

**Conférence de presse du 13 décembre 2021**  
***Conseil supérieur du notariat***

**David AMBROSIANO**

***Président du Conseil supérieur  
du notariat***



# Peggy MONTESINOS

*Membre du Bureau  
en charge de la promotion de  
l'expertise immobilière notariale*



# 1. Bilan immobilier 2021

## Périodes d'observation

- ventes : 1<sup>er</sup> janvier au 30 septembre 2021

- avant-contrats : 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre 2021



**Ces analyses ont été réalisées sur la base des informations communiquées par les notaires de France.**

**Tous les prix correspondent aux prix de vente hors droits, hors commissions, hors frais et hors mobilier.**

Sont pris en compte pour l'étude, les logements anciens :

- vendus de gré à gré,
- vendus en pleine propriété,
- à usage d'habitation,
- libres de toute occupation.

Les ventes en viager ainsi que les ventes de biens « atypiques » (hôtel particulier, grande propriété, ...) sont exclues de l'analyse des prix.



**Frédéric VIOLEAU**

*Notaire, en charge des statistiques  
immobilières nationales*

**Thierry DELESALLE**

*Notaire, en charge des statistiques  
immobilières de Paris et d'Ile-de-  
France*



# INDICES DES PRIX

Les indices Notaires-Insee des prix des logements anciens ont été créés afin de mesurer les évolutions pures des prix indépendamment des changements de structure et de qualité des logements vendus.

Les indices Notaires-Insee des prix des logements anciens sont labellisés par l'Autorité de la statistique publique (ASP), garantissant ainsi à ces données un cadre méthodologique dans le respect du Code de bonnes pratiques de la statistique européenne.

Ce label a été accordé en 2014 pour les séries franciliennes puis renouvelé et étendu à l'ensemble des séries françaises depuis 2018.



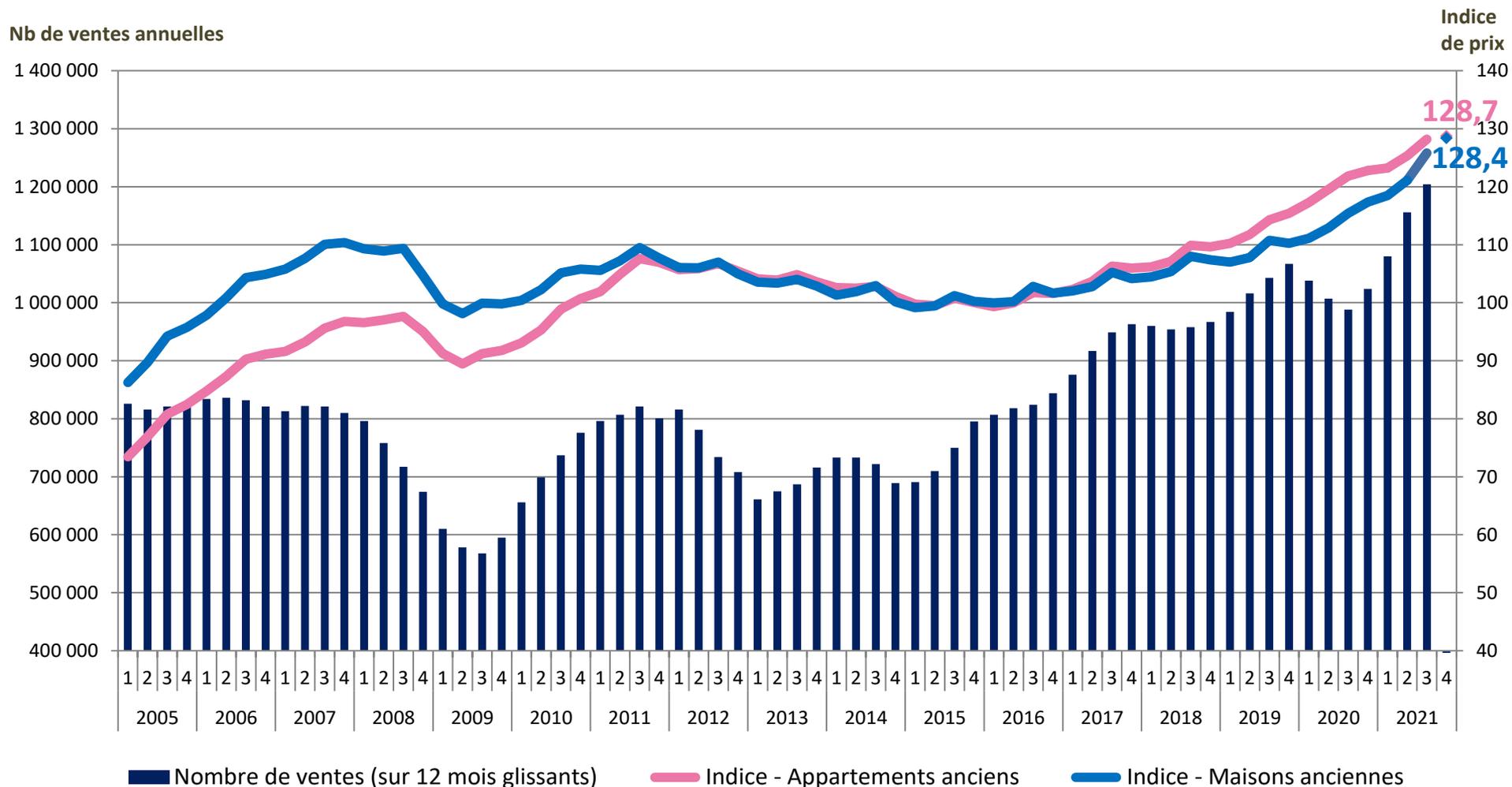
*Le label porte sur les indices trimestriels des niveaux géographiques suivants :*

- *France entière (hors Mayotte), France métropolitaine, ensemble de la province ;*
- *région Île-de-France (avec le détail Petite et Grande Couronne), région Hauts-de-France (avec le détail Nord-Pas-de-Calais), région Auvergne-Rhône-Alpes (avec le détail Rhône-Alpes) et région Provence-Alpes-Côte d'Azur ;*
- *chacun des 8 départements franciliens (sauf pour Paris en maisons anciennes) ;*
- *uniquement pour les appartements : ville de Marseille (à l'exception du 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> trimestre 2020 en raison de taux de couverture des données notariales trop faibles) et ville de Lyon, agglomérations de plus 10 000 habitants (distinguées villes centres et banlieues), autres agglomérations et rural ;*
- *uniquement pour les maisons : agglomération de Lille.*

# VOLUME DE VENTES ET INDICES DES LOGEMENTS ANCIENS

## Volume, indices des prix et projection en France métropolitaine

(projection à fin décembre 2021 des évolutions constatées sur les avant-contrats)



Indices séries brutes

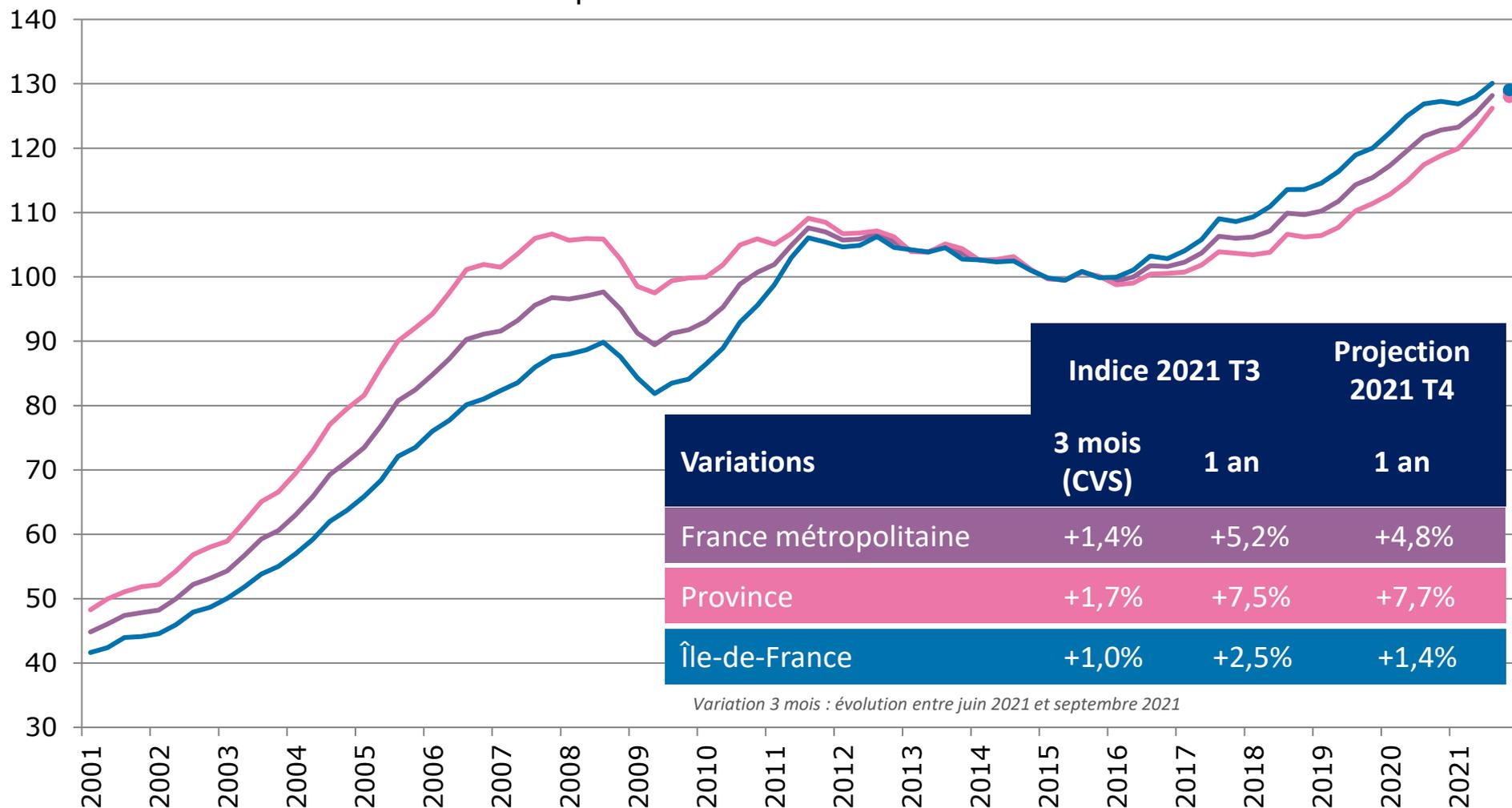
Base 100 : moyenne annuelle 2015

Sources : CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales

# INDICES DES PRIX ET PROJECTION

## Appartements anciens

— France métropolitaine — Province — Île-de-France



Données brutes

Base 100 : moyenne annuelle 2015

9

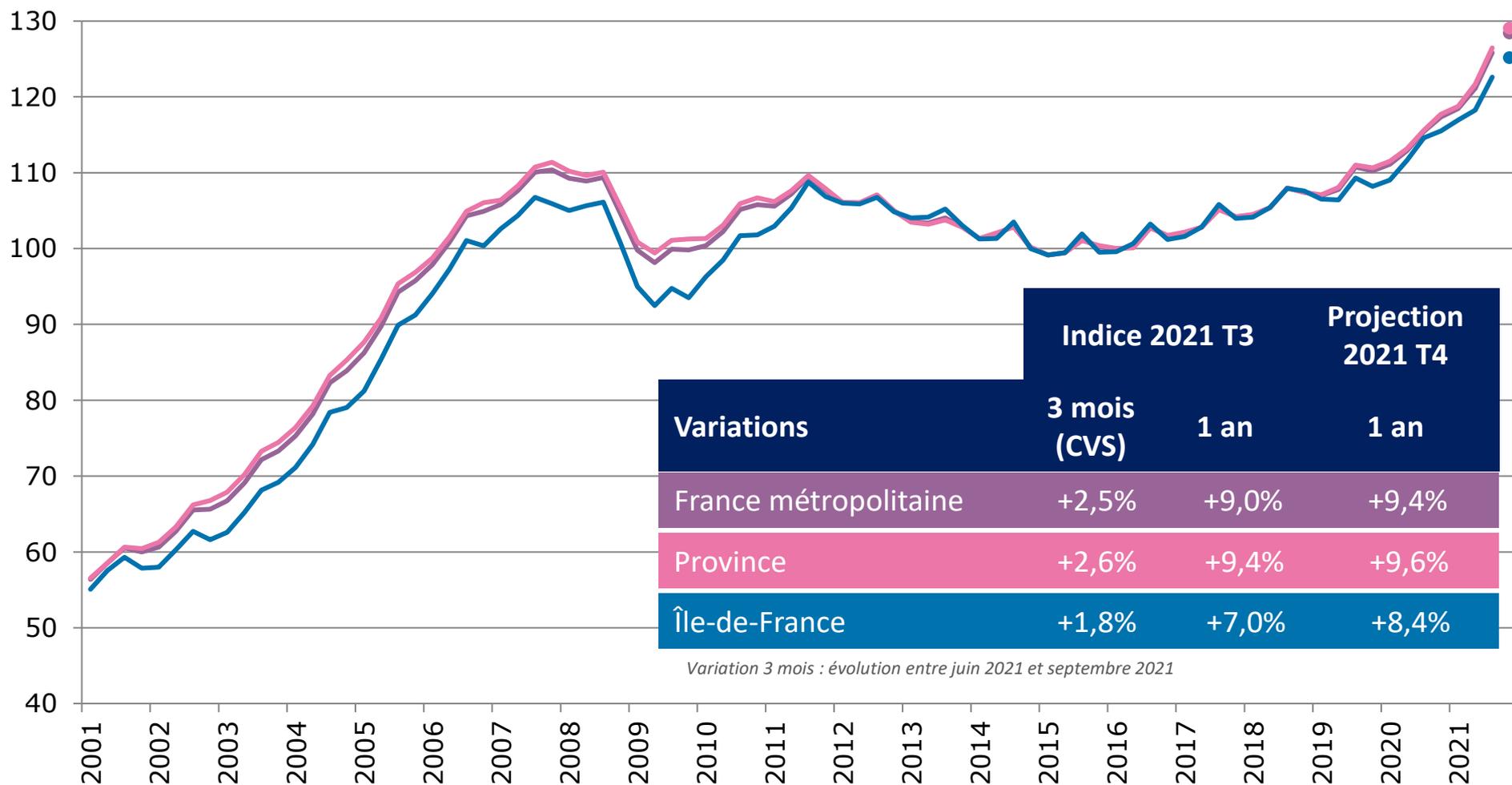
Source : bases immobilières des Notaires de France

Les projections des indices sont calculées à partir des avant-contrats

# INDICES DES PRIX ET PROJECTION

## Maisons anciennes

— France métropolitaine — Province — Île-de-France



Données brutes

Base 100 : moyenne annuelle 2015

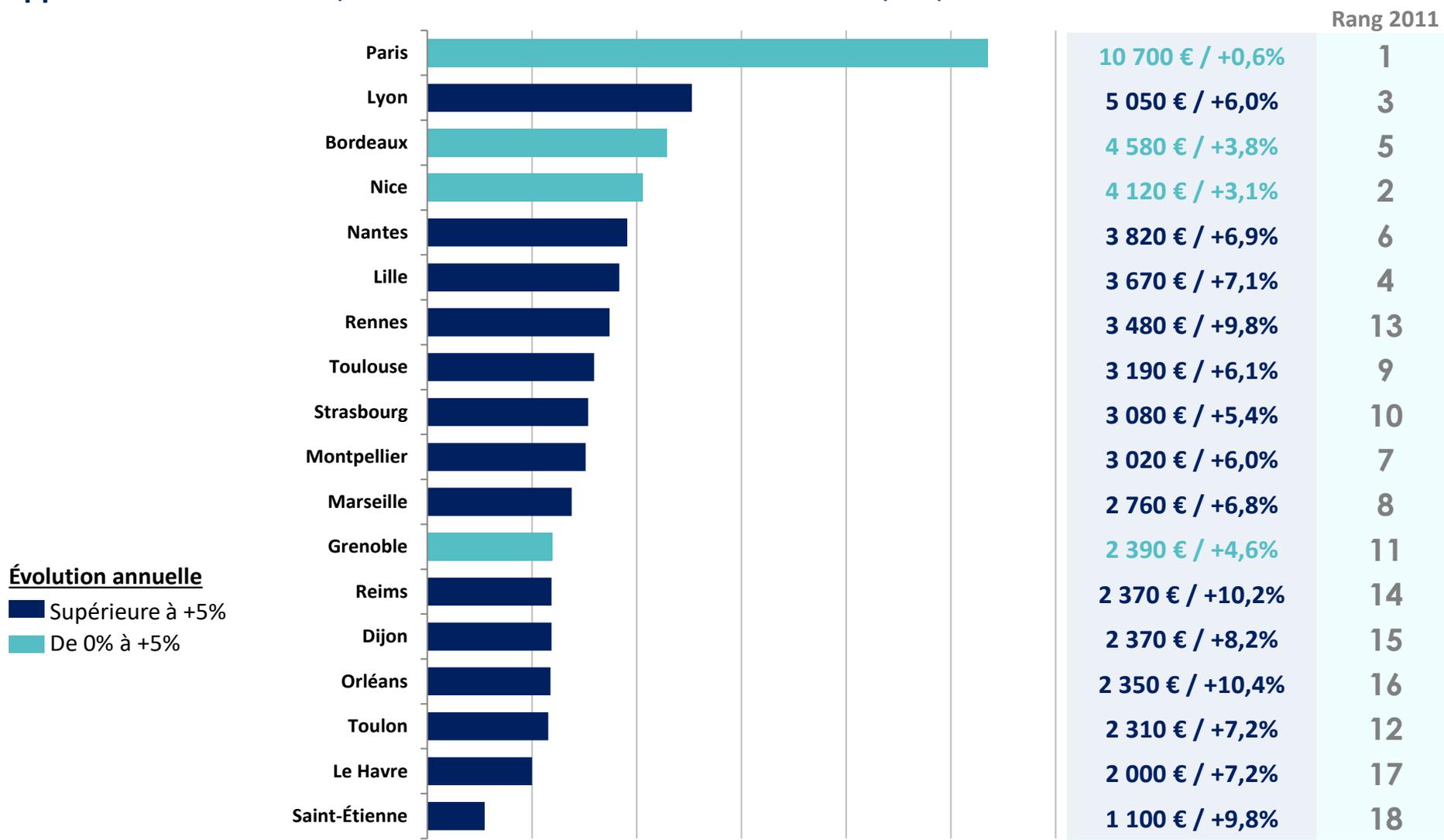
10

Les projections des indices sont calculées à partir des avant-contrats

Source : bases immobilières des Notaires de France

# NIVEAU ET ÉVOLUTION DES PRIX PAR VILLE

Appartements anciens : prix au m<sup>2</sup> médian\*, évolution sur 1 an et classement des principales communes de France



# POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER

Appartements anciens : sur la base d'un remboursement de 800 €/mois sur 20 ans dans les principales communes de France

Aucune des villes étudiées

SURFACE  
INFÉRIEURE  
MAIS EN  
HAUSSE

SURFACE  
SUPÉRIEURE  
ET EN HAUSSE

Aucune des villes étudiées

À l'échelle France

**Surface : 50 m<sup>2</sup>**  
**Tendance**  
**sur 1 an : -4 m<sup>2</sup>**

6 des villes étudiées :

<i>Rennes</i>	46 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Lille</i>	44 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Nantes</i>	42 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Nice</i>	39 m <sup>2</sup> (-1 m <sup>2</sup> )
<i>Bordeaux</i>	35 m <sup>2</sup> (-1 m <sup>2</sup> )
<i>Lyon</i>	32 m <sup>2</sup> (-1 m <sup>2</sup> )

SURFACE  
INFÉRIEURE ET  
EN BAISSSE

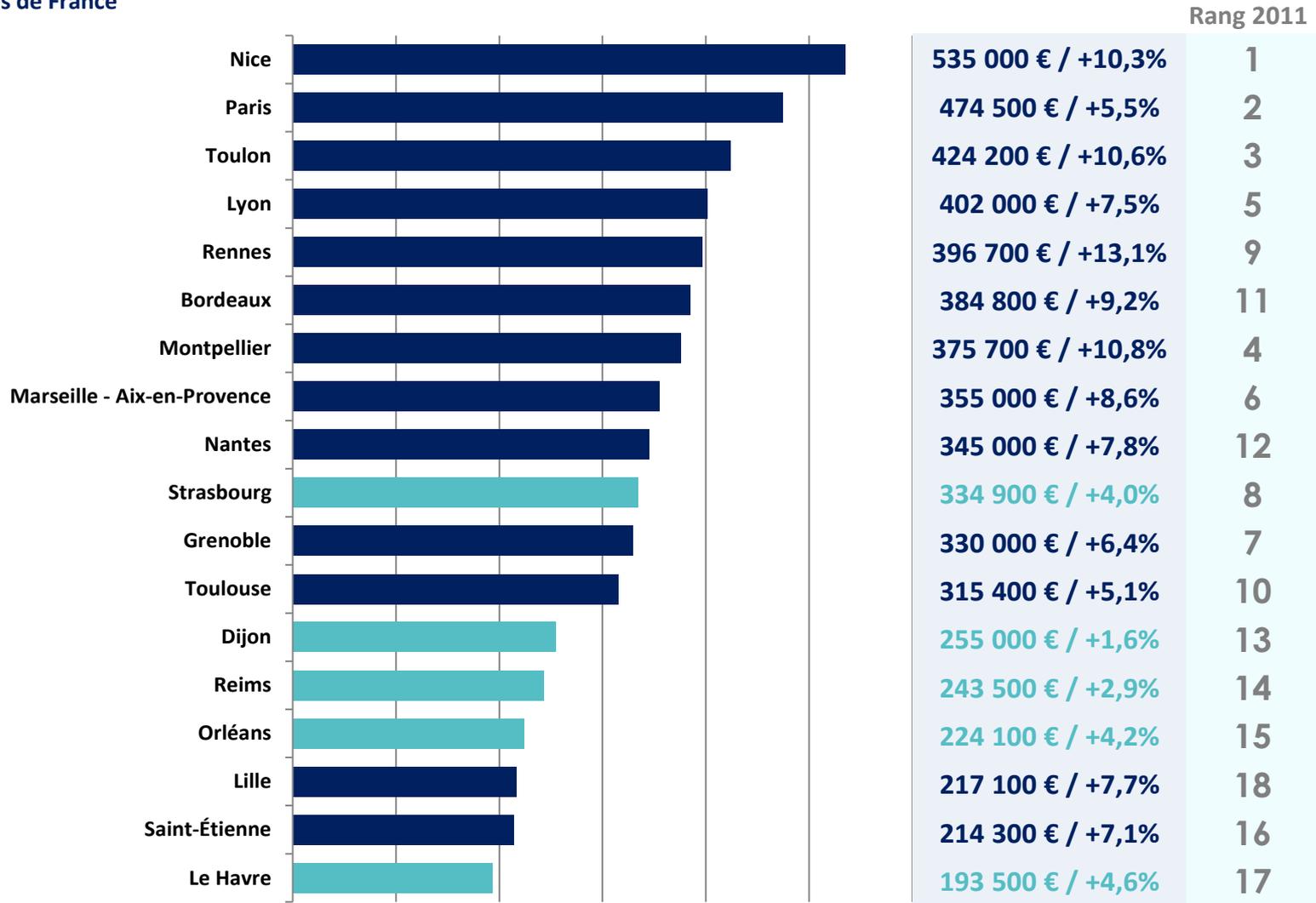
11 des villes étudiées :

<i>St-Étienne</i>	147 m <sup>2</sup> (-12 m <sup>2</sup> )
<i>Le Havre</i>	81 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Toulon</i>	70 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Orléans</i>	69 m <sup>2</sup> (-6 m <sup>2</sup> )
<i>Dijon</i>	68 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Reims</i>	68 m <sup>2</sup> (-6 m <sup>2</sup> )
<i>Grenoble</i>	68 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Marseille</i>	58 m <sup>2</sup> (-3 m <sup>2</sup> )
<i>Montpellier</i>	53 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Strasbourg</i>	52 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Toulouse</i>	51 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )

SURFACE  
SUPÉRIEURE  
MAIS EN  
BAISSE

# NIVEAU ET ÉVOLUTION DES PRIX PAR AGGLOMÉRATION

**Maisons anciennes : prix de vente médian\***, évolution sur 1 an et classement dans les agglomérations (ville centre + banlieue) des principales communes de France



# POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER

**Maisons anciennes** : sur la base d'un remboursement de 1 300 €/mois sur 20 ans dans les agglomérations des principales communes de France

Aucune des 18 agglomérations étudiées

**SURFACE  
INFÉRIEURE  
MAIS EN  
HAUSSE**

Aucune des 18 agglomérations étudiées

**SURFACE  
SUPÉRIEURE  
ET EN HAUSSE**

18 des 18 agglomérations étudiées :

<i>St-Étienne</i>	131 m <sup>2</sup> (-13 m <sup>2</sup> )
<i>Le Havre</i>	127 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Orléans</i>	121 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Lille</i>	116 m <sup>2</sup> (-7 m <sup>2</sup> )
<i>Reims</i>	110 m <sup>2</sup> (-7 m <sup>2</sup> )
<i>Dijon</i>	103 m <sup>2</sup> (-3 m <sup>2</sup> )
<i>Toulouse</i>	92 m <sup>2</sup> (-2 m <sup>2</sup> )
<i>Strasbourg</i>	91 m <sup>2</sup> (-3 m <sup>2</sup> )
<i>Grenoble</i>	89 m <sup>2</sup> (-5 m <sup>2</sup> )
<i>Nantes</i>	78 m <sup>2</sup> (-5 m <sup>2</sup> )
<i>Rennes</i>	76 m <sup>2</sup> (-9 m <sup>2</sup> )
<i>Montpellier</i>	75 m <sup>2</sup> (-6 m <sup>2</sup> )
<i>Marseille-Aix</i>	75 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Lyon</i>	73 m <sup>2</sup> (-6 m <sup>2</sup> )
<i>Bordeaux</i>	72 m <sup>2</sup> (-3 m <sup>2</sup> )
<i>Toulon</i>	66 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Paris</i>	63 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )
<i>Nice</i>	57 m <sup>2</sup> (-4 m <sup>2</sup> )

À l'échelle France

**Surface : 140 m<sup>2</sup>**

**Tendance**

**sur 1 an : -8 m<sup>2</sup>**

**SURFACE  
INFÉRIEURE ET  
EN BAISSSE**

Aucune des 18 agglomérations étudiées

**SURFACE  
SUPÉRIEURE  
MAIS EN  
BAISSE**

Les statistiques pour les maisons concernent l'ensemble de l'agglomération (ville centre + banlieue)  
Paramètres de calcul : taux d'assurance à 0,36% sans apport.  
taux de crédit à 1,30% pour 2020 et 1,13% pour 2021

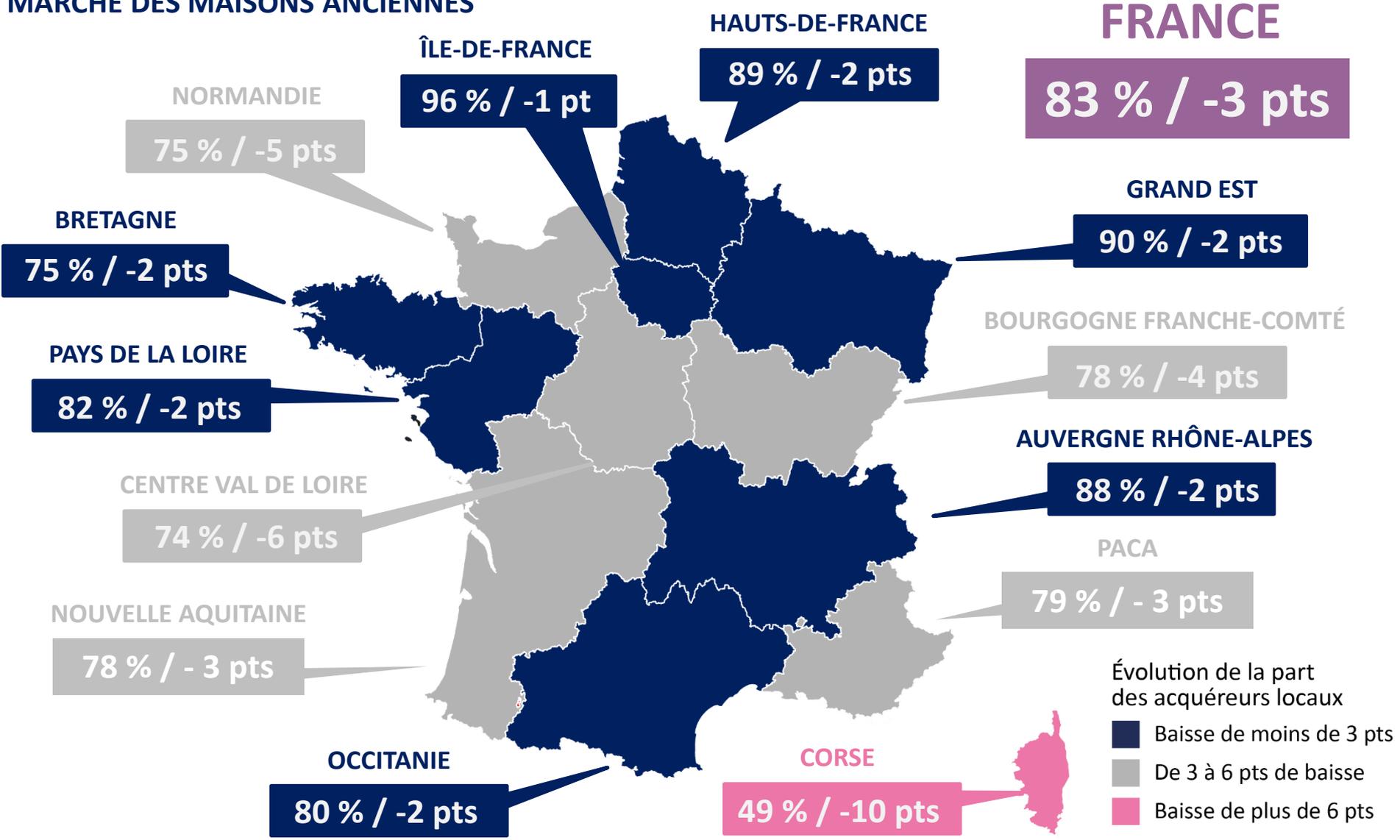
Source : Bases immobilières des Notaires de France

# Focus sur le profil des acquéreurs



# PARTS DES ACQUÉREURS LOCAUX<sup>(1)</sup> ET ÉVOLUTIONS SUR UN AN

## MARCHÉ DES MAISONS ANCIENNES



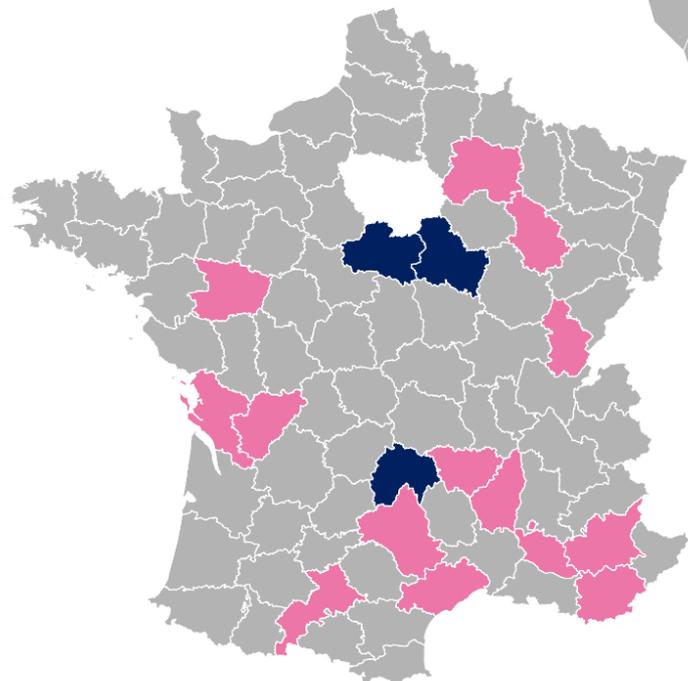
Évolution de la part des acquéreurs locaux

- Baisse de moins de 3 pts
- De 3 à 6 pts de baisse
- Baisse de plus de 6 pts

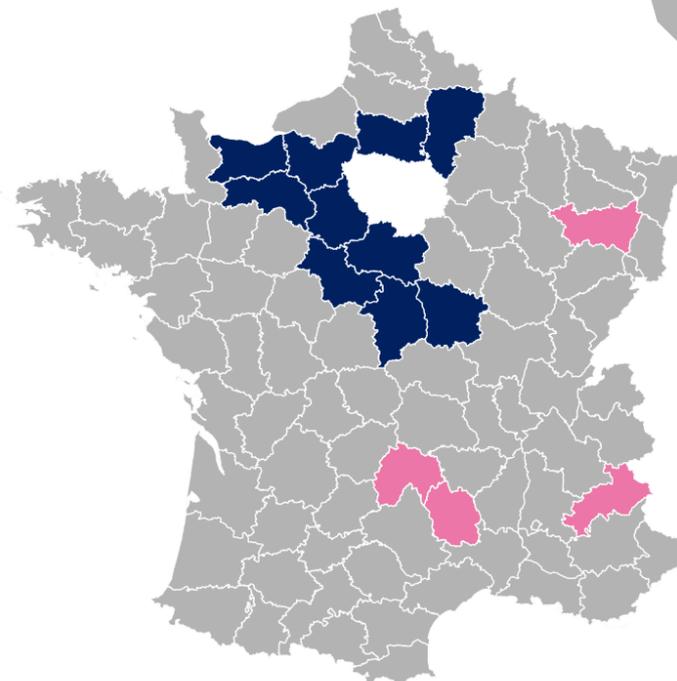
# PARTS DES ACQUÉREURS FRANCILIENS ET ÉVOLUTIONS SUR UN AN

## MARCHÉ DES MAISONS ANCIENNES

2020



2021



### Évolutions les plus prononcées :

Yonne	24 %	+4 pts
Loiret	17 %	+4 pts
Ardèche	3 %	-2 pts

Évolution de la part des acquéreurs franciliens

- Hausse de 4 pts et plus
- De 0 à 3 pts de hausse
- Baisse

### Évolutions les plus prononcées :

Eure-et-Loir	35 %	+7 pts
Eure	27 %	+7 pts
Cantal	5 %	-3 pts

# PROFIL DES ACQUÉREURS À TOULOUSE

Parmi les transactions de logements anciens :

## Cadre supérieur



43%

La catégorie socio-professionnelle  
la plus représentée

## Toulouse



65%

L'origine géographique  
la plus représentée

## Budget d'acquisition



177 900 €

Le budget d'acquisition  
médian

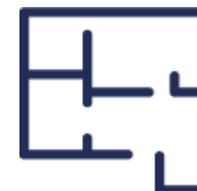
## Âge



37 ans

L'âge  
médian

## 3 pièces



34%

Le nombre de pièces  
le plus représenté parmi  
les acquisitions d'appartements

# PROFIL DES ACQUÉREURS À GRENOBLE

Parmi les transactions de logements anciens :

## Cadre supérieur



43%

La catégorie socio-professionnelle  
la plus représentée

## Grenoble



55%

L'origine géographique  
la plus représentée

## Budget d'acquisition



137 000 €

Le budget d'acquisition  
médian

## Âge



37 ans

L'âge  
médian

## 3 pièces



31%

Le nombre de pièces  
le plus représenté parmi  
les acquisitions d'appartements

# PROFIL DES ACQUÉREURS À NANTES

Parmi les transactions de logements anciens :

## Cadre supérieur



44%

La catégorie socio-professionnelle  
la plus représentée

## Nantes



66%

L'origine géographique  
la plus représentée

## Budget d'acquisition



235 000 €

Le budget d'acquisition  
médian

## Âge



37 ans

L'âge  
médian

## 3 pièces



31%

Le nombre de pièces  
le plus représenté parmi  
les acquisitions d'appartements

# PROFIL DES ACQUÉREURS À LYON

Parmi les transactions de logements anciens :

## Cadre supérieur



52%

La catégorie socio-professionnelle la plus représentée

## Lyon



61%

L'origine géographique la plus représentée

## Budget d'acquisition



300 000 €

Le budget d'acquisition médian

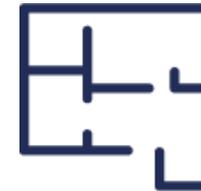
## Âge



37 ans

L'âge médian

## 3 pièces



31%

Le nombre de pièces le plus représenté parmi les acquisitions d'appartements

# PROFIL DES ACQUÉREURS À CAEN

Parmi les transactions de logements anciens :

## Profession intermédiaire



34%

La catégorie socio-professionnelle  
la plus représentée

## Âge



40 ans

L'âge  
médian

## Budget d'acquisition



146 300 €

Le budget d'acquisition  
médian

## Caen



47%

L'origine géographique  
la plus représentée

## 3 pièces



29%

Le nombre de pièces  
le plus représenté parmi  
les acquisitions d'appartements

# PROFIL DES ACQUÉREURS À PARIS

Parmi les transactions d'appartements anciens :

## Cadre supérieur



58%

La catégorie socio-professionnelle la plus représentée

## Paris



73%

L'origine géographique la plus représentée

## Budget d'acquisition



485 000 €

Le budget d'acquisition médian

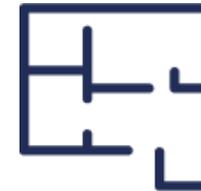
## Âge



39 ans

L'âge médian

## 2 pièces



33%

Le nombre de pièces le plus représenté parmi les acquisitions d'appartements

## **2. Les Français et la mobilité résidentielle**

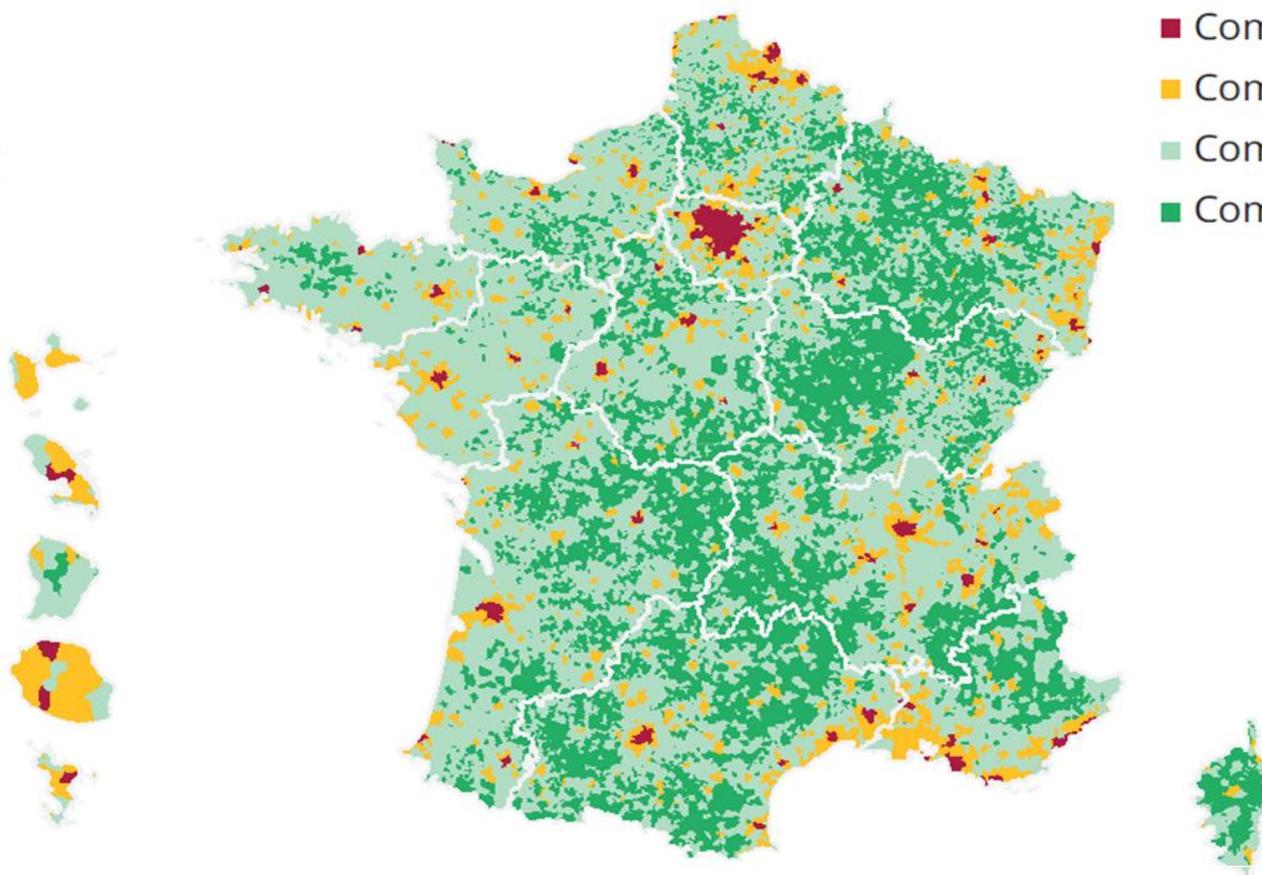


# Quatre grandes lignes pour cette analyse

- Analyse des ventes dans l'**ancien (maisons et appartements)**
- Comparaison entre trois périodes : **2<sup>ème</sup> semestre 2020** et le **2<sup>ème</sup> semestre 2019** et **confirmation ou pas des constats au 1<sup>er</sup> semestre 2021**
- **Les acquéreurs vont-ils vers des communes d'une moindre densité sur la période étudiée ?** (analyse territoriale suivant les 4 niveaux de densité définis par l'INSEE : densément peuplées / densité intermédiaire / peu denses / très peu denses)
- Résultats analysés pour la **France métropolitaine** puis en détail pour **les acquéreurs en provenance des villes « centre » des 22 métropoles de France\*** au moment de la transaction
  - \* *Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Brest, Clermont-Ferrand, Dijon, Grenoble, Lille, Metz, Montpellier, Nancy, Nantes, Nice, Orléans, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Strasbourg, Toulon, Toulouse et Tours*

# La grille communale de densité (découpage Insee)

© IGN-Insee 2021



- Communes densément peuplées
- Communes de densité intermédiaire
- Communes peu denses
- Communes très peu denses

	Communes	Population	Superficie
Communes denses	2%	38%	2%
Communes de densité intermédiaire	10%	29%	10%
Communes peu denses	54%	29%	59%
Communes très peu denses	34%	4%	29%

Pour en savoir plus :

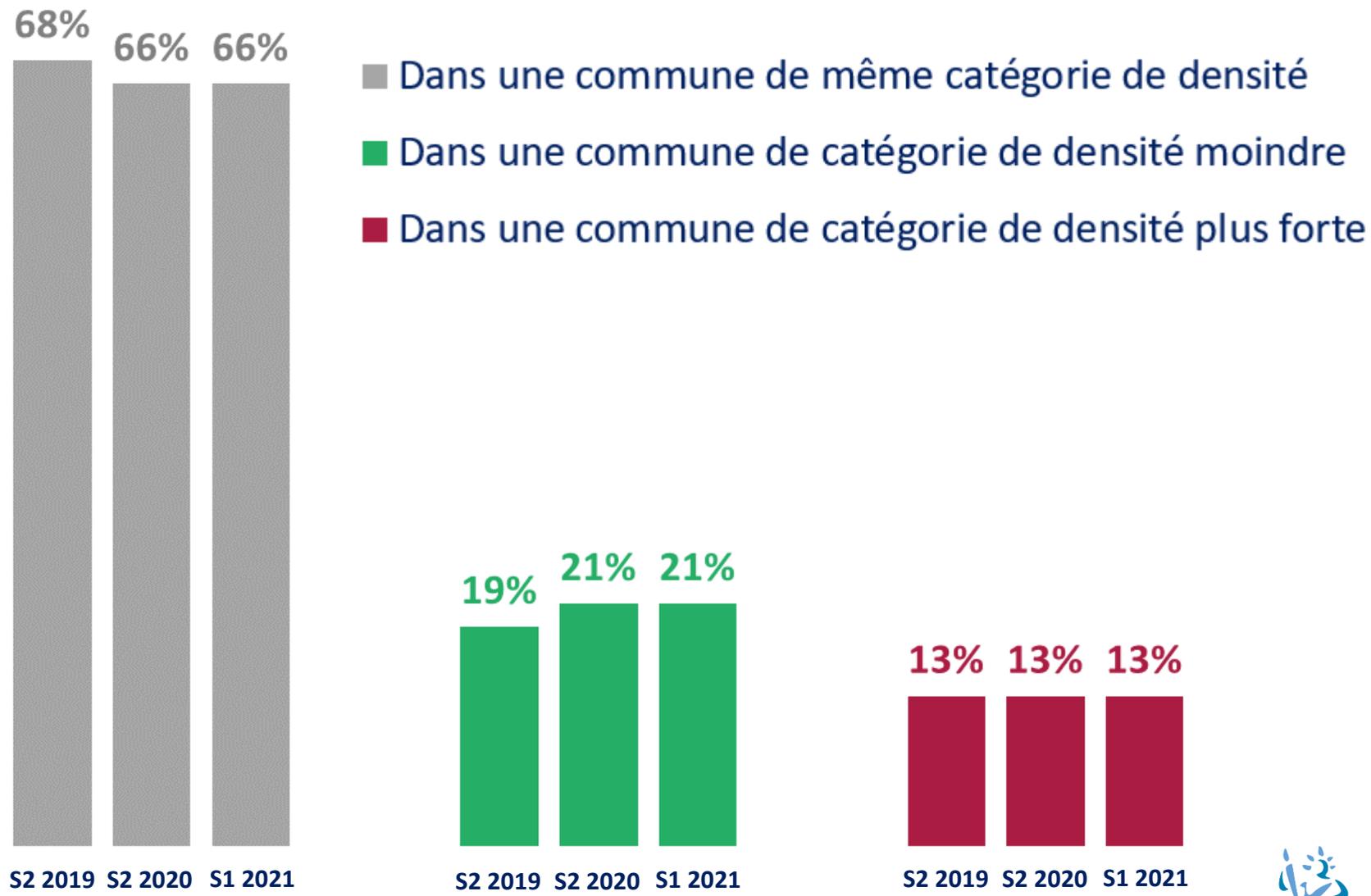
<https://www.insee.fr/fr/information/2114627>

## **2. Les Français et la mobilité résidentielle**

### **A. France métropolitaine**

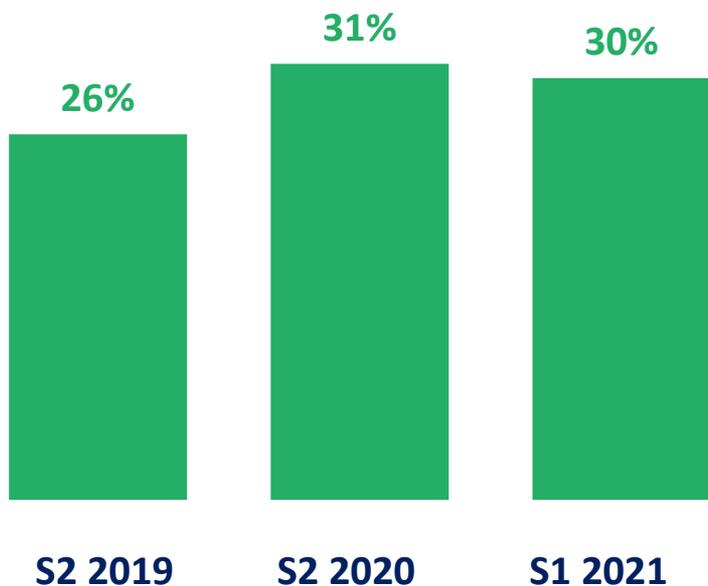


# 1. La part des achats vers une commune moins densément peuplée s'accroît et cette tendance se maintient au 1<sup>er</sup> semestre 2021

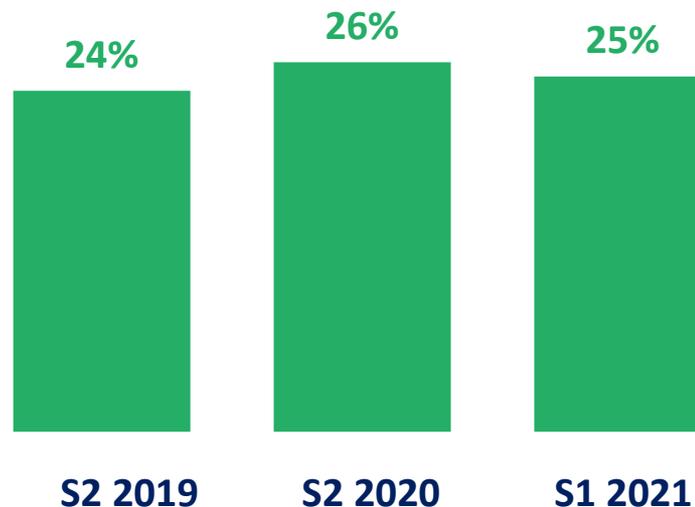


## 2. Au niveau national, ce sont essentiellement les acquéreurs originaires d'une commune densément peuplée et dans une moindre mesure de densité intermédiaire qui expliquent ce phénomène

Originaires d'une commune de densité forte  
qui achètent  
dans une commune de densité moindre

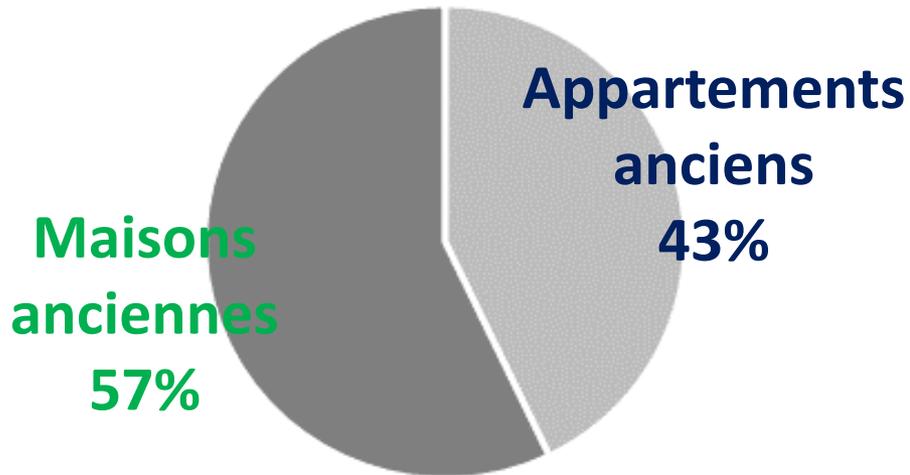


Originaires d'une commune de densité intermédiaire  
qui achètent  
dans une commune de densité moindre

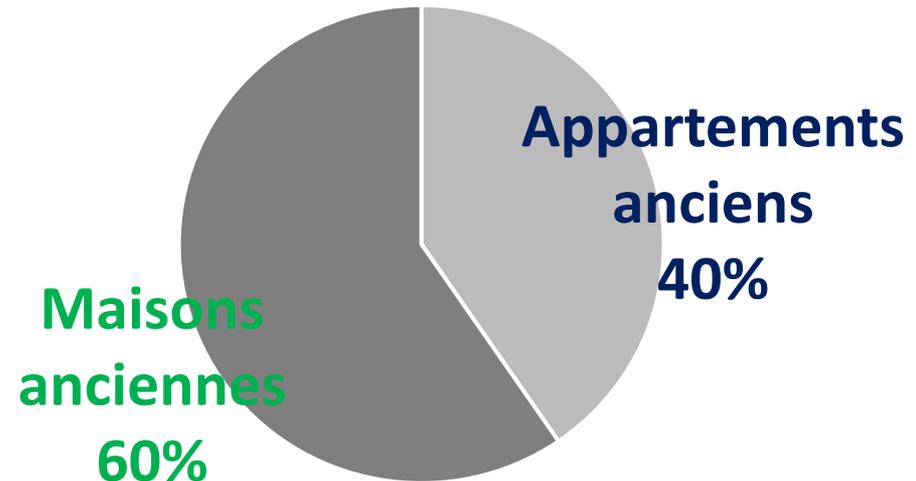


### 3. Au niveau national, la part des maisons dans les achats progresse

S2 2019



S2 2020

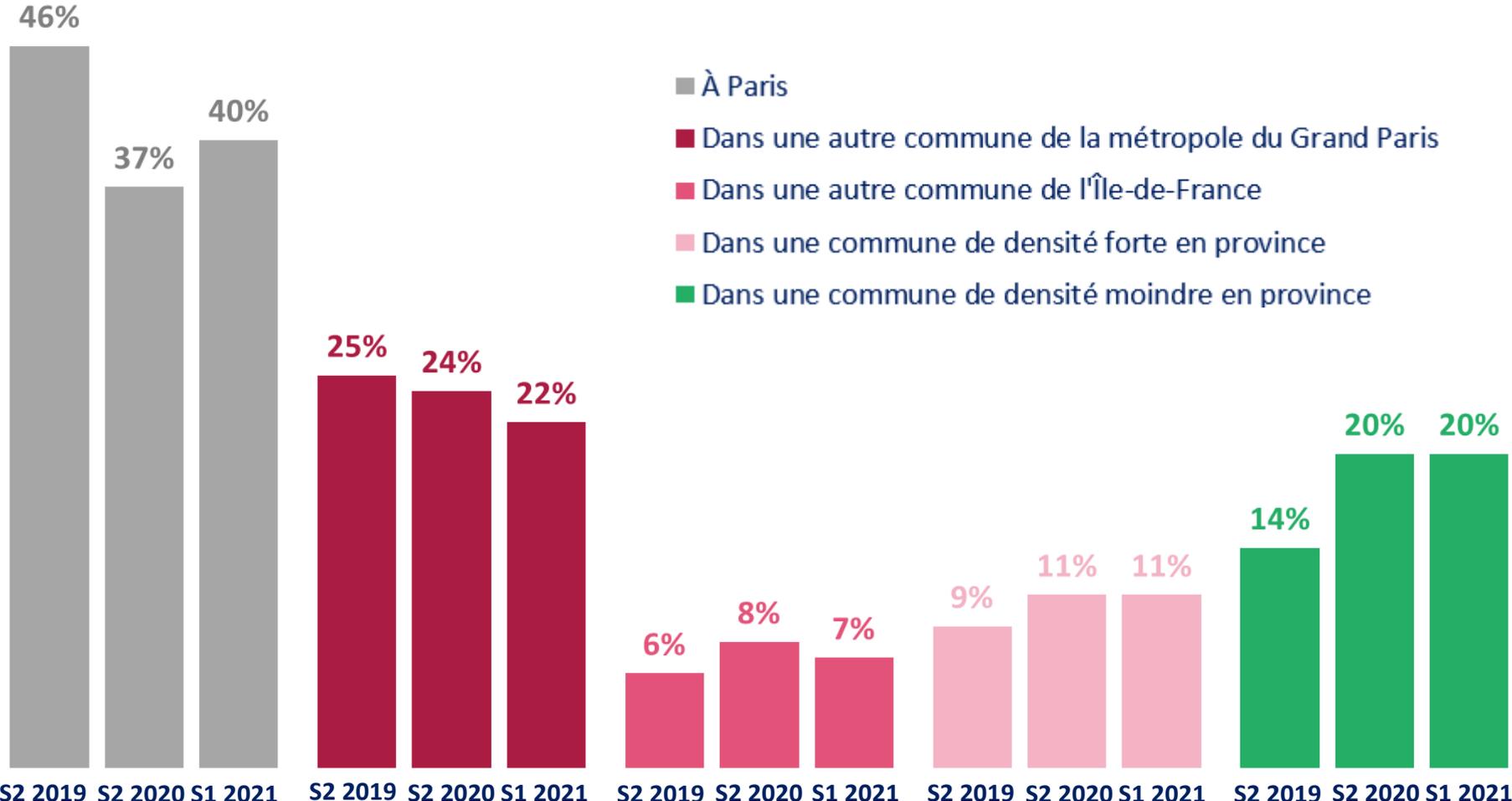


## **2. Les Français et la mobilité résidentielle**

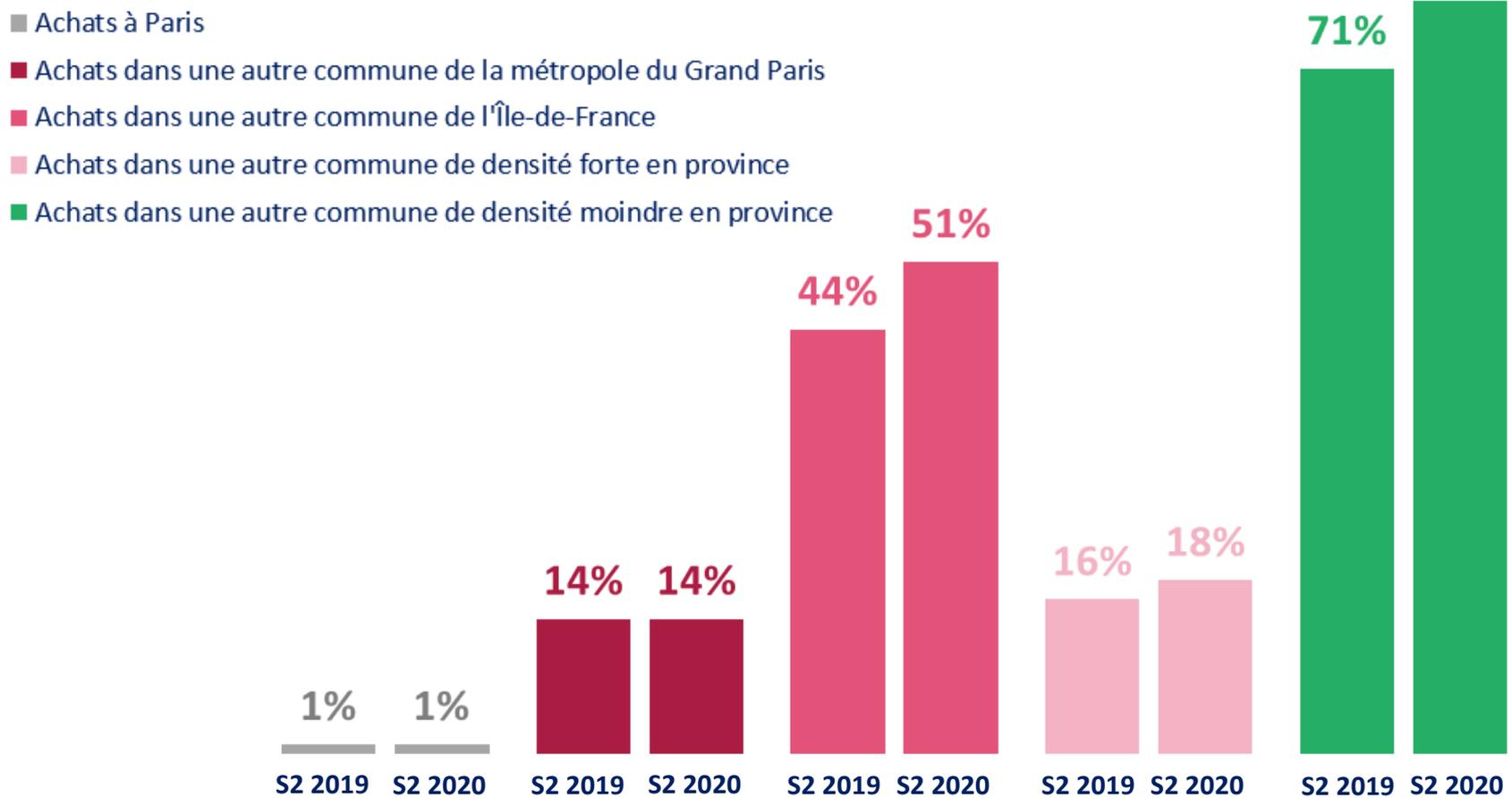
**B. Focus sur les acquéreurs originaires  
de Paris**



# 1. Les acquéreurs de logements anciens en France originaires de Paris achètent moins à Paris et dans sa métropole mais d'avantage en province et notamment dans des communes de densité moindre



## 2. La hausse de la part des achats de maisons est nette, y compris en Île-de-France



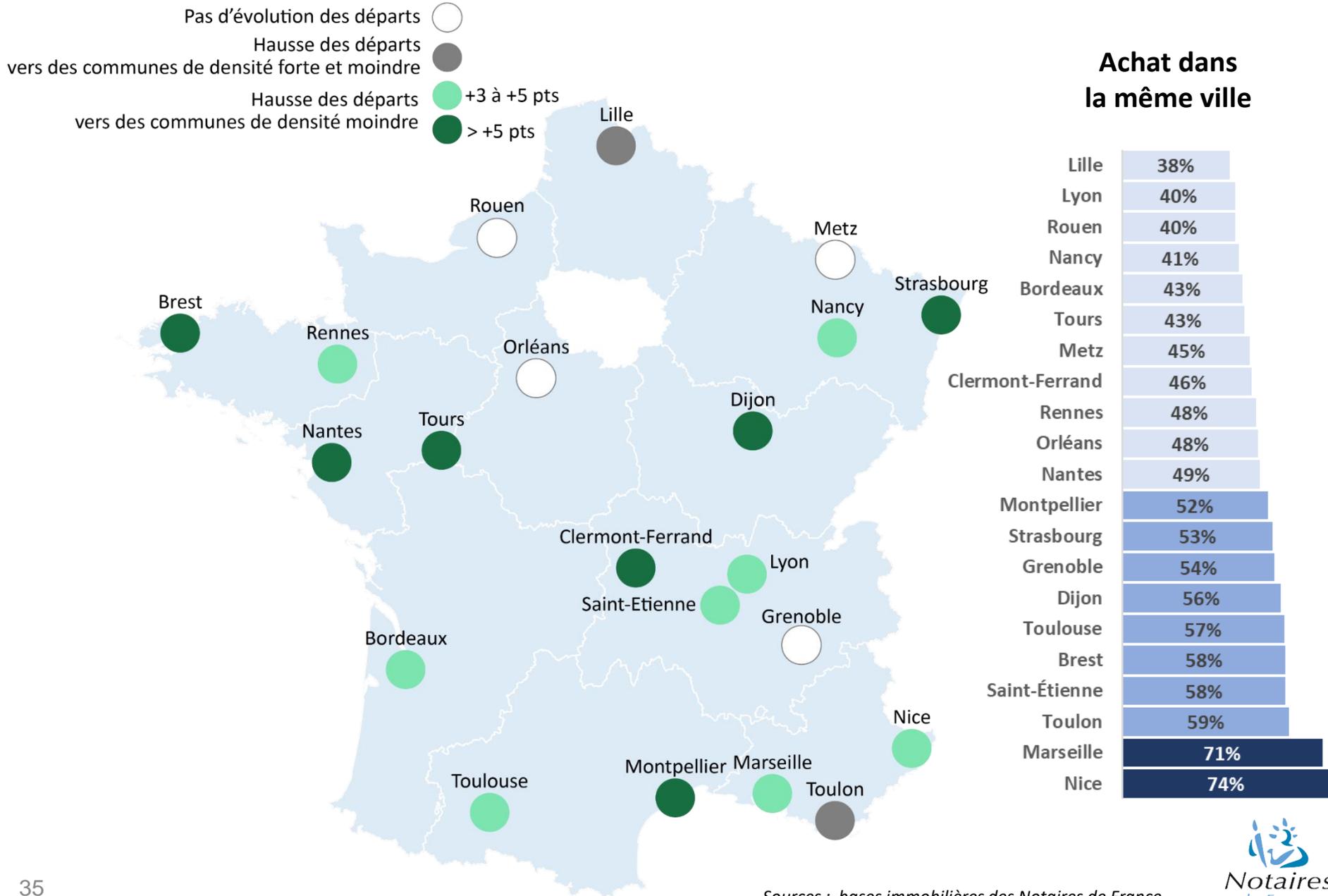
**Les acquéreurs originaires de Paris achètent dans 25% des cas une maison, en hausse de 7 points sur un an**  
*2<sup>nd</sup> semestre 2020 / 2<sup>nd</sup> semestre 2019*

## **2. Les Français et la mobilité résidentielle**

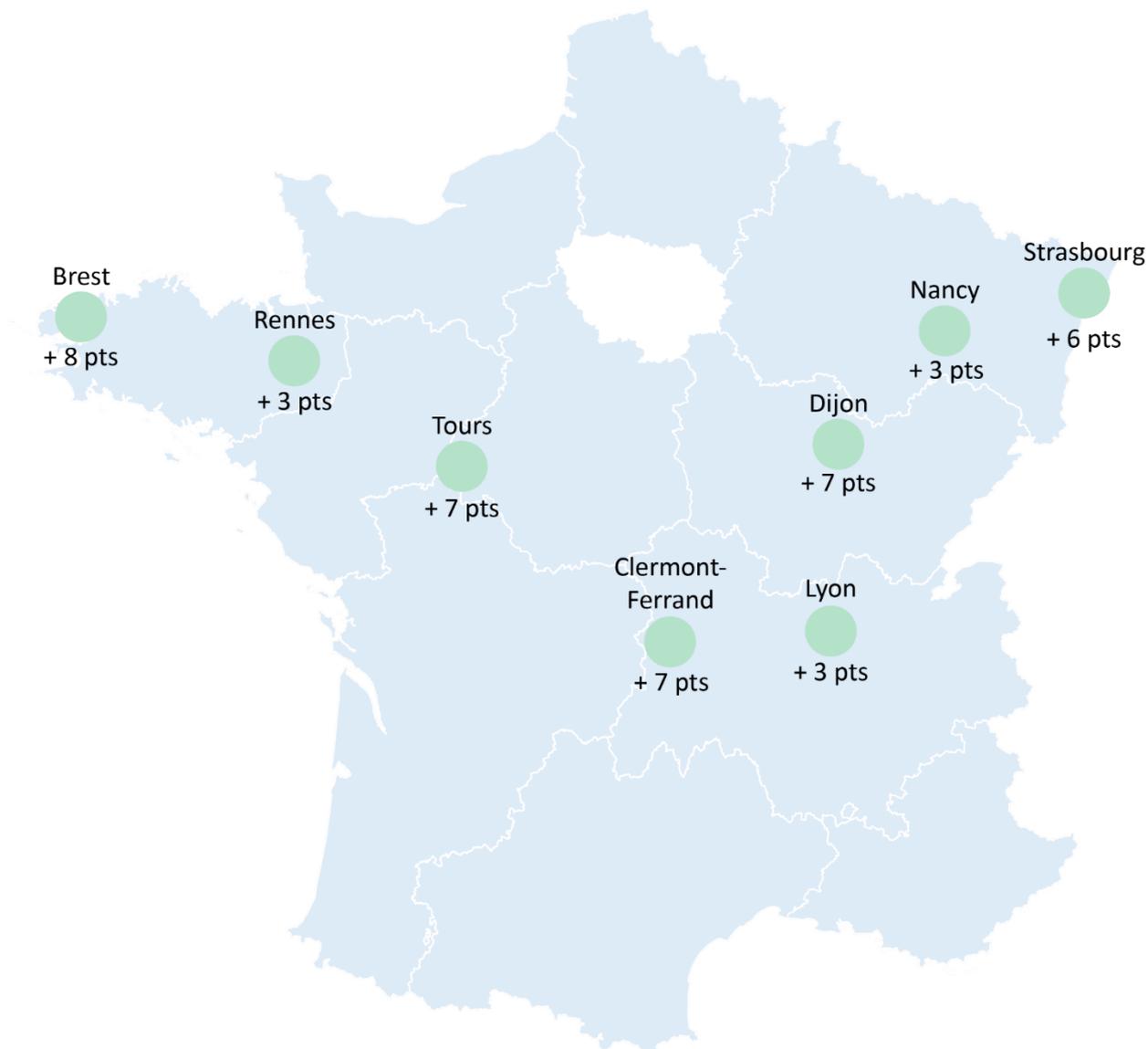
**C. Focus sur les acquéreurs originaires d'une ville « centre » hors Paris**



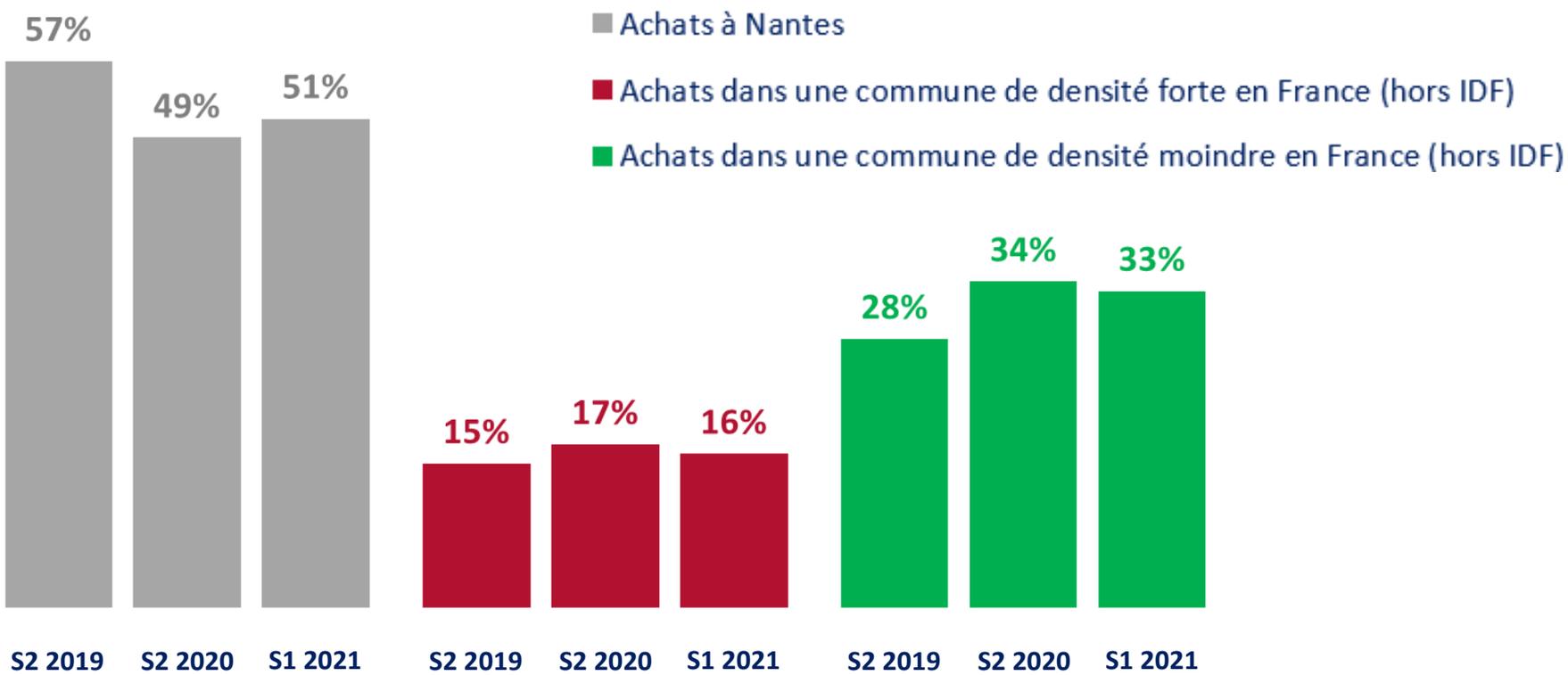
# 1. Des situations différentes selon la ville d'origine des acquéreurs



## 2. Focus sur les départs vers des communes moins densément peuplées au sein du département ou dans un département limitrophe

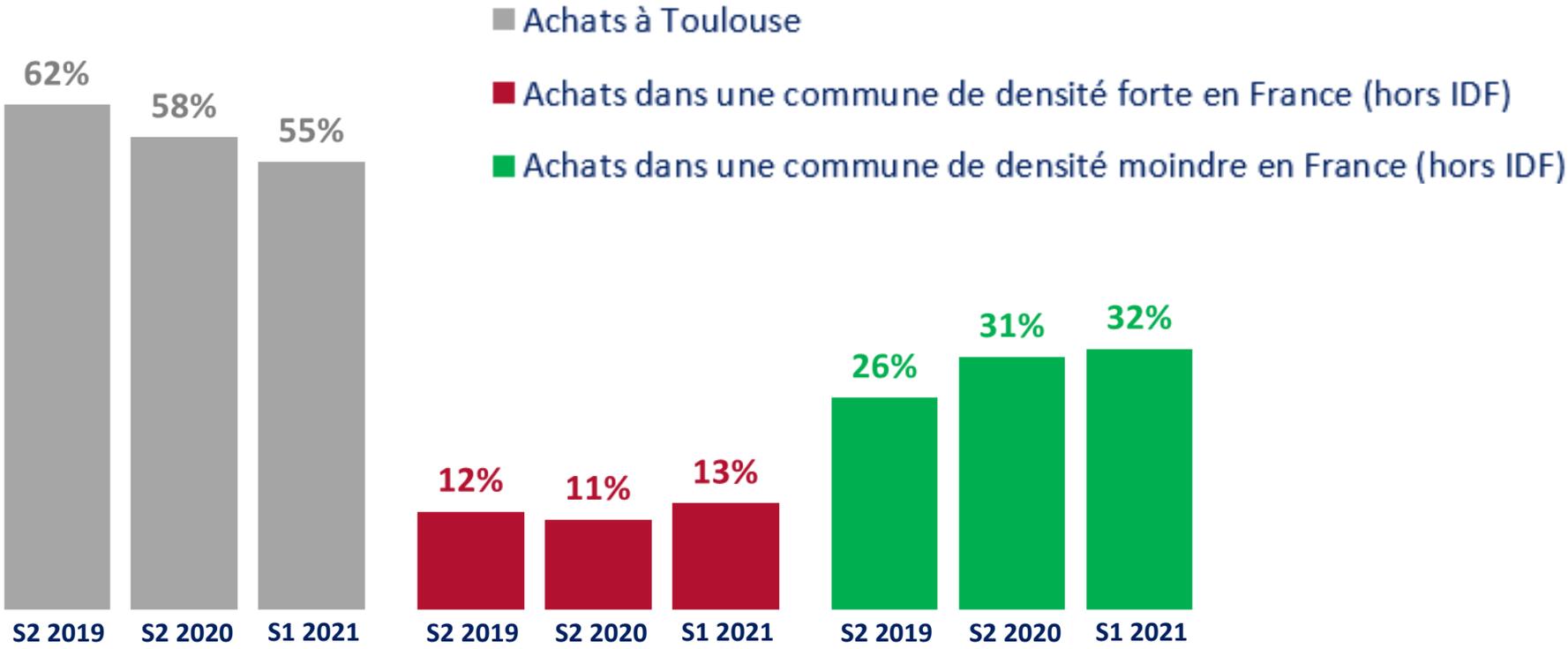


# 4. Zoom sur les acquéreurs originaires de Nantes



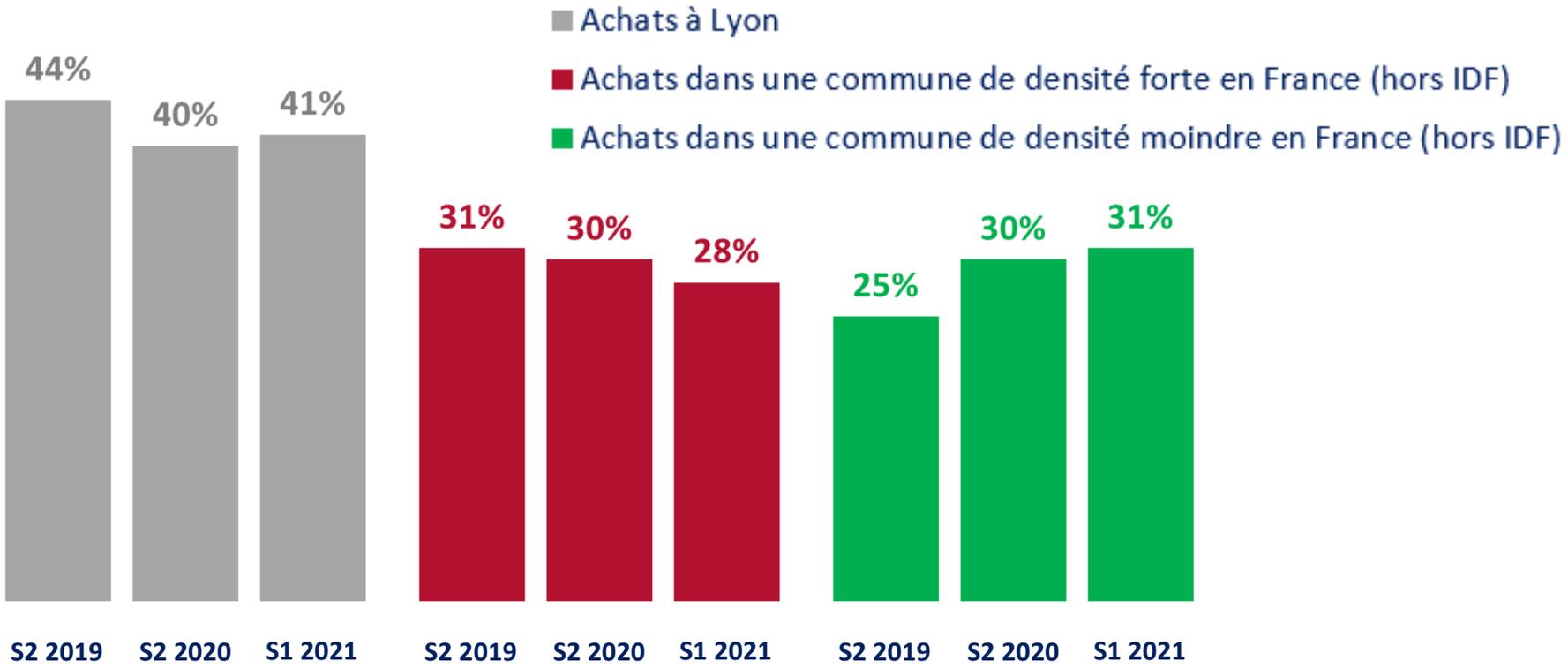
Achats dans une communes de densité moindre...	S2 2019	S2 2020	S1 2021
dans la métropole de Nantes	8%	9%	9%
dans le reste de la Loire-Atlantique	13%	16%	14%
dans un département limitrophe à la Loire-Atlantique	5%	6%	7%
dans le reste de la France (hors IDF)	2%	3%	3%
<b>TOTAL</b>	<b>28%</b>	<b>34%</b>	<b>33%</b>

# 5. Zoom sur les acquéreurs originaires de Toulouse



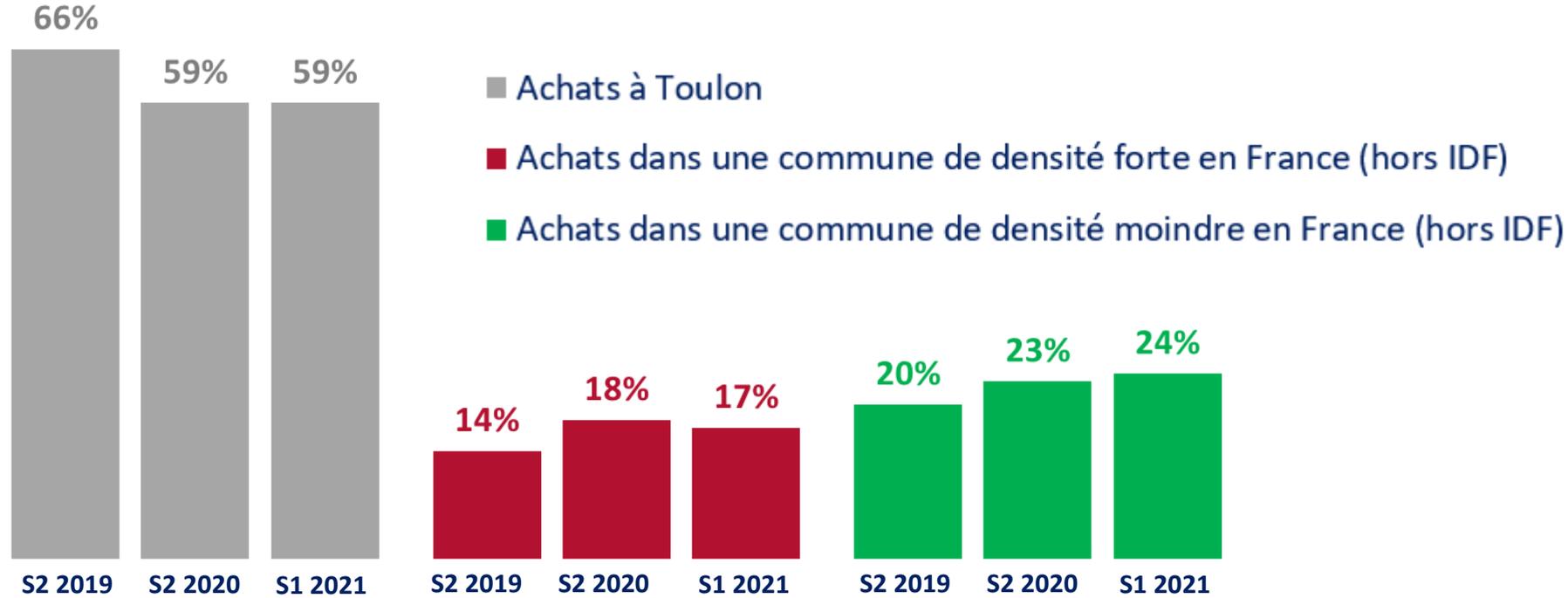
Achats dans une communes de densité moindre...	S2 2019	S2 2020	S1 2021
dans la métropole de Toulouse	3%	3%	3%
dans le reste de la Haute-Garonne	12%	14%	13%
dans un département limitrophe à la Haute-Garonne	7%	9%	9%
dans le reste de la France (hors IDF)	4%	5%	7%
<b>TOTAL</b>	<b>26%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>

# 3. Zoom sur les acquéreurs originaires de Lyon



Achats dans une communes de densité moindre...	S2 2019	S2 2020	S1 2021
dans la métropole de Lyon	3%	4%	3%
dans le reste du Rhône	7%	7%	8%
dans un département limitrophe au Rhône	8%	11%	11%
dans le reste de la France (hors IDF)	7%	9%	9%
<b>TOTAL</b>	<b>25%</b>	<b>30%</b>	<b>31%</b>

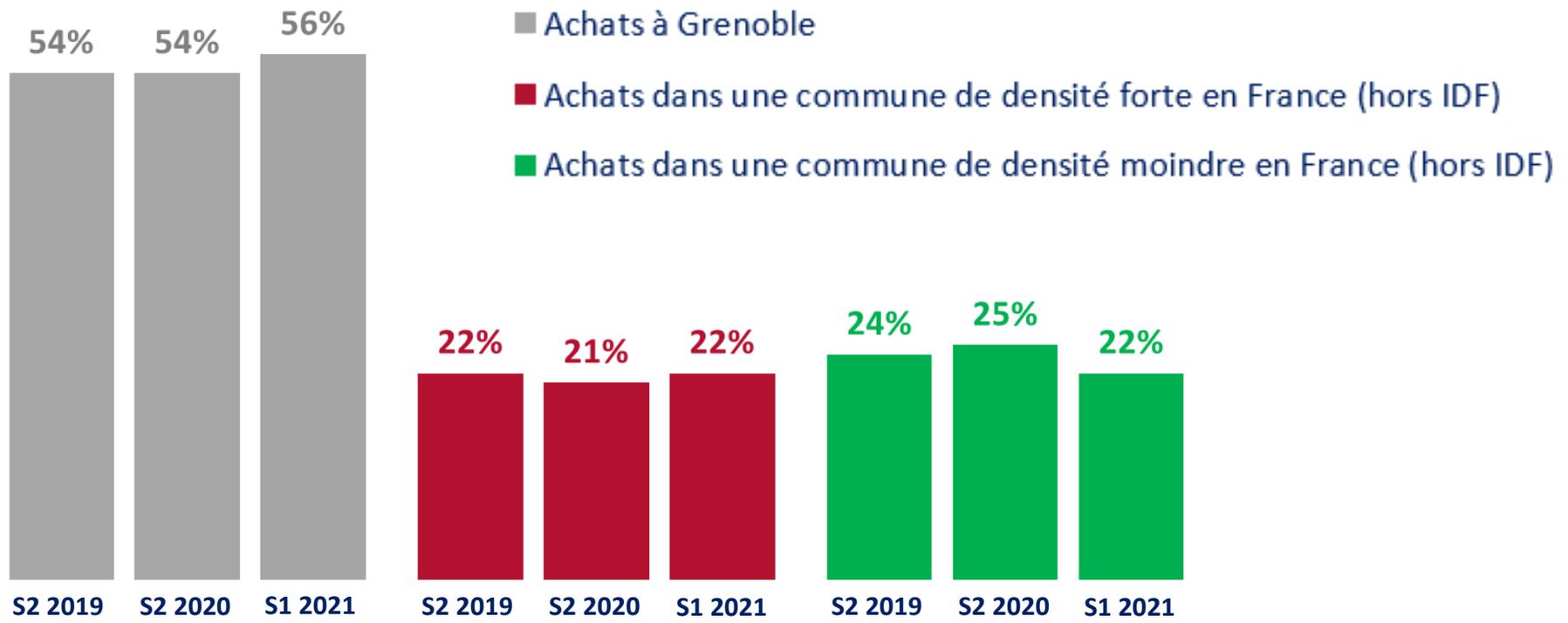
# 6. Zoom sur les acquéreurs originaires de Toulon



Achats dans une commune de densité forte...	S2 2019	S2 2020	S1 2021
dans la métropole de Toulon	10%	14%	12%
dans le reste de la France (hors IDF)	4%	4%	5%
<b>TOTAL</b>	<b>14%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>

Achats dans une commune de densité moindre...	S2 2019	S2 2020	S1 2021
dans la métropole de Toulon	5%	5%	3%
dans le reste du Var	9%	10%	10%
dans un département limitrophe au Var	1%	2%	3%
dans le reste de la France (hors IDF)	5%	7%	8%
<b>TOTAL</b>	<b>20%</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>

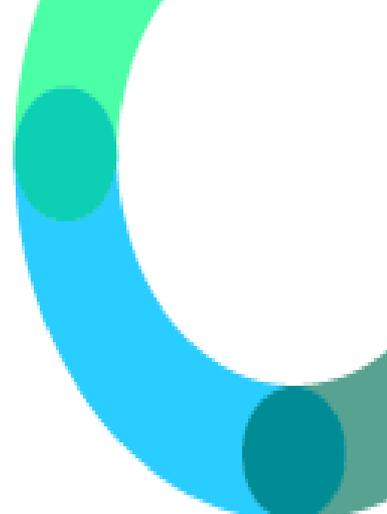
# 7. Zoom sur les acquéreurs originaires de Grenoble



Achats dans une communes de densité moindre...	S2 2019	S2 2020	S1 2021
dans la métropole de Grenoble	5%	5%	3%
dans le reste de l'Isère	14%	15%	13%
dans un département limitrophe à l'Isère	2%	2%	3%
dans le reste de la France (hors IDF)	3%	3%	3%
<b>TOTAL</b>	<b>24%</b>	<b>25%</b>	<b>22%</b>

### **3. Enquête Harris – Le parcours immobilier des français**



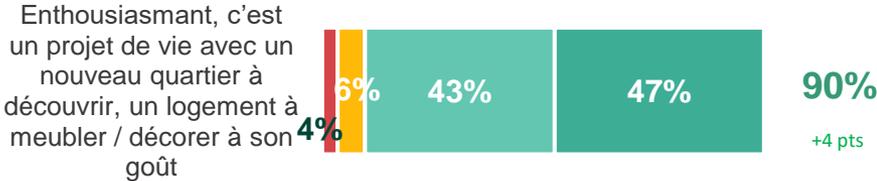


## A. L'immobilier pour les Français : un rêve ou un casse-tête ?

**Encore plus qu'en 2019, le fait d'acheter un bien immobilier est très majoritairement vu comme enthousiasmant et rassurant. 55% y voient néanmoins aussi une source d'angoisse.**

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

Question posée à tous - en % -



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



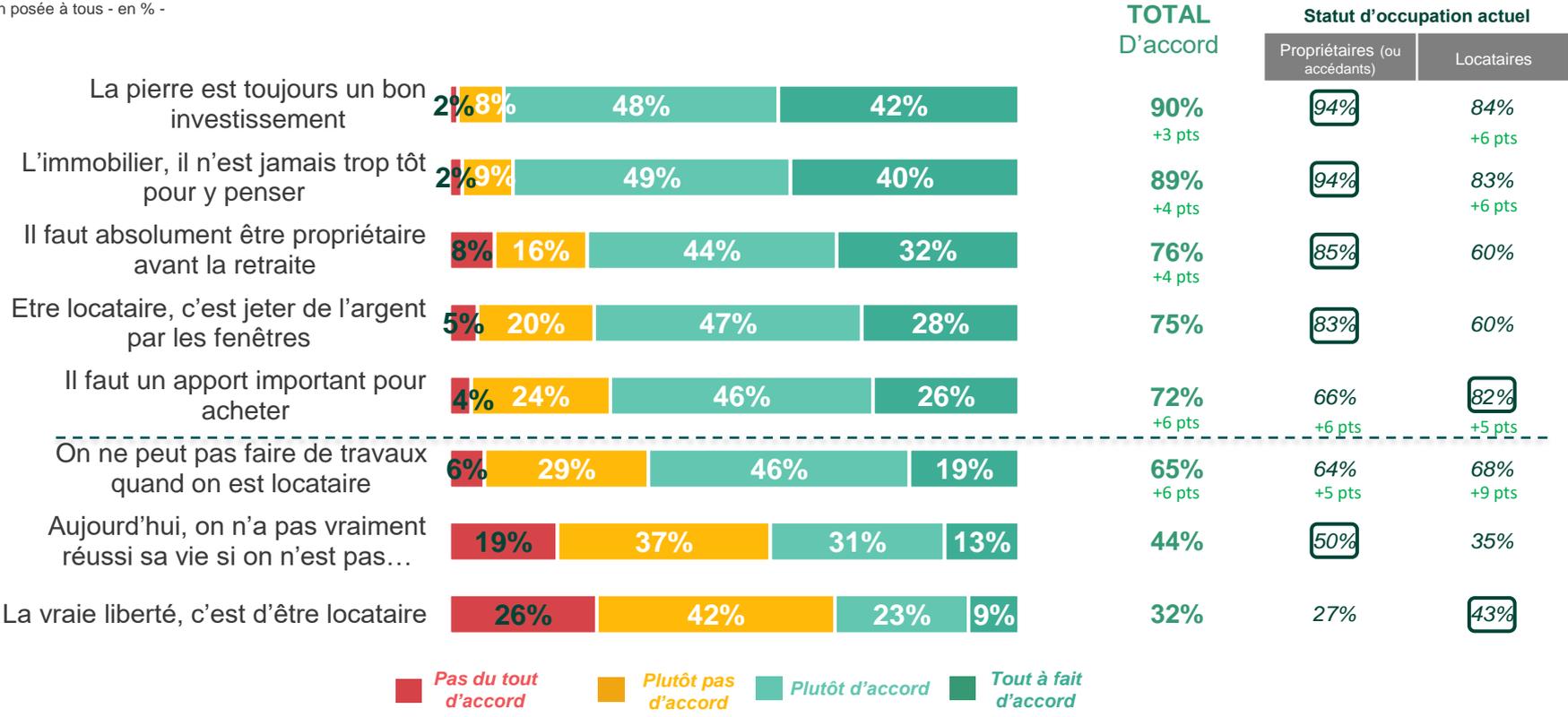
■ Non, pas du tout ■ Non, plutôt pas ■ Oui, plutôt ■ Oui, tout à fait

+X pts -X pts indique une hausse/baisse significative du score par rapport à la dernière vague

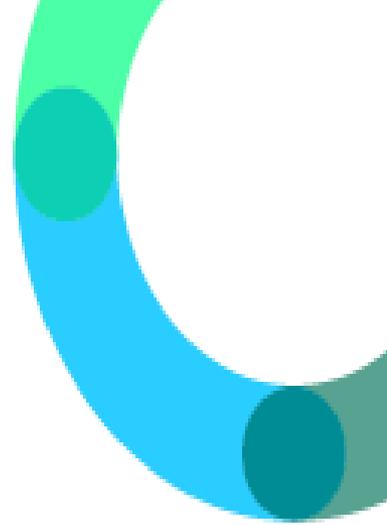
L'immobilier est très majoritairement vu comme un bon investissement, sur lequel il n'est jamais trop tôt de se pencher. Mais encore plus qu'en 2019, un apport important est jugé nécessaire pour acheter (72%, +6%). Les locataires sont même beaucoup plus convaincus de cette nécessité que les propriétaires (82% vs 66%).

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

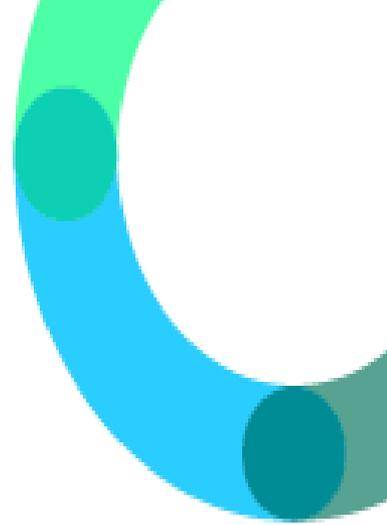
- Question posée à tous - en % -



+X pts -X pts indique une hausse/baisse significative du score par rapport à la dernière vague



## **B. Les parcours immobiliers des Français :** **l'attrait confirmé de la situation de propriétaire**



## **B.1. Les changements de logements et leurs motifs – Avec focus crise**

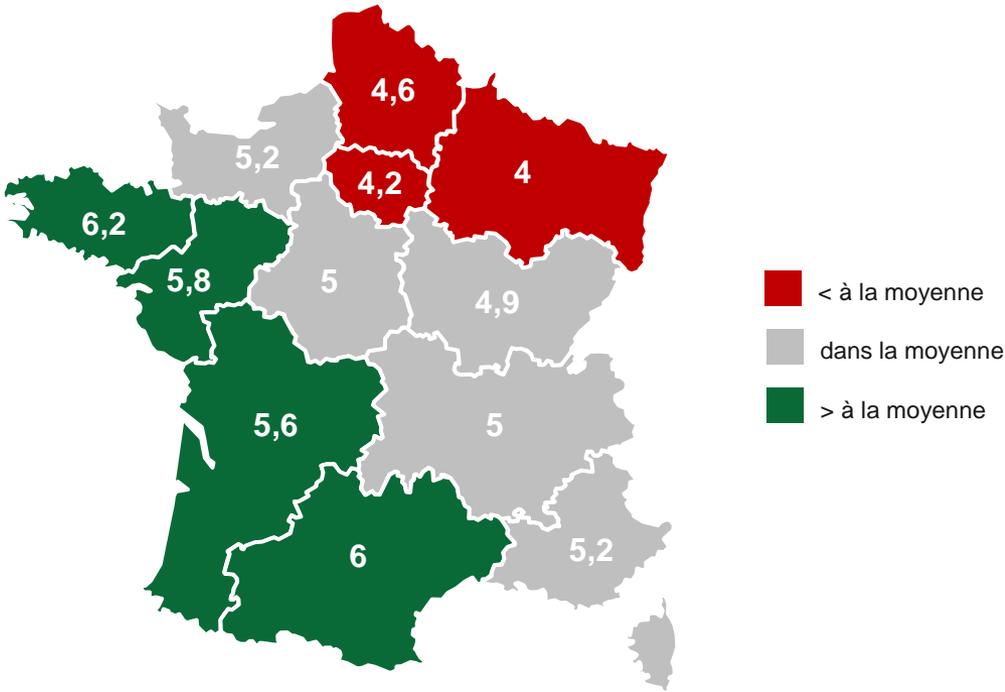
Les Français indiquent en moyenne avoir changé 5 fois de logements au cours de leur vie.  
Le nombre moyen de changements est un peu plus faible dans les régions Grand Est et Ile-de-France, et dans une moindre mesure dans les Hauts-de-France, quand il est plus élevé sur la facette Ouest de l'Hexagone.

Au cours de votre vie, combien de fois avez-vous changé de logement ?

Question posée à tous - en % -



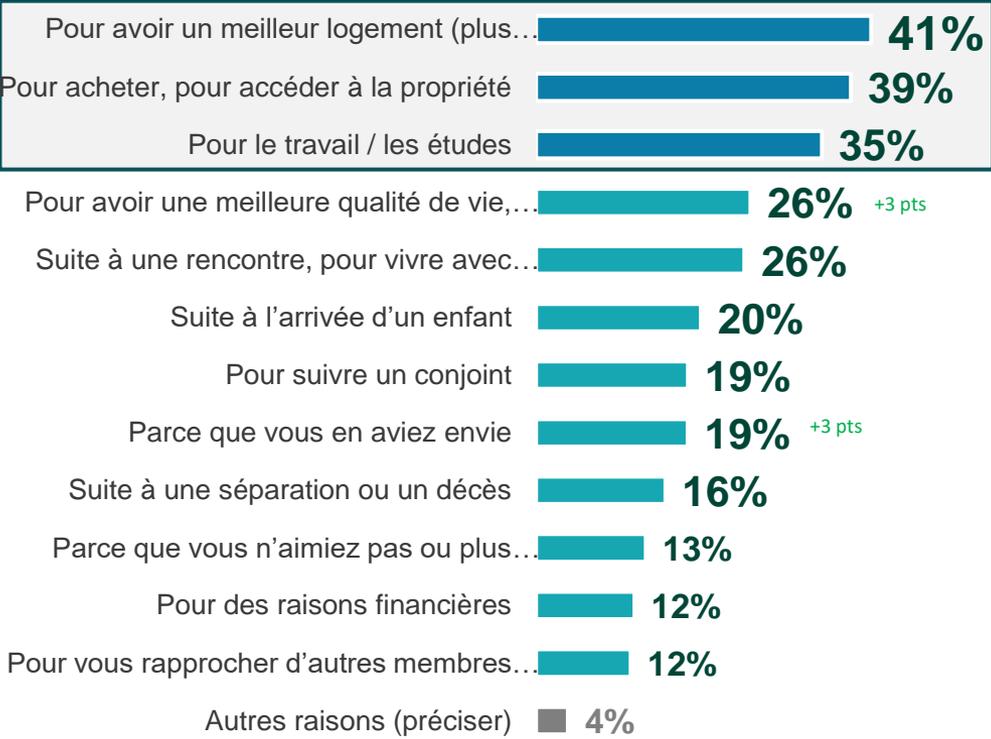
**Nombre moyen de changements de logement au cours de sa vie : 5,0**



Les 3 raisons qui poussent le plus à déménager restent inchangées par rapport à 2019 : le souhait d'un meilleur logement, la volonté d'accéder à la propriété et les raisons liées au travail / aux études. Notons en 4<sup>ème</sup> position, un peu plus cité qu'en 2019, le souhait d'une meilleur qualité de vie / d'un territoire plus agréable.

Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez déjà déménagé ? (Plusieurs réponses possibles)

- À ceux qui ont déjà changé de logement : 96%, en % -



**18% des Français mentionnent avoir déménagé au cours des 18 derniers mois. Parmi ceux-là, 4 sur 10 indiquent que leur déménagement a été déclenché (22%) ou accéléré (17%) par la crise sanitaire.**

De quand date votre dernier déménagement ?  
Diriez-vous que votre dernier déménagement ... ?

- A ceux ayant déjà déménagé – 96% -

- A ceux qui ont déménagé il y a 18 mois ou moins – 18% -



Moins de 6 mois

Entre 6 et 18 mois

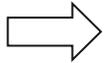
Entre 18 mois et 3 ans

Plus de 3 ans

**Total <18 mois : 18%**

- 18-34 ans : 39%
- Locataires : 22%
- Possèdent une résidence secondaire : 33%

- 35-54 ans : 13%
- Plus de 55 ans : 8%
- Propriétaires / en accession : 15%

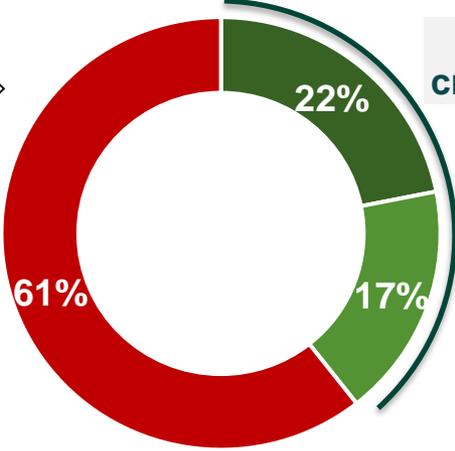


+

-

A été déclenché par la crise sanitaire

**Total lien avec la crise sanitaire : 39%**



A été accéléré par la crise sanitaire

N'a rien à voir avec la crise sanitaire

En outre, 16% des Français indiquent avoir un projet de déménagement à l'échéance d'un an, avec là-aussi près de 4 personnes concernées sur 10 qui mentionnent que ce projet est en lien avec la crise sanitaire.

Avez-vous un projet de déménagement ?  
Diriez-vous que votre projet de déménagement ?

- Question posée à tous - en % -

- A ceux qui envisagent un déménagement dans l'année- en % -



**Total oui : 50%**

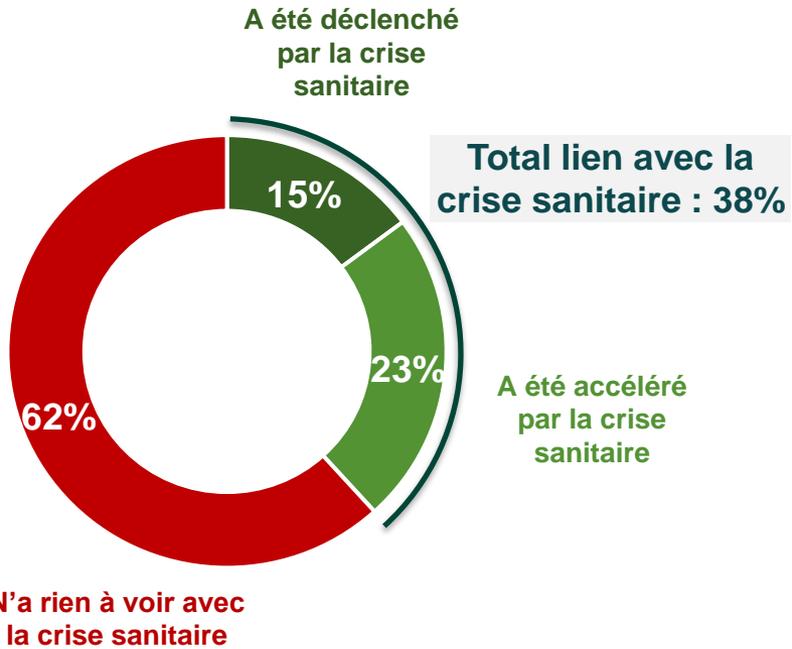
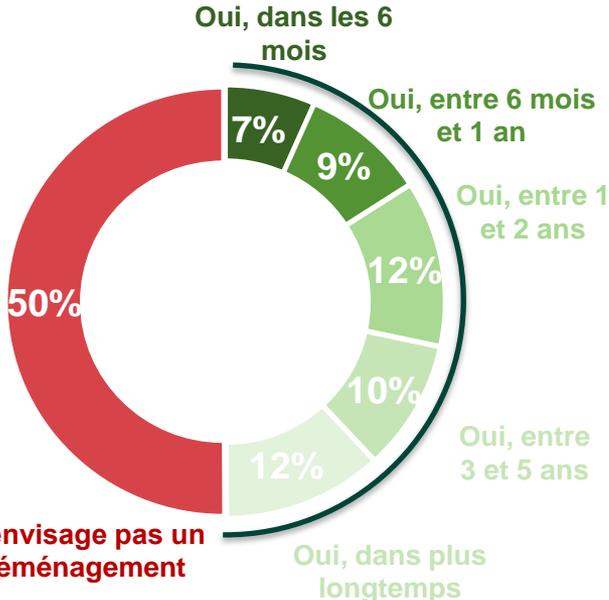
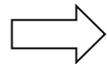
- 18-34 ans : 72%
- CSP+ : 59%
- Ile-de-France : 57%
- Locataires : 61%

- Plus de 55 ans : 36%
- Propriétaires / en accession : 43%

**Total dans l'année : 16%**

+

-

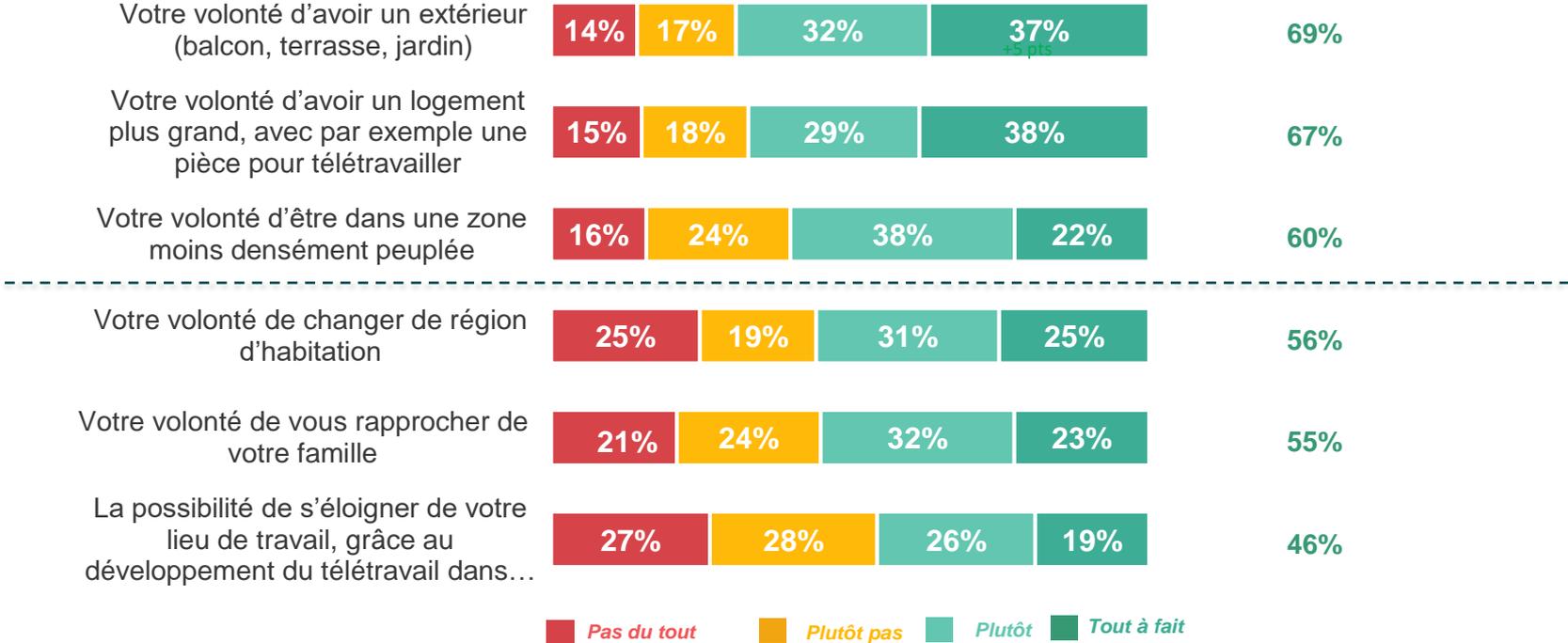


**Parmi les personnes qui ont déménagé ou vont déménager en raison de la crise sanitaire, le souhait d'avoir un logement avec un extérieur, un logement plus grand mais aussi la volonté d'être dans une zone moins densément peuplée sont les motifs de déménagement les plus fréquents.**

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

- A ceux qui envisagent ou qui ont déménagé en lien avec la crise sanitaire

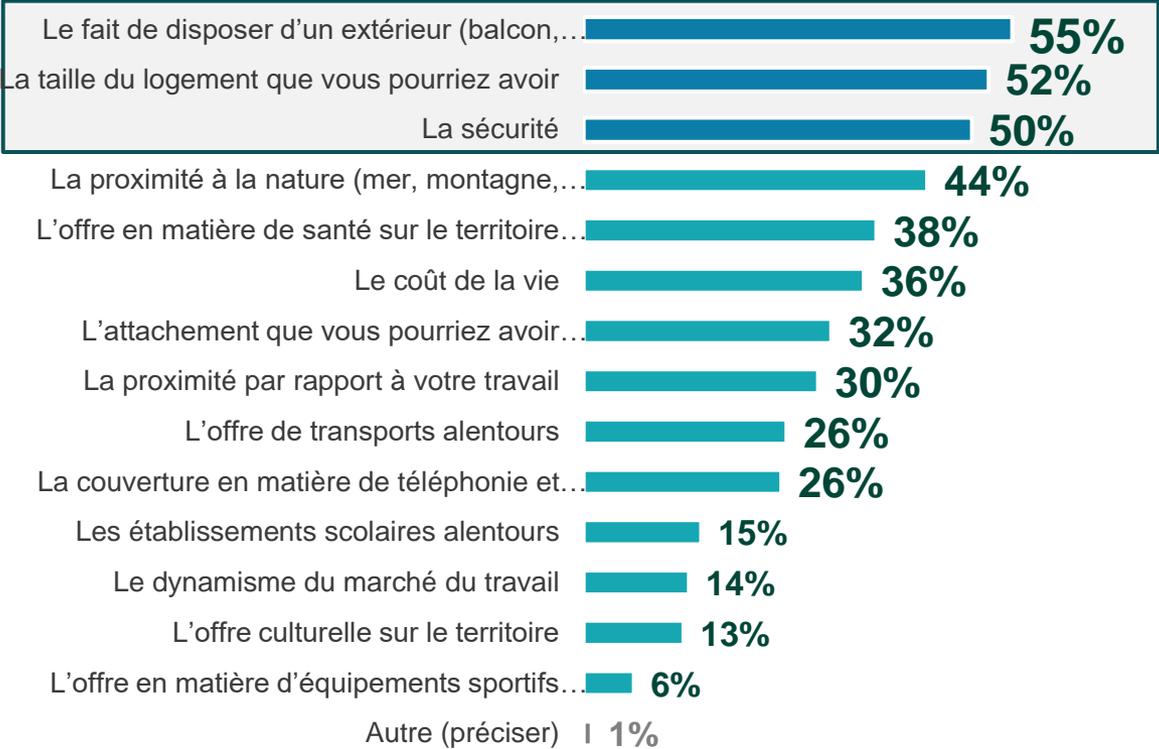
**TOTAL**  
D'accord



S'ils devaient changer de lieu de vie aujourd'hui, l'ensemble des Français feraient leur choix en priorisant des critères assez similaires : un extérieur et la taille du logement sont les critères les plus importants à leurs yeux, juste devant la sécurité.

Si vous deviez changer de lieu de vie, quels seraient les 5 critères les plus importants pour vous aujourd'hui ?

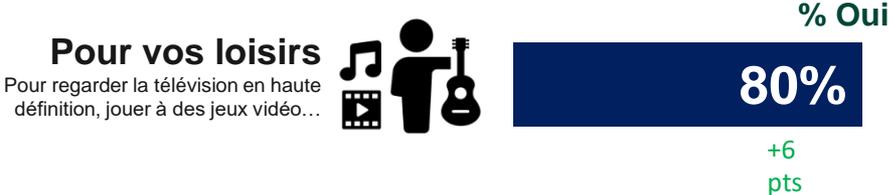
- À tous, en % -

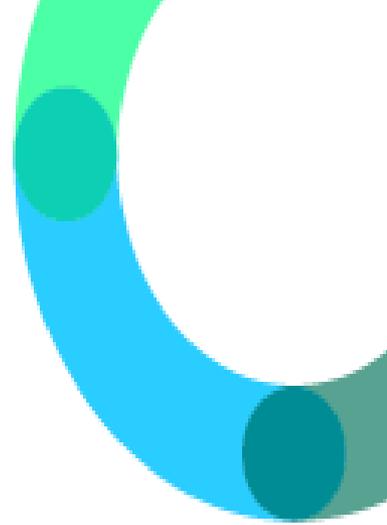


Le fait d'avoir un logement bien connecté est aussi un critère important, encore plus qu'en 2019, ce que soit pour les loisirs (80%, +6 pts) ou pour le télétravail (60%, +7 pts). Un peu plus d'1 répondant sur 2 mentionne également que cela est important afin de pouvoir utiliser des solutions de domotique (53%, +4 pts).

Pour vous, un logement bien connecté, est-ce important ou non... ? (Oui / Non)

- À tous, en % -





## **B.2. La diversité des parcours immobiliers**

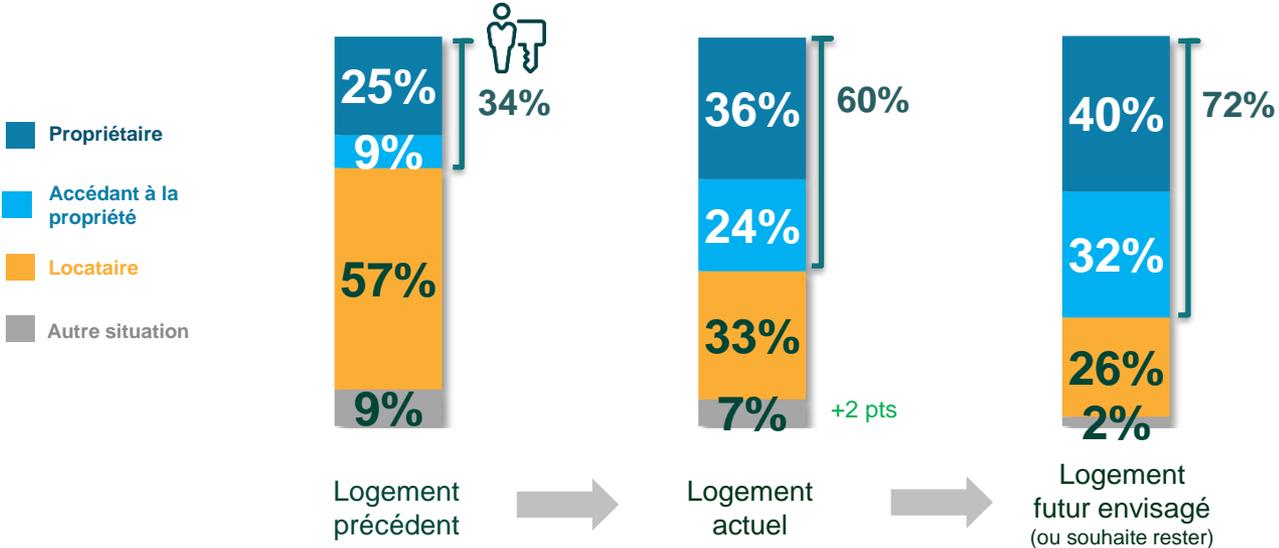
34% des Français étaient propriétaires de leur précédent logement, 6 sur 10 indiquent être propriétaires de leur logement actuel, et 72% envisagent de l'être de leur prochain logement. Des proportions quasi identiques à celles relevées en 2019, ce qui traduit bien l'attrait qui persiste de la propriété.

Et si on parle du logement que vous avez occupé précédemment, étiez-vous... ?  
 Parlons du logement dans lequel vous habitez actuellement (c'est-à-dire votre résidence principale). Quelle est votre situation ?  
 Et pour votre prochain logement, envisagez-vous d'être ... ?

- À tous, en % -

**24% des répondants ne souhaitent plus changer de logement dont :**

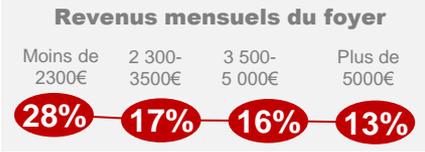
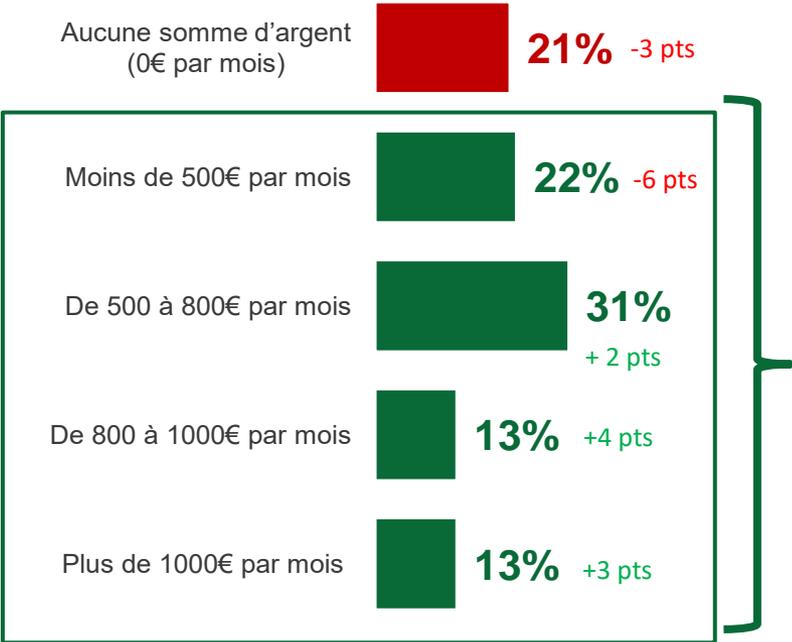
- 19% de propriétaires (ou en accession)
- 4% de locataires
- 1% dans une autre situation



Aujourd'hui, 79% des Français se déclarent prêts à consacrer un budget à un achat immobilier, le plus souvent entre 500 et 1000€ par mois (44%, pour 22% moins et 13% davantage).

Aujourd'hui, combien seriez-vous prêt à consacrer par mois à un achat immobilier ?

- À tous, en % -



**Est prêt à consacrer un budget pour un achat immobilier : 79%**

- *Propriétaires en accession : 94%*
- *18-34 ans : 90%*
- *35-54 ans : 85%*
- *Propriétaires : 70%*
- *55 ans et plus : 65%*

**13% des Français interrogés indiquent disposer d'une résidence secondaire, dont 14% qui l'auraient acquise au cours des 18 derniers mois.**

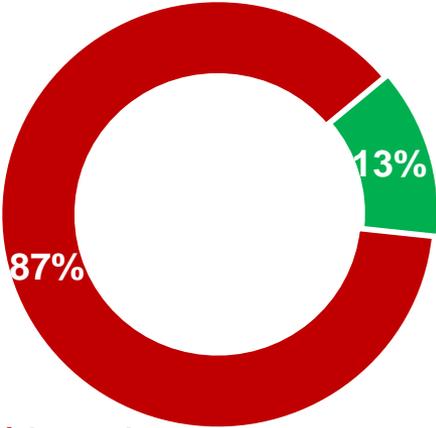
**Disposez-vous d'une résidence secondaire ?  
Quand avez-vous acquis cette résidence secondaire ?**

- Question posée à tous - en % -

- Question posée aux possesseurs de résidences secondaires - 13% -

**Revenus mensuels du foyer**

Moins de 2300€	2 300-3500€	3 500-5 000€	Plus de 5000€
7%	11%	20%	27%



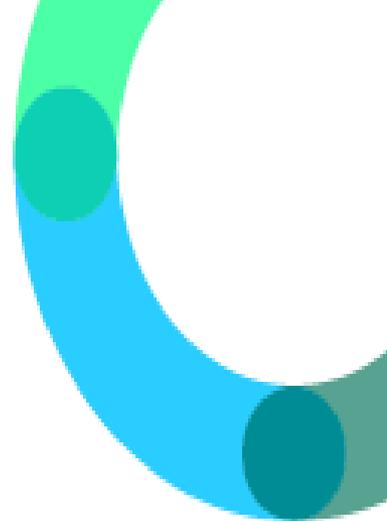
**Ne possède pas de résidence secondaire**

**Possède une résidence secondaire**



**Acquise depuis...**

Moins de 18 mois	Entre 18 mois et 5 ans	Plus de 5 ans
14%	35%	51%



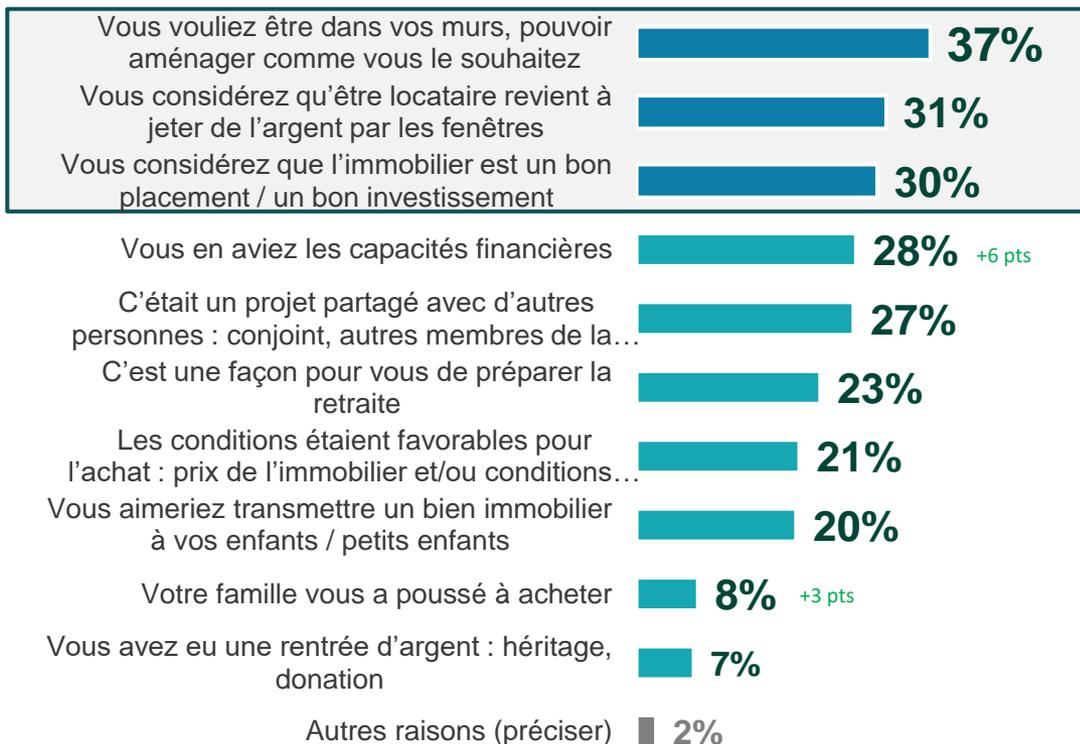
### **B.3. Les motifs d'achat de sa résidence principale : être « chez soi » et investir**

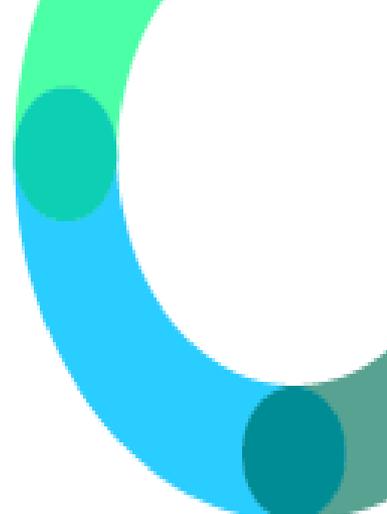
**Les propriétaires disent avoir été encouragés à acheter leur résidence principale pour « être dans leurs murs », pour ne plus « jeter de l'argent par les fenêtres » en tant que locataire et au contraire pour investir dans la pierre.**

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

- À ceux qui sont ou ont été propriétaires, en % -

2 1 3



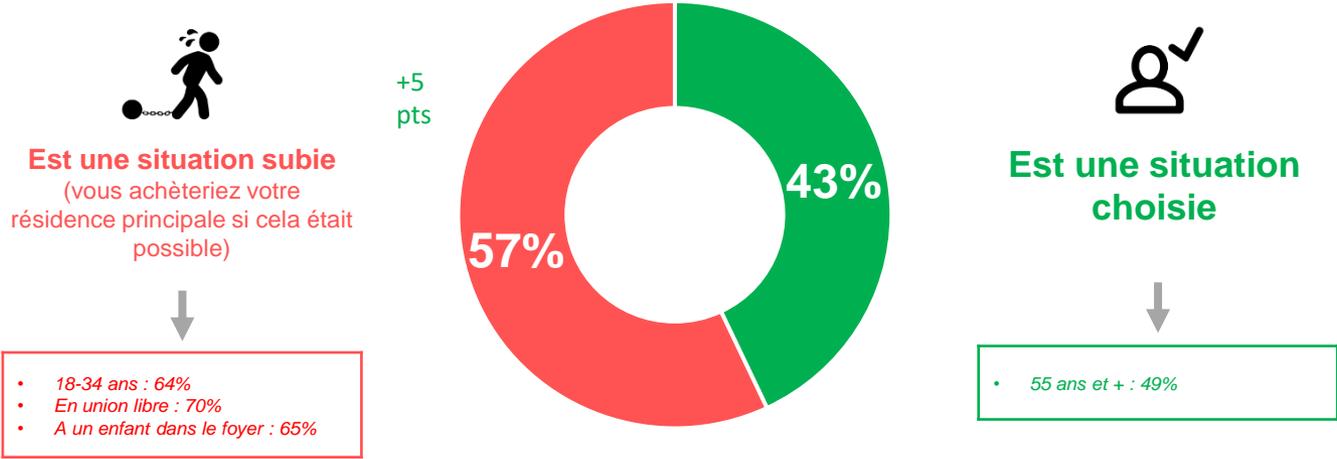


## **B.4. La situation de locataire : un choix ou une situation subie ?**

57% des locataires indiquent que c'est une situation subie, une proportion en hausse de 5 points par rapport à il y a 2 ans.

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

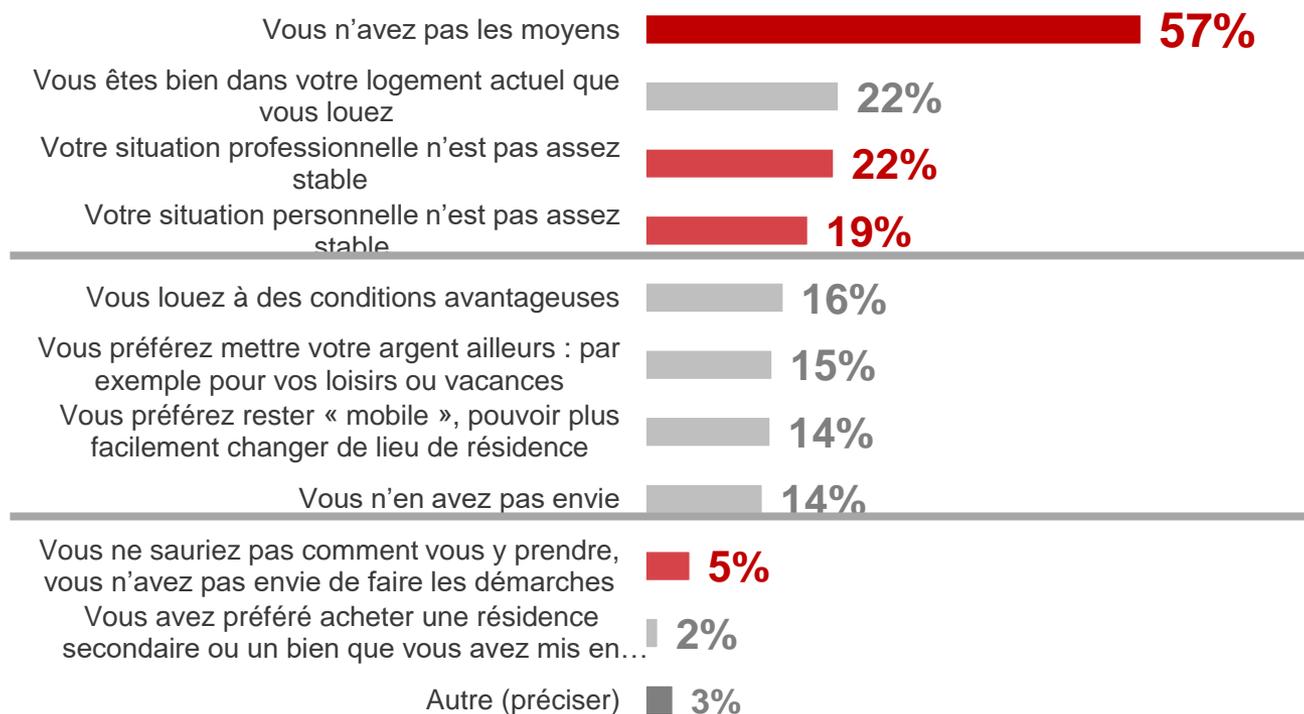
- À ceux qui sont locataires : 33%, en % -



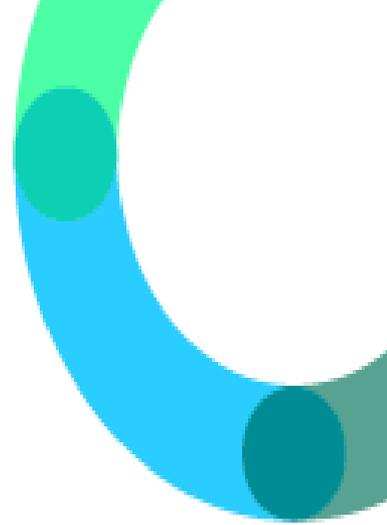
La principale raison qui explique que les locataires n'aient pas franchi le pas de la propriété est le manque de moyens (57%). Environ 1 sur 5 met ensuite en avant le fait d'être bien dans son logement actuel loué ou le manque de stabilité, que ce soit à titre professionnel ou personnel.

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

- À ceux qui sont locataires : 33%, en % -



Pas d'évolutions significatives par rapport à 2019

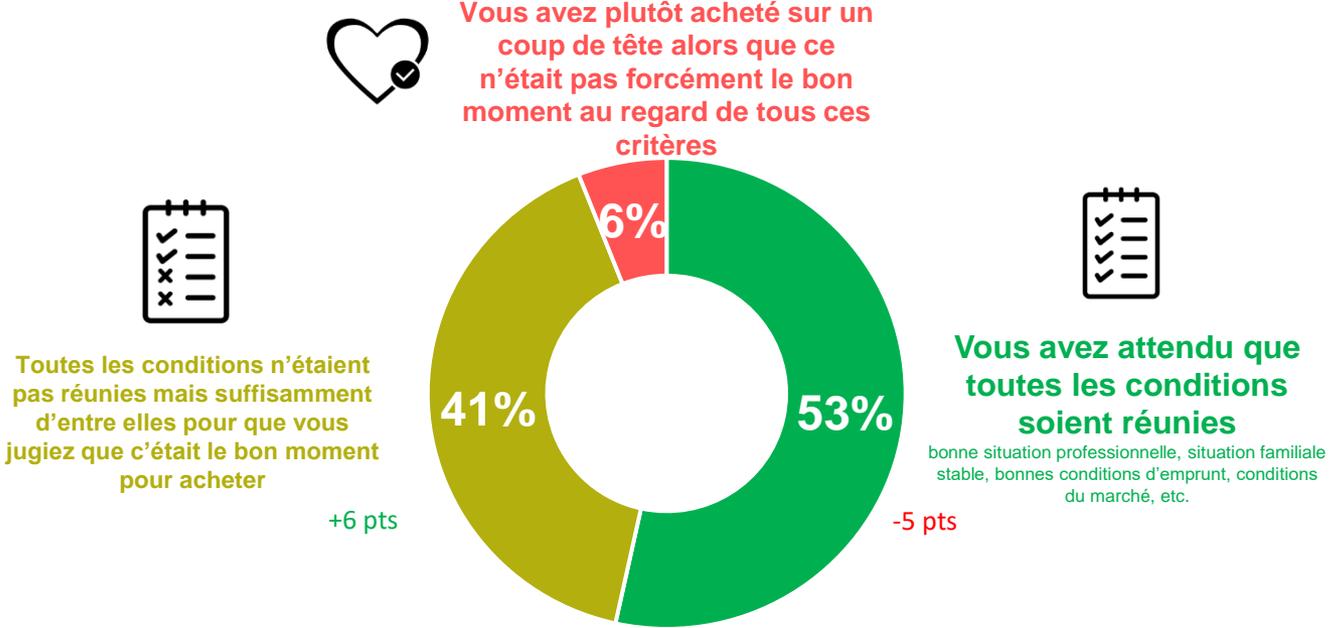


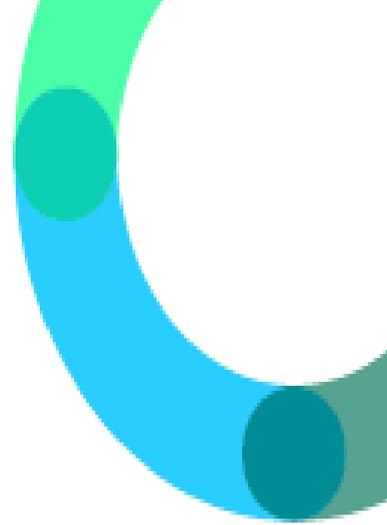
## **B.5. Rationalité et émotion dans le parcours immobilier**

Si une courte majorité des propriétaires indique toujours avoir attendu que toutes les conditions soient réunies pour acheter (53%), une proportion un peu plus forte qu'en 2019 indique avoir franchi le cap avec suffisamment de conditions réunies, même si pas toutes (41%, +6 pts).

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

- À ceux qui sont ou ont été propriétaires, en % -

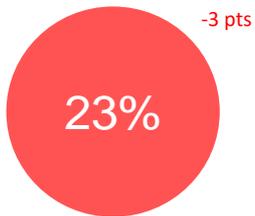




## **C. Les Français et l'immobilier : les 5 grands types de parcours et d'attitudes**

# Typologie : les 5 grands profils

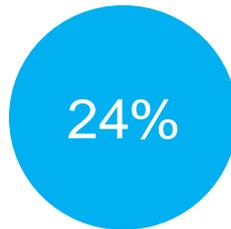
## L'achat immobilier difficile ou inabordable



### Faiblement propriétaires.

Groupe composé d'individus plus âgés et plus ruraux que la moyenne, aux revenus modestes. Ceux qui ont pu l'acheter l'ont fait tard, les autres ne l'ont pas fait, principalement faute de moyens. Ils font moins de l'achat un objectif de vie et sont moins bien informés.

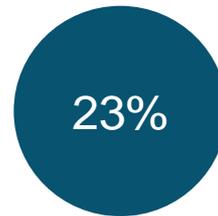
## L'achat immobilier comme aboutissement



### Essentiellement propriétaires.

Groupe assez âgé, plus rural, aux revenus confortables. Acheter a été un vrai projet de vie et un investissement réfléchi. Guidés dans leurs choix par la recherche d'une bonne qualité de vie ils sont aujourd'hui heureux et n'envisagent plus forcément de changer de logement.

## L'achat immobilier comme horizon



### Majoritairement locataires.

Plutôt jeunes, urbains et aisés, ils disent plutôt subir le fait d'être encore locataires et se projettent dans un achat à court terme. Ils se montrent plutôt rationnels dans leurs choix et leurs démarches.

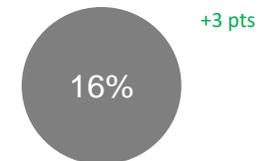
## L'achat immobilier dépendant de la vie personnelle



### Un peu plus de locataires que la moyenne.

Quel que soit leur statut actuel, c'est avant tout la vie personnelle et familiale qui a guidé leur parcours immobilier. Il s'agit plus de femmes, de personnes âgées et de revenus modestes.

## L'achat immobilier comme investissement raisonnable



### Majoritairement propriétaires.

Bien que jeunes, ils sont majoritairement propriétaires. Pour eux, être propriétaire est un signe de réussite et ils ont acheté jeunes, parfois sous la pression familiale, dès qu'ils ont coché toutes les bonnes conditions. Mais ils sont plus angoissés face aux questions immobilières.

# Conférence de presse du 13 décembre 2021

## *Conseil supérieur du notariat*

### **Contacts presse :**

Meriam Barka: 01.44.90.31.79 – [meriam.barka.csn@notaires.fr](mailto:meriam.barka.csn@notaires.fr)

Mathieu Ferrié : 01.44.90. 31.74 – [mathieu.ferrie.csn@notaires.fr](mailto:mathieu.ferrie.csn@notaires.fr)