

Les Français et l'Immobilier :

« les multiples facettes de l'achat immobilier »

A l'occasion du lancement de la [#SEMAINEDELIMMOBILIER](#) qui se déroulera dans toute la France du 30 septembre au 5 octobre 2019, les Notaires de France dévoilent les résultats d'une étude inédite sur les nouveaux comportements des Français face à l'immobilier réalisée par Harris Interactive du 28 juin au 8 juillet 2019 auprès d'échantillon national représentatif de 1505 personnes.

A RETENIR

L'achat de sa résidence principale, l'objectif d'une vie : un moment particulier qui suscite enthousiasme et angoisse

L'âge moyen du 1^{er} achat : 32 ans !

Plus de 4 Français souhaitent changer de logement d'ici 5 ans

Les Français déménagent cinq fois en moyenne dans leur vie

5 grands portraits-robots face à l'achat immobilier : l'achat difficile, l'achat aboutissement, l'achat horizon, l'achat projet familial, l'achat investissement raisonnable

Les Français changent 5 fois de logement dans leur vie

96 % des personnes interrogés indiquent avoir déjà changé au moins une fois au cours de leur vie de logement avec une moyenne de 5 changements tout au long de leur existence, qui évoluent selon les différentes tranches d'âge.

Plus les Français sont âgés, plus ils multiplient les déménagements : si les moins de 35 ans indiquent avoir changé de logement moins de 4 fois en moyenne, cette proportion est logiquement supérieure chez les personnes plus âgées. Elle dépasse les 5 fois chez les plus de 50 ans et atteint même 6 chez les interviewés d'au moins 65 ans.

Les principaux critères qui poussent les Français à changer de logement sont le désir de devenir propriétaire (40%) et la volonté, souvent conjointe, d'accéder à un meilleur logement (39%). En 3^e position (34 %), le fait de déménager est guidé par des opportunités professionnelles et/ou d'études. A noter que la qualité de vie et l'attractivité des territoires sont des raisons pour 23 % des personnes interrogées.

L'achat de la résidence principale, l'objectif d'une vie pour la majorité des Français

Un 1^{er} achat réalisé de plus en plus jeune !

Pour 87 % des personnes interrogées, le fait de devenir propriétaire de sa résidence principale est perçu comme un moment enthousiasmant, un bon investissement et comme un facteur de réassurance. L'achat immobilier étant pour plus de 70 % d'entre eux l'objectif d'une vie : 72% des Français estiment qu'il faut absolument être propriétaire avant la retraite. 43% jugent même que l'on n'a pas vraiment réussi sa vie si l'on n'obtient pas ce statut.

C'est un temps-fort de l'existence qui, pour la majorité des Français, est également un moment logique de questionnement : a-t-on fait le bon choix ? Est-ce le bon moment ? Le risque pris n'est-il pas trop grand ? Pour 57 % des Français, l'achat immobilier reste une source d'angoisse. Toutefois, 84 % des acquéreurs s'estiment bien accompagnés, notamment par les notaires, dans leurs démarches.

71 % des personnes interrogés déclarent avoir acquis leur résidence principale entre 25 et 40 ans, avec un pic d'acquisition qui se situe entre 25 et 30 ans (41 %). L'âge moyen est de 32 ans.

C'est avant tout pour des raisons financières que l'on fait le choix de devenir propriétaire : le fait de réaliser un investissement / placement pérenne (33 %) plutôt que de dépenser son argent dans un loyer (35 %) et le sentiment d'indépendance volonté de pouvoir aménager comme l'on souhaite son logement (34 %).

A l'inverse, parmi le pourcentage de personnes interrogées se déclarant locataires, ne pas être propriétaires est une situation subie pour une courte majorité. A noter que 48 % déclarent avoir fait le choix d'être locataire.

Pour 59 % des locataires, c'est principalement le manque de moyens financiers qui les empêchent d'accéder à la propriété, loin devant une situation de location satisfaisante (25 %) et un manque de stabilité de sa situation personnelle et/ou professionnelle (23 %).

Plus d'un Français sur 4 souhaite changer de logement d'ici 5 ans avec pour principal objectif : améliorer son cadre et sa qualité de vie

44 % des Français ont également l'intention de changer de logement dans les 5 prochaines années. Une proportion logiquement plus forte chez les plus jeunes et les non propriétaires, certainement encouragée par des taux de crédit immobiliers qui sont depuis plusieurs années particulièrement attractifs. Parmi les principaux critères qui influent justement sur leur choix du logement : qualité de vie, sécurité et pouvoir d'achat, qui sont également les préoccupations de la société française aujourd'hui 33% indiquent qu'ils étaient propriétaires de leur logement dans leur précédent lieu de vie. 60% sont actuellement propriétaires ou accédant à la propriété et lorsqu'ils se projettent sur leur prochain logement, 71% anticipent qu'ils en seront propriétaires.

La grande majorité des Français se soucient de leur qualité de vie (62% mentionnent comme principal critère de choix la taille du logement et 48% la proximité à la nature). 56% évoquent ensuite comme principal critère de choix la sécurité. Enfin, le 3^{ème} critère le plus important dans le choix de son logement, le coût de la vie (50%), dans un contexte où le pouvoir d'achat figure toujours au centre des préoccupations des Français. Ce point est particulièrement mis en avant dans les territoires plus ruraux.

5 grands profils-types face à l'achat immobilier : si l'achat de sa résidence principale constitue l'achat d'une vie pour la majorité des Français, il ne revêt pas pour tous les mêmes contours et la même signification

1 – 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 non négligeable des Français** (26% d'entre eux, qui soit ont difficilement accédé à la propriété, soit restent locataires fautes de moyens). Ce profil est plus fréquent en zones rurales, où l'on trouve davantage de personnes âgées aux revenus modestes qui se placent dans cette catégorie).

2 – L'achat aboutissement

A l'inverse, on trouve une autre catégorie, presque aussi importante (24%) pour qui **l'achat immobilier a été un véritable aboutissement s'inscrivant dans une logique de meilleure qualité de vie**. Ce groupe est, comme le premier, assez rural et âgé, mais avec des moyens financiers plus importants.

3 – L'achat horizon

Le troisième groupe (21%) est plus jeune et plus urbain. Sur-représenté à Paris, ce groupe accueille **des personnes jeunes ou d'âge moyen qui soit ont déjà accédé à la propriété dès qu'elles ont en eu les moyens financiers, soit envisagent de le faire très prochainement**.

4 – L'achat projet familial

Le quatrième groupe (16%) conçoit l'achat immobilier comme **un véritable projet familial**, privilégiant comme critères de choix la taille du logement, les établissements scolaires à proximité ou encore l'attachement familial à une région. 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. Il est sur-représenté en Occitanie.

5 – L'achat horizon

Enfin, le dernier groupe (13%) rassemble **une majorité de propriétaires ou de futurs propriétaires qui achètent jeunes, notamment dans l'optique de faire un investissement et de se rassurer**. Ceux qui ne sont pas encore propriétaires attendent le bon moment pour acheter, à la fois d'un point de vue personnel (stabilité de sa situation personnelle et professionnelle) et du point de vue du marché (bonnes conditions). Raisonnable, ils figurent aussi par les plus angoissés des choix immobiliers.

Retrouvez tous les événements de la [#SEMAINEDELIMMOBILIER](#) ainsi que les thèmes des conférences sur

WWW.NOTAIRE.FR

Echangez en ligne et posez vos questions immobilières le mardi 1^{er} octobre lors du Salon Virtuel inscriptions sur : <https://lasemainedelimmobilier.notaires.fr/>

Instagram : @mon1erlogement

Twitter : Notaires_CSN

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 est un établissement d'utilité publique. Il représente la profession auprès des pouvoirs publics, détermine sa politique générale, contribue à l'évolution du notariat et fournit des services collectifs aux notaires. Dans ses relations avec les pouvoirs publics, le Conseil supérieur du notariat contribue à la réflexion sur les évolutions du droit et donne son avis sur les projets de loi ou les textes réglementaires en préparation.

A propos de l'étude Harris Interactive

Enquête réalisée en ligne du 28 juin au 8 juillet 2019 sur le panel **Harris Interactive** pour le **Conseil supérieur du notariat** auprès d'un échantillon national représentatif **de 1505 répondants âgés de 18 ans et plus**, constitué d'après la méthode des quotas : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, après stratification par région.
Aide à la lecture des résultats détaillés : *Les chiffres présentés sont exprimés en pourcentage.*

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 Conseil supérieur du notariat :

Mathieu Ferrié : 01.44.90.31.74 / 06.08.92.45.70 – mathieu.ferrie.csn@notaires.fr

Meriam Barka: 01.44.90.31.79 – meriam.barka.csn@notaires.fr

Une étude



pour



Les Français et l'immobilier : parcours et représentations

Les multiples facettes de l'achat immobilier

Synthèse des principaux résultats

La méthodologie d'enquête



- Enquête réalisée **en ligne pour les Notaires de France**

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

le nom de l'institut (Harris Interactive) le nom du commanditaire de l'étude (Notaires de France),

la méthode d'enquête, les dates de réalisation et la taille de l'échantillon.



- Après d'un échantillon national représentatif **de 1505**

répondants âgés de 18 ans et plus, constitué d'après la

méthode des quotas : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, après stratification par région.



- Du **28 juin au 8 juillet 2019**



Jean-François HUMBERT
Président du Conseil supérieur du notariat

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

- À tous, en % -



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

Age du répondant

18-34
ans

35-49 ans

50-64 ans

65 ans et
plus

3,6

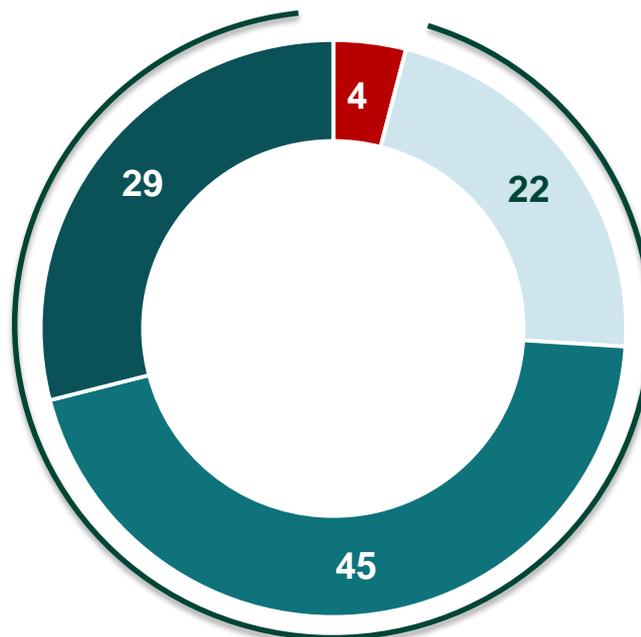
4,7

5,5

6,3

**N'a jamais changé
de logement**

**A changé plus de
5 fois de logement**



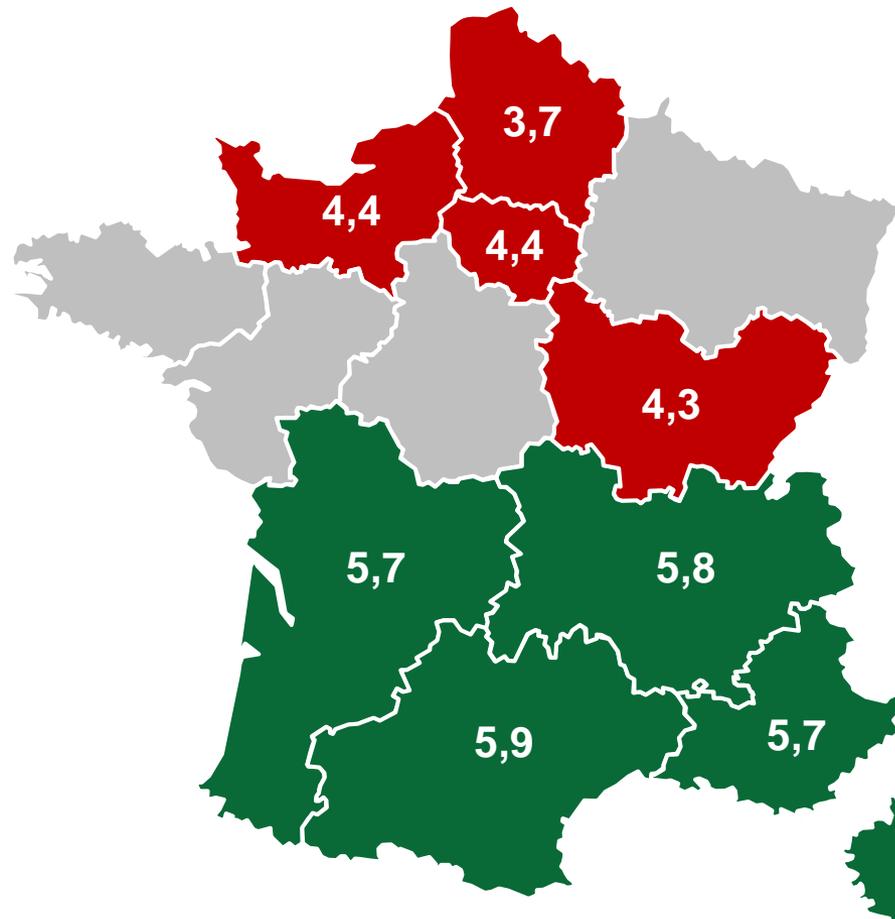
**A changé 1 à 2
fois de logement**

**A changé de
logement : 96**



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

18-34 ans 35-49 ans 50-64 ans 65 ans et plus



- < à la moyenne
- dans la moyenne
- > à la moyenne

Les 5 principaux motifs de changement de logement



40% Pour acheter, pour accéder à la propriété



39% Pour avoir un meilleur logement



34% Pour le travail / les études



24% Suite à une rencontre, pour vivre avec quelqu'un



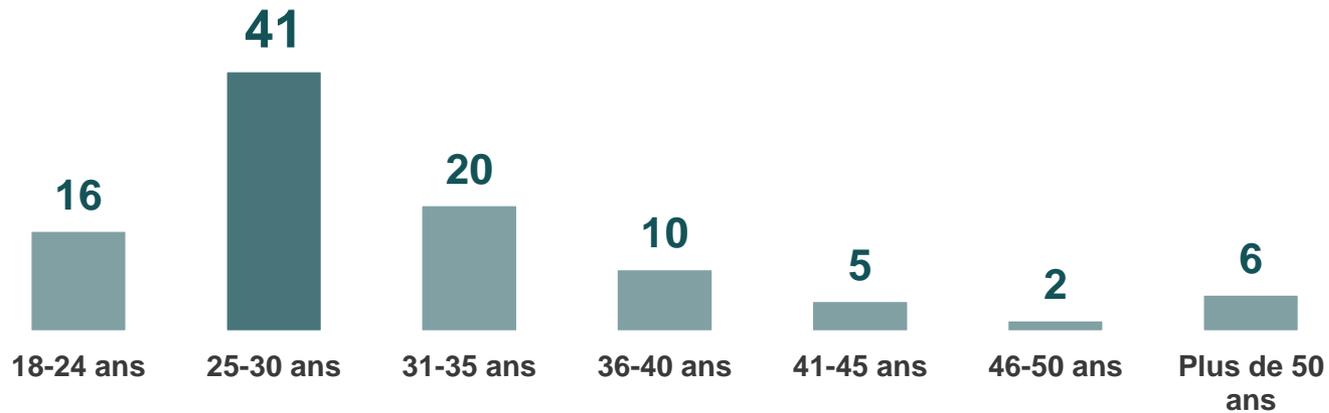
23% Pour avoir une meilleure qualité de vie, habiter un territoire agréable

A quel âge avez-vous acheté votre résidence principale (on parle de votre 1er achat) ?

- À ceux qui sont ou ont été propriétaires : 64%, en % -

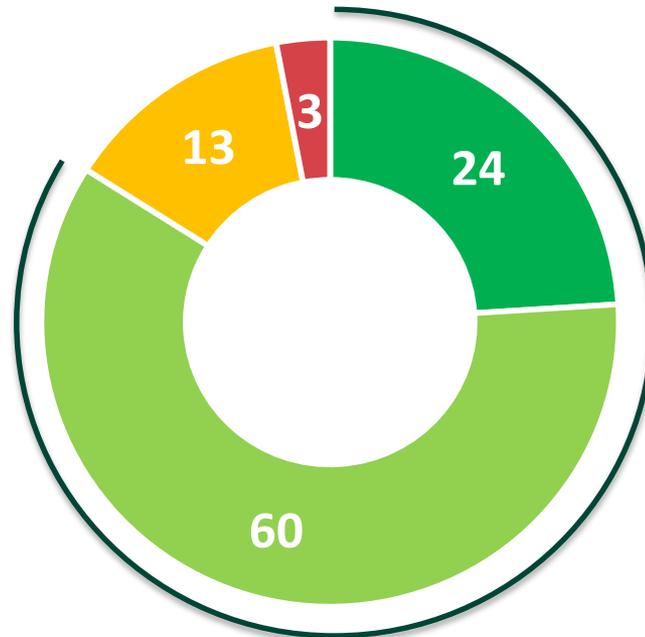


**Age moyen pour acquérir une
résidence principale : 32 ans**



Lorsque vous avez acheté un bien immobilier, vous êtes-vous senti... par les professionnels rencontrés ?

- À ceux qui sont ou ont été propriétaires : 64%, en % -

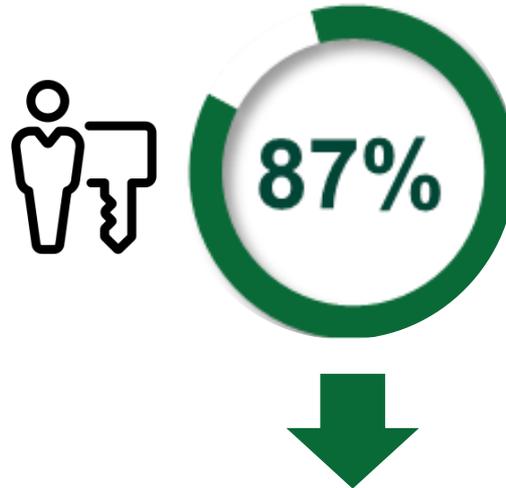


Total bien accompagné : 84



Pas de différence significative

■ Très bien accompagné ■ Assez bien accompagné ■ Assez mal accompagné ■ Très mal accompagné



Acheter sa résidence principale est **enthousiasmant**



Acheter sa résidence principale est **rassurant**



La pierre est toujours **un bon investissement**



Rozenn LE BELLER

Secrétaire du Bureau du Conseil supérieur du notariat
En charge du Pôle immobilier



Pour



Acheter sa résidence principale est
angoissant

Pour



Acheter sa résidence principale est
limitant

Et même



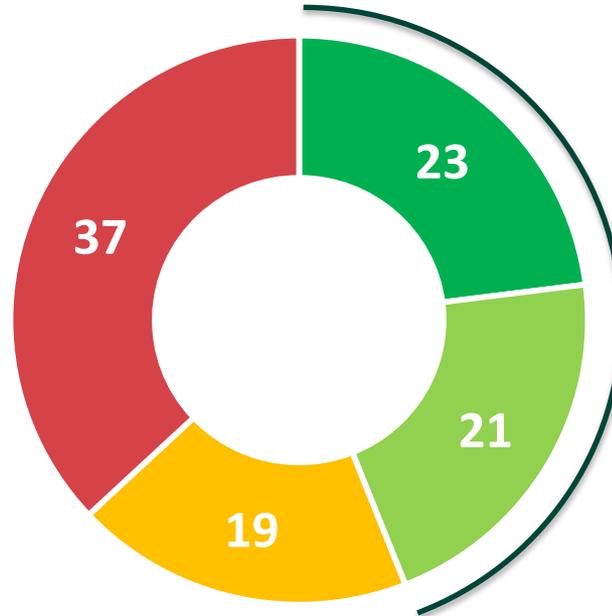
des propriétaires ont acheté
poussés par leur famille

Avez-vous l'intention de changer de logement dans les 5 années à venir ?

- À tous, en % -



Total Oui : 44



- 18-34 ans : 57
- Ile de France : 55
- Locataires : 62
- Autre situation : 57

+

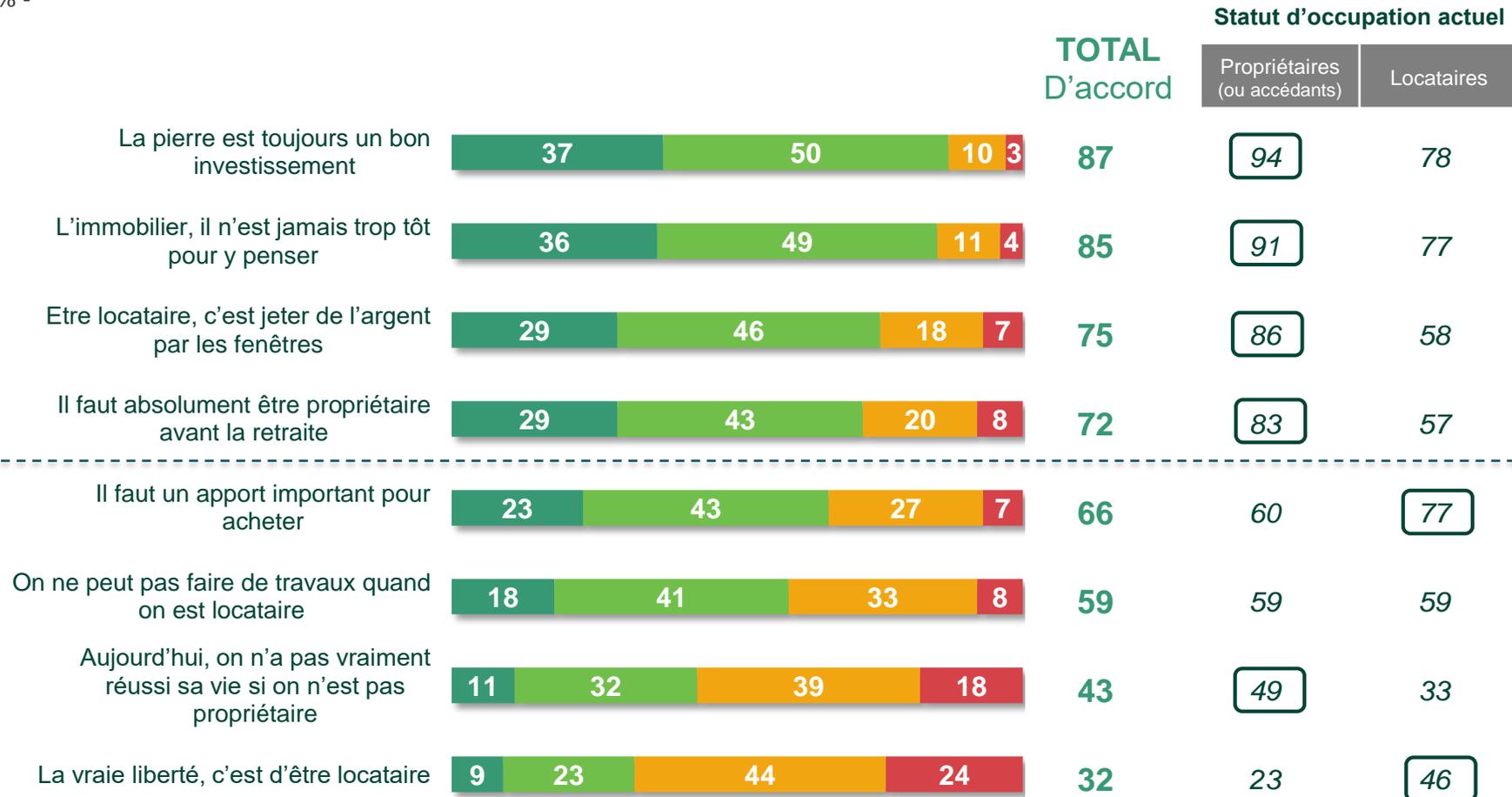
- Plus de 55 ans : 25
- Propriétaires (en accession) : 31

-

■ Oui, certainement ■ Oui, probablement ■ Non, probablement pas ■ Non, certainement pas / Vous ne pensez plus changer de logement

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 % -



Tout à fait d'accord

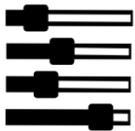
Plutôt d'accord

Plutôt pas d'accord

Pas du tout d'accord

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

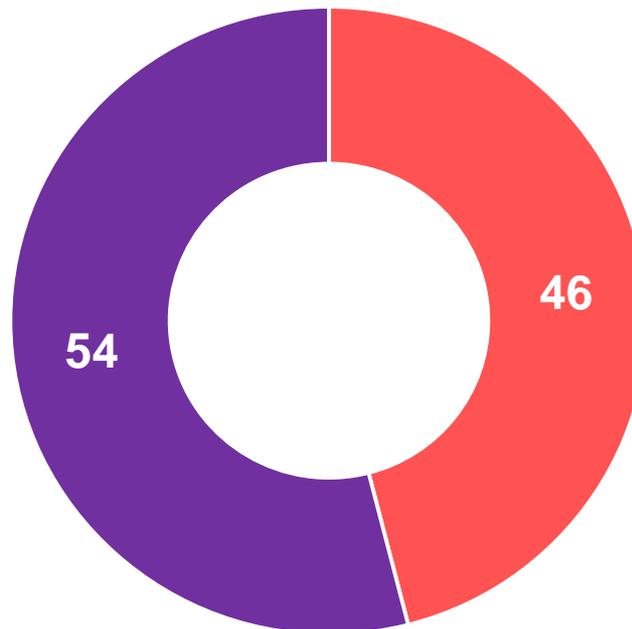
- À tous, en % -



Vous établissez **des critères** et votre logement doit les remplir au maximum



- 65 ans et plus : 64
- Revenus mensuels > 5000€ : 64

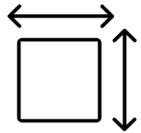


Vous fonctionnez plutôt **au coup de cœur**



- 18-34 ans : 56
- CSP- : 53
- Revenus mensuels < 2300€ : 50%

Les 4 principaux critères de choix de son logement



62% La taille du logement



56% La sécurité



50% Le coût de la vie



48% La proximité à la nature →

- Bretagne
- Centre-Val de Loire
- PACA

Avant la proximité aux transports, à son lieu de travail, etc...

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

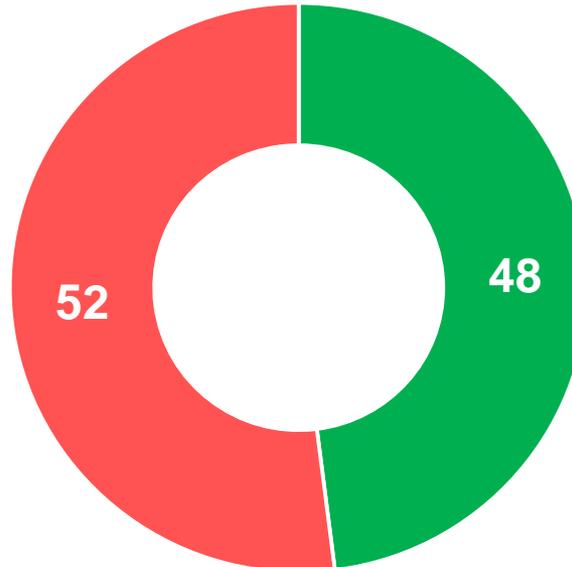
- À ceux qui sont locataires : 35%, en % -



Est une situation subie
(vous achèteriez votre résidence principale si cela était possible)



- *Femme* : 57
- *1 200 à moins de 2 300 euros* : 58
- *Auvergne – Rhône Alpes* : 64
- *Pays de la Loire* : 63



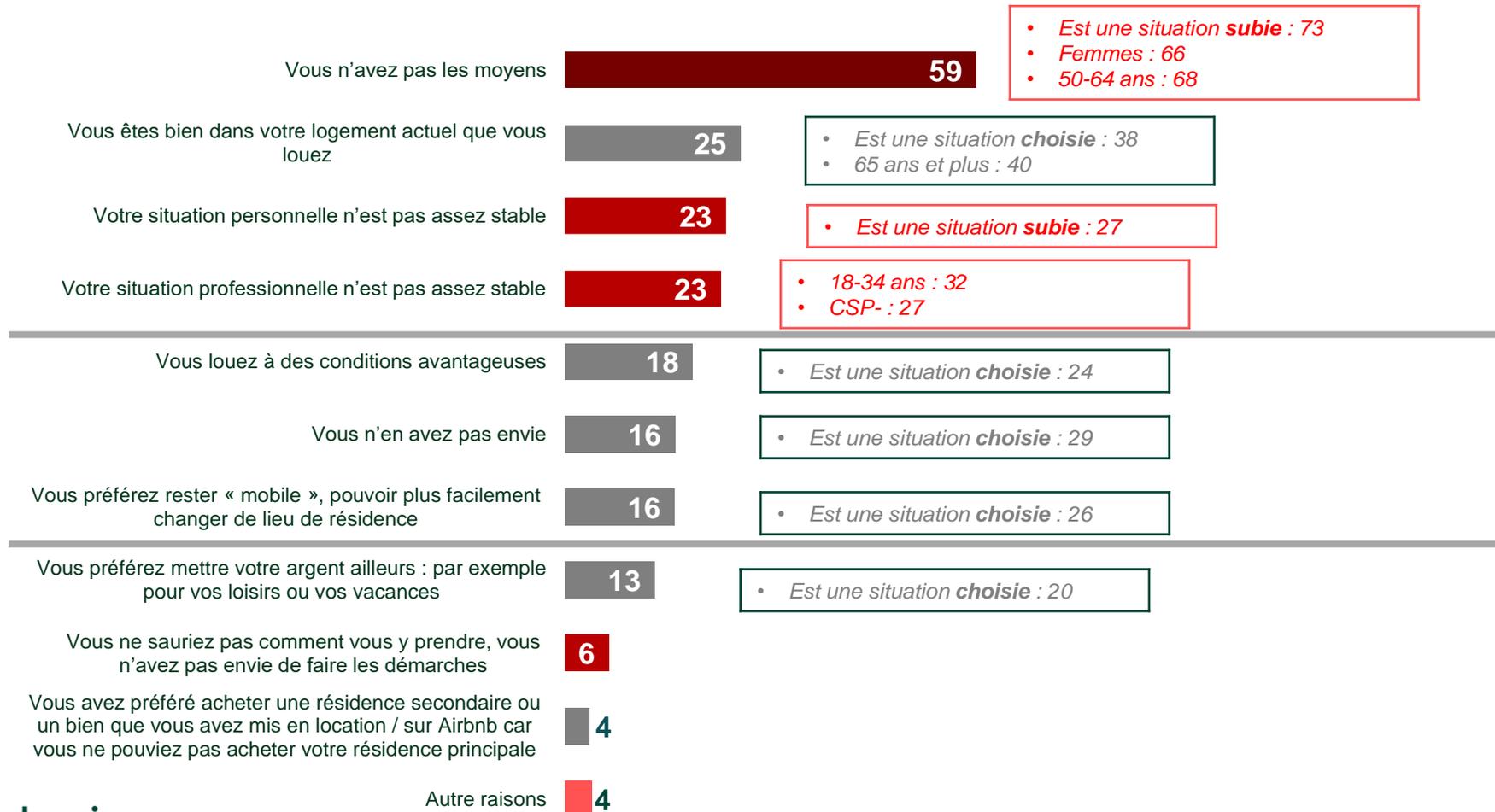
Est une situation choisie



- *Homme* : 53
- *Occitanie*: 60

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

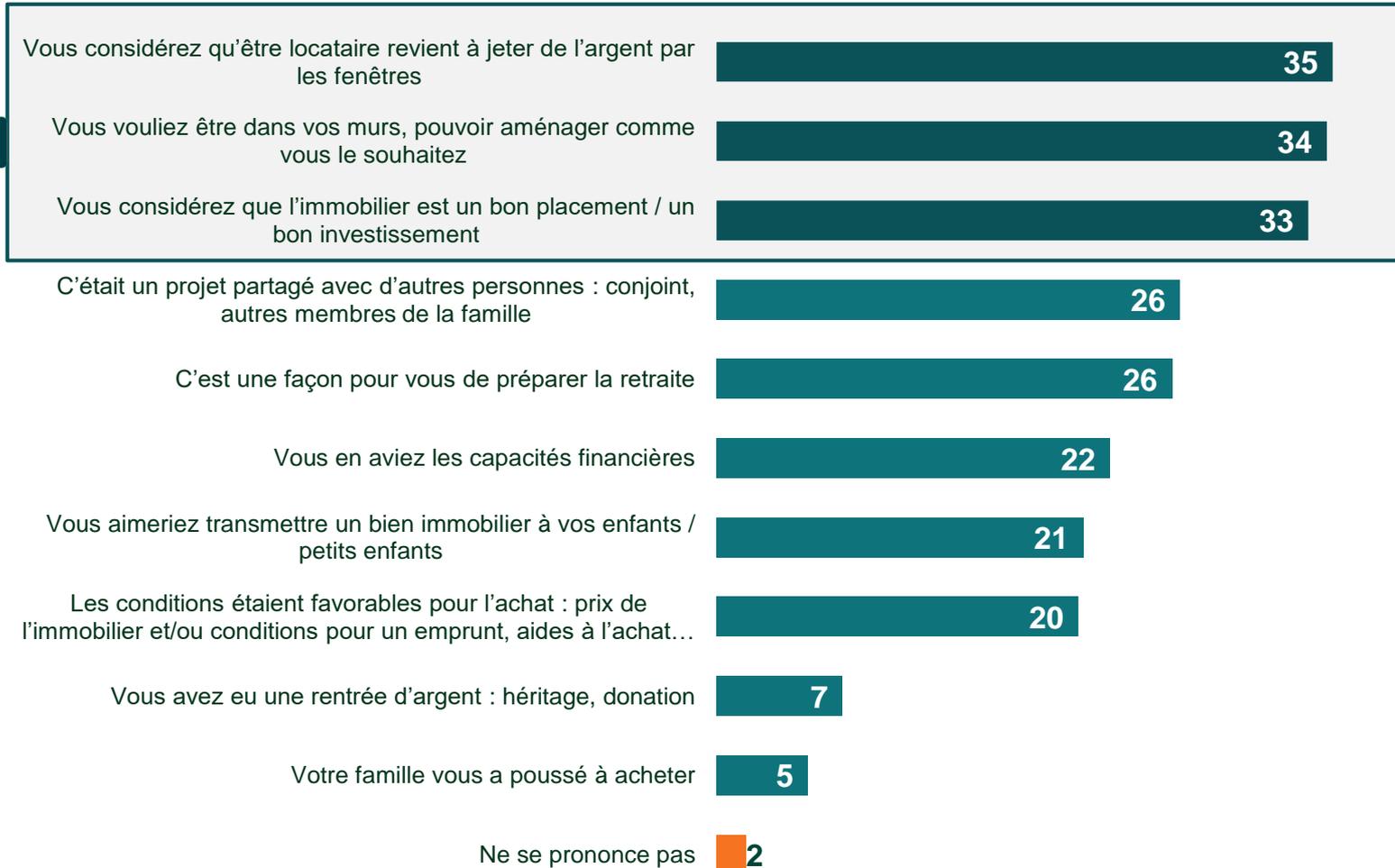
- À ceux qui sont locataires : 35%, en % -



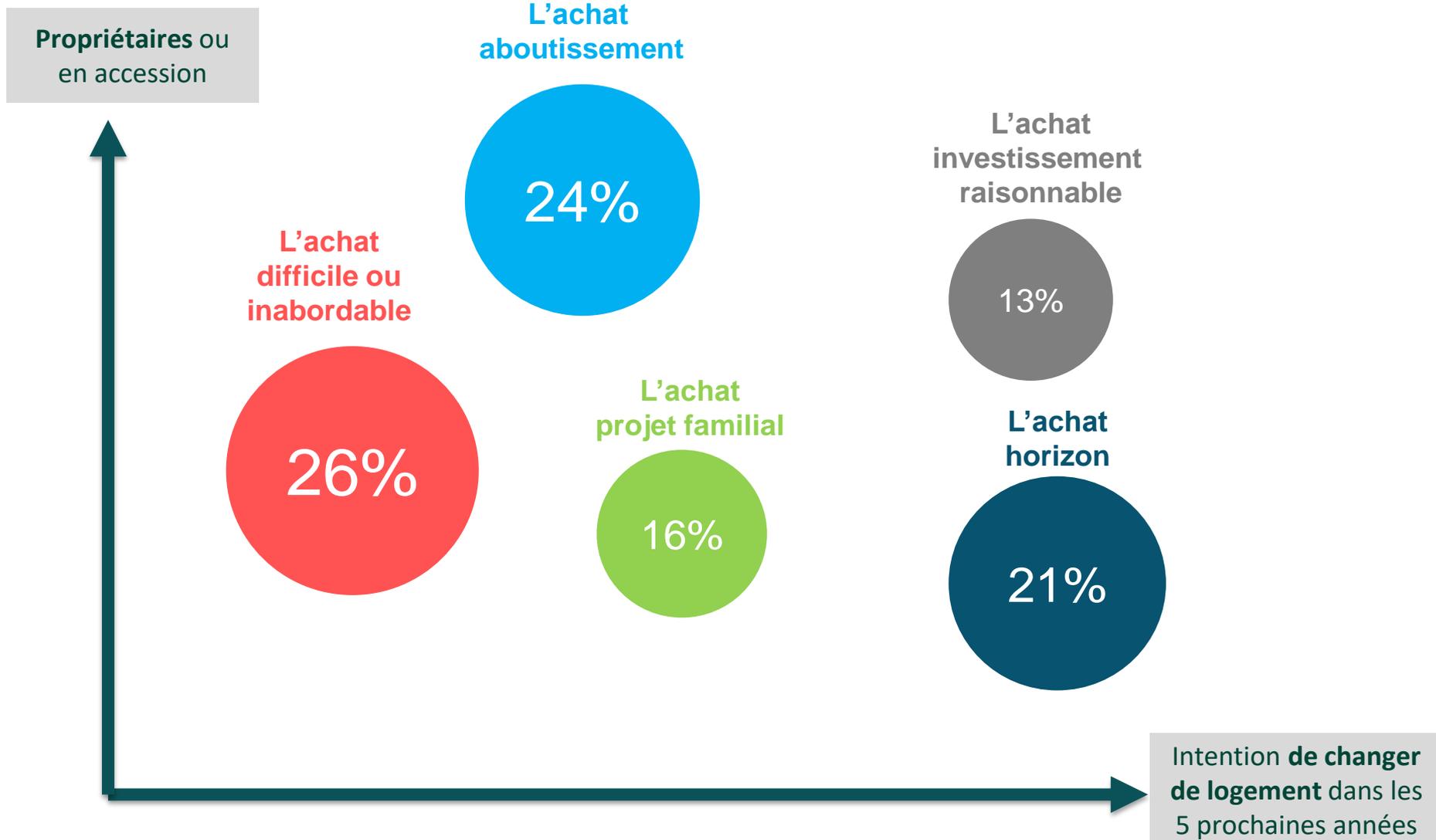
Qu'est-ce qui vous a le plus encouragé à acheter votre résidence principale ? (3 réponses possibles)

- À ceux qui sont ou ont été propriétaires : 64%, en % -

2 1 3



Les 5 grands profils-types face à l'achat immobilier

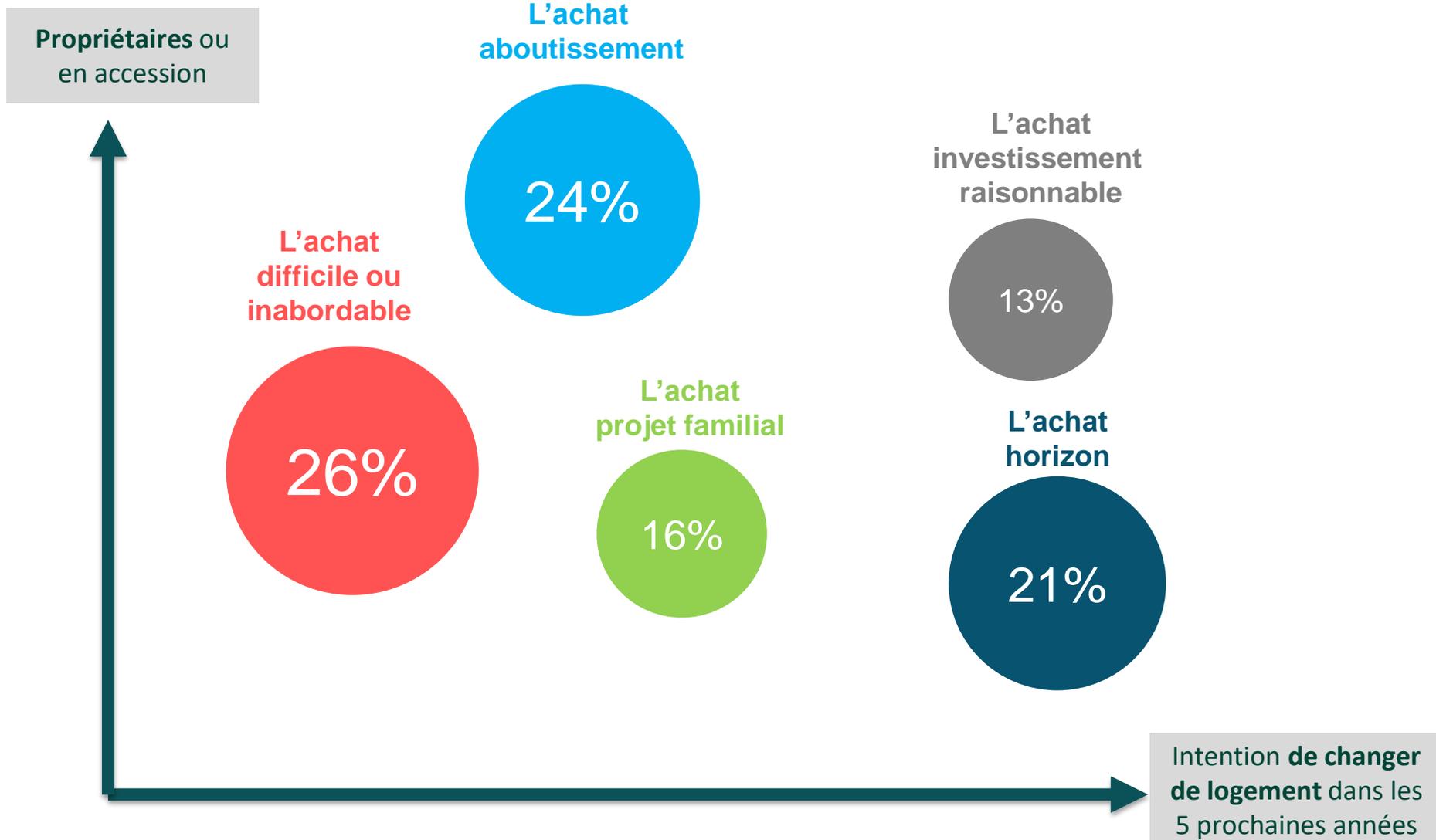




Delphine MARTELLI-BANEGAS
Directrice du Département Corporate
Harris-Interactive

Thierry THOMAS
Président de l'Institut notarial de droit immobilier

Les 5 grands profils-types face à l'achat immobilier



L'achat difficile ou inabordable = des personnes âgées exclues de la dynamique

26%

52% ont plus de 55 ans

26% habitent en zone rurale

52% ont des revenus du foyer < 2300€

Des propriétaires moins nombreux et plus tardifs

47% de propriétaires
(-13 pts / moyenne)

Ils ont acheté en moyenne un peu plus tard
(35 ans versus 32 ans)

Des locataires faute de moyens

44% de locataires
(+9 pts / moyenne)

Dans 69% des cas, ce statut est justifié par le fait de ne pas avoir les moyens d'acheter

Des contraintes financières

Ils accordent plus d'importance au **coût de la vie** dans le choix de leur logement.

43% disent n'avoir aucune somme d'argent à consacrer aujourd'hui à un achat immobilier
(+19 pts / moyenne)

Un groupe moins bien informé

46% se disent mal informés pour prendre les bonnes décisions en termes d'immobilier
(+8 pts / moyenne)

Ceux qui ont acheté déclarent avoir moins bien été renseignés.

Un groupe peu mobile aujourd'hui faute de ressources

ACHAT IMMOBILIER DIFFICILE OU INABORDABLE

Profil des acquéreurs : âgés de 55 ans ou plus,
inactifs ou retraités, ayant acheté dans une
commune de moins de 2 000 habitants

Parmi les transactions de logements anciens :

Marié



Le statut matrimonial
le plus représenté

Zone urbaine



L'origine géographique
la plus représentée

Budget d'acquisition



Le budget d'acquisition
médian

Maisons



Le type de bien
le plus représenté

L'achat investissement raisonnable = des jeunes qui achètent pour investir et se rassurer

13%

52% ont moins de 35 ans

61% ont des hommes

60% vivent dans des petites ou moyennes agglos

Des propriétaires en majorité

Des locataires qui attendent le bon moment

L'achat comme signe de réussite

Bien informés mais angoissés

67% de propriétaires
(+7 pts moyenne)
Ils ont acheté jeunes (28 ans en moyenne contre 32 ans) et ont même parfois déjà revendu un bien pour faire une plus-value.

31% de locataires
(-4 pts /moyenne)
Dans 7 cas sur 10, ils parlent d'une situation choisie, parce qu'ils mettent de côté pour acheter et attendent plus de stabilité et la bonne affaire.

Pour eux, acheter son logement est **une nécessité et un signe de réussite sociale**
(72% estiment qu'on a raté sa vie si on ne devient pas propriétaire +29 pts / moyenne)

86% se disent bien informés
(+20 pts/moyenne)
Mais ils demeurent **angoissés par l'achat**
(73% +16 pts / moyenne)

Un groupe mobile qui veut faire la bonne affaire pour se mettre à l'abri

ACHAT IMMOBILIER COMME INVESTISSEMENT RAISONNABLE

Profil des acquéreurs : âgés de 18 à 34 ans, actifs

Parmi les transactions de logements anciens :

Célibataire



Le statut matrimonial
le plus représenté

Zone urbaine



L'origine géographique
la plus représentée

Budget d'acquisition



Le budget d'acquisition
médian

Maisons



Le type de bien
le plus représenté

Sources : bases immobilières des Notaires de France

L'achat aboutissement = des personnes âgées bien installées

24%

51% ont plus de 55 ans

26% habitent en zone rurale

66% ont des revenus du foyer > 2300€

Des propriétaires plus nombreux

97% de propriétaires
(+37 pts/moyenne)

Un achat rassurant avant la retraite

84% estiment qu'il faut **être propriétaire avant la retraite** et 94% considèrent qu'il n'est jamais trop tôt pour penser à acheter.

La recherche de la qualité de vie

Ils ont changé de logement pour accéder à la propriété mais aussi pour avoir un **meilleur logement** et une **meilleure qualité de vie.**

Un groupe mieux informé

71% se disent bien informés pour prendre les bonnes décisions en termes d'immobilier (+5 pts / moyenne)

Un groupe peu mobile aujourd'hui car satisfait

ACHAT IMMOBILIER COMME ABOUTISSEMENT

Profil des acquéreurs : âgés de 55 ans ou plus, exerçant des professions intellectuelles supérieures, ayant acheté dans une commune de moins de 2 000 habitants

Parmi les transactions de logements anciens :

Marié



Le statut matrimonial
le plus représenté

Zone urbaine



L'origine géographique
la plus représentée

Budget d'acquisition



Le budget d'acquisition
médian

Maisons



Le type de bien
le plus représenté

L'achat horizon = des jeunes aisés vers un achat rapide

21%

45% ont moins de 35 ans

28% habitent dans des grandes agglos

54% ont des revenus du foyer > 2300€

Des locataires
qui espèrent ne
pas le rester

**52% de
locataires**

(+17 pts/moyenne)

62% disent que c'est
une situation subie et
plus d'1 sur 2 envisage
de devenir propriétaire
de son prochain
logement

Des propriétaires qui
ont franchi le pas
dès qu'ils ont pu

**40% de
propriétaires**

(-20 pts / moyenne)

Des personnes qui ont
acheté dès qu'elles ont
eu les moyens
financiers et une
situation stable.

Des profils
rationnels

Ils choisissent
généralement leur
logement en
établissant des
critères précis et
mettent en avant des
critères de proximité
(notamment au travail)
et de desserte en
transport.

Un groupe ni
mieux ni moins
bien informé

**62% se disent bien
informés** pour
prendre les bonnes
décisions en termes
d'immobilier

**Un groupe très mobile qui migre vers le statut
de propriétaire**

ACHAT IMMOBILIER COMME HORIZON

Profil des acquéreurs : âgés de 18 à 34 ans, exerçant des professions intellectuelles supérieures, ayant acheté dans une commune de plus de 100 000 habitants

Parmi les transactions de logements anciens :

Célibataire



Le statut matrimonial
le plus représenté

Zone urbaine



L'origine géographique
la plus représentée

Budget d'acquisition



Le budget d'acquisition
médian

Appartements



Le type de bien
le plus représenté

L'achat projet familial = des femmes qui privilégient le foyer

16%

68% sont des femmes et 49% d'inactifs

41% habitent dans des petites agglos

50% ont des revenus du foyer < 2300€

Des locataires
aux situations
personnelles
instables

**51% de
locataires**

(+16 pts / moyenne)

Une situation liée à un
manque de moyens
mais aussi à un **manque
de stabilité de sa
situation personnelle.**

Des propriétaires
pour avoir un
cocon familial

**43% de
propriétaires**

(-17 pts /moyenne)

Des personnes qui ont
acheté leur logement
pour **être dans leurs
murs et transmettre
ce bien à leurs
enfants.**

Des parcours
dictés par des
motifs familiaux

Les changements de
logement et de statut
d'occupation sont
principalement liés à
des **motifs familiaux** :
mise en couple ou
séparation, arrivée
d'un enfant,
rapprochement avec
d'autres membres de
la famille...

Des critères de
choix en
cohérence

Dans le choix du lieu
de vie, ils mettent
davantage en avant la
taille du logement
(pour la famille), **les
établissements
scolaires** ou encore
**l'attachement à la
région.**

**Un groupe au parcours fluctuant
avec le cycle de vie**

ACHAT IMMOBILIER DÉPENDANT DE LA VIE PERSONNELLE

Profil des acquéreurs : âgés de 55 ans ou plus,
inactifs ou retraités, ayant acheté dans une
commune de 2 000 à 20 000 habitants

Parmi les transactions de logements anciens :

Marié



Le statut matrimonial
le plus représenté

Zone urbaine



L'origine géographique
la plus représentée

Budget d'acquisition



Le budget d'acquisition
médian

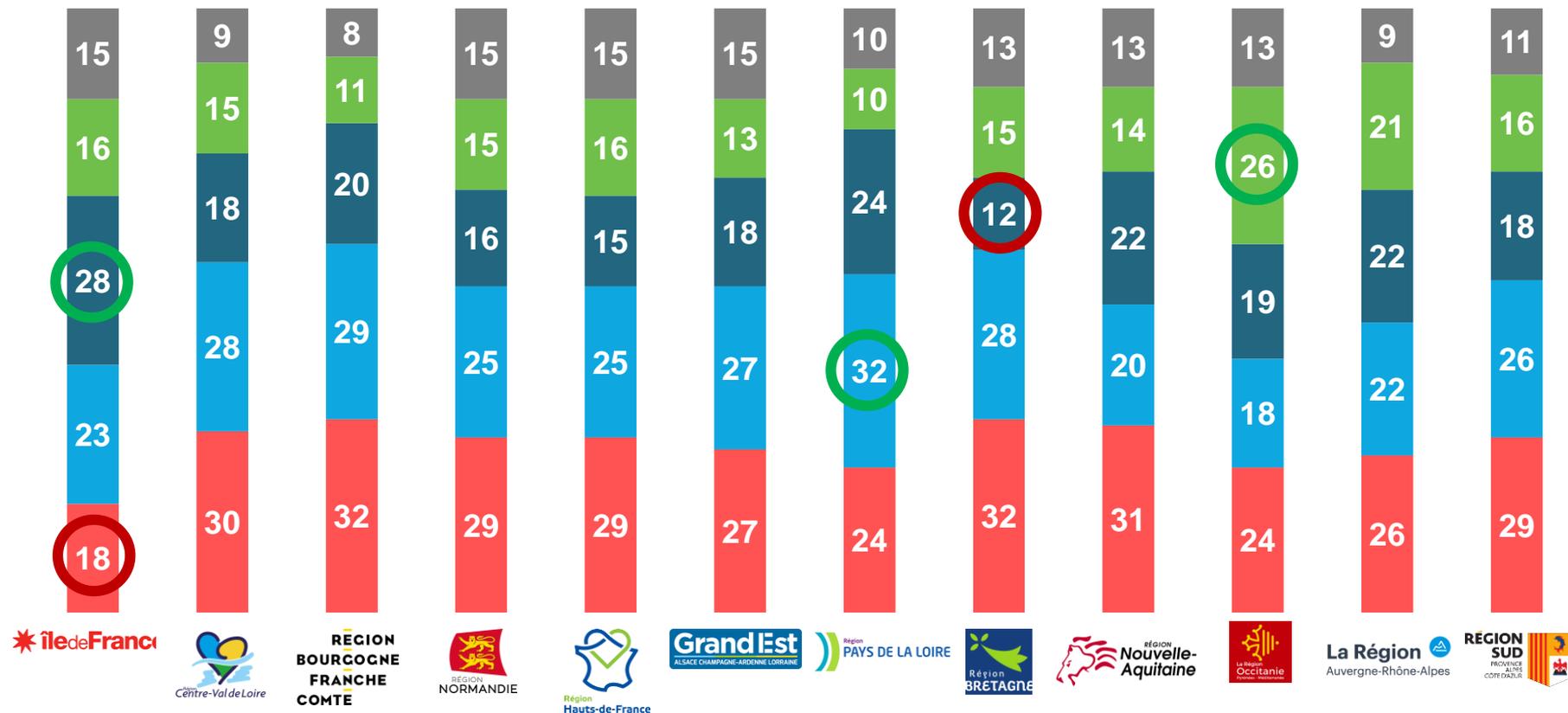
Maisons



Le type de bien
le plus représenté

Typologie : Les types par région

■ L'achat investissement ■ L'achat projet familial ■ L'achat horizon ■ L'achat aboutissement ■ L'achat difficile



Légende :

○ > Profil davantage représenté par rapport à la population française

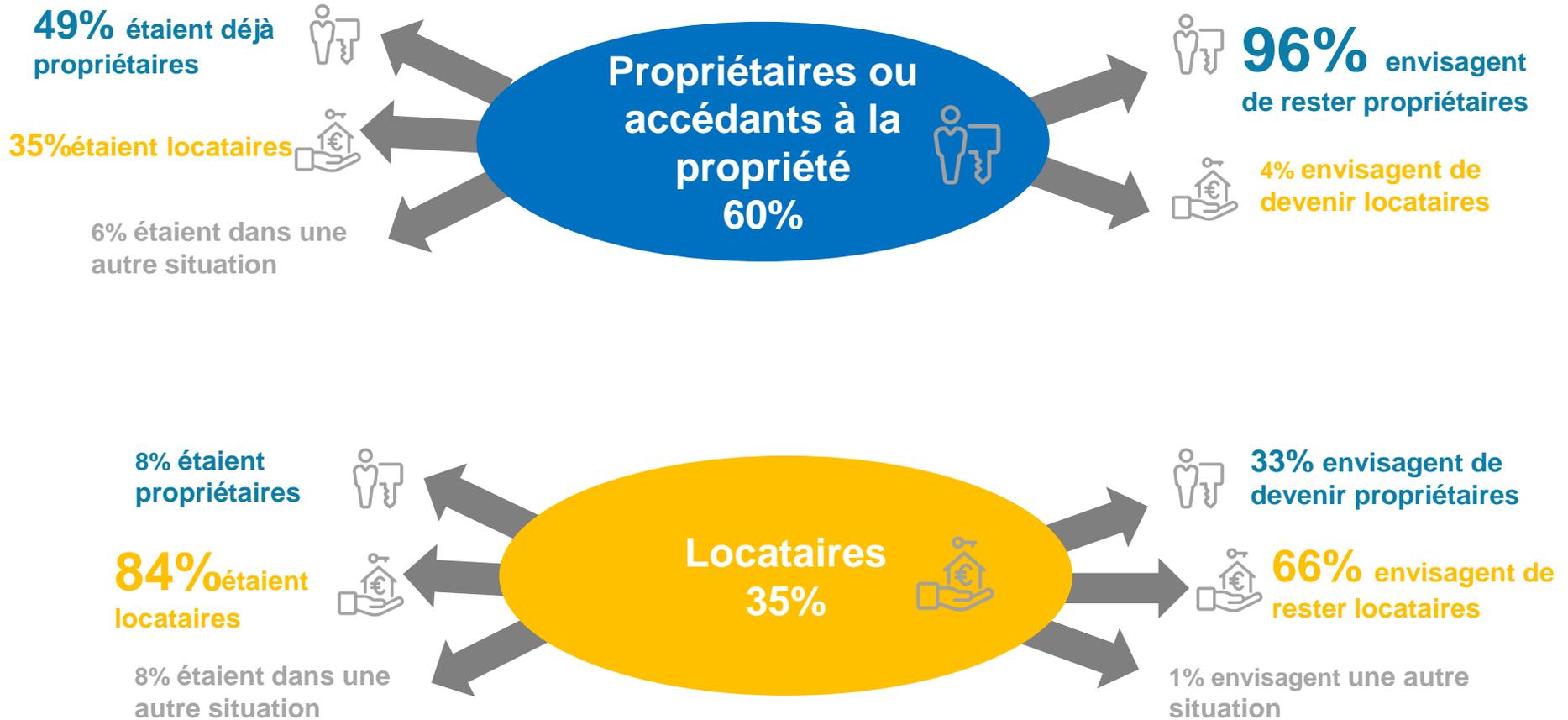
○ > Profil moins représenté par rapport à la population française

Evolution des situations immobilières

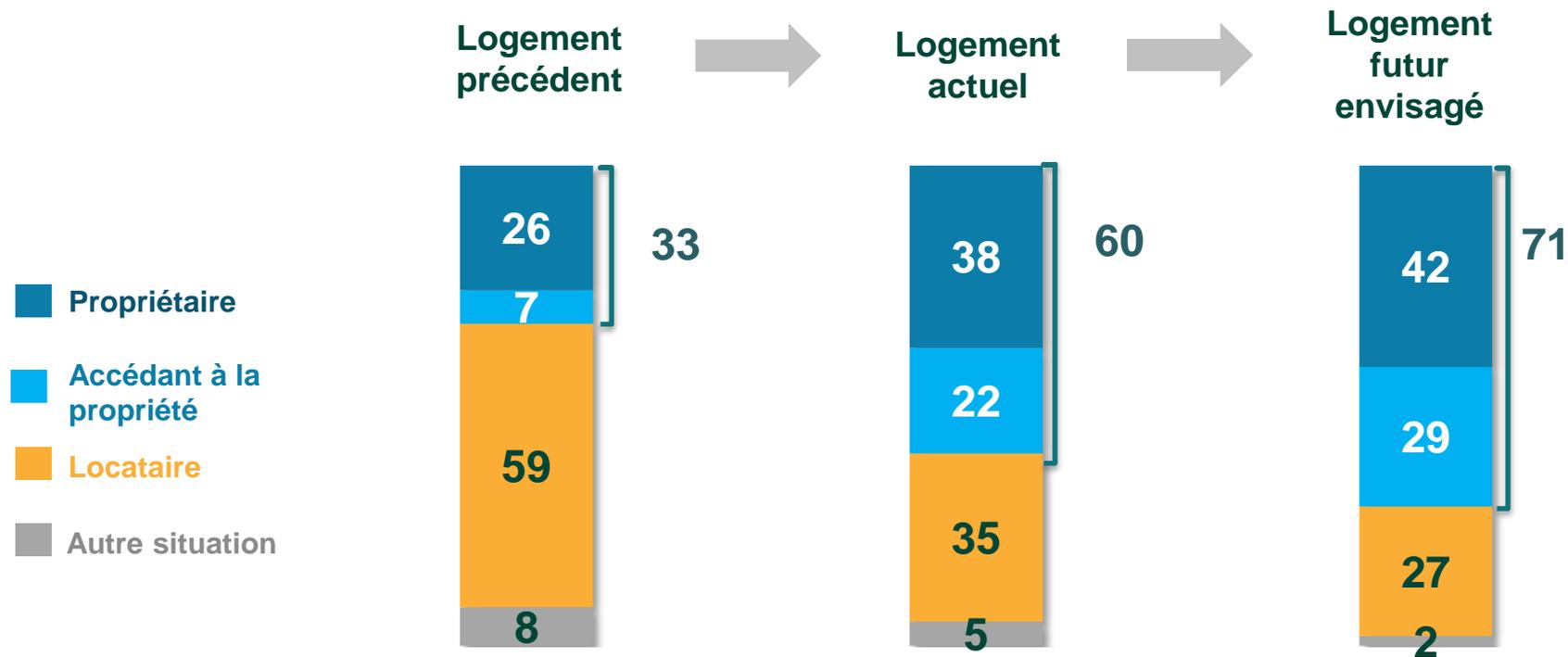
Logement précédent

Logement actuel

Logement futur



Des parcours qui convergent vers le statut de propriétaire...





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.

30 septembre 2019
France

CONJONCTURE IMMOBILIÈRE NATIONALE



CONJONCTURE IMMOBILIÈRE NATIONALE

Thierry Thomas

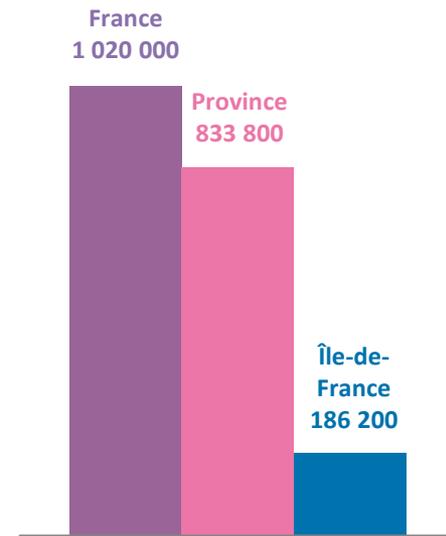
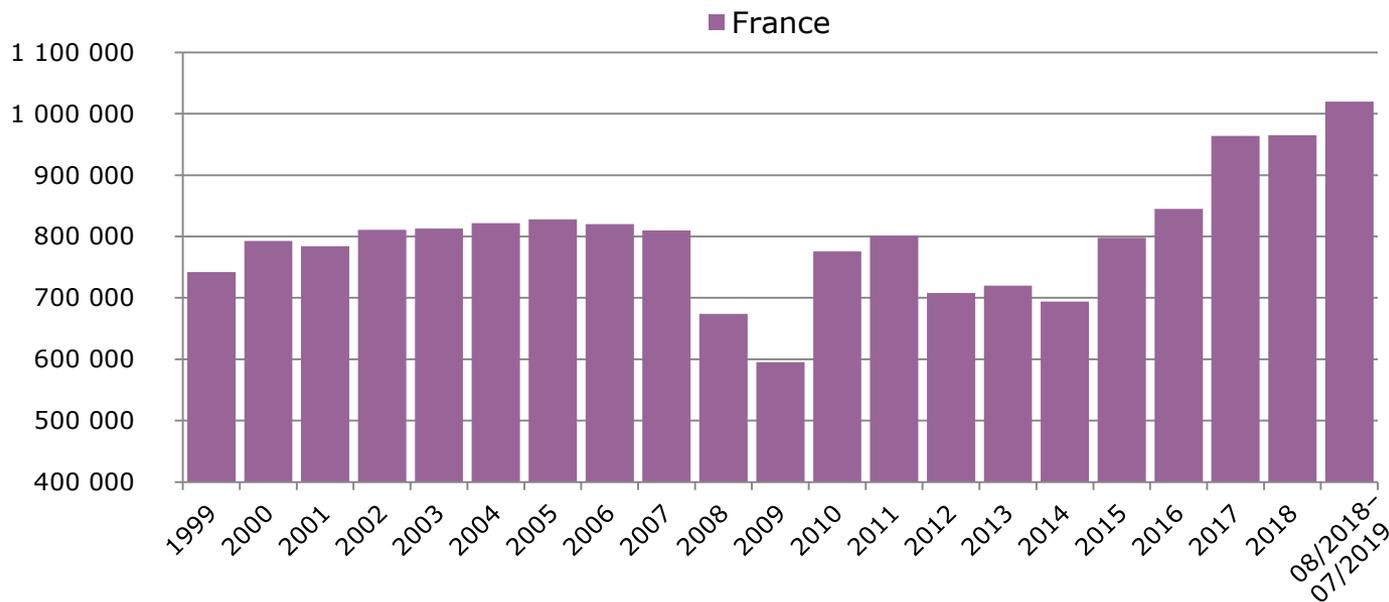
Président de l'Institut notarial de droit immobilier

Thierry Delesalle

Co-Président de l'Institut notarial de droit immobilier

LES VOLUMES DE VENTES

Logements anciens



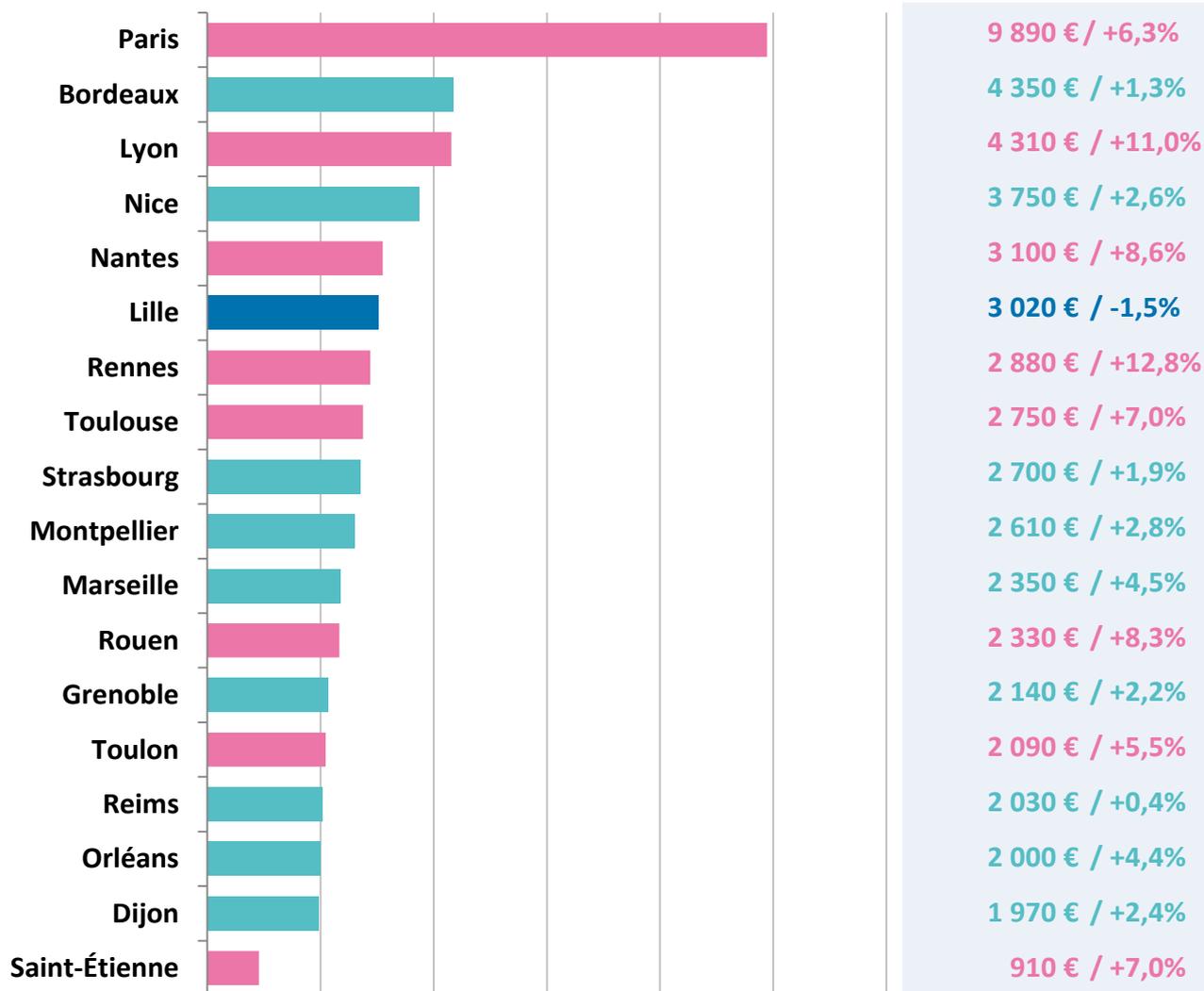
	Nombre de ventes 08/2018 – 07/2019	Bilan annuel*	Variation par rapport à la moyenne 1999-2007
France	1 020 000	+7,0%	+27,1%
Province	833 800	+7,2%	+30,3%
Île-de-France	186 200	+6,3%	+14,6%

*Période 08/2018-07/2019 comparée à 08/2017-07/2018

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

NIVEAU ET ÉVOLUTION DES PRIX PAR VILLE

Appartements anciens : Prix au m² médian et évolution sur 1 an* des principales communes de France



Évolution annuelle

Supérieure à +5%

De 0% à +5%

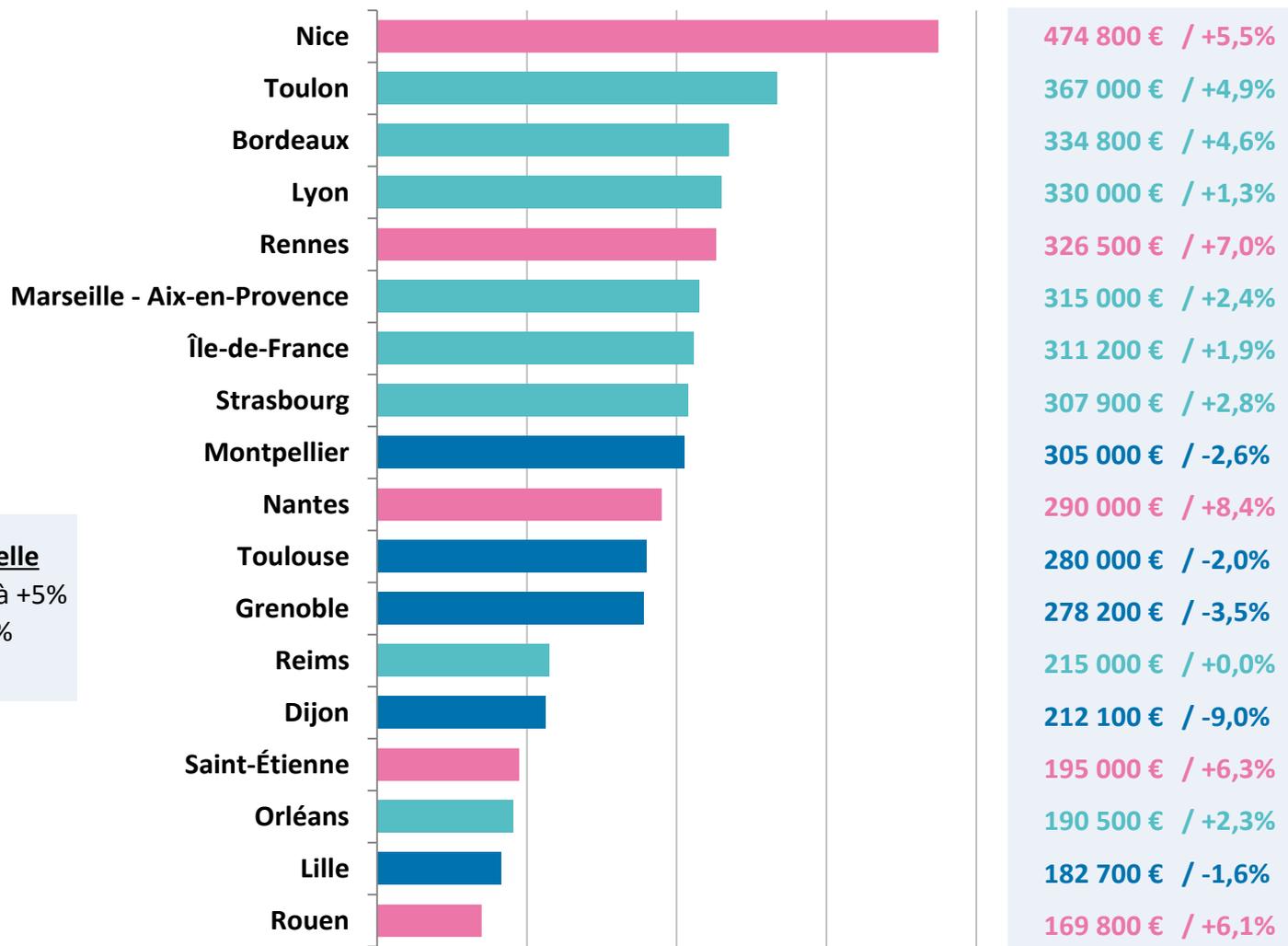
Négative

*Période 04/2019-06/2019 comparée à 04/2018-06/2018

Sources : bases immobilières des Notaires de France

NIVEAU ET ÉVOLUTION DES PRIX PAR AGGLOMÉRATION

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



Évolution annuelle

- Supérieure à +5%
- De 0% à +5%
- Négative

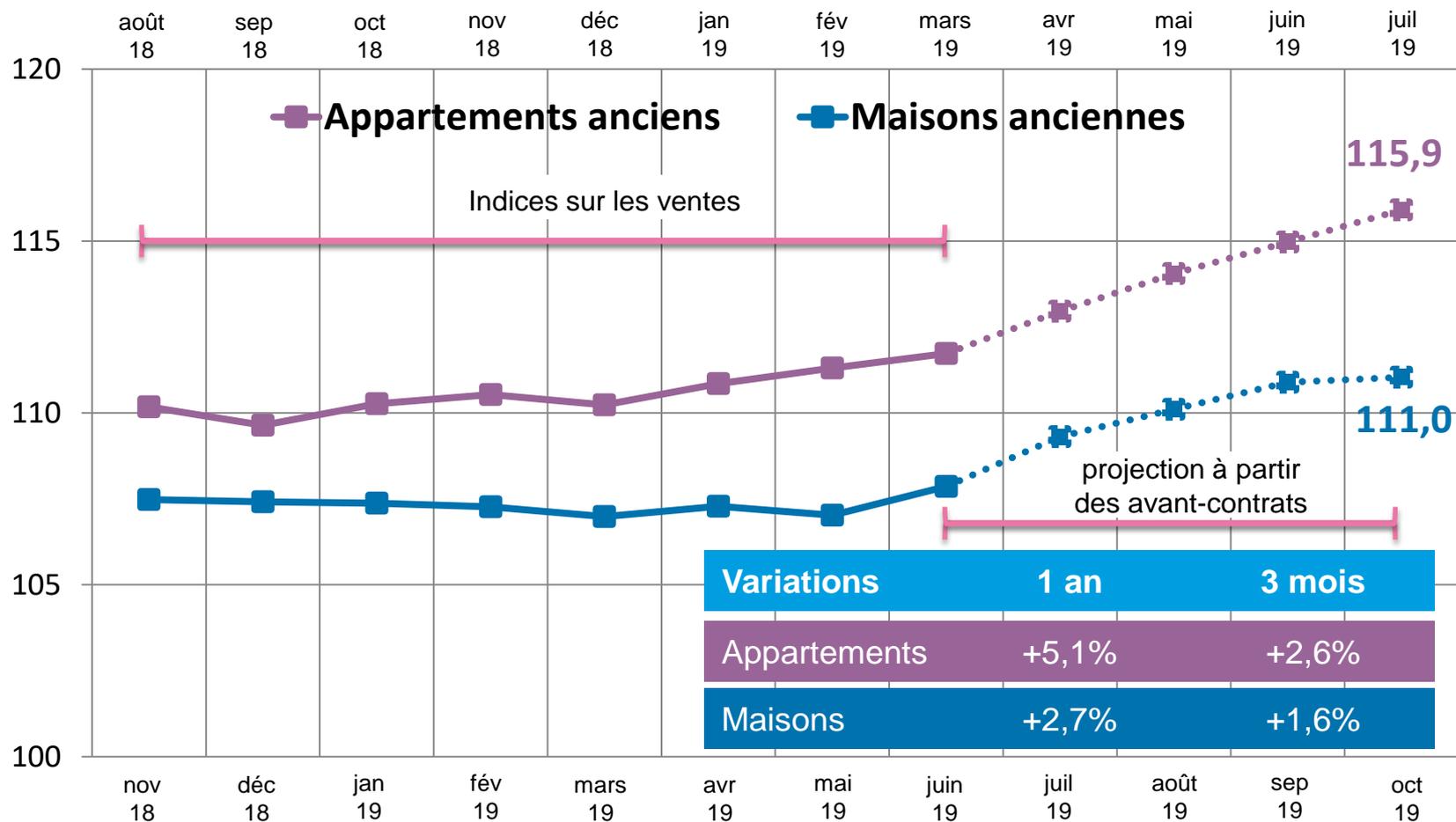
*Période 04/2019-06/2019 comparée à 04/2018-06/2018

Sources : bases immobilières des Notaires de France

INDICATEURS AVANCÉS SUR LES AVANT-CONTRATS

Projection des indices des prix des logements anciens en France métropolitaine

Dates des avant-contrats



Dates prévisionnelles des ventes

Variation 3 mois : évolution entre juillet 2019 et octobre 2019

Variation 1 an : évolution entre octobre 2018 et octobre 2019

Sources : bases immobilières des Notaires de France



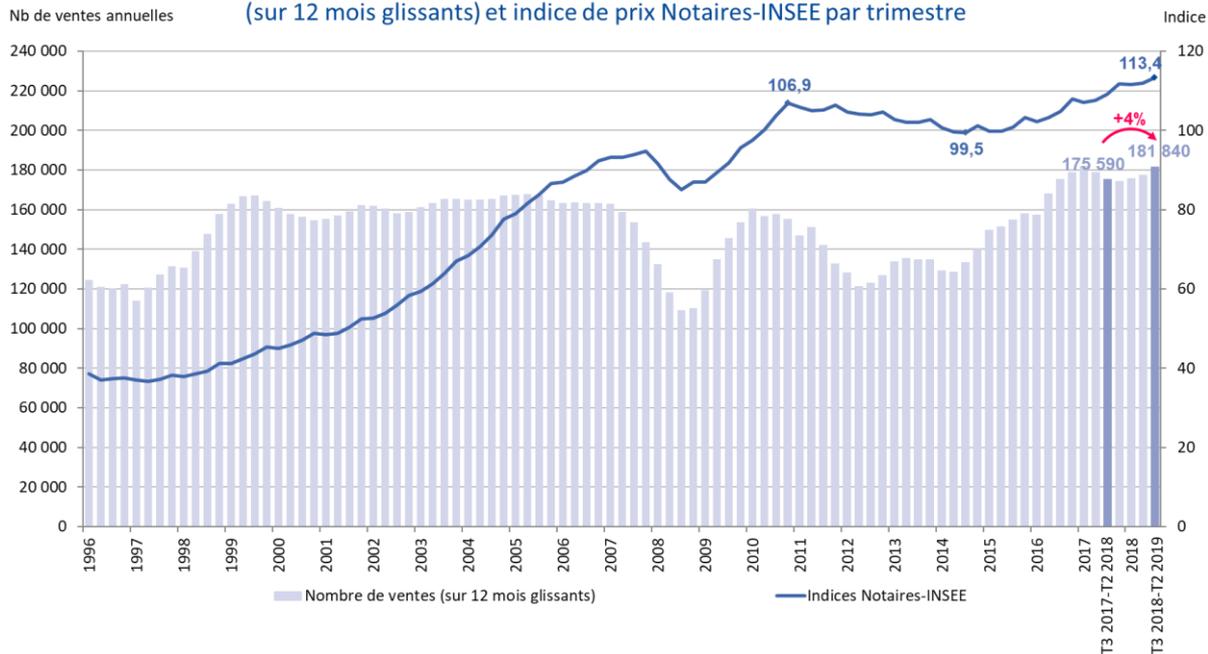


Les chiffres en Ile-de-France



Logements anciens en Ile-de-France : l'activité autour de 180 000 transactions sur 12 mois et la hausse annuelle des prix proche de 4% se prolongent

Ile-de-France : nombre de ventes annuelles de logements anciens (sur 12 mois glissants) et indice de prix Notaires-INSEE par trimestre



Volumes de ventes de logements anciens en Ile-de-France	T3 2018 - T2 2019
Nombre de ventes	181 840
Variation : T3 2017 - T2 2018 / T3 2018 - T2 2019	4%
Variation par rapport à 1999-2007	9%

Indices de prix Notaires-INSEE des logements anciens	T2 2019
Indice	113,4
Variation en 1 an	3,9%
Variation brute en 3 mois	1,3%
Variation CVS en 3 mois	1,1%



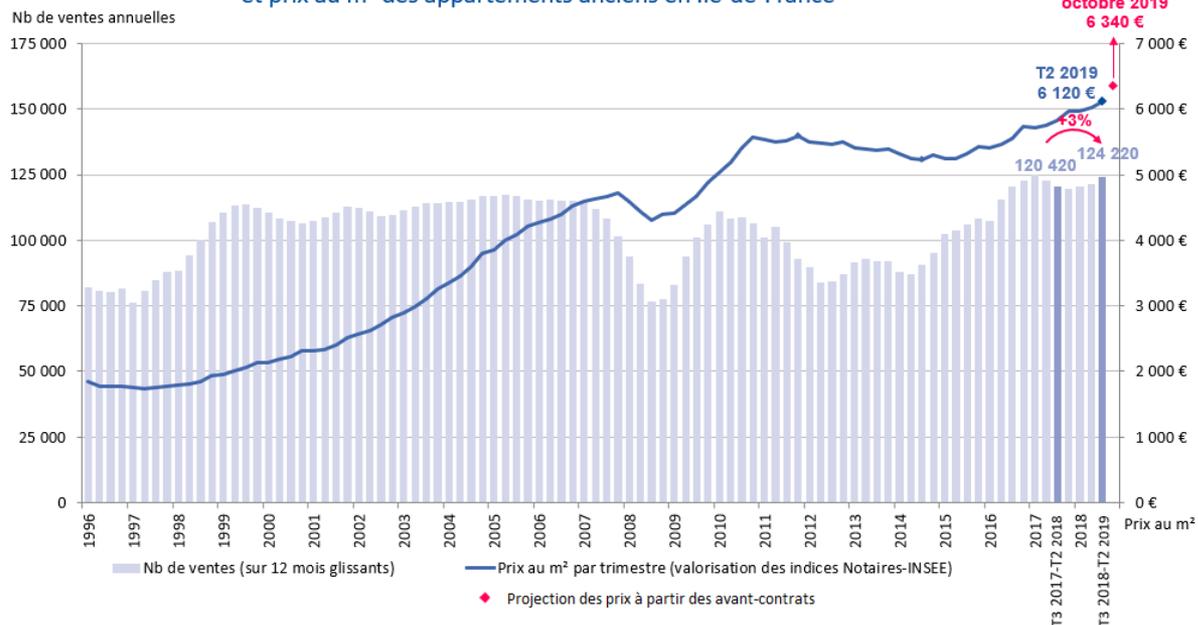


Les chiffres en Ile-de-France



Appartements en Ile-de-France : activité toujours historiquement élevée et nouveaux records de prix

Nombre de ventes annuelles (sur 12 mois glissants)
et prix au m² des appartements anciens en Ile-de-France



Volumes de ventes d'appartements anciens	T3 2018 - T2 2019
Nombre de ventes	124 220
Variation : T3 2017 - T2 2018 / T3 2018 - T2 2019	3%
Variation par rapport à 1999-2007	8%

Prix des appartements anciens en Ile-de-France (valorisation des indices Notaires-INSEE)	T2 2019	Projection octobre 2019
Prix au m ²	6 120 €	6 340 €
Variation en 1 an	4,9%	5,8%
Variation brute en 3 mois	1,6%	2,9%
Variation CVS en 3 mois	1,3%	2,7%

Octobre correspond à la période allant de août à octobre



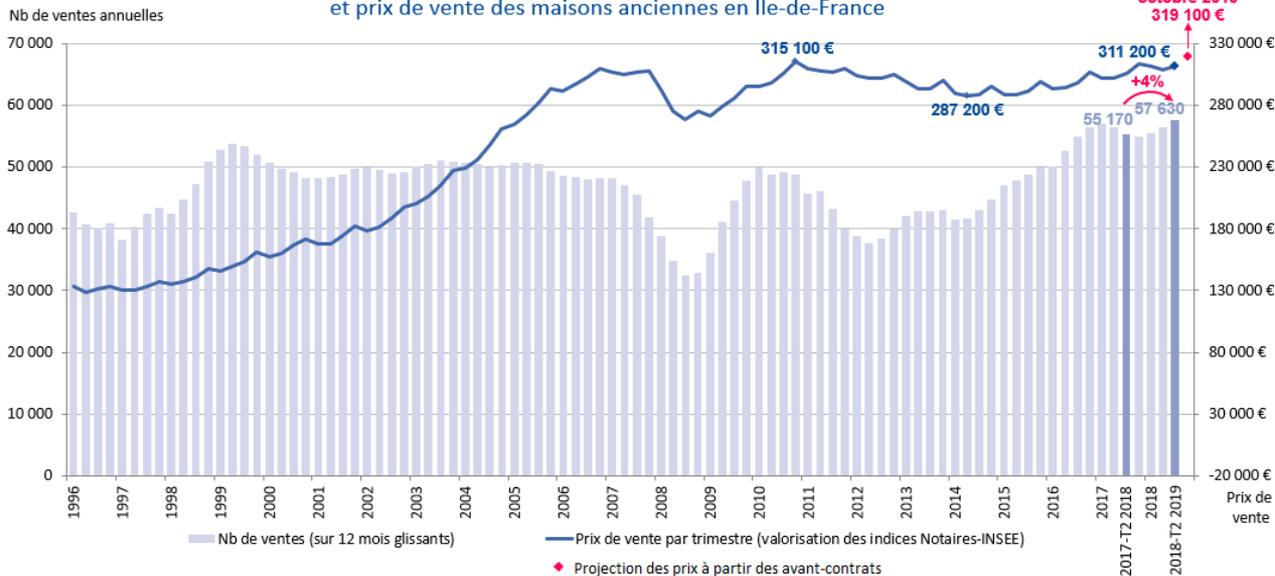
Les chiffres en Ile-de-France



Maisons en Ile-de-France :

- ✓ record historique de ventes sur 12 mois
- ✓ 4 ans de hausse de prix des maisons franciliennes effacent 4 ans de baisse

Nombre de ventes annuelles (sur 12 mois glissants)
et prix de vente des maisons anciennes en Ile-de-France



Volumes de ventes de maisons anciennes en Ile-de-France	T3 2018 - T2 2019
Nombre de ventes	57 630
Variation : T3 2017 - T2 2018 / T3 2018 - T2 2019	4%
Variation par rapport à 1999-2007	11%

Prix des maisons anciennes en Ile-de-France (valorisation des indices Notaires-INSEE)	T2 2019	Projection octobre 2019
Prix de vente	311 200 €	319 100 €
Variation en 1 an	1,9%	2,5%
Variation brute en 3 mois	0,8%	1,4%
Variation CVS en 3 mois	0,4%	1,2%

Octobre correspond à la période allant de août à octobre





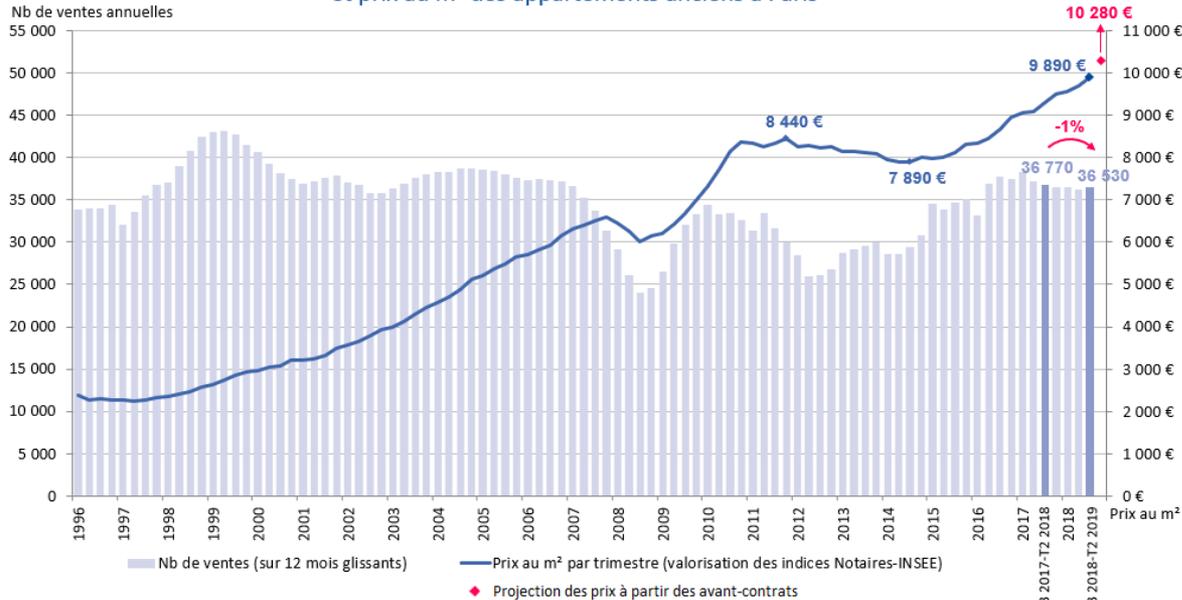
Volumes de ventes et prix à Paris



Appartements à Paris :

- ✓ L'activité stagne dans la Capitale
- ✓ 10 000 € en août 2019 et près de 10 300 € attendus en octobre

Nombre de ventes annuelles (sur 12 mois glissants)
et prix au m² des appartements anciens à Paris



Volumes de ventes d'appartements anciens à Paris	T3 2018 - T2 2019
Nombre de ventes	36 530
Variation : T3 2017 - T2 2018 / T3 2018 - T2 2019	-1%
Variation par rapport à 1999-2007	-5%

Prix des appartements anciens à Paris (valorisation des indices Notaires-INSEE)	T2 2019	Projection octobre
Prix au m ²	9 890 €	10 280 €
Variation en 1 an	6,3%	7,8%
Variation brute en 3 mois	2,1%	3,2%
Variation CVS en 3 mois	1,7%	3,2%

Octobre correspond à la période allant de août à octobre



En Petite Couronne, le rythme de la hausse semble devoir s'accélérer dans les prochains mois tant pour les appartements que pour les maisons.

Projection des prix des appartements anciens

Octobre 2019	Petite Couronne	Hauts-de-Seine	Seine-St-Denis	Val-de-Marne
Prix au m²	4 960 €	6 100 €	3 640 €	4 700 €
Variation en 1 an octobre 2018 / octobre 2019	4,8%	5,0%	5,3%	4,1%
Variation brute en 3 mois juillet 2019 / octobre 2019	2,8%	3,1%	2,4%	2,4%
Variation CVS en 3 mois	2,4%	2,7%	1,7%	2,0%

Projection des prix des maisons anciennes

Octobre 2019	Petite Couronne	Seine-Saint-Denis	Val-de-Marne
Prix de vente	388 600 €	292 100 €	383 500 €
Variation en 1 an octobre 2018 / octobre 2019	4,6%	3,7%	4,4%
Variation brute en 3 mois juillet 2019 / octobre 2019	2,0%	1,4%	1,7%
Variation CVS en 3 mois	1,9%	0,7%	1,5%

Octobre correspond à la période allant de août à octobre



En Grande Couronne, le rythme de hausse des prix est le moins élevé de la région et les prix records de 2011 des maisons seraient dépassés dans le Val-d'Oise et les Yvelines.

Projection des prix des appartements anciens

Octobre 2019	Grande Couronne	Seine-et-Marne	Yvelines	Essonne
Prix au m²	3 090 €	2 700 €	3 940 €	2 690 €
Variation en 1 an octobre 2018 / octobre 2019	2,4%	3,5%	2,2%	2,4%
Variation brute en 3 mois juillet 2019 / octobre 2019	2,4%	2,9%	2,6%	2,2%
Variation CVS en 3 mois	1,8%	2,1%	2,2%	1,5%

Projection des prix des maisons anciennes

Octobre 2019	Grande Couronne	Seine-et-Marne	Yvelines	Essonne	Val d'Oise
Prix de vente	290 600 €	239 700 €	387 400 €	294 200 €	288 000 €
Variation en 1 an octobre 2018 / octobre 2019	1,5%	-0,5%	3,3%	0,7%	2,3%
Variation brute en 3 mois juillet 2019 / octobre 2019	1,1%	0,3%	1,7%	0,7%	1,5%
Variation CVS en 3 mois	0,8%	-0,1%	1,7%	0,5%	1,1%

Octobre correspond à la période allant de août à octobre

- ✓ En 2018, 7 acquisitions de logements anciens sur 10 en Ile-de-France (et près de 9 sur 10 dans Paris) étaient issus d'une CSP+ (artisans, chefs d'entreprises, cadres et professions intermédiaires).
- ✓ La part des acquéreurs issus des CSP les plus favorisées s'est beaucoup renforcée, dans un mouvement lent mais continu (hausse de 13 points en 20 ans en Ile-de-France, de 60% à 73% en 2018).
- ✓ Cette augmentation s'est opérée au détriment des employés et ouvriers qui ont reculé de 27% en 1998 à 19% en 2018.
- ✓ Il est de plus en plus fréquent de voir un couple de cadres tous les deux actifs devenir propriétaires.

	Part des acquéreurs issus d'une CSP+ (artisans, chefs d'entreprises, cadres et professions intermédiaires)			Part des acquéreurs de logements anciens employés et ouvriers		
	1998	2018	Variation en 20 ans	1998	2018	Variation en 20 ans
Ile-de-France	60%	73%	+13%	27%	19%	-8%
Paris	69%	86%	+17%	15%	5%	-9%
Petite Couronne	57%	75%	+18%	13%	7%	-5%
Grande Couronne	56%	65%	+9%	33%	27%	-6%

1. La mobilité *Les Franciliens indiquent avoir un peu moins changé de logement que l'ensemble des Français, sans doute parce qu'ils sont en moyenne plus jeunes et parce que la mobilité y est plus contrainte.*



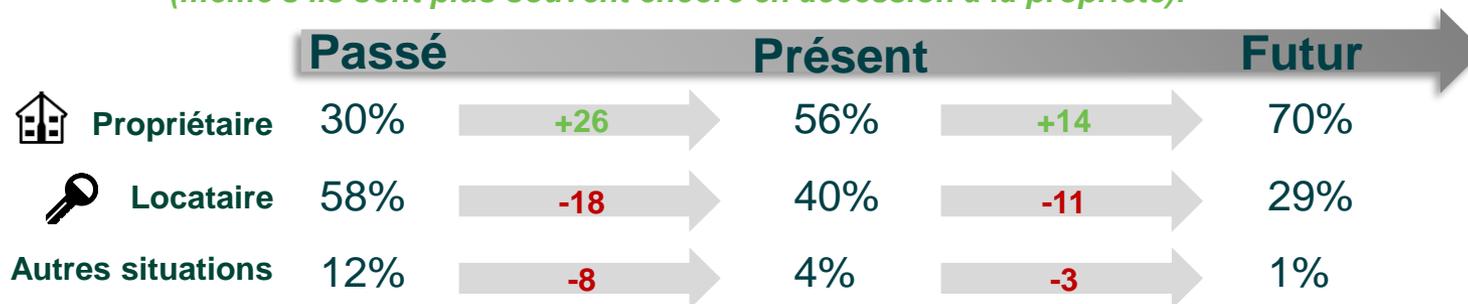
Nombre moyen de changements de logement au cours de sa vie :

4,4 vs 5

Motifs de changement du logement

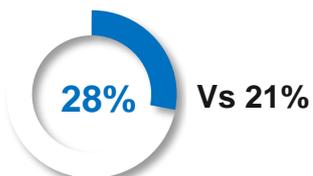
1. Avoir un meilleur logement : 42%
2. Accéder à la propriété : 35%
3. Pour le travail / les études : 29%
4. Suite à une rencontre : 28%
5. Une meilleure qualité de vie : 21%

2. Les parcours *Leur parcours vers l'accession est toutefois comparable à celui de l'ensemble des Français (même s'ils sont plus souvent encore en accession à la propriété).*



3. La typologie *L'achat comme horizon est le type le plus représenté en Ile-de-France, au-dessus de la moyenne au sein de l'ensemble de la population française.*

L'achat comme horizon +



L'achat comme aboutissement



L'achat difficile ou inabordable -



L'achat dépendant de la vie personnelle



L'achat comme Investissement raisonnable

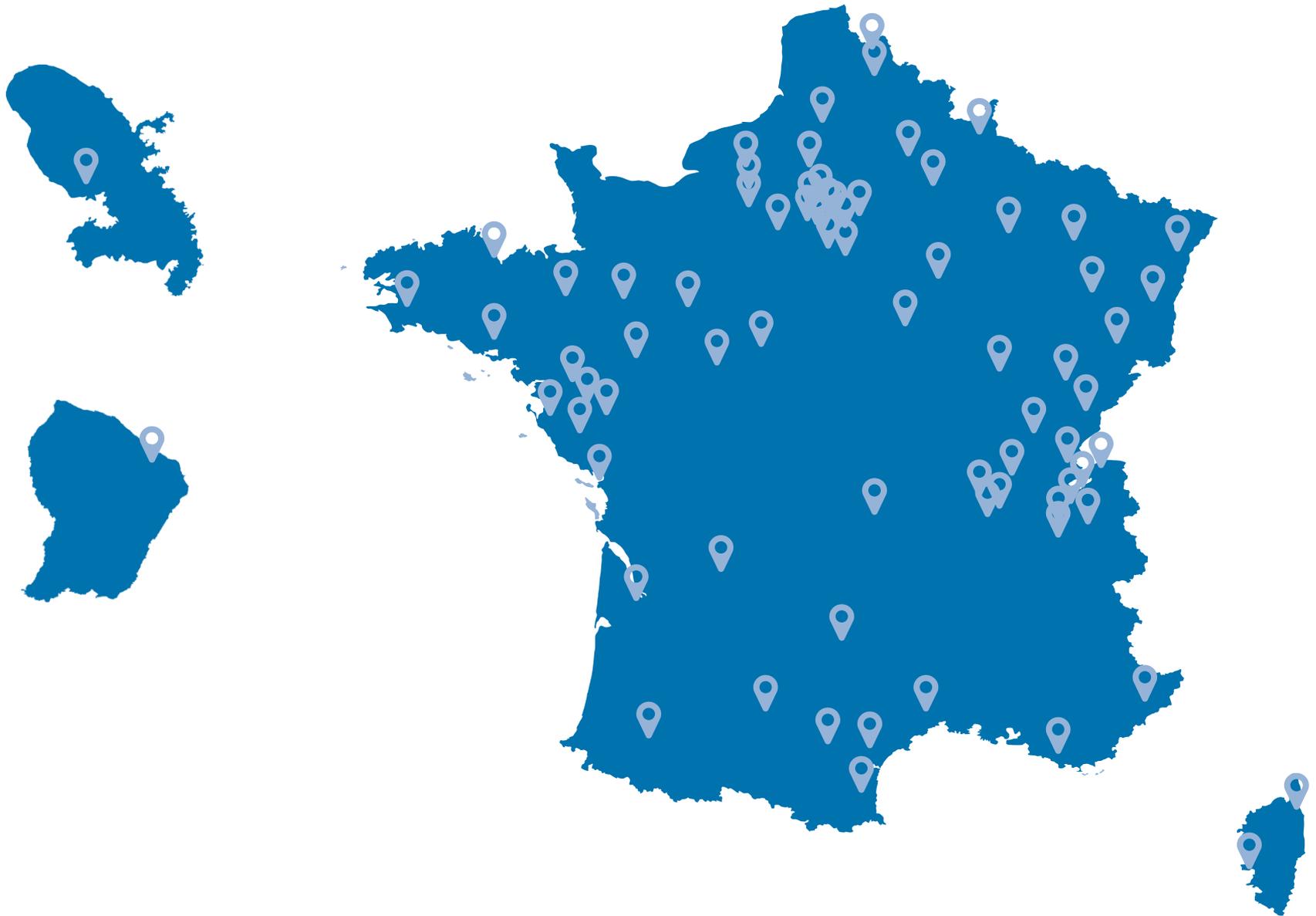




Conclusion
Rozenn LE BELLER

Secrétaire du Bureau du Conseil supérieur du notariat
En charge du Pôle immobilier

LA SEMAINE DE L'IMMOBILIER





Retrouvez tous les événements de la **#SEMAINEDELIMMOBILIER** ainsi que les thèmes des conférences sur

WWW.NOTAIRES.FR

Insta : **@mon1erlogement**

Echangez en ligne et posez vos questions immobilières le mardi 1^{er} octobre lors du **Salon Virtuel** avec inscriptions sur :

<https://lasemainedelimmobilier.notaires.fr/>

Jeudi 3 octobre : rencontre-débat « L'Immobilier, moteur(s) de croissance
Maison de la Chimie 10h-12h30

Contacts

☐ Conseil supérieur du notariat

- Mathieu FERRIE, Responsable Relations presse / 0144903174 - 0608924570
- Meriam BARKA, Chargée de projets / 0144903179

☐ Harris Interactive

- Delphine MARTELLI-BANEGAS – Directrice du Département Corporate

☐ Notaires du Grand Paris

- Mathieu CRONE, Directeur de la Communication



www.notaires.fr

www.harris-interactive.com

www.notairesdugrandparis.fr

