



REPORT

Savills Research

Ce que veulent les acheteurs

Tendances en matière d'achat de logements en France, en Italie, au Portugal et en Espagne

savills



Principales conclusions

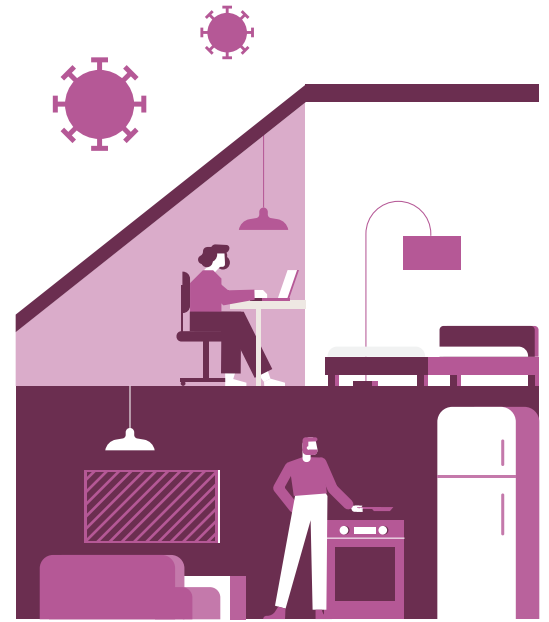
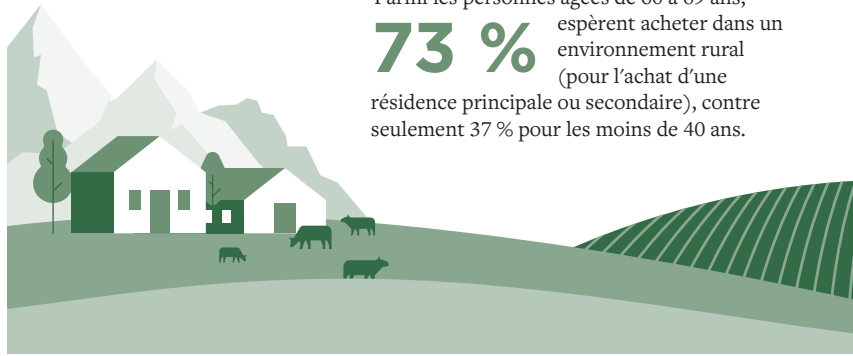
Savills World Research a interrogé les acheteurs du réseau Savills à la recherche d'une propriété en France, en Italie, au Portugal et en Espagne en février et mars 2021. Les résultats, basés sur un peu moins de 500 réponses, donnent un aperçu des motivations et des désirs des acheteurs de maison aujourd'hui.

La pandémie de Covid-19 a entraîné des changements dans la façon dont les gens vivent et travaillent, modifiant ce que les acheteurs jugent important dans leur maison. Qu'il s'agisse de la recherche d'un plus grand espace, du besoin de connectivité pour faciliter le travail à domicile ou de la sensibilisation croissante à l'environnement, les résultats mettent en évidence les tendances qui se font sentir non seulement sur les marchés étudiés, mais aussi sur l'ensemble des marchés résidentiels dans le monde.

À la recherche d'une idylle rurale

À la recherche de plus d'espace, des personnes à la recherche d'une résidence principale envisagent d'acheter dans un environnement rural. Pour ceux qui recherchent une résidence secondaire, ce chiffre atteint 80 %.

Parmi les personnes âgées de 60 à 69 ans, espèrent acheter dans un environnement rural (pour l'achat d'une résidence principale ou secondaire), contre seulement 37 % pour les moins de 40 ans.



Partie maison, partie bureau

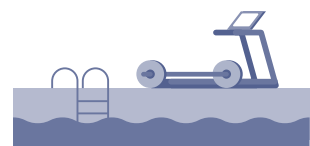
La pandémie obligeant de nombreuses personnes à travailler à domicile, **plus d'un quart** (27 %) des personnes interrogées ont déclaré que l'augmentation du travail à domicile avait **influencé leur décision d'achat** d'une manière ou d'une autre.

Un peu moins **de trois quarts** des personnes interrogées (74 %) prévoient de **travailler à domicile au moins un jour par semaine** après le Covid-19, contre seulement la moitié avant la pandémie.

Connectivité et commodités



La proximité des commodités, l'accès à l'internet à haut débit et une vue agréable sont les trois principaux facteurs pour les acheteurs de maison. **L'espace extérieur** est également important, les acheteurs en milieu urbain accordent une grande importance aux espaces extérieurs de petite ou moyenne taille, comme les balcons ou les patios, tandis que ceux qui achètent en milieu rural privilégient les grands jardins.



Parmi les moins de 40 ans, 53 % jugent importante la **proximité d'installations sportives**, contre 34 % pour les plus de 40 ans.



Les plus de 40 ans accordent plus d'importance à la **proximité de la campagne** : 57 % la jugent importante, contre 32 % des moins de 40 ans.

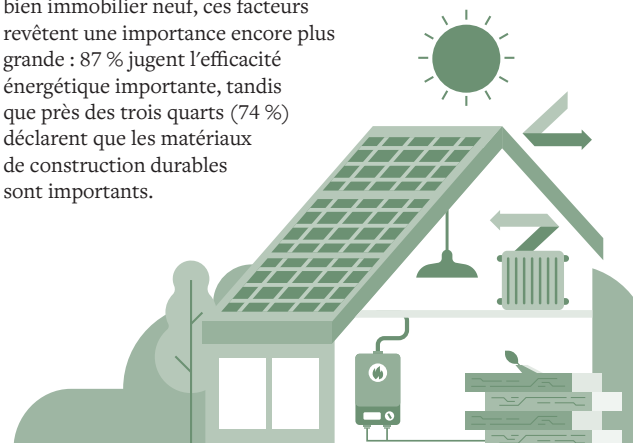
Label environnemental

Les acheteurs tiennent de plus en plus compte de leur empreinte écologique lorsqu'il s'agit de leur propriété, surtout si elle peut également contribuer à minimiser les coûts de fonctionnement pour les propriétaires.

Près de 70 %

des acheteurs considèrent **l'efficacité énergétique** comme une caractéristique importante de la propriété, tandis que la moitié des personnes interrogées citent les matériaux de construction durables comme importants.

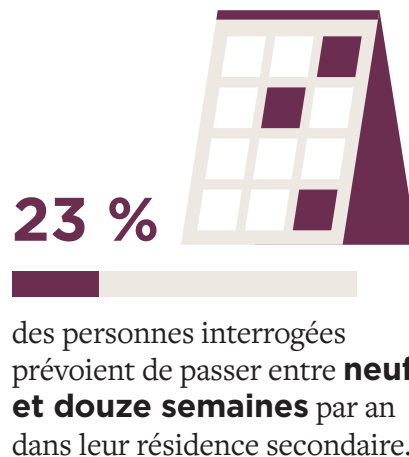
Pour les personnes à la recherche d'un bien immobilier neuf, ces facteurs revêtent une importance encore plus grande : 87 % jugent l'efficacité énergétique importante, tandis que près des trois quarts (74 %) déclarent que les matériaux de construction durables sont importants.



Pleins feux sur les résidences secondaires

L'achat d'une résidence secondaire ou de vacances reste une motivation importante pour les acheteurs de biens immobiliers de prestige. Parmi les personnes interrogées, 37 % ont déclaré que c'était la raison de leur achat.

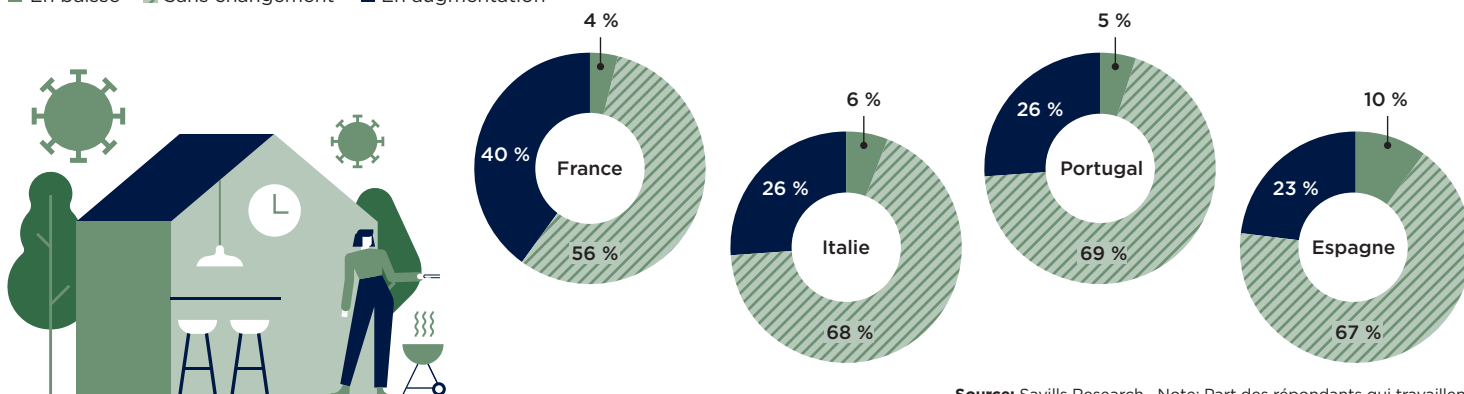
Pour stimuler le secteur, l'augmentation du travail à distance signifie que les propriétaires passeront plus de temps dans leurs résidences secondaires. Les préférences en matière de propriété varient selon le pays et la nationalité. Les propriétaires français sont prêts à voyager plus longtemps pour se rendre dans leur résidence secondaire, tandis que les acheteurs allemands sont ouverts à la plus large gamme de types de propriétés.



Les acheteurs ont l'intention de passer plus de temps dans leur résidence secondaire en raison de la pandémie

INFLUENCE DE LA PANDÉMIE SUR LE TEMPS QUE LES ACHETEURS PRÉVOIENT DE PASSER DANS LEUR RÉSIDENCE SECONDAIRE

■ En baisse ■ Sans changement ■ En augmentation

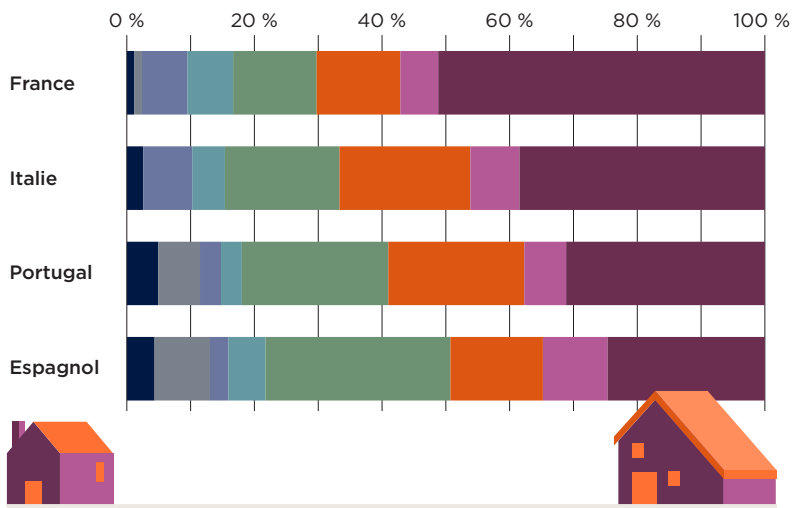


Source: Savills Research Note: Part des répondants qui travaillent

La moitié des acheteurs en France sont prêts à faire plus de cinq heures de route pour atteindre leur résidence secondaire, contre seulement un quart des acheteurs en Espagne

TEMPS MAXIMUM QUE LES ACHETEURS SONT PRÊTS À PASSER POUR SE RENDRE DANS LEUR RÉSIDENCE SECONDAIRE

■ Moins de 30 minutes ■ De 30 minutes à 1 heure ■ De 1 heure à 90 minutes
 ■ De 90 minutes à 2 heures ■ De 2 heures à 3 heures ■ De 3 heures à 4 heures
 ■ De 4 heures à 5 heures ■ Plus de 5 heures

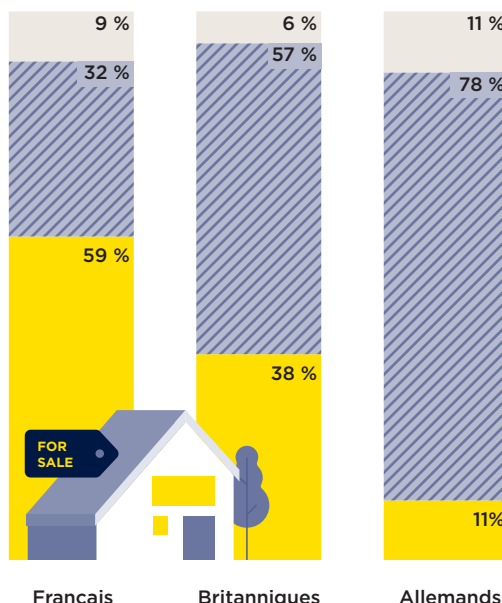


Source: Savills Research

Les acheteurs français ont une forte préférence pour l'immobilier ancien

LES ACHETEURS ENVISAGENT-ILS D'ACQUÉRIR UN BIEN IMMOBILIER NEUF OU ANCIEN ?

■ Ancien ■ Pas de préférence ■ Maison neuve



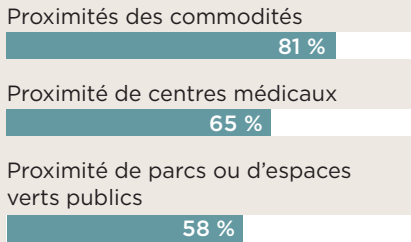
Source: Savills Research

France

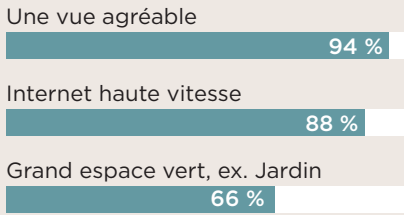
Quels sont les facteurs importants pour les acheteurs en France ?



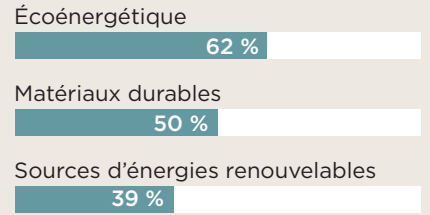
FACTEURS LOCAUX



CARACTÉRISTIQUES DU BIEN



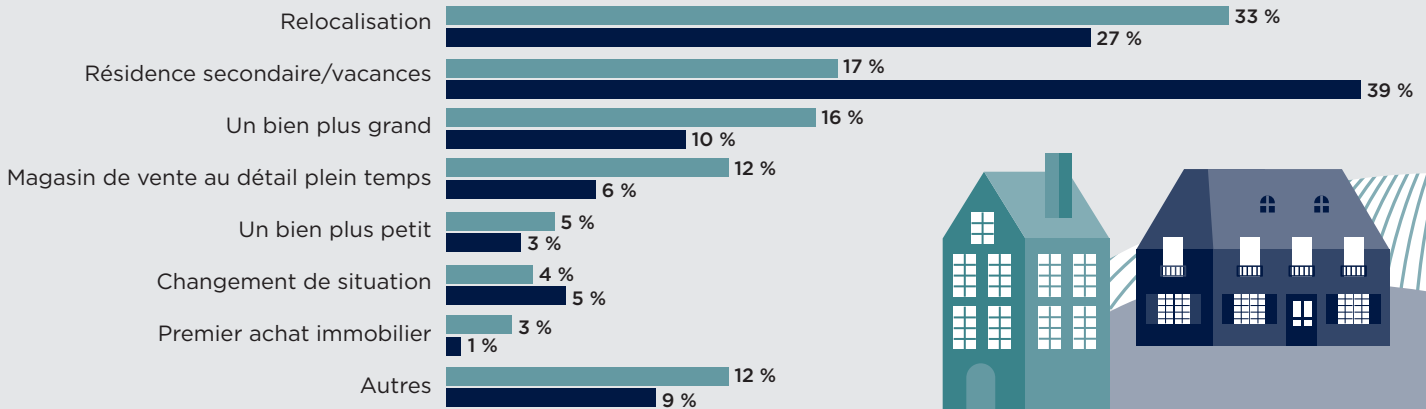
CARACTÉRISTIQUES ÉCOLOGIQUES



Source: Savills Research Note: Les répondants ont indiqué celles-ci « très importantes » ou « assez importantes ».

Motifs d'achat des acheteurs de biens immobiliers

■ Urbain ■ Rural



Source: Savills Research Note: Le terme « urbain » désigne une grande ou une petite ville. Rural : dans un village, à la campagne, à la montagne ou sur la côte.

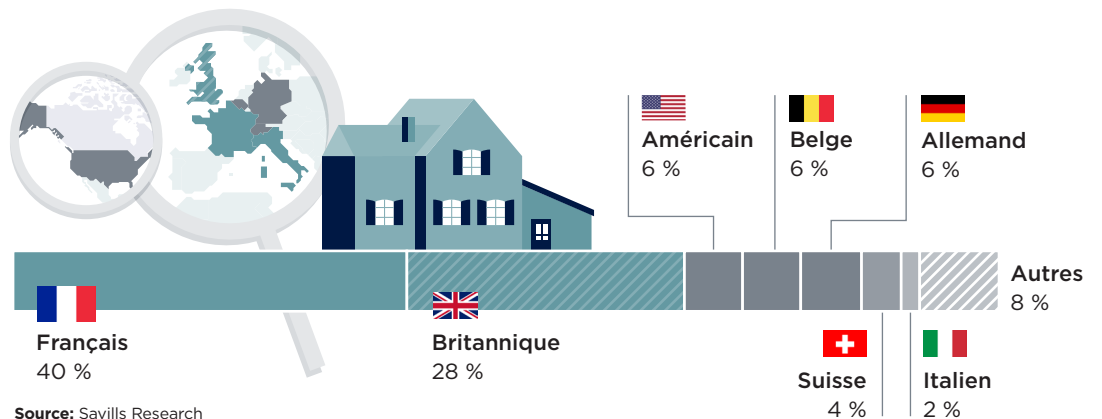
Près de la moitié

(48 %) des personnes interrogées avaient un budget supérieur à 1 million d'euros, 13 % avaient un budget supérieur à 3 millions d'euros.



La France reste un marché essentiellement national

Nationalité des demandeurs de résidences secondaires en France :



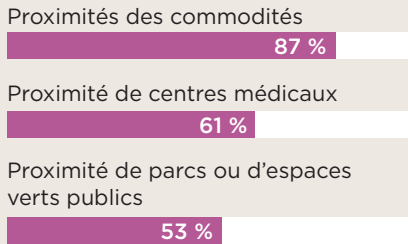
Source: Savills Research *Les chiffres ayant été arrondis, leur total peut ne pas atteindre 100 %.

Italie

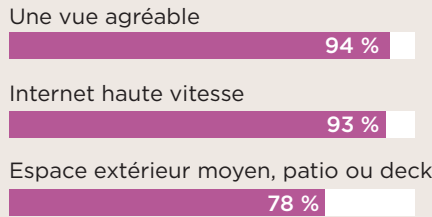
Ce que les acheteurs de biens immobiliers en Italie jugent important



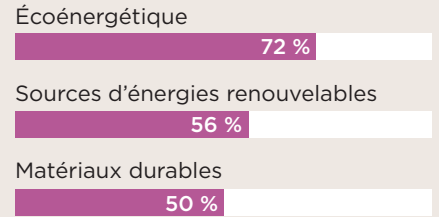
FACTEURS LOCAUX



CARACTÉRISTIQUES DU BIEN

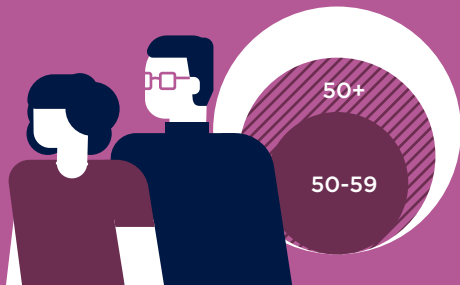


CARACTÉRISTIQUES ÉCOLOGIQUES



Source: Savills Research Note: Les répondants ont indiqué celles-ci « très importantes » ou « assez importantes ».

L'acheteur type en Italie est âgé de 50 à 59 ans, un tiers des personnes interrogées se situent dans cette tranche d'âge et près des deux tiers (63 %) ont plus de 50 ans.



Cependant, pour les acheteurs principaux en Italie, la plupart des répondants sont âgés de moins de 40 ans sur les marchés étudiés.

14 %

des répondants qui achètent en Italie ont moins de 40 ans, contre seulement 1 % en Espagne.

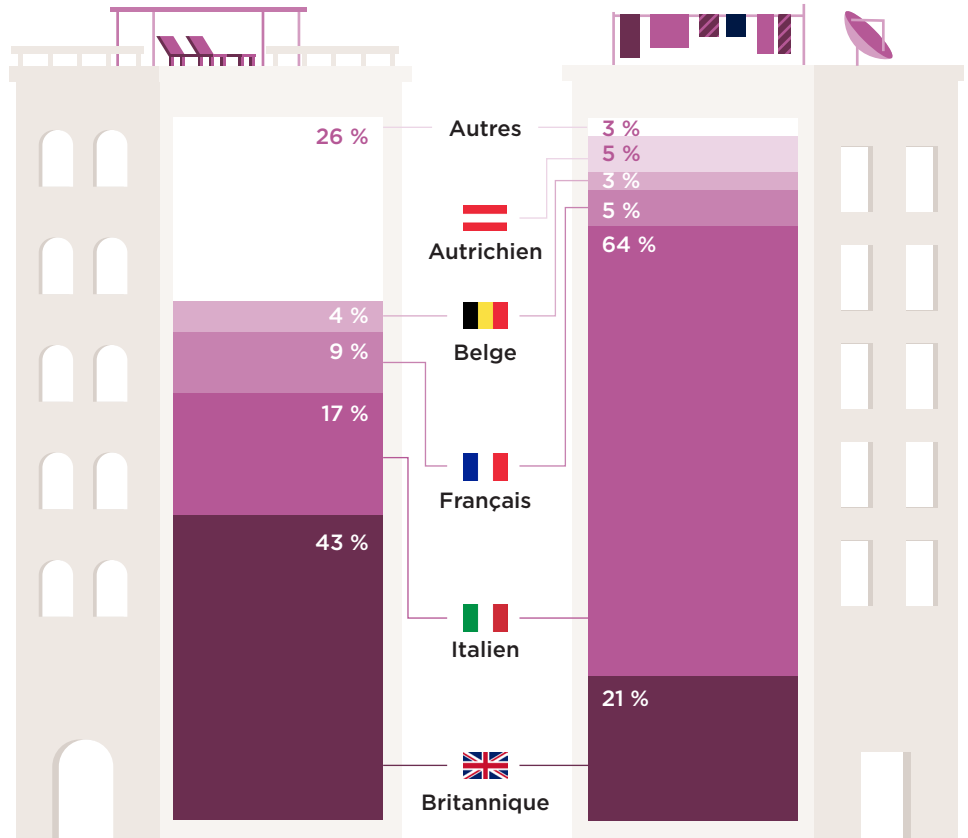


Un marché international de prestige.

Le marché des résidences secondaires en Italie est très international. Les Britanniques représentent la plus grande part des achats de résidences secondaires de notre enquête (43 %). Le marché des résidences principales, quant à lui, reste majoritairement national, mais les acheteurs internationaux sont également actifs.

RÉSIDENCE SECONDAIRE

RÉSIDENCE PRINCIPALE



Source: Savills Research

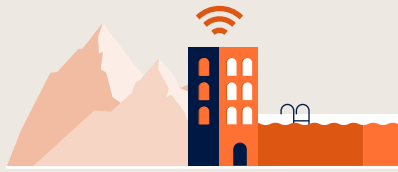
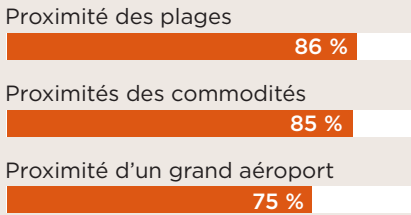
*Les chiffres ayant été arrondis, leur total peut ne pas atteindre 100 %.

Portugal

Que jugent importants les acheteurs de biens immobiliers au Portugal ?



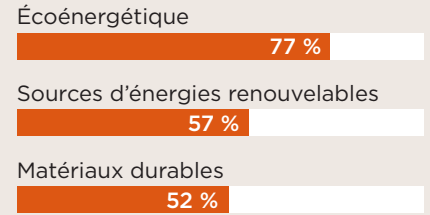
FACTEURS LOCAUX



CARACTÉRISTIQUES DU BIEN



CARACTÉRISTIQUES ÉCOLOGIQUES



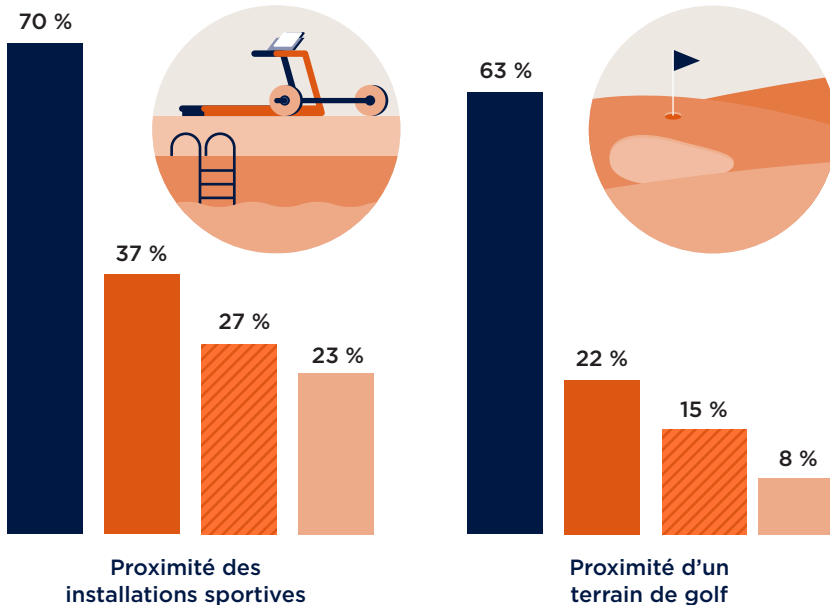
Source: Savills Research Note: Les répondants ont indiqué celles-ci « très importantes » ou « assez importantes ».



Le golf reste un facteur clé : les acheteurs au Portugal apprécient la proximité du golf

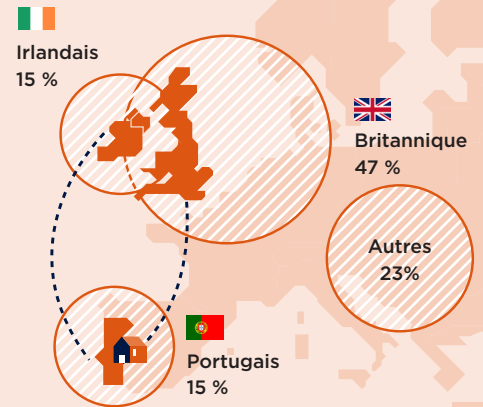
Quelle est l'importance des facteurs suivants pour les acheteurs lorsqu'ils envisagent de choisir un lieu d'achat ?

■ Portugal ■ Espagne ■ France ■ Italie



Source: Savills Research

Le Portugal est populaire parmi les acheteurs britanniques et irlandais de résidences secondaires



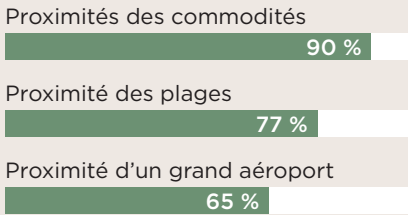
La demande de résidences secondaires au Portugal reste élevée chez les Britanniques, qui représentent la moitié (47 %) des personnes interrogées souhaitant acheter une résidence secondaire au Portugal. Les acheteurs irlandais et portugais suivent de près, avec 15 % chacun.

Espagne

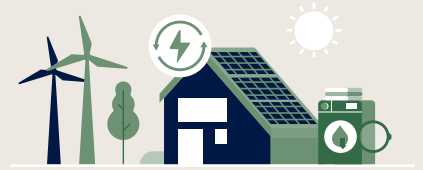
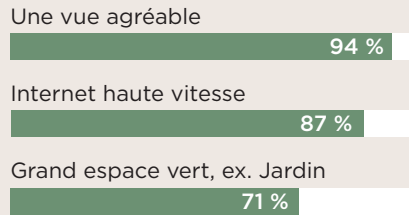
Qu'est-ce que les acheteurs de biens immobiliers en Espagne jugent important ?



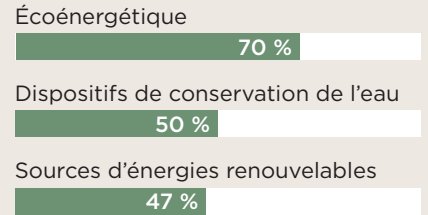
FACTEURS LOCAUX



CARACTÉRISTIQUES DU BIEN



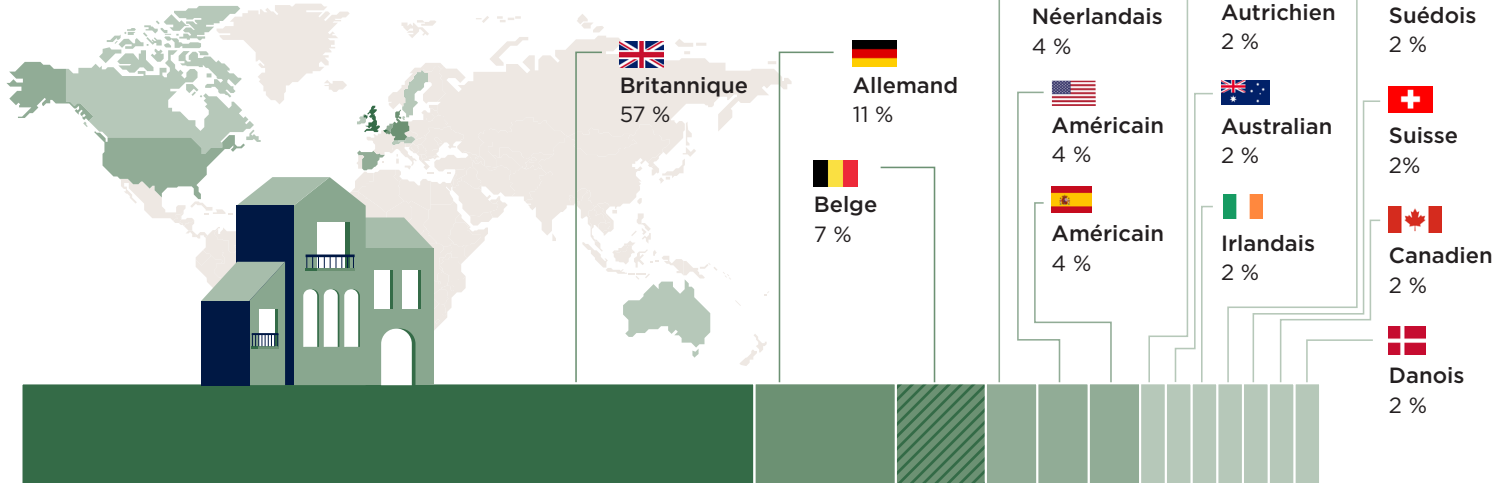
CARACTÉRISTIQUES ÉCOLOGIQUES



Source: Savills Research Note: Les répondants ont indiqué celles-ci « très importantes » ou « assez importantes ».

Les Britanniques restent la nationalité dominante pour l'achat de résidences secondaires

Enquête sur la nationalité des acheteurs de résidences secondaires



Source: Savills Research

*Les chiffres ayant été arrondis, leur total peut ne pas atteindre 100 %.



Les trois quarts

(74 %) des personnes interrogées prévoyant d'acheter en Espagne disposaient d'un budget inférieur à un million d'euros.



82 %

des acheteurs de biens immobiliers de prestige ont plus de 50 ans, 40 % ont entre 50 et 59 ans.



Une maison reste la préférence des acheteurs de premier ordre en Espagne, 57 % des personnes interrogées ont déclaré qu'elles espéraient acheter ce type de propriété. Pour ceux qui disposent d'un budget supérieur à 1 million d'euros, cette proportion passe à 76 %.



savills

Savills World Research

Paul Tostevin

Directeur

Recherche mondiale

+44 (0)20 7016 3883

ptostevin@savills.com

Sophie Chick

Directeur

Recherche mondiale

+44 (0) 207 535 3336

sophie.chick@savills.com

Savills Global Residential

Hugo Thistlethwayte

Chef de l'unité mondiale

Opérations résidentielles

+44 (0)20 7409 8876

hthistlethwayte@savills.com

Jelena Cvjetkovic

Directeur

Résidentiel mondial

+44 (0)20 7016 3754

jcvjetkovic@savills.com

Savills plc est un fournisseur mondial de services immobiliers coté à la Bourse de Londres. Nous disposons d'un réseau international de plus de 600 bureaux et d'associés à travers les continents américains, le Royaume-Uni, l'Europe continentale, l'Asie Pacifique, l'Afrique, l'Inde et le Moyen-Orient. Nous offrons une large gamme de services spécialisés de conseil, de gestion et de transaction à des clients du monde entier. Ce rapport est destiné à des fins d'information générale uniquement. Il ne peut être publié, reproduit ou cité, en partie ou en totalité, ni servir de base à un contrat, un prospectus, un accord ou tout autre document sans autorisation préalable. Bien que tous les efforts aient été faits pour assurer son exactitude, Savills n'accepte aucune responsabilité quelle qu'elle soit pour toute perte directe ou indirecte résultant de son utilisation. Le contenu est strictement soumis au droit d'auteur et la reproduction de tout ou partie de celui-ci sous quelque forme que ce soit est interdite sans l'autorisation écrite de Savills Research.