

L'immobilier, une valeur refuge pour 67 % des Français, selon une étude de Catella Residential



Paris, le 1^{er} avril 2025 - **Catella Residential dévoile les résultats d'une étude « Les Français et les projets immobiliers en 2025 ». Alors que 67 % des Français et Françaises considèrent l'immobilier comme une valeur refuge, seulement 25 % envisagent concrètement une acquisition dans les prochains mois. Cette étude, réalisée avec l'institut YouGov, met en lumière les priorités et les attentes des Français face à un marché en pleine évolution, marqué par des enjeux économiques, écologiques et géographiques.**

Les chiffres clés :

- **67 % des Français considèrent l'immobilier comme une valeur refuge**
- **68 % placent le budget au cœur de leur décision**
- **61 % plébiscitent la baisse des taux d'intérêt**

L'immobilier, une valeur sûre qui séduit différemment selon les profils

67 % des Français et Françaises considèrent l'investissement immobilier comme judicieux dans le contexte économique actuel, mais seuls 25 % envisagent concrètement une acquisition dans les prochains mois. Cette dynamique est portée par la génération des 25-44 ans, avec un intérêt particulièrement marqué chez les 25-34 ans, dont 34 % sont actuellement locataires (contre 24 % en moyenne nationale).

Par ailleurs, les propriétaires ayant déjà remboursé leur crédit s'intéressent davantage aux biens neufs, tandis que ceux encore en cours de remboursement se tournent vers l'ancien.

Le profil type de l'acheteur potentiel se dessine clairement : plutôt un homme, entre 25 et 44 ans, CSP+, en couple avec enfant. Il privilégie l'achat d'une résidence principale dans l'ancien.

68 % des Français placent le budget au cœur de leur décision

Le prix demeure le critère déterminant pour 68 % des Français et Françaises dans le choix d'un logement, un chiffre encore plus élevé chez les propriétaires avec un crédit en cours (principalement des CSP+ entre 35 et 54 ans).

La localisation arrive en seconde position avec 53% des répondants, particulièrement chez les CSP+ actifs et dans les villes de + 100 000 habitants. Les catégories socioprofessionnelles moins favorisées se montrent plus sensibles à la taille du bien (40 % contre 35 % en moyenne).

Fait notable, la performance énergétique et écologique ne figure qu'en troisième position des critères de choix, avec une sensibilité plus marquée chez les plus de 55 ans (44 % contre 36 % en moyenne). Les jeunes de 25-34 ans se montrent quant à eux particulièrement sensibles à la gestion durable de l'eau (25 % contre 20 % en moyenne).

La baisse des taux d'intérêt plébiscitée par 61 % des Français

Pour faciliter l'accès à la propriété, la baisse des taux d'intérêt apparaît comme la mesure la plus efficace aux yeux de 61% des Français et Françaises, un chiffre qui monte à 66 % chez les plus de 55 ans et les CSP+.

Les incitations fiscales, bien que jugées moins essentielles (34 %), trouvent davantage d'écho auprès des propriétaires ayant déjà remboursé leur crédit ou n'en ayant jamais eu.

Les couples, quant à eux, se montrent particulièrement sensibles aux conditions d'accès au crédit ou à une fiscalité avantageuse (41 % vs 37 % au niveau national). En revanche, les jeunes, essentiellement entre 18 et 24 ans, se montrent moins réceptifs aux mesures financières - par méconnaissance ou manque d'intérêt ?

« En 2025, l'immobilier reste une valeur refuge pour la majorité des Français, mais l'accès à la propriété reste un défi. L'étude montre que la baisse des taux de crédit est la mesure la plus efficace, soutenant l'élargissement du Prêt à Taux Zéro (PTZ). Toutefois, la fiscalité immobilière trop lourde freine l'investissement locatif, notamment en location nue. Il est nécessaire de repenser le statut fiscal des bailleurs privés et réduire l'imposition sur les revenus fonciers en instaurant un taux de prélèvement forfaitaire par exemple. Par ailleurs, plus d'un tiers des Français accordent désormais une importance croissante à la performance énergétique et environnementale dans leurs décisions immobilières. » commente Nadir Benabed, Directeur Général de Catella Residential.

Une problématique régionale : le manque d'offre en Île-de-France

L'étude souligne un enjeu spécifique à la région parisienne, où 23 % des répondants (contre 19 % au niveau national) pointent un manque d'offre de logements. Cette pénurie, liée à une forte demande et à des prix élevés, pourrait expliquer l'intérêt marqué des Franciliens pour l'achat de résidences secondaires, souvent perçues comme une alternative à un marché difficilement accessible.

« Avec près d'un quart des répondants qui soulignent un manque de disponibilités en IDF, le marché immobilier francilien s'affiche comme particulièrement tendu, d'autant plus dans une région qui concentre une population active de 25-34 ans en pleine dynamique d'acquisition immobilière. Les difficultés de marché que nous avons rencontrées depuis près de 2 ans ont également ralenti les mises en commercialisation, notamment par la vente en bloc de nombreux projets. Cela accentue le phénomène de rareté de l'offre. Associés aux taux d'intérêt baissiers, ces éléments contribuent à la reprise que nous constatons depuis octobre 2024. » conclut Alexandre Chambault, Directeur commercial chez Catella Residential.

Méthodologie :

L'enquête a été réalisée par YouGov sur 1003 personnes représentatives de la population nationale française âgée de 18 ans et plus, en termes d'âge, de genre, de région et de CSP. Le sondage a été effectué en ligne, sur le panel propriétaire YouGov France du 27 au 28 février 2025.

A propos de Catella :

Catella est un groupe financier européen autonome, spécialisé en conseils financiers, asset management et investissements. Le Groupe emploie environ 600 salariés répartis dans 25 villes et 12 pays.

La clé de la réussite du Groupe réside dans l'approche structurée d'une banque d'affaires, associée à une grande expérience du marché immobilier et à l'évolution constante de ses compétences en matière de transactions.

A propos de Catella Residential Partners :

Communiqué de presse



Paris, 1^{er} avril 2025

Catella Residential Partners s'impose comme un acteur incontournable dans le domaine immobilier, offrant une expertise complète dans la commercialisation de biens neufs ou anciens. Spécialisé dans les missions de conseil et de valorisation, l'organisation de ventes/acquisitions en bloc ainsi que la vente lot par lot ou en démembrement, l'entreprise se distingue par sa capacité à accompagner ses clients à chaque étape de leurs projets immobiliers.

Grâce à une approche rigoureuse et sur-mesure, Catella Residential mène des études approfondies, effectue des valorisations précises et prodigue des recommandations stratégiques pour optimiser chaque transaction. L'entreprise orchestre également la cession et l'acquisition de portefeuilles immobiliers, d'opérations foncières ou de biens prestigieux, soutenue par une expertise éprouvée auprès d'investisseurs institutionnels et privés, ainsi que d'opérateurs du marché.

Au travers de son département Catella Patrimoine, spécialisé dans le développement, le montage et la commercialisation d'opérations immobilières en démembrement, Catella Residential s'est imposé comme l'un des acteurs de référence sur ce segment de marché.

Au-delà de ces missions de conseil, Catella Residential développe également des solutions innovantes pour des projets spécifiques, notamment dans l'hôtellerie, les résidences services, et la transformation d'immeubles résidentiels en d'autres usages.

Catella Residential fait rayonner son savoir-faire, conciliant excellence, innovation et engagement pour des résultats à la hauteur des attentes de ses clients.