

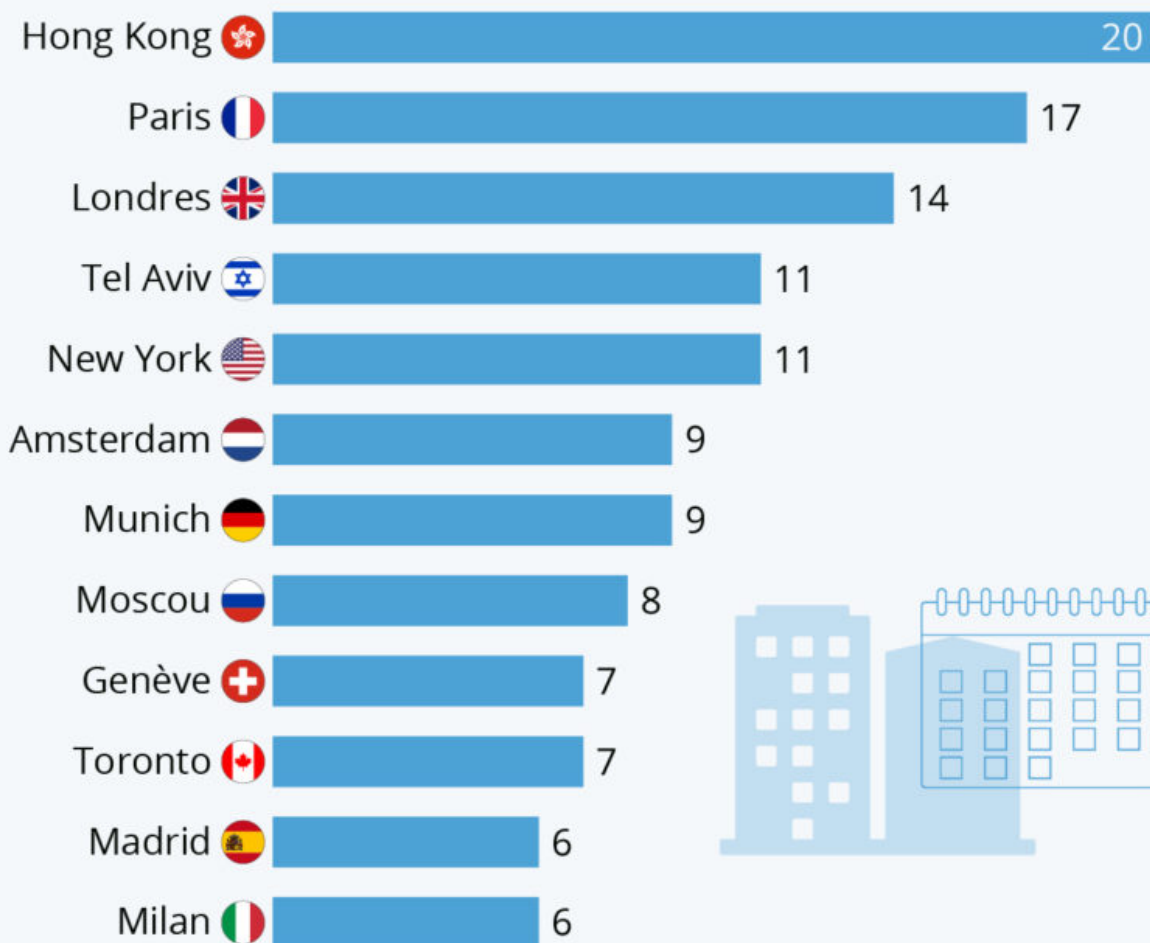
Ecrit par le 28 juin 2026

# Combien d'années de travail vaut un logement

Ecrit par le 28 juin 2026

# Combien d'années de travail vaut un logement

Nombre d'années de travail nécessaires à un employé qualifié pour s'acheter un appartement en 2020 \*



\* superficie de 60 m<sup>2</sup>, à proximité du centre dans les villes sélectionnées.

Source : UBS Global Real Estate Bubble Index 2020



statista 

Ecrit par le 28 juin 2026

Être propriétaire de son logement est une étape importante dans une vie. D'après une [étude](#) réalisée cette année, accéder à la propriété est jugé « essentiel ou important » par plus de 90 % des Français. Mais comme le révèlent le [dernier rapport](#) d'UBS, le nombre d'années de salaires nécessaires pour réaliser cet objectif varie considérablement selon les villes. À Paris, un employé qualifié doit par exemple compter sur 17 ans de salaires pour acquérir un appartement de 60 m<sup>2</sup> proche du centre. Il s'agit de la durée la plus élevée parmi la vingtaine de métropoles étudiées avec Hong Kong, où deux décennies de labeur sont nécessaires pour se payer un logement du même type. Comme le montre le graphique de [Statista](#), il faut en comparaison trois fois moins de temps pour accéder à la propriété dans des villes comme Madrid ou Milan.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

---

## Immobilier, vers la digitalisation de la profession ?

Ecrit par le 28 juin 2026



**Nicolas Gay, Jimmy Delage agents immobiliers et Charles Collas, ingénieur informatique ont créé Welmo.fr, une agence immobilière en ligne qui estime les biens, diffuse informations, photos, films et propose d'accompagner les vendeurs dans la négociation jusqu'à la signature du compromis chez le notaire pour des commissions allant de 1,9% à 2,9%.**

### **'Nos agents vendent, en moyenne, 6 biens immobiliers par mois'**

Nicolas Gay, un des 3 fondateurs de la plateforme Welmo, agence immobilière en ligne créée en mars 2016 explique son parcours. «Nous étions trois -Jimmy Delage agent immobilier, Charles Collas ingénieur informatique- et moi également négociateur à travailler dans l'immobilier et à nous apercevoir que le métier et le service en découlant n'avaient pas évolués depuis plusieurs années. Par ailleurs, nous savions que 3 vendeurs sur 4 essayaient de vendre leur bien par eux-mêmes pour se soustraire aux frais de commissions -qui se situent entre 4 et 8% de la valeur de bien, soit le pourcentage le plus élevé des commissions en Europe- jugés exorbitants et peu en rapport avec le service rendu, et, enfin, que le métier d'agent immobilier était peu apprécié des Français. Pour mémoire le prix moyen d'un bien à la vente à Paris est de 500 000 €, de 350 000€ en province et de 220 000 € en moyenne, en France. En

Ecrit par le 28 juin 2026

2019, année record, la vente immobilière dans l'ancien a représenté plus d'un million de transactions.

### Ce que l'on veut ?

Apporter une solution alternative en repensant le métier et le service d'agent immobilier et en modélisant, digitalisant des process métiers à faible valeur ajoutée. Nous proposons 3 formules. La 1<sup>ère</sup> 'Starter', pour un accompagnement de la vente entre particulier, à 990€ propose l'estimation immobilière, des photos pro en haute définition, la diffusion de l'annonce et des photos sur plus de 40 sites, un agenda en ligne pour les prises de rendez-vous des visites du bien par son détenteur, la gestion et le filtrage des acheteurs potentiels, la validation des plans de financement et, en option, les plans et la visite virtuelle pour une option de 490€. La 2<sup>e</sup> formule 'Tranquillité' propose que nous nous occupions de tout. Il s'agit d'un mandat exclusif à 1,9% (pour une commission minimum de 4 990€) comportant en plus la mise en relation avec les notaires, la négociation du bien et l'accompagnement jusqu'à la signature, des plans et visites virtuels et une prise en charge possible des visites. Enfin, la 3<sup>e</sup> proposition est un mandat simple de 2,9% (pour un montant minimum 7 990€) permettant de nous confier la vente du bien tout en essayant de le vendre par vous-mêmes. Actuellement, 40% de nos ventes se font à Paris, 30% en banlieue parisienne et 30% dans les grandes villes de province : Bordeaux, Lyon, Marseille, Nice, Lille, Nantes, Strasbourg, Toulouse... Avril, mai, juin, juillet et septembre sont les meilleurs mois pour vendre. Août, novembre et décembre sont les mois les plus faibles. Les 2 pièces se vendent toute l'année. Ce qui se vend le mieux en province ? Les appartements avec terrasses et maisons avec jardin. Un extérieur est un point fort, surtout depuis le confinement.»

Propos recueillis par Mireille Hurlin

---

**(vidéo) Alain-Jean Vialette, agent immobilier et président d'Aquila Club Business & services, nous parle du jour d'après dans l'immobilier.**

Ecrit par le 28 juin 2026



Dans "Paroles de décideurs", Alain-Jean Vialette, agent immobilier et président d' [Aquila Club Business & services](#), détaille les difficultés à venir dans le secteur de l'immobilier.

"Paroles de Décideurs" est une coproduction de [l'Echo du Mardi](#), [Jour8](#) et [Ventoux Magazine](#).

<https://youtu.be/senOp-15Jug>

---

## Les riches acquéreurs de biens immobilier préparent déjà l'après Covid-19

Ecrit par le 28 juin 2026



**Le groupe [Emile Garcin](#) propriétés, fondé en 1963 à Saint-Rémy-de-Provence, propose une analyse des ventes du mois de mars dans l'immobilier de luxe au cœur des Alpilles et le Luberon. Pour l'entreprise familiale, le confinement aura eu pour effet de booster la location saisonnière ainsi que la réflexion pour l'achat de nouveaux pieds à terre dans des départements peu touchés par le Coronavirus sans compter la cote de popularité de l'investissement dans la pierre.**

### **Les Alpilles, le Luberon et Aix-en-Provence**

«Les Alpilles, le Luberon et Aix-en-Provence ont enregistré au début du confinement une demande immédiate pour les locations saisonnières, précise Emmanuel Garcin (le fils d'Emile), les locations saisonnières pour cet été se confirment, par contre les étrangers ont tendance à se désister. En ce qui concerne les transactions les compromis en cours ont pu être finalisés.» «Concernant Aix et le Sud-Luberon, nous comptabilisons 4 à 5 demandes quotidiennes pour des recherches immobilières à destination d'Aix-en-Provence et du Sud Luberon, souligne Vincent Boutière, collaborateur du groupe. Les budgets autour de 1 et 1.5M€ concernent 80% de notre clientèle, les 20% restant se situent entre 4 et 7M€ nous ne notons aucune demande entre 1.5 et 4M€. Les demandes émanent uniquement d'Européens, avec un retour timide des Anglais.»

Écrit par le 28 juin 2026

## Luberon nord

«La demande est toujours là et les compromis de vente d'avant la crise sont en cours de signatures car les formalités sont plus longues et fastidieuses qu'à l'habitude. Entre le 23 mars et le 5 avril nous notons plus de vingt nouvelles demandes d'acquéreurs et locataires potentiels pour le Luberon, pour la majorité Français.»

## Les transactions

«Du côté des transactions, nous venons de signer plusieurs compromis dont un avec des Américains pour une très belle maison dans les Alpilles autour de 3M€, un autre pour un peu moins de 4M€ avec un couple de parisiens, des Allemands sont très intéressés par une très belle propriété à plus de 8M€, relate Philippe Boulet, directeur des grands comptes pour Emile Garcin propriétés. Des promoteurs ont fait une offre à plus de 5M€ pour un ensemble à restaurer dans les Alpilles. Un client nord européen achète une grande propriété à rénover pour près de 4M€ alors que deux autres clients se positionnent aussi. Diverses discussions sont en cours pour des maisons de village ou petits mas dans des budgets compris entre 500 000€ et 1,5M€ autour de la Montagnette, Boulbon, Barbentane mais aussi Avignon, Arles et Saint-Rémy. A noter des demandes avec des budgets bien plus importants mais pour la perle rare.»

## Uzès

«Dans la région d'Uzès les budgets se situent entre 500 000 et 700 000€ note Nadège Prévot, du groupe Emile Garcin. Une région où la clientèle étrangère est toujours présente avec, tout récemment, des demandes émanant de Libanais, Grecs, Suisses et Belges. Nous observons, en cette période, un grand nombre de demandes pour un château à 6M€.»

## Emile Garcin propriétés

En un peu plus de 50 ans d'existence, l'entreprise compte 27 agences non franchisées couvrant la Provence, la Vallée-du-Rhône, la Côte Basque, Deauville. Le groupe Emile Garcin est présent au Maroc, Genève et Bruxelles, emploie des correspondants à Londres et Los Angeles, a tissé des partenariats au Portugal, au Brésil, en Caroline du Sud et à Miami. Emile Garcin a également créé le Prix Emile Garcin dans le cadre de l'association des 'Vieilles maisons françaises' qui se consacre à la sauvegarde et à la mise en valeur du patrimoine bâti et paysager.