

Baromètre Immobilier Optimhome x Ipsos 2026

Un marché en transition porté par la résilience des jeunes et la valeur refuge de la pierre

Optimhome, l'un des pionniers des réseaux immobiliers en France, dévoile les résultats de la 13ème vague de son baromètre annuel réalisé avec l'Institut Ipsos. Dans un contexte de prudence liée à la conjoncture, l'étude souligne le dynamisme persistant des 25-34 ans et confirme que l'immobilier demeure, pour les Français, l'actif de référence pour sécuriser leur patrimoine durablement.

Le marché immobilier français traverse une période de transition marquée par une dualité forte : si l'attentisme progresse globalement, l'attachement à la pierre reste structurel. Pour décrypter ces dynamiques, Optimhome présente les **10 enseignements clés** de son baromètre, articulés autour de quatre piliers : la résilience portée par la jeunesse, l'adaptation des moyens de financement, l'émergence de nouveaux standards de transparence énergétique et l'évolution géographique des projets.

Un marché résilient malgré l'incertitude économique

1. Les jeunes, moteurs et espoirs du marché

Si les intentions d'achat globales affichent un repli modéré sous l'effet des incertitudes géopolitiques et économiques, le segment des 25-34 ans fait figure d'exception et porte le secteur sur tous les fronts.

Ainsi, au cours des 3 dernières années, 37 % d'entre eux ont acheté un bien, dominant tant sur la résidence principale (21 % vs 14 % au global) que sur le locatif (9 % vs 6 %). Cette avance des jeunes se confirme pour l'avenir : les moins de 35 ans sont bien plus nombreux que la moyenne à se projeter dans l'achat d'une résidence principale (27 % d'intention vs 17 %) ou d'un investissement locatif (15 % vs 9 %).

2. L'immobilier, rempart n°1 contre l'incertitude économique

Si les Français marquent une pause dans leurs projets immédiats par prudence, l'analyse croisée des intentions et des perceptions confirme la force du placement pierre. L'immobilier reste jugé comme l'investissement le plus sûr et rentable, particulièrement chez les 25-34 ans (20% sont "tout à fait d'accord" sur sa rentabilité). L'investissement locatif demeure ainsi le premier choix pour se constituer un patrimoine durable, s'imposant comme le bouclier patrimonial privilégié face aux placements financiers.

Contacts presse - Agence Oxygen

Rachel Leblois rachel.l@oxygen-rp.com 07 43 35 93 86 / Aurélie Vérin aureliev@oxygen-rp.com

L'adaptation des moyens financiers

3. L'allongement des crédits : la réponse à la contrainte budgétaire

Pour maintenir leurs projets malgré la hausse des taux, les acquéreurs s'adaptent. Si 81 % des acheteurs de résidence principale ont recours au crédit (94 % chez les 25-34 ans), l'étude montre que 50 % des emprunteurs s'engagent désormais sur des durées supérieures à 20 ans, faisant du temps long la variable d'ajustement du pouvoir d'achat.

4. Polarisation des budgets : un marché à deux vitesses

Cet axe est très intéressant médiatiquement mais il faut voir comment vous souhaitez l'interpréter. Le marché immobilier devient-il un marché à deux vitesses? Si oui, pourquoi?

5. La solvabilité, l'obsession des vendeurs

La crainte du refus de prêt de l'acquéreur grimpe de 10 points. Sécuriser le financement est devenu un critère de sélection prioritaire pour les vendeurs, devançant parfois le prix de vente.

De nouveaux critères de choix

6. Transparence énergétique : une exigence non négociable dès l'annonce

L'importance de mentionner le DPE dans l'annonce immobilière bondit de 10 points. Plus qu'un simple critère de confort, le diagnostic est devenu un filtre de sélection immédiat.

7. Le DPE, une concession budgétaire pour accéder au marché

Si 55 % des Français restent ouverts à l'achat d'un bien classé F ou G (soit une baisse notable par rapport aux 66 % de 2025), cette acceptation relève moins d'un choix que d'une nécessité économique. Face à la polarisation des prix, l'acquisition d'une "passoire thermique" est devenue une variable d'ajustement : elle permet de bénéficier d'une décote immédiate à l'achat pour compenser la baisse du pouvoir d'achat immobilier, quitte à différer les travaux de rénovation énergétique indispensables à la valorisation future du patrimoine.

L'évolution des territoires

8. Désamour des zones urbaines au profit du périurbain

Les grandes agglomérations perdent 5 points d'attractivité en un an. Le report de la demande se fait massivement sur les zones périurbaines, un mouvement de fond pour la résidence principale comme pour le locatif.

9. Fracture géographique des usages

Le bastion de la Résidence Principale (Nord/Est) : c'est dans le quart Nord-Est que l'on achète le plus pour habiter. Le Grand Est et le Nord affichent également les meilleures performances en termes de ventes réalisées au cours des 3 dernières années.

Paris, capitale de l'investissement et de la rotation : la région parisienne reste le sanctuaire de l'investissement locatif. C'est aussi là que le marché est le plus "liquide" en termes de projection : les Parisiens sont ceux qui prévoient le plus de vendre leurs résidences principales et secondaires.

Le décrochage du Sud-Ouest sur le locatif : l'enseignement le plus surprenant vient du quart Sud-Ouest (Nouvelle Aquitaine et ex-Midi-Pyrénées), qui enregistre le plus bas niveau d'achat locatif.

Dynamisme des intentions (Sud et Paris) : pour l'avenir, les Parisiens et les habitants de l'arc méditerranéen sont ceux qui affichent les plus fortes intentions d'achat de résidences principales (20% à 21% vs 17% de moyenne nationale).

10. Fin de l'euphorie du télétravail

Les projets de déménagement inter-régionaux sont en net recul (-10 points) : 37% des répondants aimeraient déménager dans une autre région dans les 2 prochaines années, versus 47% l'année précédente. Le travail à distance ne suffit plus à justifier une mobilité géographique lointaine ; on observe un retour à une sédentarité professionnelle et locale.

« Les résultats de ce baromètre 2026 démontrent que si le marché immobilier français est en phase de profonde mutation, il n'est en rien à l'arrêt. Nous observons une forme de résilience exemplaire, portée par une jeune génération qui refuse de renoncer à la "valeur pierre" et qui sait adapter ses stratégies financières. Dans ce contexte de sélection par le crédit et de nouvelles exigences énergétiques, le rôle de conseil et d'accompagnement de nos conseillers est plus que jamais déterminant pour sécuriser les projets de nos clients. L'immobilier reste, plus que tout autre actif, le bouclier patrimonial privilégié des Français. », conclut **Olivier Colcombet, Président d'Optimhome**.

À propos d'Optimhome

Optimhome est un réseau immobilier adossé à la puissance de DigitRE Group, une structure dédiée à l'immobilier digital qui permet de bénéficier de moyens digitaux uniques et renforcés sur le marché français. Créé en 2006, Optimhome est désormais l'un des réseaux leaders de conseillers immobiliers indépendants en France. Marque phare de DigitRE Group, Optimhome regroupe aujourd'hui près de 1800 conseillers. Fort d'une expérience de 20 ans, Optimhome est un réseau solide qui propose un accompagnement premium à ses conseillers notamment grâce à son centre de formation certifié et dédié, la DigitRE Académie ainsi que des outils digitaux de pointe.