

Immobilier 2026 : La fiscalité, levier d'achat décisif pour 41 % des Français, selon le baromètre Catella Residential

Paris, le 6 mars 2026 – **A la veille du MIPIM qui ouvrira ses portes le 9 mars, et à une semaine des élections municipales, Catella Residential publie la seconde vague de son baromètre immobilier réalisé par YouGov. Si la baisse des taux reste le moteur principal, l'étude révèle un basculement : en 2026, les Français et Françaises placent la fiscalité et la localisation comme critères décisifs dans l'achat d'un bien.**

La fiscalité, nouveau nerf de la guerre

La fiscalité avantageuse est citée pour la première fois par 41 % des Français comme levier d'accès à la propriété, contre 34 % il y a un an (+7 pts). C'est le mouvement le plus significatif du baromètre, derrière la baisse des taux qui, bien qu'en tête, s'effrite légèrement à 58 % (-3 pts).

Cette progression s'inscrit dans une recomposition du paysage fiscal, que ce soit avec la fin du dispositif Pinel, l'élargissement du PTZ à tout le territoire, le retour prévu du dispositif MaPrimRenov', ou encore, l'adoption du statut du bailleur privé.

« La baisse des taux reste le premier levier d'accès à l'achat pour les Français, mais la fiscalité avantageuse gagne en importance comme critère décisif, ce qui est intéressant pour les perspectives du dispositif Jeanbrun qui incite au retour des investisseurs privés », analyse Paul Cayla, Président de Catella Residential.

La localisation reprend du poids

Le fantasme du départ au vert s'estompe au profit d'un pragmatisme urbain. La localisation grimpe à 59 % des critères déterminants (+6 pts), consolidant sa deuxième place derrière le prix (stable à 67 %). La fin du télétravail généralisé et le besoin de proximité immédiate (écoles, commerces) imposent un retour aux fondamentaux, particulièrement en Île-de-France où cette exigence atteint 65 %, et dans les villes de plus de 100 000 habitants.

DPE A-B : la valeur refuge réglementaire

Face à la complexité des normes, le DPE devient l'indicateur de référence. Pour la première fois, le DPE A-B et l'efficacité énergétique sont cités à égalité (45 % chacun), preuve que les acheteurs cherchent avant tout une protection contre l'interdiction progressive des passoires thermiques.

« Le DPE est devenu une valeur refuge face à la complexité des normes énergétiques. Mais cette focalisation comporte un risque : survaloriser un bien classé A au détriment d'un logement réellement performant mais moins bien étiqueté », souligne Alexandre Chambault, Directeur Commercial VEFA et Associé de Catella Residential.

L'immobilier, un choix stratégique

Si 74 % des Français et Françaises n'ont pas de projet d'acquisition à court terme (stable vs 2025), le projet immobilier reste une réalité concrète pour près de la moitié des 35-44 ans (49 %) et 40 % des Franciliens. Bien que jugé pertinent par 66 % des répondants, l'investissement immobilier perd 3 points au profit d'autres placements.

L'immobilier en 2026 n'est plus un réflexe patrimonial passif, mais un choix d'allocation tactique aux mains d'acheteurs plus exigeants.

Les évolutions marquantes (février 2025 vs février 2026)

Leviers d'accès à la propriété perçus comme efficaces :

- **Fiscalité avantageuse : 34 % → 41 % (+7 pts)** 
- **Baisse des taux : 61 % → 58 % (-3 pts)** 

Critères déterminants dans la recherche d'un logement :

- **Prix : 68 % → 67 % (-1 pt - stable), reste le critère n°1**
- **Localisation : 53 % → 59 % (+6 pts)** 
- **Performance énergétique : 36 % → 36 % (stable)**
- **Taille : 35 % → 34 % (-1 pt)**

Valorisation d'un logement écologique :

- **DPE A-B : 42 % → 45 % (+3 pts)** 
- **Efficacité énergétique : 51 % → 45 % (-6 pts)** 

Méthodologie :

L'enquête a été réalisée par YouGov sur 1009 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 4 au 5 février 2026.

À propos de Catella :

Catella est un groupe financier européen autonome, spécialisé en conseils financiers, asset management et investissements. Le Groupe emploie environ 500 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 :

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.