

Green acres 



Observatoire
Vive la France
2025



**Acte 1 • Étrangers non-résidents
et immobilier en France**
*Désir de vivre, capacité d'achat
et géographie du rêve*



Introduction

Une année sous le signe du choix



Benoît Galy
Fondateur et PDG de
[green-acres.com](https://www.green-acres.com)

Depuis vingt ans, Green-Acres est le portail de référence pour les étrangers qui souhaitent acheter une propriété en France. Avec plus de 19 millions de visiteurs actifs par an, la plateforme s'est imposée comme **le point de départ de milliers de projets de vie en France** – et bien au-delà d'un moteur de recherche immobilier, comme **le premier coach de changement de vie**.

Nous sommes le portail immobilier de ceux qui veulent changer de vie

Mais Green-Acres, c'est avant tout une conviction : un projet immobilier est bien plus qu'un investissement. C'est un virage personnel, une quête de sens, une recherche d'équilibre. Travailler depuis un village perché, vivre sa retraite au rythme du climat méditerranéen, trouver un lieu pour ralentir... Qui n'en a jamais rêvé ? Et qui ne s'est jamais freiné face à la complexité du passage à l'acte ?

Nous le savons : acheter un bien, c'est déjà un défi. L'acheter dans un autre pays, c'est une étape de plus. Et c'est précisément pour cela que nous avons créé un environnement qui **accompagne, oriente et inspire**, sans jamais infantiliser.

Aujourd'hui, nous allons plus loin.

Avec le lancement de ce premier **Observatoire Green-Acres – Vive la France**, nous avons voulu produire un outil de référence, capable de répondre à une double ambition : **mieux comprendre les profils et les attentes des acheteurs étrangers non-résidents** – et **outiller les acteurs publics, professionnels de l'immobilier et prescripteurs** pour qu'ils puissent mieux les accueillir.

Nous posons ici la première pierre d'un triptyque inédit, destiné à dresser un panorama complet de l'achat immobilier plaisir. Trois actes pour trois regards complémentaires :

- **Acte 1 (mai/juin)** : Observatoire *Vive la France*, Les étrangers non-résidents qui achètent en France
- **Acte 2 (septembre/octobre)** : Observatoire *Désir d'ailleurs*, Les français qui achètent à l'étranger
- **Acte 3 (décembre/janvier)** : Observatoire *L'immobilier plaisir*, Résidences secondaires, retraites et télétravail en France

Étrangers en France, Français à l'étranger, Français en France : trois angles pour mieux comprendre les dynamiques d'un marché immobilier marqué par l'envie de mieux vivre, ici ou ailleurs. Ce premier volet, centré sur les acheteurs étrangers non-résidents, ouvre ainsi une série qui donnera toute sa profondeur à ce phénomène : l'immobilier plaisir comme révélateur d'aspirations, de trajectoires et de choix de vie.

Pourquoi cet observatoire ?

Parce que l'on ne peut pas parler de ce phénomène en se fondant uniquement sur l'intuition ou les impressions du marché. Il nous fallait un point d'appui solide, rigoureux, récurrent. Ce rapport croise **trois sources complémentaires**, pour construire un regard à la fois **quantitatif, sensible et prospectif** :

Les données notariales officielles (Perval et Base Biens)



Elles constituent le socle de ce rapport. Issues des actes signés, elles décrivent de façon incontestable **qui achète quoi, où, à quel prix**. Elles permettent une analyse fine du comportement d'achat **des étrangers non-résidents**, en opposition aux Français ou aux étrangers déjà installés.

Un sondage exclusif Green-Acres



Conduit auprès de 324 visiteurs du site ayant effectué une demande de contact pour un bien en France, ce sondage permet de **qualifier les motivations profondes, les freins, les projets, les arbitrages personnels**. Contrairement à des enquêtes déclaratives larges, notre panel est **ultra ciblé** : il ne reflète pas l'opinion générale, mais bien les **intentions réelles d'achat**.

Les données internes Green-Acres (trafic et comportements utilisateurs)



Ce sont des données précieuses pour **anticiper les tendances**, car elles précèdent de plusieurs mois les transactions officielles. Un cycle immobilier typique s'étale sur environ **12 à 18 mois** :

En moyenne, **6 mois**
entre le début
des recherches et la
sélection d'un bien

Puis **3 mois** entre
le compromis
de vente et l'acte
authentique

Et encore **3 mois**
pour que les notaires
compilent et
publient ces données

(source : sondage Green-Acres)

Vous avez donc entre les mains une **somme d'indicateurs avancés**. Nous voyons aujourd'hui ce que le marché constatera demain. Cette **lecture en avance de phase** est unique. Elle permet de **mesurer très tôt l'évolution des intérêts géographiques, les signaux faibles, les accélérations inattendues**.

Une vision renforcée par des sources complémentaires

Ce travail s'est également nourri d'études sectorielles et internationales de référence :

- L'étude annuelle des Notaires de France sur les acheteurs étrangers non-résidents
- L'observatoire BNP Paribas Real Estate
- Le rapport 2024 de la National Association of Realtors (USA) sur les transactions internationales
- L'étude du marché résidentiel espagnol (ERI Q4 2024)

Croiser ces perspectives permet d'élargir notre regard: **comprendre ce qui rend la France désirable, mais aussi comment elle se situe dans une concurrence internationale** croissante (Espagne, Portugal, Italie, Grèce...).

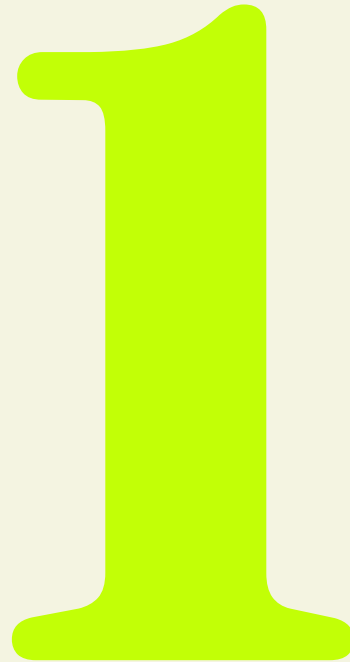
« Le plaisir est souvent au cœur de leur démarche. Ces acquéreurs ne fuient pas une réalité, ils concrétisent le rêve d'une vie. »

Benoît Galy





Qui sont les acheteurs étrangers non-résidents ?



Un portrait stable malgré les vents contraires

Dans un contexte immobilier marqué par l'attentisme et la contraction, (-10,1% de transactions entre 2023 et 2024), **les acheteurs étrangers non-résidents se distinguent par leur constance et leur solidité.**

Avec **15 490 biens acquis en 2024**, cette cible enregistre une baisse marginale de seulement **-1,1%**, tout en maintenant un **volume d'investissement en hausse, à 5,8 milliards d'euros** (+0,4 % par rapport à 2023). **Cette donnée est capitale** : dans un marché globalement en contraction, ce public reste actif, confiant, et engagé dans une logique patrimoniale ou personnelle de long terme.

Ces chiffres ne relèvent donc pas d'un simple hasard statistique. Ils traduisent une dynamique propre : **ces acheteurs sont d'abord mus par le désir, non par la contrainte.** Leur projet est rarement dicté par l'urgence, ni limité par l'accès au crédit. **Moins sensibles aux taux, moins soumis aux tensions locales, ils incarnent une approche immobilière plaisir** – tournée vers la qualité de vie, la projection de soi, le long terme.

Histogramme comparatif 2024 vs 2023

Variation

Nombre de transactions | France



-10,1%

Nombre de transactions | Étrangers non-résidents



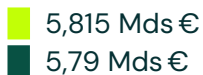
-1,1%

Montant total investi | France



-13,2%

Montant total investi | Étrangers non-résidents

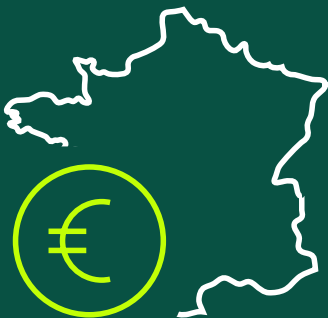


+0,4%

EN 2024

5,815

milliards d'euros ont été investis en France par les étrangers non-résidents



La clientèle étrangère est moins sensible aux taux, car sa motivation est davantage guidée par le plaisir que par la nécessité.

Un profil à fort pouvoir d'achat

Cette stabilité s'accompagne d'une donnée clé : **un niveau de budget nettement supérieur à la moyenne française**. En 2024, un acheteur étranger non-résident a dépensé en moyenne **375 455 €**, contre 230 286 € pour un acheteur français. **Un écart de 63 %**, en hausse de 15 points par rapport à 2023.




Et ce pouvoir d'achat ne sert pas à « surpayer » un bien standard : il permet d'acheter mieux, plus grand, plus exceptionnel.

Les données sont sans appel :

Une surface habitable moyenne de 100 m²
(+19 % par rapport à la moyenne nationale)

Des maisons avec 2,7 fois plus de terrain : 5 490 m²
en moyenne contre 2 030 m² pour les acheteurs français.

Pour ces profils, **l'espace est un critère prioritaire**, pas une option. Ce n'est pas un luxe, mais une composante fondamentale du projet de vie : se rapprocher de la nature, du silence, de la lumière. Prendre le temps. Vivre dehors. **Le terrain devient un usage, pas un ajustement à la marge.**

	Acheteurs étrangers (2024)	Acheteurs français (2024)	Écart
 Prix moyen d'achat	375 455 €	230 286 €	+63%
 Surface moyenne habitable	100,4 m ²	84,3 m ²	+19%
 Surface moyenne terrain (maisons)	5 490 m ²	2 030 m ²	× 2,7

Ils n'achètent pas plus cher, ils achètent mieux

Avec un tel niveau d'investissement, une question légitime émerge : ces acheteurs étrangers paient-ils plus cher ou accèdent-ils à de meilleurs biens ?

Les données croisées permettent d'y voir plus clair.

Tout d'abord, **le différentiel de surface et de terrain montre un achat plus généreux que la moyenne**, et non une flambée des prix au mètre carré. Ensuite, les localisations privilégiées (bord de mer, vues dégagées, bâtis patrimoniaux) viennent naturellement tirer les prix vers le haut.

La **vue**, par exemple, n'est pas une donnée notariée. Pourtant, chacun sait combien elle peut influencer sur le prix – et sur la décision. Les territoires où l'attractivité visuelle est moindre (Normandie, Nouvelle-Aquitaine) ne présentent pas d'écarts significatifs entre résidents et non-résidents. Cela tend à prouver que le surcoût n'est pas une surévaluation, mais un choix de qualité.

De plus, le **taux de négociation moyen en France est de 8,8 %**, tous biens confondus. Mais il est généralement plus faible sur les biens premium, où la rareté réduit la marge de manoeuvre. À distance, les acheteurs étrangers négocient parfois moins... mais ils ciblent aussi des biens qui se vendent au prix. **Et ils tendent à payer le prix demandé, car ils savent exactement ce qu'ils veulent.**

Conclusion ? Le supplément de budget n'est pas une dérive, c'est une stratégie d'achat. Ces acquéreurs ne « font pas monter les prix » : ils investissent dans la qualité, le caractère, l'exception. **Ils achètent mieux.**

EN 2024

8,8 %

Taux de négociation
moyen en France



D'où viennent-ils ?

Cartographie mondiale des rêves de vie en France



Un top 10 cœur de l'Europe, quand la proximité renforce la fidélité

La France continue de faire rêver... surtout ceux qui la connaissent déjà bien. Car en 2024, les acheteurs étrangers non-résidents sont restés fidèles à leur destination de cœur. **Parmi les 10 premières nationalités du classement, 8 sont européennes**, et presque toutes frontalières. Ce n'est pas un hasard. C'est la preuve qu'au-delà du patrimoine, c'est **un art de vivre qui attire – accessible, familier, concret**.

En tête, **les Belges, champions historiques de l'achat plaisir en France**. Avec près de 3 000 biens achetés, ils représentent près de 20 % de la clientèle étrangère non-résidente. Derrière, **les Britanniques continuent d'investir massivement malgré les années post-Brexit** : 2 268 transactions (15 % de la clientèle étrangère non-résidente), notamment dans leurs bastions de toujours, comme la Dordogne ou la Manche.

Puis viennent les **Néerlandais (1 441 ; 9,7 %)**, **Allemands (1 359 ; 9,1 %)**, **Suisses (1 210 ; 8,15 %)** – pour qui la France est autant une échappée verte qu'une extension culturelle, souvent associée à la retraite, aux week-ends, ou à un nouveau mode de vie.

Mais au-delà de la proximité, un autre critère s'impose : la **stabilité**. Dans un monde incertain, la France rassure.

Top 25 des nationalités des acheteurs étrangers

Rang	Pays	Nombre de transactions	En % des acheteurs étrangers
1	Belgique	2 950	19,87
2	Grande-Bretagne	2 268	15,27
3	Pays-Bas	1 441	9,71
4	Allemagne	1 359	9,15
5	Suisse	1 210	8,15
6	États-Unis	933	6,28
7	Italie	689	4,64
8	Espagne	404	2,72
9	Irlande	308	2,07
10	Suède	252	1,7
11	Liban	241	1,62
12	Portugal	239	1,61
13	Luxembourg	170	1,14
14	Canada	167	1,12
15	Pologne	165	1,11
16	Roumanie	165	1,11
17	Algérie	139	0,94
18	Chine	134	0,9
19	Danemark	120	0,81
20	Australie	119	0,8
21	Russie	110	0,74
22	Turquie	84	0,57
23	Autriche	74	0,5
24	Ukraine	73	0,49
25	Norvège	73	0,49

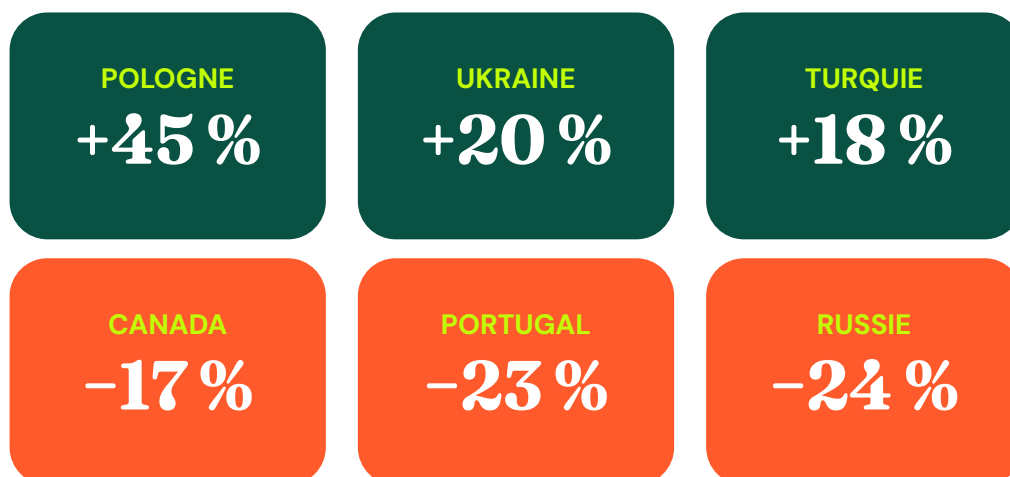
Le monde bouge. Les acheteurs aussi.

En un an, les évolutions du marché révèlent des bascules silencieuses.

La Pologne bondit de +45 %. **La Turquie progresse de +18 %.** **L'Ukraine de +20 %.** Derrière ces chiffres, il y a des histoires de rupture, de repli, de projection vers un ailleurs plus stable dans un contexte d'inquiétude liée à l'expansionnisme russe. Des acheteurs qui s'avèrent plus mobiles, mais aussi plus stratégiques. Pour ces profils, la France n'est pas un simple coup de coeur touristique : c'est une réserve de patrimoine, une solution d'ancrage, un projet à moyen terme.

À l'opposé, certaines nationalités reculent nettement : **Canada (-17 %), Russie (-24 %), Portugal (-23 %).** Ici encore, chaque baisse a son explication : frein sur le crédit, incertitudes économiques, ou bascule d'arbitrage vers d'autres destinations européennes.

Ce que montre cette carte mouvante, c'est que l'achat immobilier en France reste un choix fort, mais de plus en plus contextuel : géopolitique, économique, climatique. **L'immobilier devient une réponse personnelle à un contexte global.**



L'immobilier devient
une réponse personnelle
à un contexte global.



Pouvoir d'achat : un rêve à géographie variable

Tous les acheteurs étrangers ne viennent pas en France avec les mêmes ambitions... **ni les mêmes moyens**. Un **Norvégien** investit en moyenne **634 000 €** – soit **2,75 fois plus que la moyenne française**. Les **Américains** suivent de près (545 000 € en moyenne), tout comme les **Suédois, Autrichiens, ou Chinois**, tous au-delà du double.

À l'inverse, les **Belges ou les Britanniques** – pourtant très présents – achètent en moyenne entre 1,2 et 1,4 fois le prix moyen national. Une différence qui s'explique aussi par le type de bien recherché : grande maison à rénover dans une région abordable pour les uns, maison d'architecte avec vue dans un spot rare pour les autres.

Le budget n'est pas qu'une question de moyens. C'est un miroir des envies. Quand certains cherchent un refuge pour ralentir, d'autres visent un bien d'exception, avec vue sur la mer, ou les vignes.



NORVÈGE

×2,75

le pouvoir d'achat
moyen en France



ÉTATS-UNIS

×2,37

PAYS-BAS

×1,13



Pouvoir d'achat des acheteurs étrangers par pays

Rang	Pays	Moyenne de prix d'achat selon la nationalité	Ratio par rapport à la moyenne France (230 000 €)
1	Norvège	634 122 €	2,75
2	États-Unis	544 966 €	2,37
3	Suède	488 310 €	2,12
4	Autriche	474 071 €	2,06
5	Chine	468 626 €	2,03
6	Turquie	422 617 €	1,84
7	Danemark	422 763 €	1,84
8	Allemagne	406 482 €	1,77
9	Australie	400 218 €	1,74
10	Russie	398 020 €	1,73
11	Liban	396 893 €	1,72
12	Suisse	381 344 €	1,66
13	Canada	357 064 €	1,55
14	Italie	334 641 €	1,45
15	Grande-Bretagne	325 058 €	1,41
16	Irlande	304 493 €	1,32
17	Pologne	287 746 €	1,25
18	Belgique	287 252 €	1,25
19	Luxembourg	262 375 €	1,14
20	Pays-Bas	261 189 €	1,13
21	Roumanie	250 116 €	1,09
22	Portugal	235 730 €	1,02
23	Espagne	232 006 €	1,01
24	France	230 000 €	1,0
25	Algérie	170 618 €	0,74



Où achètent-ils ?

Le territoire réinventé par les regards étrangers



La France est vaste, multiple, parfois inégalement perçue... mais lorsqu'on regarde où les acheteurs étrangers non-résidents choisissent d'investir, une géographie très lisible se dessine. Elle raconte des envies d'ensoleillement, de patrimoine, de nature, de proximité affective ou stratégique. Elle dessine un territoire recomposé par les rêves de changement de vie de ces nouveaux acquéreurs étrangers.

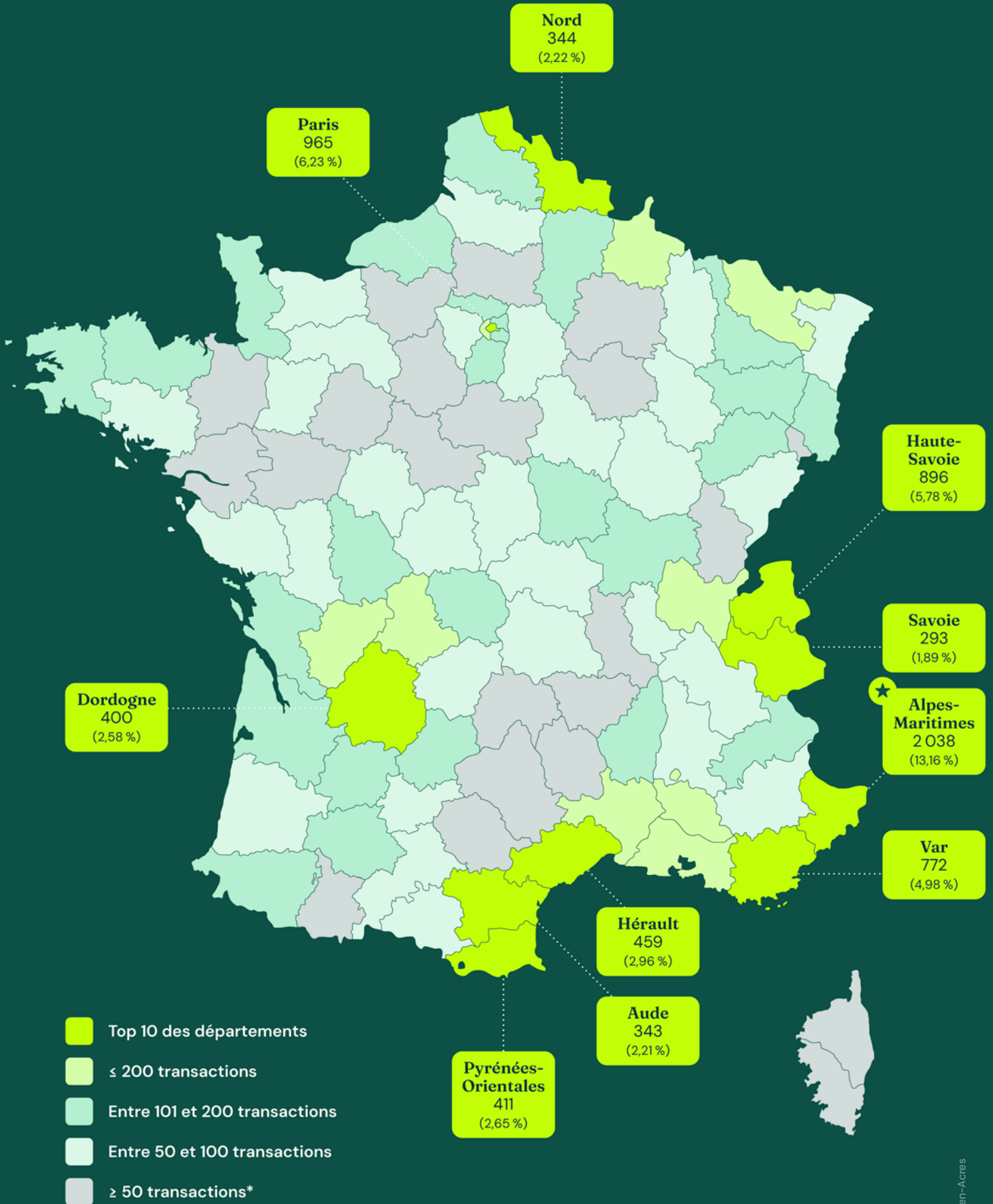
Des destinations stars : un concentré du rêve français

Quatre départements concentrent à eux seuls **près de 30 % des acquisitions** étrangères non-résidentes en 2024 : les **Alpes-Maritimes (13,2 %)**, **Paris (6,2 %)**, la **Haute-Savoie (5,8 %)** et le **Var (5,0 %)**. Des zones à forte notoriété, où l'on retrouve une conjonction rare :

- **Un imaginaire puissant** (la Côte d'Azur, la Ville Lumière, les Alpes)
- **Une excellente accessibilité** (aéroports internationaux, TGV, autoroutes)
- **Une offre haut de gamme**, entre villas, chalets, appartements de prestige

Ici, le rêve des acquéreurs a eu le temps de mûrir pendant souvent des années, mais les conditions d'achat se sont enfin concrétisées. Ces lieux deviennent des réalités d'habitat ou d'investissement, portées par des budgets solides. Ce sont des territoires où l'on cherche autant à se faire plaisir qu'à sécuriser un patrimoine.

Carte de France des départements selon le volume de transactions



Des refuges ruraux dans une France aimée, choisie

Juste après ces pôles d'attraction premium, on observe une forte dynamique dans des départements plus calmes, plus abordables, mais tout aussi emblématiques d'un certain art de vivre français : **Dordogne, Hérault, Charente, Pyrénées-Orientales, Aude...**

Ici, l'achat immobilier traduit un autre projet de vie :

- **Retrouver de l'espace et du temps**
- **S'ancrer dans des paysages ruraux, viticoles ou méditerranéens**
- **Acheter une grande maison à rénover, ou une bâtisse pleine de charme**

Ces zones incarnent un contre-modèle à la métropolisation. Elles sont choisies non pour leur prestige, mais pour ce qu'elles permettent : ralentir, s'installer, vivre pleinement. Elles attirent ceux pour qui la France représente la liberté de faire un pas de côté.

Une carte guidée par la culture et la proximité

Les logiques géographiques croisent aussi des affinités culturelles et des habitudes de mobilité :

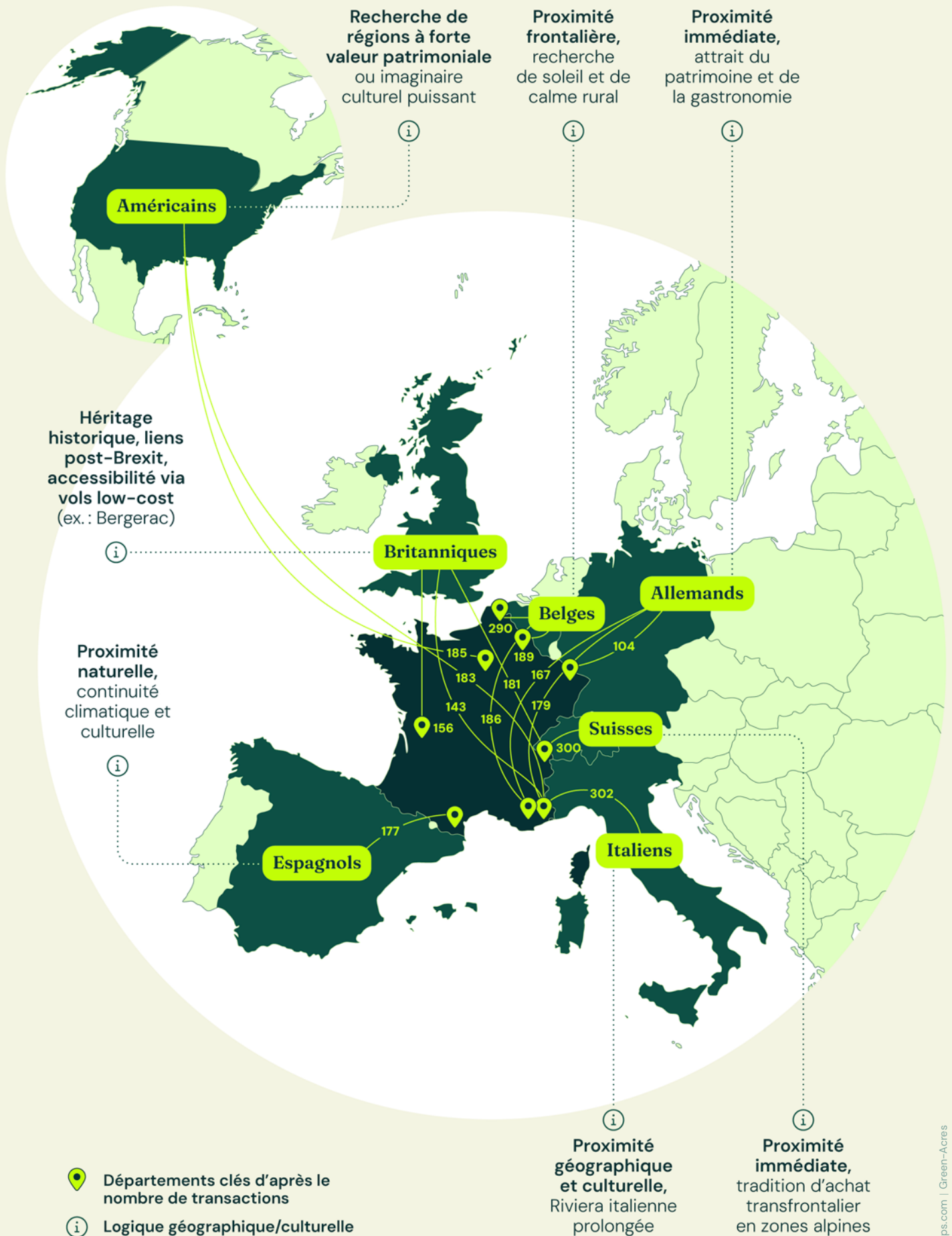
- **Les Italiens** achètent massivement dans les **Alpes-Maritimes**
- **Les Britanniques** sont très présents dans le **Sud-Ouest rural** : **Dordogne, Charente, Lot-et-Garonne**
- **Les Belges**, nombreux, privilégient autant les **zones frontalières** (Nord, Ardennes) que des régions plus ensoleillées comme le **Var** ou la **Haute-Vienne**
- **Les Suisses** se concentrent autour de la **Haute-Savoie** et de l'**Ain**
- **Les Espagnols** privilégient logiquement les **Pyrénées-Orientales**
- **Les Américains**, enfin, ciblent des lieux à fort pouvoir évocateur : **Paris**, la **Dordogne**, ou encore les **Pyrénées-Atlantiques**

Ces tendances montrent une chose : **on n'achète pas en France par hasard**. Chaque pays projette son propre imaginaire, ses besoins, ses repères sur la carte. Et chaque région incarne une promesse différente.

Rang*	Département	Prix moyen	Rang*	Département	Prix moyen
1	Alpes-Maritimes	593 000 €	6	Pyrénées-Or.	210 000 €
2	Paris	839 000 €	7	Dordogne	258 000 €
3	Haute-Savoie	540 000 €	8	Nord	191 000 €
4	Var	716 000 €	9	Aude	191 000 €
5	Hérault	229 000 €	10	Savoie	549 000 €

*Classement des départements selon le nombre de transactions enregistrées en 2024.

Cartographie culturelle des achats étrangers



Destinations principales par pays d'origine

Département	Nombre de transactions	1 ^{er} pays	2 ^e pays	3 ^e pays
Alpes-Maritimes	2 038	Italie (302)	États-Unis (183)	Allemagne (179)
Paris	965	États-Unis (185)	Italie (90)	Liban (88)
Haute-Savoie	896	Suisse (300)	Grande-B. (181)	Belgique (77)
Var	772	Belgique (186)	Allemagne (167)	Pays-Bas (93)
Hérault	459	Belgique (101)	Grande-B. (66)	Allemagne (59)
Pyrénées-O.	411	Espagne (177)	Belgique (79)	Grande-B. (31)
Dordogne	400	Grande-B. (141)	Pays Bas (80)	Belgique (72)
Nord	344	Belgique (290)	Italie (6)	Algérie (5)
Aude	343	Belgique (87)	Grande-B. (80)	Allemagne (36)
Savoie	293	Belgique (106)	Grande-B. (95)	Pays-Bas (15)
Charente	277	Grande-B. (156)	Pays-Bas (34)	Belgique (17)
Vaucluse	266	Belgique (97)	Grande-B. (37)	Suisse (28)
Haute-Vienne	248	Grande-B. (137)	Pays-Bas (42)	Belgique (21)
Gard	247	Belgique (97)	Suisse (39)	Allemagne (24)
Bouches-du-R.	233	Belgique (46)	Allemagne (38)	Algérie (20)
Moselle	213	Allemagne (104)	Luxembourg (34)	Italie (18)
Ardennes	206	Belgique (159)	Pays-Bas (37)	N.C.
Ain	201	Suisse (83)	Portugal (19)	Belgique (9)
Hauts-de-Seine	200	Algérie (21)	Liban (18)	États-Unis (13)
Pas-de-Calais	191	Belgique (127)	Pays-Bas (28)	Grande-B. (17)
Nièvre	189	Pays-Bas (114)	Belgique (40)	Grande-B. (10)
Meurthe-et-M.	187	Portugal (72)	Luxembourg (43)	Belgique (30)
Vienne	187	Grande-B. (110)	Pays-Bas (19)	Belgique (16)
Manche	178	Grande-B. (79)	Allemagne (24)	Belgique (21)
Lot-et-Garonne	173	Grande-B. (82)	Belgique (28)	Pays-Bas (27)



Pourquoi la France ?



Ce que les acheteurs étrangers disent de leurs rêves de changement de vie

Il y a mille raisons d'acheter en France. Mais derrière chaque projet, une histoire intime. Pour mieux comprendre les motivations de celles et ceux qui, depuis l'étranger, choisissent d'y investir dans une résidence, Green-Acres a mené un sondage exclusif auprès de 308 utilisateurs du site ayant récemment contacté un vendeur en France.

La question était simple : *pourquoi la France ?* Les réponses, elles, ont été libres, spontanées, sensibles. Une analyse sémantique assistée par intelligence artificielle – puis vérifiée manuellement – a permis de dégager sept grandes catégories de réponses. Autant de portes d'entrée vers un imaginaire commun, fait de souvenirs, de sensations, de projections de vie.

Une terre familière, presque intime

La première raison évoquée – par 34 % des répondants – est la langue et la familiarité. Certains parlent déjà français, d'autres ont des attaches personnelles, familiales ou affectives dans l'Hexagone. Beaucoup y ont passé des vacances, étudié, vécu un temps. Ce n'est pas un saut dans l'inconnu, mais un retour vers un territoire connu, aimé, parfois fantasmé.

Climat, nature, lumière : un paysage rêvé

La deuxième grande motivation – pour 31% des sondés – tient à la nature et au climat. La France, pour eux, c'est d'abord un environnement plus doux, plus lumineux, plus inspirant. Un pays où les saisons restent marquées, mais où l'hiver ne fige pas tout. Une diversité de paysages, d'ambiances, d'odeurs, qui rend possible *leur* idée du bonheur : une maison au calme, entre mer et montagne, ou un jardin en pleine campagne.

Culture et art de vivre : une signature française

20% des répondants évoquent en priorité la culture, la gastronomie, le patrimoine. C'est une France des marchés, des fromages, des cafés en terrasse, mais aussi des pierres anciennes, des balades dans des villages médiévaux, des festivals d'été... Une France vivante, incarnée, dans laquelle ils se sentent à leur place.

Un cadre de vie apaisé

Pour 16%, c'est la qualité de vie qui fait la différence. Une vie moins pressée, plus fluide, plus centrée sur l'essentiel. Le calme, le rythme, la sécurité, la place des relations humaines sont autant d'éléments cités pour justifier un choix de rupture avec le modèle de vie qu'ils connaissent.

Un projet, une étape, une ambition

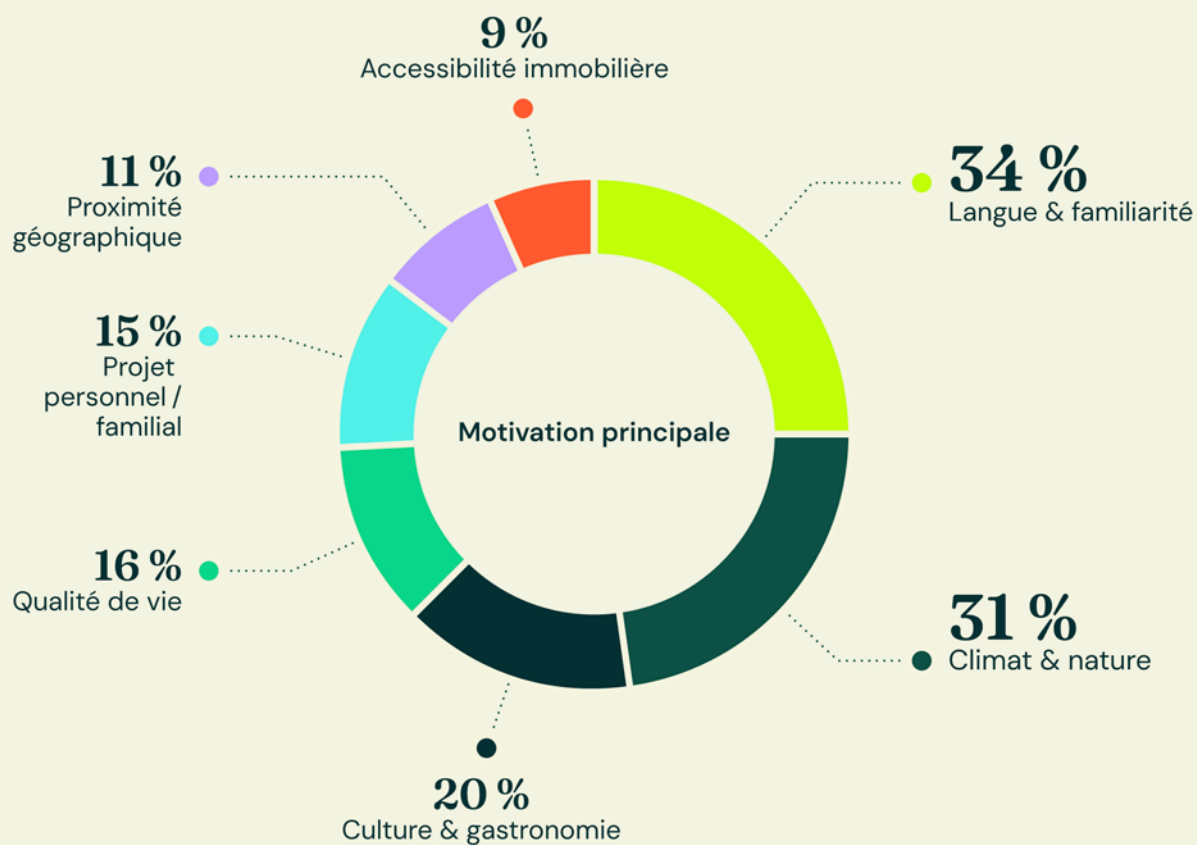
15% parlent d'un projet personnel : acheter une maison secondaire, préparer sa retraite, lancer un gîte ou rénover un domaine. La France est le théâtre d'un nouveau chapitre de vie, souvent mûri de longue date.

La proximité, sans compromis

Pour 11%, la France représente le compromis idéal : dépaysante mais proche. On y vient en train, en voiture ou en vol direct low-cost. On y revient souvent. On s'y projette sans s'y perdre.

L'immobilier, un vrai levier d'attractivité

Enfin, 9% mettent en avant l'attractivité des biens eux-mêmes : prix accessibles, surface généreuse, charme architectural, qualité de construction. Là où le mètre carré s'envole chez eux, ici, ils trouvent encore de l'espace et du caractère. Et la possibilité d'acheter sans compromis.



Ce n'est pas qu'un achat de maison.
C'est un changement de vie.



Dans un monde incertain, y a-t-il toujours une envie de changement de vie en France ?

Faut-il voir la France comme un choix exclusif ? Pas forcément. À la question « Envisagez-vous d'acheter dans d'autres pays ? », 50 % des répondants affirment que la France est leur unique destination. Mais les autres s'autorisent la comparaison – et parfois, l'hésitation. Parmi les pays concurrents, trois émergent nettement :

- L'Italie (17 %)
- L'Espagne (15 %)
- Le Portugal (14 %)

Des pays qui partagent avec la France une qualité de vie, un climat agréable, un patrimoine riche – et qui ont su structurer leur offre immobilière pour l'accueil international. On observe des variations fortes selon la nationalité :

- Les Britanniques sont les plus fidèles à la France : 68 % ne considèrent aucun autre pays.
- Les Allemands et les Américains, en revanche, n'ont choisi la France seule que dans 32 à 34 % des cas.

Un projet d'usage, pas une simple résidence

Acheter en France n'est pas une lubie. C'est souvent un projet **réfléchi, structurant, durable**. D'abord, un tiers des répondants sont déjà multi-proprétaires :

- 21 % possèdent 2 biens
- 6 % en possèdent 3, et 4 % quatre ou plus

Ensuite, le rapport à la résidence principale évolue :

- 70 % conserveront une résidence dans leur pays actuel
- Mais 30 % envisagent de s'en séparer

Et combien de temps comptent-ils passer en France ?

- **34 % prévoient d'y vivre 10 à 12 mois par an**
- 28 % entre 4 et 6 mois, 28 % entre 1 et 3 mois
- Seuls 10 % visent un entre-deux (7 à 9 mois)

Cette répartition montre un clivage net : **entre résidence secondaire... et vraie installation**.

Quel impact de la situation politique ?

Lorsqu'on interroge les acheteurs sur l'impact de l'actualité politique française, 27 % affirment que cela les fait hésiter. C'est à la fois modéré – et significatif. Une partie des acheteurs étrangers est sensible au climat politique... mais **73 % affirment que cela ne remet pas en question leur projet. La France reste attractive, même dans l'incertitude**. Elle rassure, elle inspire confiance, elle incarne une stabilité de fond.

Focus USA

La géopolitique comme moteur



Parmi les répondants américains (109 au total), une question spécifique a été posée : « **L'élection de Donald Trump a-t-elle influencé votre décision de chercher un bien en Europe ?** » La réponse est sans appel : **60 % répondent oui.**

Au-delà du simple marché immobilier, **c'est un projet de vie politique, culturel, parfois idéologique** qui se dessine. Acheter en France, pour certains, c'est **changer de vie, mais aussi d'univers de valeurs.**

ÉTATS-UNIS

60 %

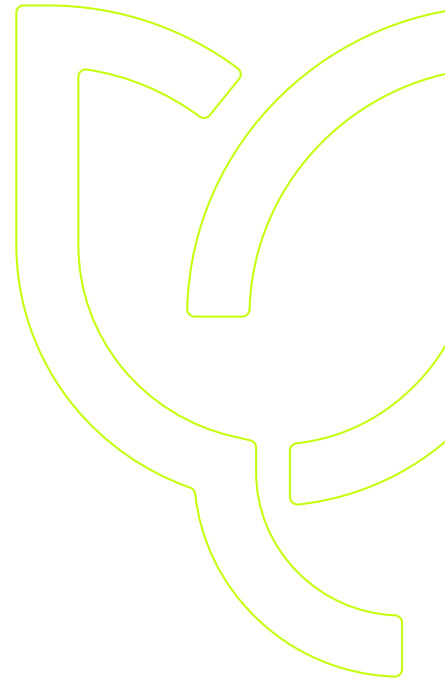
des achats immobiliers
en 2024 ont été influencés
par l'élection de D. Trump





Conclusion

La France reste un rêve accessible... mais exigeant



Cet observatoire le confirme à chaque page : **les acheteurs étrangers non-résidents ne répondent pas aux mêmes logiques que le marché immobilier traditionnel.** Ils ne recherchent pas un rendement, un placement ou une transaction rapide. Ils poursuivent un projet plus profond, souvent plus long à mûrir. **Un projet qui touche à l'intime : le changement de vie,** la reconquête du temps, le besoin d'ancrage dans un lieu qui leur ressemble.

C'est précisément ce qui rend leur démarche si précieuse – et parfois si méconnue. Car derrière ces projets, il y a bien plus qu'une envie d'ailleurs : il y a une projection, une confiance dans le territoire, une volonté de s'inscrire. La France, dans ce contexte, reste une destination privilégiée. Pour sa diversité, pour son art de vivre, pour sa capacité à accueillir des parcours singuliers sans les dissoudre.

Mais ce mouvement est aussi exigeant. Il interroge les territoires, les politiques locales de logement, les stratégies d'aménagement. Il appelle les professionnels à mieux accompagner ces profils, à sortir des clichés, à repenser les services et les offres. Loin d'être une bulle ou une anomalie, **cette demande étrangère est une part structurelle du marché, qui mérite mieux que l'anecdotique.**

Green-Acres, en tant que premier portail immobilier de ceux qui veulent changer de vie, continuera à documenter ce phénomène. Parce que c'est notre mission, mais aussi notre conviction : derrière chaque clic, chaque recherche, chaque message envoyé à une agence, il y a un rêve en construction. Et nous croyons à la force de ces rêves et de ces envies – parce qu'ils ont le pouvoir de faire bouger les lignes.

Ce que nous voyons déjà émerger

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Là où les bases notariales décrivent le passé, Green-Acres permet d'apercevoir ce qui s'annonce. Nos données de trafic, issues de millions de visites chaque mois, permettent d'identifier très tôt les signaux faibles, les mouvements d'intérêt, les nouvelles zones de tension ou de désir.

Entre le premier trimestre 2024 et le premier trimestre 2025, les recherches ont progressé de manière spectaculaire dans plusieurs pays : +39 % au Royaume-Uni, +24 % aux Pays-Bas, +17 % en Allemagne, +9 % aux États-Unis. L'Irlande et l'Autriche connaissent même des hausses encore plus nettes (+58 % et +99 %). Ce ne sont pas de simples rebonds : ce sont les premiers indices d'un flux durable, d'un désir de France qui s'installe.

Cette dynamique a des conséquences concrètes. Elle va accentuer la pression sur certaines zones déjà attractives : la Côte d'Azur, les Alpes, le Sud-Ouest, ou les territoires de villégiature à forte identité. Elle doit aussi inciter les acteurs publics à anticiper les arbitrages à venir, entre attractivité et équilibre, entre ouverture et accessibilité.

Green-Acres poursuivra ce travail de veille, de publication et de partage. Parce qu'un marché bien informé, c'est un marché mieux préparé. Et parce que derrière chaque projet.

d'achat, il y a un changement de vie en cours. Notre rôle, c'est de l'accompagner, de l'éclairer, de le rendre possible, comme un coach immobilier pour tous ceux, citoyens français ou de tous les autres pays, qui ont décidé de changer de vie.



*Green-Acres c'est le portail
immobilier de ceux qui veulent
changer de cadre de vie. Que
vous rêviez de poser vos valises
à l'étranger ou à l'autre bout
du pays, d'une maison pour un
nouveau quotidien ou d'un pied
à terre pour des parenthèses
en famille et entre amis. Green-
Acres vous aide à trouver votre
nouvelle vie.*

Green 
acres

Trouvez votre nouvelle vie

contact média

Séverine Amate

severine@amatereseaunance.com

06 08 03 63 13