



Achat immobilier en 2026 : les Français redessinent leur carte idéale entre attrait pour le rural, exigence de services et montée du risque climatique

Sondage exclusif OpinionWay pour Orpi

- **Près d'un Français sur deux se tournerait vers la zone rural pour l'achat de leur bien**
- **Dans leur recherche, 57% des Français sont vigilants aux infrastructures de proximité dans leurs recherches, juste derrière le prix.**
- **Le risque climatique fait son entrée dans les critères de choix : 77% des répondants le prennent en compte dans leur décision d'achat.**

Paris, le 8 avril 2026 - Dans un contexte immobilier encore marqué par les incertitudes économiques et géopolitiques, le début de l'année 2026 semble néanmoins confirmer la reprise amorcée en 2025. La Coopérative enregistre une progression de 1% des volumes de ventes au 1er trimestre 2025 (après une hausse de 16% en 2025) Dans ce paysage en recomposition, les aspirations résidentielles des Français continuent d'évoluer. Rural, ville moyenne, proximité des commerces et des services, accès aux transports, prise en compte des risques climatiques... l'achat immobilier ne se pense plus seulement à l'échelle du logement, mais de plus en plus à celle d'un cadre de vie. À travers une étude menée avec OpinionWay, Orpi, premier réseau immobilier en France*, décrypte cette nouvelle géographie du désir résidentiel.

**en nombre de points de vente.*

Rural et ville moyenne, de nouveaux équilibres résidentiels

Alors que le marché immobilier est en constant mouvement depuis quelques années, la carte et le cadre idéal des Français semble se redessiner. Aujourd'hui, **47% des interrogés déclarent qu'ils préféreraient acheter en milieu rural**. Et contrairement aux idées reçues, ce mouvement n'est pas seulement porté par les plus âgés : 54% des 25-34 ans placent eux aussi le rural en tête de leurs préférences. Un désir d'espace et d'un cadre de vie plus équilibré, conjugué à des territoires plus accessibles qui semblent dépasser largement les seules logiques d'âge...

Dans un même mouvement, la ville moyenne s'impose, elle aussi, comme un territoire de projection fort. **Plus d'un Francilien sur 2 (54%) déclare que, s'il devait acheter aujourd'hui, il privilégierait la ville moyenne**. Plus qu'un compromis, la ville moyenne s'affirme désormais comme un choix résidentiel à part entière, une attractivité confirmée par ses habitants actuels, dont 64% déclarent qu'ils y rachèteraient un bien.

Mais cette attractivité ne vaut pas pour n'importe quelle ville moyenne : pour près de 3 sur 10 (29%), il est impératif de viser spécifiquement un quartier proche du centre - un signe que centralité, accès aux services et praticité du quotidien restent déterminants, tant pour les plus jeunes (34% des 18-25 ans) que pour les plus âgés (47% des plus de 65 ans)

Ces nouvelles aspirations s'expriment toutefois dans un marché toujours perçu comme difficile, surtout chez les plus jeunes. **Plus de 7 jeunes sur 10 entre 18-24 ans estiment qu'il est aujourd'hui plus difficile d'acheter sur leur territoire que dans le reste de la France**. Si l'envie de regarder ailleurs progresse, elle se heurte encore à une réalité d'accès au marché particulièrement tendue. Les chiffres observés par Orpi donnent déjà un écho concret à l'attractivité croissante de certains territoires intermédiaires : **à Pau, le nombre de compromis progresse de 30% au premier**



trimestre 2026 par rapport à la même période de 2025, tandis que Bourges enregistre une hausse de 12,5%. À l'inverse, la dynamique apparaît plus contrastée dans plusieurs grandes métropoles, comme Marseille (-19,2%), Lyon (-8,5%) ou Bordeaux (-14,2%). Des évolutions qui viennent conforter l'intérêt pour des territoires offrant un autre équilibre entre cadre de vie, attractivité et accessibilité.

Les Français prêts à aller plus loin, mais pas à n'importe quel prix

L'achat immobilier se joue désormais autant à l'échelle du territoire qu'à celle du logement : avant même de choisir un bien, les Français évaluent la qualité de vie qu'offre un territoire, sa praticité, son accessibilité et son niveau d'équipement. **Parmi les infrastructures jugées indispensables pour envisager un achat, plus d'un Français sur 2 (52%) citent les commerces de proximité, et 48% les établissements de santé.** L'accès à des transports publics efficaces arrive ensuite en 3ème position, cité par 31% des répondants, devant la couverture numérique et l'accès rapide à une grande ville, à 27% chacun. Un classement qui confirme que l'attrait pour des territoires moins denses ne se maintient que s'ils restent bien reliés, bien équipés et capables de répondre aux besoins du quotidien.

Si le territoire compte de plus en plus, le choix du logement continue toutefois de se jouer sur des arbitrages très concrets. **Le prix reste le premier critère d'achat pour 64% des Français, devant la proximité, mentionnée par 57% d'entre eux.** Au moment de trancher, l'équation reste la même : trouver le bon équilibre entre budget, emplacement et qualité de vie. Mais pour une large majorité, cet équilibre reste difficile à atteindre : **72% des Français déclarent ressentir au moins une contrainte pour acheter sur leur territoire idéal.** Les 3 compromis qui dominent sont clairs : réduire la surface visée (31%), revoir son budget à la hausse (30%) ou s'éloigner du centre-ville ou du lieu de travail (30%). Pour beaucoup, acheter reste donc synonyme de renoncements.

Et ces arbitrages se lisent déjà dans les comportements observés sur le marché. **Au 1er trimestre, Orpi constate une progression des compromis sur les appartements de +6%**, portée par des niveaux de prix plus accessibles à surface équivalente. À l'inverse, la dynamique apparaît plus mesurée sur les maisons, en recul de 2%, plus directement exposées aux arbitrages budgétaires et à une saisonnalité plus marquée. Ces tensions se lisent aussi dans le profil des acquéreurs : **côté financement, les primo-accédants représentent 45% des dossiers de crédit, confirmant leur poids sur le marché malgré un environnement toujours exigeant.**

"Ce que cette étude nous dit, c'est que les Français n'ont pas renoncé à acheter et même s'ils sont prêts à faire des compromis, ils ont profondément changé leur façon de choisir, en s'éloignant des grandes villes devenues moins accessibles, en prenant en compte de nouveaux critères, de qualité de vie ou encore d'accès à des services de proximité. Ce ne sont pas des signaux faibles, mais le signe d'une transformation profonde du rapport des Français au logement." précise **Guillaume Martinaud, Président de la Coopérative.**

Reste que les Français ne sont pas prêts à tout sacrifier pour acheter. Et désormais, à ces arbitrages bien connus s'ajoute une nouvelle variable : le risque climatique.

Le risque climatique s'installe dans l'équation immobilière

Longtemps perçu comme un sujet périphérique, le risque climatique entre désormais pleinement dans la décision d'achat : **77% des Français déclarent qu'il entrerait dans leur choix immobilier, dont 36 % pour qui il compterait beaucoup.** L'étude révèle aussi un paradoxe générationnel : les plus âgés se montrent plus sensibles à ces risques que les plus jeunes, avec 44 % des 65 ans et plus qui déclarent qu'il s'agirait d'un facteur déterminant, contre 26 à 28 % des moins de 35 ans. Un écart qui traduit deux logiques différentes : chez les plus âgés, l'achat se pense davantage dans la durée,



tandis que chez les plus jeunes, la priorité reste souvent de pouvoir accéder au marché.

Cette vigilance s'exprime plus fortement dans les régions les plus exposées. Dans le Sud-Est et le Sud-Ouest, 80% et 79% des répondants déclarent qu'ils prendraient en compte ces risques dans leur décision d'achat. Une vigilance qui fait écho à plusieurs réalités territoriales déjà bien identifiées : villes littorales exposées aux risques de submersion, comme La Rochelle, Arcachon, Biarritz ou Saint-Malo, ou zones concernées par le retrait-gonflement des argiles, notamment dans le Sud-Ouest.

Ces résultats confirment une tendance de fond : les Français continuent à vouloir acheter, mais avec une grille de lecture plus large qu'auparavant. Le logement reste un projet de vie majeur, désormais pensé à l'échelle d'un territoire, de ses services, de son accessibilité et de sa capacité à rester vivable dans le temps. Dans certains territoires exposés, l'attractivité résidentielle demeure forte : À Nice comme à Bayonne, les compromis progressent encore de +25,7% et +6,25% au premier trimestre par rapport à 2025. Le risque climatique ne se substitue donc pas aux autres critères de choix, mais il entre de plus en plus dans la manière d'évaluer un territoire.

Guillaume Martinaud, ajoute : *“C'est précisément parce que nous mesurons l'ampleur de ces mutations que nous suivons de près l'évolution des attentes des Français, de leurs arbitrages et de leurs difficultés à se projeter pour mieux les comprendre et les accompagner. Notre adaptation est quotidienne, en nourrissant l'expertise de nos agents, en bousculant les codes de nos métiers pour répondre à de nouveaux usages de consommation. Et pour aller encore plus loin et contribuer à l'avenir du logement en France nous lançons une grande consultation citoyenne, avec l'ambition de contribuer plus largement au débat et trouver des solutions cohérentes, ambitieuses et ancrées dans les réalités”*

—

À propos de l'étude

Étude OpinionWay pour Orpi réalisée en mars 2026 auprès d'un échantillon représentatif de 1029 personnes, selon la méthode des quotas.

À propos d'Orpi

Avec plus de 1 250 points de vente et 8 200 collaborateurs, Orpi est aujourd'hui un acteur incontournable et le leader de son secteur en nombre de points de vente. Créé en 1966 à l'initiative de plusieurs agents immobiliers qui décident de mettre en commun leur fichier de biens, Orpi est le premier réseau historique immobilier en France. La singularité d'Orpi réside dans son organisation en coopérative. Ce sont plus de 900 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité et d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés. Retrouvez Orpi sur LinkedIn. Retrouvez Guillaume Martinaud sur LinkedIn.

Contacts presse

Juliette Thery - 06 98 45 13 28 - j.thery@monet-rp.com
Lina Lauwaert - 06 41 87 54 35 - l.lauwaert@monet-rp.com
Anne-Lise Le Vaillant - 06 45 68 14 30 - al@monet-rp.com