Acheter seul ou en couple : idées reçues et chiffres effectifs

En Ile-de-France, 4 logements sur 10 sont achetés par une seule personne.

En 2017, plus de 220 000 logements neufs et anciens ont été achetés en Ile-de-France dont 55% à deux, 39% par une personne physique seule et 6% par une personne morale (entreprise, SCI, administration...).

En Ile-de-France, zone urbaine dense, les appartements constituent les $\frac{3}{4}$ du parc de logements et aussi les $\frac{3}{4}$ des ventes. Mais ceux qui achètent seuls sont 88% à privilégier les appartements.

Et ils acquièrent donc assez rarement une maison (12%). A l'inverse, 38% de ceux qui achètent à deux préfèrent une maison et 62% un appartement. 78% des acquéreurs de maisons anciennes et 83% des acquéreurs de maisons neuves ont acheté à deux, sans doute pour offrir de la place à leurs enfants.

Parallèlement, les couples* achètent des logements plus grands et plus chers que ceux qui deviennent propriétaires seuls.

Les acquéreurs qui achètent seuls un appartement choisissent un studio ou un deux pièces dans 56% des cas, contre 30% pour les couples*. A deux, on choisit un 3 pièces et plus dans 70% des cas, contre 44% pour les acquéreurs seuls.

Les budgets s'en ressentent : le prix médian des appartements tombe de 289 400 € pour les couples* à 195 000 € pour ceux qui achètent seuls en Ile-de-France, avec un écart également important à Paris.

21% de ceux qui achètent seuls ont choisi la Capitale, contre 15% de ceux qui sont à deux. La Petite Couronne draine des parts équivalentes de chaque type de propriétaires (41% pour ceux qui sont seuls et 39% de ceux qui sont à deux). En revanche, la Grande Couronne, où sont concentrés les maisons et les appartements de grande taille séduit 46% de ceux qui achètent à deux et 38% de personnes seules.

On retrouve donc bien dans l'organisation du marché francilien un schéma assez attendu où lorsque l'on achète seul, on choisit la centralité, un petit logement et un budget plus serré. Alors qu'à deux, et sans doute encore davantage en famille, on préfère s'éloigner (ou on est contraint de le faire), et on privilégie assez souvent la maison avec un budget plus élevé.

Couple* : la catégorie couple regroupe ceux qui achètent à deux et qui représentent l'essentiel des acquéreurs et les quelques cas d'acquisitions par plus de deux personnes.