvelée s'accompagne d'une propension croissante à explorer de nouvelles possibilités d'achat, telles que le viager, qui suscite un intérêt chez 41 % des répondants.

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 en 2024 plus de 1 800 conseillers. Fort d'une expérience de 18 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

Leïla Colaud | leila.c@oxygen-rp.com | 05 32 11 07 31

Maxime Forgues | maxime.f@oxygen-rp.com | 05 32 11 07 37

MÉTHODOLOGIE :

Baromètre Harris Interactive pour Optimhome Immobilier, menée auprès d'un échantillon de 1 503 personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans. La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas redressements appliqués aux variables suivantes : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, région et taille d'agglomération de l'interviewé(e). Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 4 au 11 mars 2024.