



OPTIMHOME
i m m o b i l i e r

OptimHome publie les résultats d'une enquête sur : « Les Français et les professionnels de l'immobilier : perception, usages et attentes »

- Que pensent les Français des professionnels de l'immobilier ?
- Quels sont leurs comportements d'achat et de vente ?

Le Groupe immobilier OptimHome, leader européen des conseillers en immobilier indépendants, a souhaité approfondir et analyser la perception qu'ont les Français des professionnels de l'immobilier mais également leur comportement lors d'un projet immobilier. L'enquête a été réalisée du 19 au 23 janvier 2015 par l'institut IFOP auprès d'un échantillon de 1 500 personnes représentatives de la population française âgée de 25 à 65 ans.

Principales conclusions :

- Le recours à un professionnel de l'immobilier : un réflexe ancré dans les habitudes, en particulier pour les ventes
- Les critères de choix d'un professionnel de l'immobilier sont liés avant tout aux considérations financières
- Internet est un outil incontournable aux recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier

Quelques chiffres clés :

- 95% des personnes ayant un projet immobilier utilisent en premier lieu internet pour leurs recherches
- 20% des Français de 25 à 65 ans ont réalisé au moins un achat immobilier au cours des 3 dernières années
- 23% des Français de 25 à 65 ans envisagent de réaliser au moins un achat immobilier dans les 24 prochains mois. Parmi eux, 79% comptent faire appel à un professionnel
- 9% des Français de 25 à 65 ans envisagent de réaliser au moins une vente immobilière dans les 12 prochains mois. Parmi eux, 79% comptent faire appel à un professionnel
- Le montant des honoraires est le critère de choix n°1 des Français de 25 à 65 ans pour le choix d'un professionnel de l'immobilier en vue de l'achat d'un bien

Extrait des résultats de l'étude :

1- Perception des professionnels de l'immobilier

Il est intéressant de noter que les professionnels de l'immobilier bénéficient plutôt d'une bonne image pour plus de la moitié des Français interrogés. Par ailleurs, les Français qui ont été accompagné par un professionnel de l'immobilier ont été très satisfaits de la prestation rendue.

- 54% des Français de 25 à 65 ans ont une bonne image des professionnels de l'immobilier
- 83% des personnes ayant confié la vente de leur résidence principale à un professionnel se disent satisfaites de ses services, 39% d'entre elles ont même déclaré être « tout à fait » satisfaites

D'une manière générale, les Français ont recours à un professionnel de l'immobilier pour mener à bien leur projet immobilier. Il apparaît, par ailleurs que la proportion à faire appel à un professionnel de l'immobilier est plus marquée dans le cadre d'une vente, conséquence probable de leur volonté de tirer le meilleur prix de la transaction.

- 71% des sondés ayant vendu un bien et 61% ayant fait l'acquisition d'un bien au cours des trois dernières années ont eu recours à un professionnel de l'immobilier
 - 70% pour vendre sa résidence principale, 59% pour vendre sa résidence secondaire et 71% pour vendre un bien locatif
 - 58% pour l'achat d'une résidence principale, 71% pour l'achat d'une maison secondaire et 65% pour un investissement locatif

2-Comportement lors d'un achat ou d'une vente d'un bien immobilier

L'analyse des types de mandats utilisés dans le cadre des ventes de résidences principales révèle que les professionnels sollicités se voient difficilement confier l'exclusivité de la vente.

- 58% des Français ayant vendu leur résidence principale, au cours des trois dernières années, par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier ont opté pour un mandat simple, 21% pour un mandat exclusif

Des transactions qui ont toujours lieu ...

- 20% des interrogés ont acheté au moins un bien au cours des trois dernières années et 11% ont vendu au moins un bien immobilier au cours de cette même période.
- 23% des sondés envisagent de faire l'acquisition d'un bien immobilier dans les 24 prochains mois, qu'il s'agisse d'une résidence principale, secondaire ou d'un bien locatif, et 9% comptent vendre un bien dans les 12 mois à venir

...mais des délais qui se révèlent plus longs pour les ventes d'un bien immobilier

- 60% des ventes ont été conclues en moins de 6 mois, 21% entre 6 et 12 mois et 19% en plus de 12 mois
- 72% des achats ont abouti en moins de 6 mois, 17% entre 6 et 12 mois et 11% en plus de 12 mois

L'accompagnement par un professionnel largement plébiscité

- 61% des sondés ont eu recours à un professionnel de l'immobilier pour l'achat d'un bien au cours des 3 dernières années
- 71% ayant vendu un bien au cours des 3 dernières années ont eu recours à un professionnel de l'immobilier pour la vente d'un bien

3-Les critères de choix d'un professionnel de l'immobilier et les services attendus

Si elles venaient à choisir un professionnel pour les accompagner dans un projet d'achat d'un bien immobilier, 59% des personnes interrogées prêteraient avant tout attention aux montants des honoraires demandés (dont 24% pour qui cet élément serait le premier critère).

- Après le montant des honoraires, les 2ème et 3ème critères cités par les Français interrogés sont l'offre de bien immobilier dont le professionnel dispose (46% dont 18% pour qui cet argument serait le 1er critère de choix) et l'accompagnement proposé (46% dont 13% pour qui ce critère est prioritaire)

La notion de « services » principalement citée par 53% des sondés en ce qui concerne leurs attentes d'un professionnel de l'immobilier dans le cadre de l'achat d'un bien suivi par l'importance de la relation (40%)

Dans le cadre d'une vente, la notion de « services » est également jugée prioritaire

- 73% déclarent attendre une estimation la plus fiable possible par rapport au prix du marché
- Pour 50% le service attendu est lié à la vérification de la solvabilité des acquéreurs (15% citent ce point en 1^{er})
- 46% attendent la réalisation de visites et des comptes rendus systématiques
- 36% sont particulièrement attentifs à la diffusion d'annonce sur des sites internet pertinents
- Seuls 25% attendent en priorité d'être accompagnés dans la réalisation de l'annonce de vente (à souligner car relativement secondaire pour les vendeurs alors que ce point est primordial pour les acheteurs potentiels -cf point 5-)

4- Les moyens d'informations utilisés pour un projet immobilier

Lors d'un achat immobilier effectué au cours des trois dernières années

Dans le cadre de leurs recherches, les personnes ayant fait l'acquisition d'un bien immobilier au cours des trois dernières années ont massivement consulté Internet (84%) sans pour autant concentrer leurs recherches sur cette seule source d'information.

- 67% des personnes interrogées indiquent avoir également consulté les annonces en vitrine des agences immobilières, 55% les journaux d'annonces immobilières, 54% ont contacté directement un professionnel de l'immobilier et 51% les panneaux « A vendre ».

L'examen détaillé des sites Internet consultés vient corroborer l'idée selon laquelle professionnels de l'immobilier et particuliers sont davantage perçus comme complémentaires plutôt que comme exclusifs l'un de l'autre.

- Les sites d'annonces immobilières entre particuliers sont consultés par 86% des Français sondés, les sites de professionnels de l'immobilier par 76% et les sites regroupant les annonces de professionnels de l'immobilier (tels « seloger.com ») par 68%

Dans le cadre des recherches en vue d'un futur achat immobilier

Les personnes projetant d'acheter un bien immobilier dans les deux années à venir, laissent également entrevoir une recherche multi-sources, reposant en premier lieu sur le web (95%).

- Outre Internet, 72% d'entre eux prévoient de consulter les annonces en vitrine des agences immobilières, 70% ont l'intention de solliciter des personnes de leur entourage, 68% de prêter attention aux panneaux « A vendre », 67% de lire les journaux d'annonces immobilières et 66% de contacter des professionnels de l'immobilier

Une nouvelle fois, les portails Internet les plus consultés ne sont autres que les sites d'annonces immobilières entre particuliers (90%), les sites de professionnels de l'immobilier (81%) et les sites regroupant les annonces de professionnels de l'immobilier (78%), devant Google (69%)

5-Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière

Lors de la consultation en ligne d'une annonce relative à un bien immobilier en vente, les informations recherchées en priorité se portent, hormis le prix, sur la description détaillée du bien immobilier (77%, dont 30% qui recherchent cette information en premier) et les photos du bien (74%, dont 33% qui les consultent en premier).

- Viennent ensuite la localisation précise du bien immobilier sur une carte (43%), le diagnostic énergétique (30%) et les informations détaillées sur le quartier où est situé le bien immobilier (24%)
- Notons que si la mention des transports accessibles à proximité du bien n'est désignée que par 12% de la population interrogée, cette information revêt un caractère particulièrement important en région parisienne (26%)

⇒ **Retrouvez en pièce jointe les résultats complets de l'étude**

Méthodologie

- La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération
 - Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne.
 - Cible : 1 500 personnes représentatives de la population française âgée de 25 à 65 ans.
 - Durée du terrain: 19 au 23 janvier 2015
-

A propos d'OptimHome

Créé en 2006, OptimHome est un réseau européen en immobilier indépendant, présent sur Internet et composé de conseillers en immobilier indépendants qui exercent depuis leur domicile. Conçu avec les moyens modernes de travail pour répondre aux nouveaux modes de consommation des particuliers, le concept OptimHome s'appuie sur une très grande proximité des conseillers avec leurs clients et sur la puissance de la vitrine Internet. Le réseau permet à ses conseillers de mener une carrière de conseiller en immobilier indépendant tout en profitant de formations régulières et sur mesure, d'un soutien administratif et logistique performant, de charges légères et d'une visibilité maximale de tous les biens qui leurs sont confiés.

Par ses investissements et son engagement en matière d'accompagnement de ses conseillers, le réseau OptimHome place le client final au cœur de ses priorités.

Certifié AFAQ ISO 9001 depuis 2010, OptimHome se positionne ainsi comme le leader européen des réseaux de conseillers en immobilier indépendants en France et en Europe.

34 M€ DE CA EN 2014 – 65 SALARIES EN EUROPE DEDIES AU SUIVI ADMINISTRATIF, JURIDIQUE, COMMERCIAL, COMMUNICATION, MARKETING ET INFORMATIQUE – PLUS DE 1 000 CONSEILLERS EN IMMOBILIER INDEPENDANTS EN EUROPE - PRES DE 30.000 BIENS PROPOSES – 4.800 VENTES EN 2014 ET PLUS DE 28.000 VENTES REALISEES AU CUMUL EN JANVIER 2015.

OPTIMHOME EST UNE FILIALE DU GROUPE ARTEMIS, HOLDING PATRIMONIALE DE LA FAMILLE PINAULT.

Contacts :

Shan : Laetitia Baudon- Civet – 01 44 50 58 79 – laetitia.baudon@shan.fr

OptimHome : communication@optimhome.com