



ETUDE HARRIS INTERACTIVE – NOTAIRE DE FRANCE

Les comportements immobiliers des Français

A l'occasion du lancement de l'opération « Parlons de Toit(s) » du 13 au 17 décembre, les Notaires de France dévoilent les résultats de leur 2^e enquête sur les comportements immobiliers des Français réalisée en ligne par Harris Interactive du 5 au 15 octobre 2021 auprès d'échantillon national représentatif de 1637 personnes. La précédente étude avait été effectuée en 2019.

A RETENIR

L'achat immobilier : un moment enthousiasmant pour 90 % des Français,

L'envie d'être propriétaire progresse,

Des Français plus mobiles et prêts à déménager après la crise sanitaire et qui priorisent l'immobilier « qualité de vie »,

Les 5 grands parcours immobiliers des Français : l'achat aboutissement, l'achat horizon, l'achat difficile ou inabordable, l'achat investissement raisonnable et le parcours immobilier dépendant de la vie professionnelle.

90% des personnes interrogées (+4pts vs. 2019) jugent que le fait d'acheter un bien immobilier est un moment enthousiasmant. C'est également perçu comme un bon investissement (90%, +3pts vs 2019). Ils sont d'ailleurs 89 % à penser qu'il n'est jamais trop tôt pour y penser (+4%).

76 % estiment qu'il faut être propriétaire avant la retraite (+4% vs. 2019) et 72% qu'un apport important est jugé nécessaire pour acheter (+6pts vs 2019).

Si les 3 principales raisons qui amènent les Français à déménager sont identiques à 2019 : avoir un logement avec plus d'espace (41%), un jardin, la volonté d'accéder à la propriété (39%) et les raisons liées au travail / aux études (35%), il faut noter qu'à 26% (++3pts vs 2019), le souhait d'une meilleure qualité de vie et/ou habiter dans un territoire jugé plus agréable se classe 4^e.

18% des personnes interrogées mentionnent également avoir déménagé au cours des 18 derniers mois. Parmi cette proportion, 4 sur 10 indiquent que cela a été déclenché (22%) ou accéléré (17%) par la crise sanitaire. Et ils sont **16% à avoir un projet de déménagement à l'échéance d'un an, avec également 38% qui mentionnent que ce projet est en lien avec le contexte de la Covid-19.**

Parmi les personnes qui ont déménagé ou qui vont le faire en raison de la crise sanitaire, le souhait d'un cadre plus agréable et plus spacieux permettant de concilier vie professionnelle et le besoin de mieux vivre chez soi, arrive en tête des critères la volonté d'avoir un

extérieur (69%). 67% souhaitent déménager pour avoir plus d'espaces et 60% pour s'établir dans zone moins densément peuplée.

Plus globalement, s'ils devaient changer de lieu de vie aujourd'hui, l'ensemble des Français feraient leur choix en priorisant trois principaux critères : disposer d'un extérieur (55%), la taille du logement (52%) et ensuite la sécurité. A noter que l'offre en matière de santé est citée par 38 % des personnes interrogées.

L'envie de devenir propriétaire reste très forte chez les Français : 60% 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. 79 % 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).

Les propriétaires disent avoir été encouragés à acheter leur résidence principale pour « être dans leurs murs » (37%), pour ne plus « jeter de l'argent par les fenêtres en tant que locataire » (31%) et pour investir dans la pierre (30%). A noter que 28% disent être devenus propriétaire car ils en avaient les capacités financières (+ 6 pts vs 2019).

Parmi les personnes locataires, **57% (+5%) depuis 2019 indiquent que la location est une situation subie**. Parmi cette proportion, nous retrouvons les moins de 35 ans (64%) et les couples en union libre (70%).

La principale raison pour laquelle que les locataires n'ont pas franchi le pas de la propriété est le manque de moyens financiers (57%).

Les 5 familles de l'achat immobilier : si être propriétaire est l'ambition de la majorité des Français, l'achat immobilier ne revêt pas pour tous les mêmes contours et la même signification

1 – L'achat immobilier comme aboutissement

Pour 24%, l'achat immobilier a été un véritable projet de vie et un investissement réfléchi et s'inscrivant dans une logique de qualité de vie. Ce groupe est assez rural et âgé, mais avec des moyens financiers plus importants. Aujourd'hui, ils ont moins envie de changer de logement que la moyenne des Français.

2 – L'achat horizon

Le deuxième groupe (23%) est plutôt jeune, aisée et plus urbain. Dans cette catégorie, 44% à être propriétaires aujourd'hui mais 71% à l'envisager pour leur prochain logement. Ils achètent pour être dans leurs murs et parce qu'ils en ont les capacités financières. Mobiles, il se projettent dans un déménagement à court terme, jugeant le statut de locataire peu enviable pour ceux qui sont concernés. Il s'agit d'un profil très digital et connecté.

3 – L'achat difficile ou inabordable

Si les parcours convergent vers l'achat immobilier, cet achat se fait dans la douleur, voire demeure inaccessible pour une partie des Français (23% d'entre eux soit -3pts vs 2019). Parmi cette catégorie, 48% estiment que l'achat est compliqué faute de moyens (48%) et 42% disent ne pas être prêts à mettre de l'argent dans un achat immobilier. Aujourd'hui, ils envisagent peu de changer de logement, faisant état d'un faible niveau d'information.

4– L'achat investissement raisonnable

Dans ce groupe, en progression (16%, + 3pts vs 2019), **plutôt jeune et aisé, plus masculin, nous retrouvons une majorité de propriétaires ou accédants à la propriété. Encore mobiles, ils se sentent bien informés sur les questions immobilières.** Ils jugent moins angoissant et limitant d'acheter un bien immobilier. Et 72% d'entre eux considèrent qu'on n'a pas vraiment réussi sa vie si on n'est pas propriétaire. La crise a particulièrement accéléré leur trajectoire immobilière et ils sont prêts à consacrer le plus d'argent par mois pour un achat immobilier.

5 – Le parcours immobilier dépendant de la vie personnelle

Le dernier groupe (14%) plus féminin, plus âgé, assez modeste et plus présent dans les petites agglomérations, conçoit l'achat immobilier comme un véritable projet partagé (conjoint, famille). Les membres de ce groupe ont d'ailleurs davantage changé de logement pour des raisons personnelles : mise en couple ou séparation, arrivée d'un enfant, rapprochement d'autres membres de la famille. Majoritairement locataires (57%), C'est aussi le groupe qui indique être le moins bien informé en matière d'immobilier et qui estime le plus qu'il est difficile de trouver un financement pour un bien immobilier (71%)

À propos du Conseil supérieur du notariat

Seul organe de la profession habilité à s'exprimer au nom de tous les notaires de France, le Conseil supérieur du notariat (CSN) est un établissement d'utilité publique. Clef de voute de l'institution notariale, il représente la profession auprès des pouvoirs publics, détermine sa politique générale, contribue à son évolution et fournit des services collectifs aux notaires. Dans ses relations avec les pouvoirs publics, le CSN participe à la réflexion sur les évolutions du droit et donne son avis sur les projets de loi ou les textes réglementaires en préparation. Le Conseil supérieur du notariat comprend 115 collaborateurs au service de la profession notariale. www.notaires.fr

A propos de l'étude Harris Interactive

Enquête réalisée en ligne du 5 au 15 octobre 2021 auprès d'un échantillon national représentatif de 1637 personnes, représentatif des Français âgés de 18 ans et plus.

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

Merci de noter que toute diffusion de ces résultats doit être accompagnée des éléments techniques suivants :

- **Harris Interactive pour le Conseil supérieur du notariat / Notaires de France**
- **la méthode d'enquête, les dates de réalisation et la taille de l'échantillon**

Contacts presse :

Meriam Barka: 01.44.90.31.79 – meriam.barka.csn@notaires.fr
Mathieu Ferrié : 01.44.90. 31.74 – mathieu.ferrie.csn@notaires.fr