

# Les Français et le marché de l'immobilier : perceptions, usages et attentes

---

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

Mai 2016

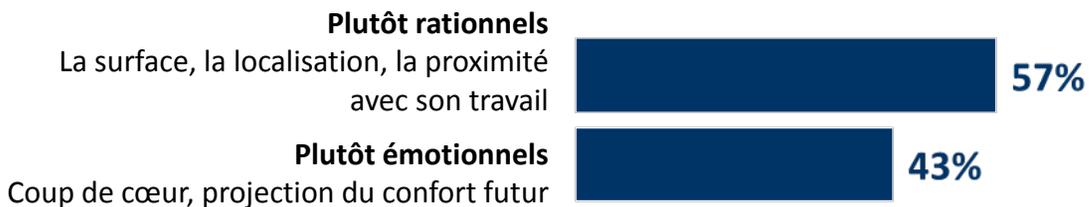
## Etude réalisée par l'Ifop pour OPTIMHOME

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
 <p>L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de <b>1522</b> personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans.</p>	 <p>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.</p>	 <p>Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 15 au 18 avril 2016.</p>

**Rappel méthodologique de la vague précédente** : Etude réalisée auprès de 1501 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 19 au 23 janvier 2015.

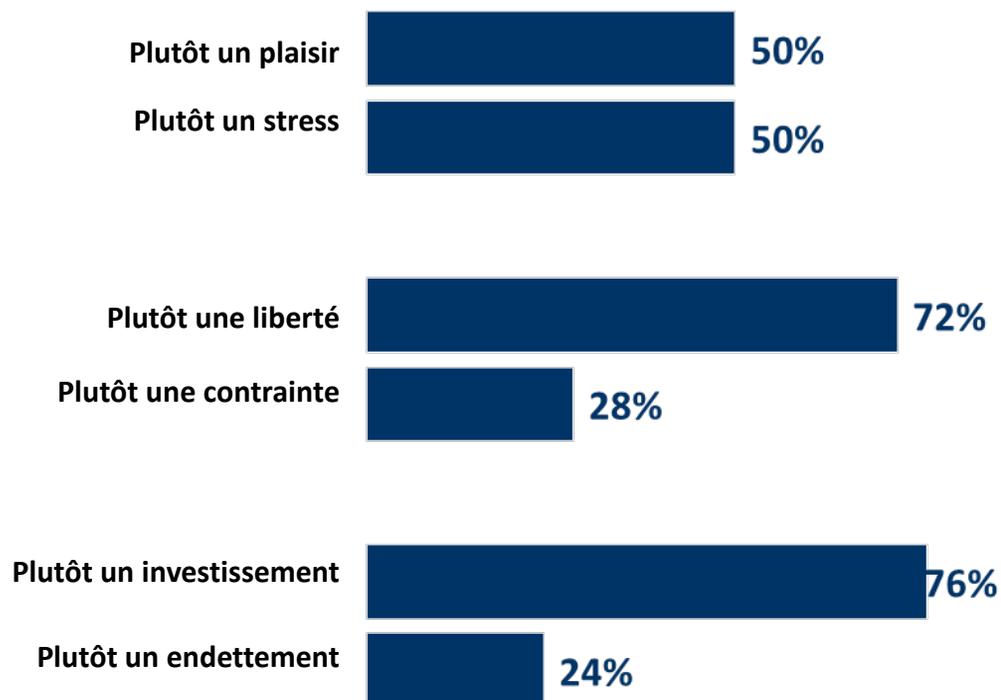
# 1 | Le niveau d'optimisme des français et leurs freins vis-à-vis du marché immobilier

**QUESTION :** En dehors du prix, les critères de choix d'un bien immobilier sont-ils selon vous ...



Acheteurs 3DA	Acheteurs potentiels	Vendeurs 3DA	Vendeurs potentiels
59%	58%	55%	60%
41%	42%	45%	40%

**QUESTION :** Pour vous, l'achat d'un bien immobilier, c'est ....

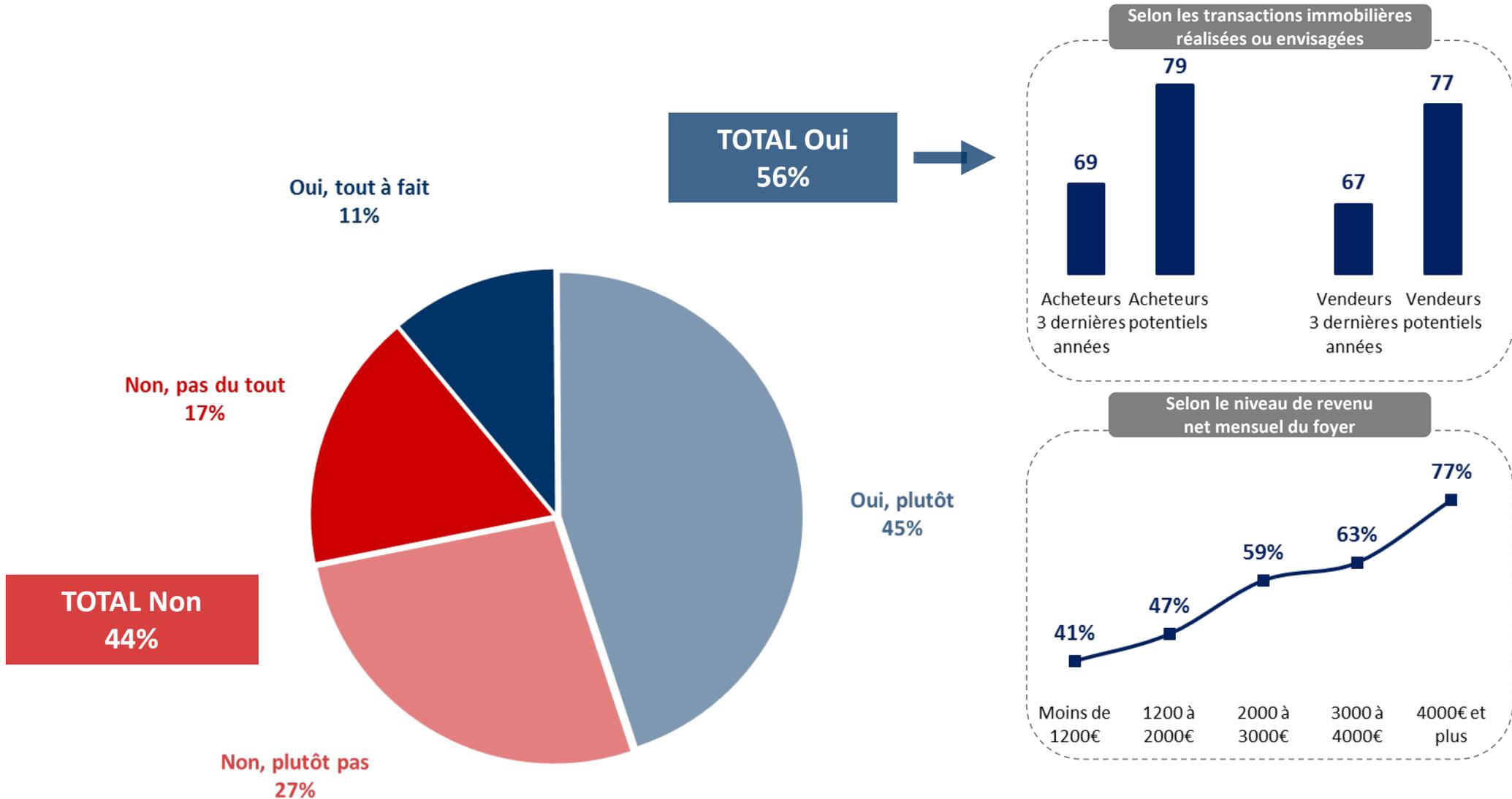


57%	56%	56%	56%
43%	44%	44%	44%

79%	75%	77%	68%
21%	25%	23%	32%

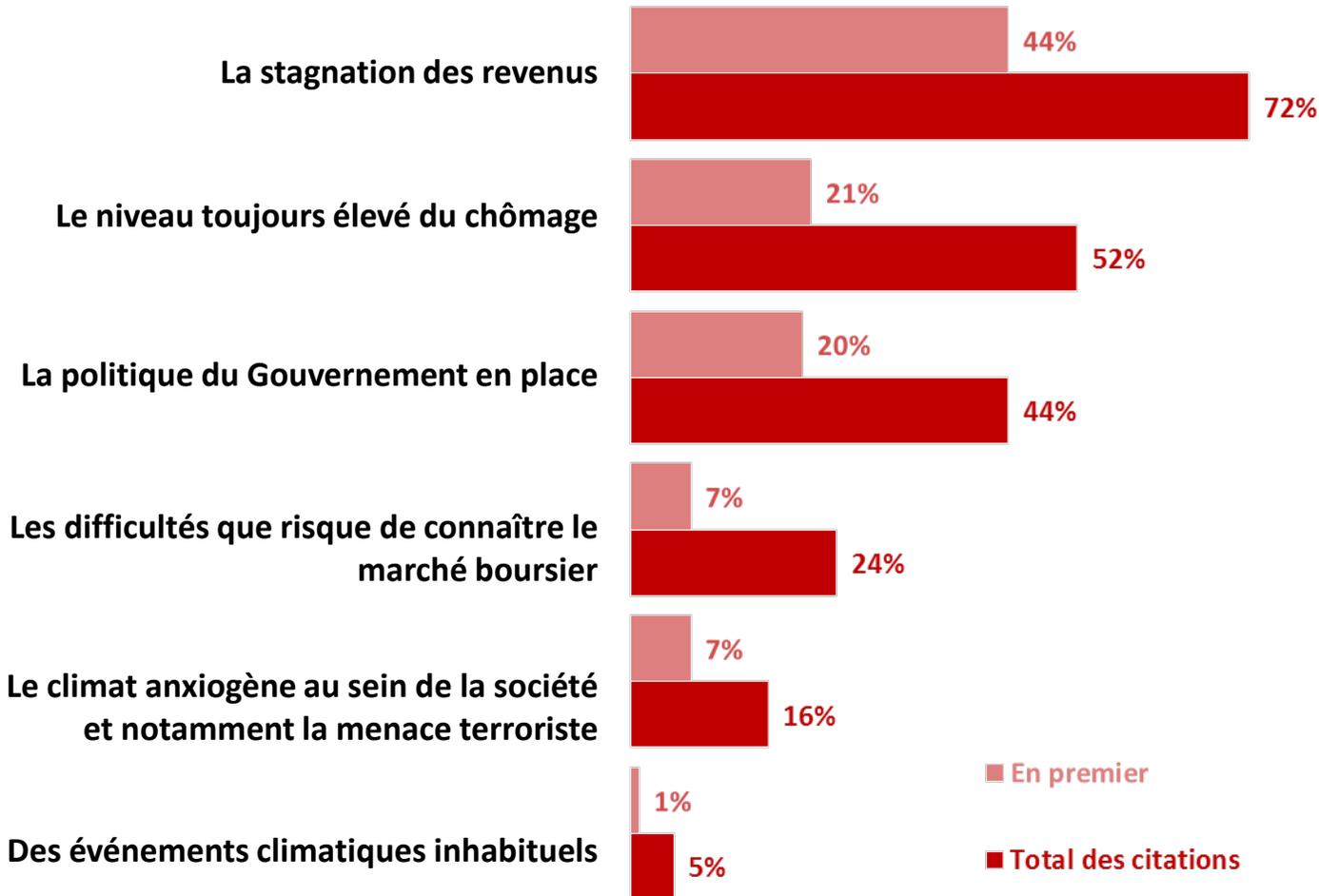
86%	81%	85%	78%
14%	19%	15%	22%

**QUESTION :** Selon vous les 12 mois qui viennent seront-ils une période propice à l'achat d'un bien immobilier...?



**QUESTION :** Quels sont selon vous les raisons principales expliquant les freins pour acheter un bien immobilier dans les 12 mois qui viennent ?

Base : aux personnes estimant que les 12 mois qui viennent ne seront pas une période propice à l'achat d'un bien immobilier, soit 44% de l'échantillon



Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

Total des citations			
Acheteurs 3DA	Acheteurs potentiels	Vendeurs 3DA	Vendeurs potentiels
63%	68%	74%	73%
57%	45%	51%	40%
40%	59%	48%	57%
28%	19%	16%	20%
19%	16%	15%	9%
7%	12%	4%	7%

## 2 | Les comportements d'achat et de vente

**QUESTION :** Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous ... ?

## ACHETEURS

Rappel 2015  
« Oui »

- Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale 15%
- Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire 3%
- Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location) 5%

**A acheté au moins un bien immobilier  
au cours des 3 dernières années  
21% (2015 : 20%)**



## VENDEURS

- Vendu votre résidence principale 7%
- Vendu votre résidence secondaire 3%
- Vendu un bien immobilier locatif 3%

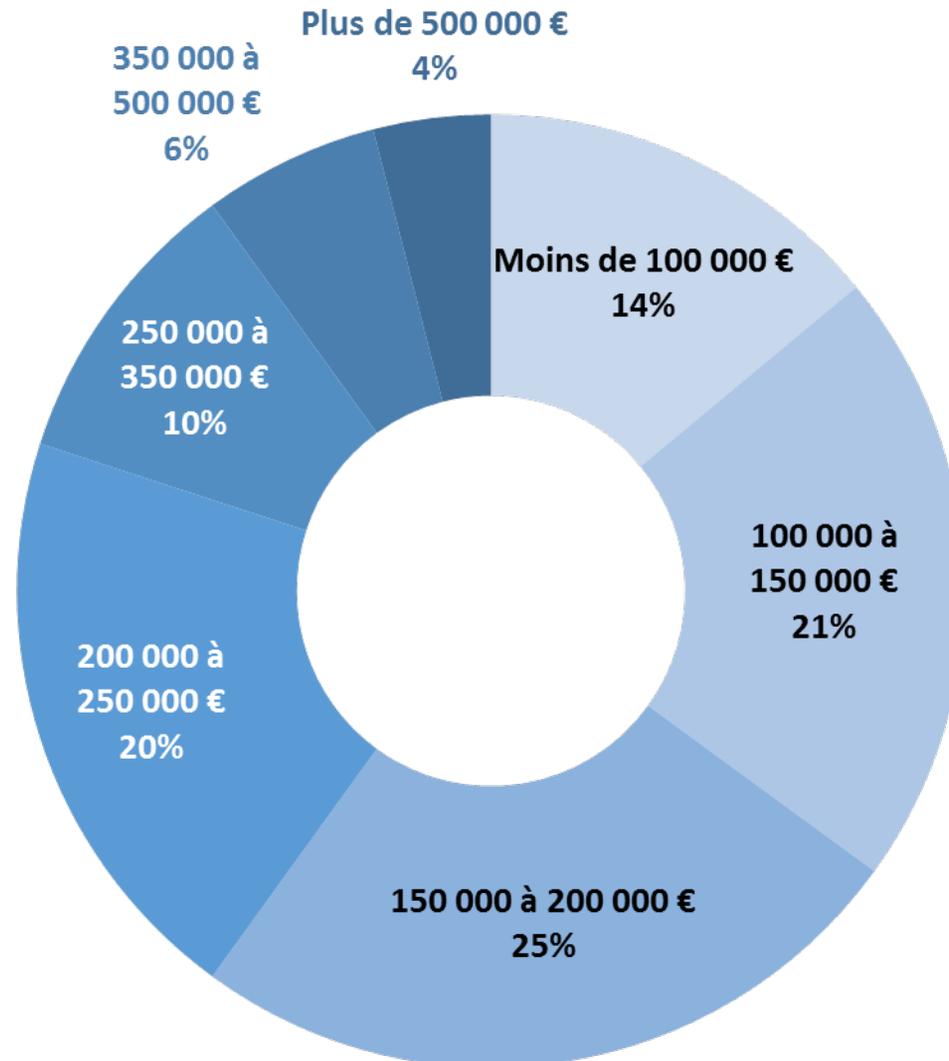
**A vendu au moins un bien immobilier  
au cours des 3 dernières années  
10% (2015 : 11%)**



■ Oui ■ Non

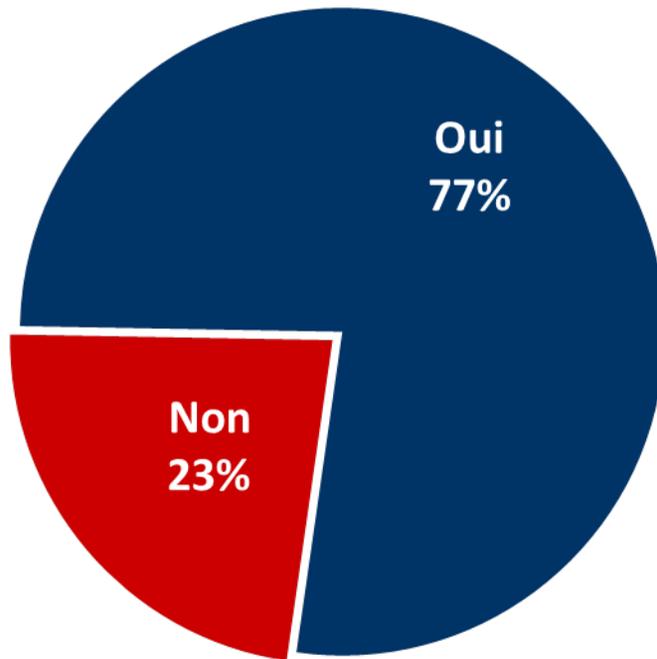
**QUESTION :** Quel était environ votre budget pour acquérir votre résidence principale ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit 16% de l'échantillon



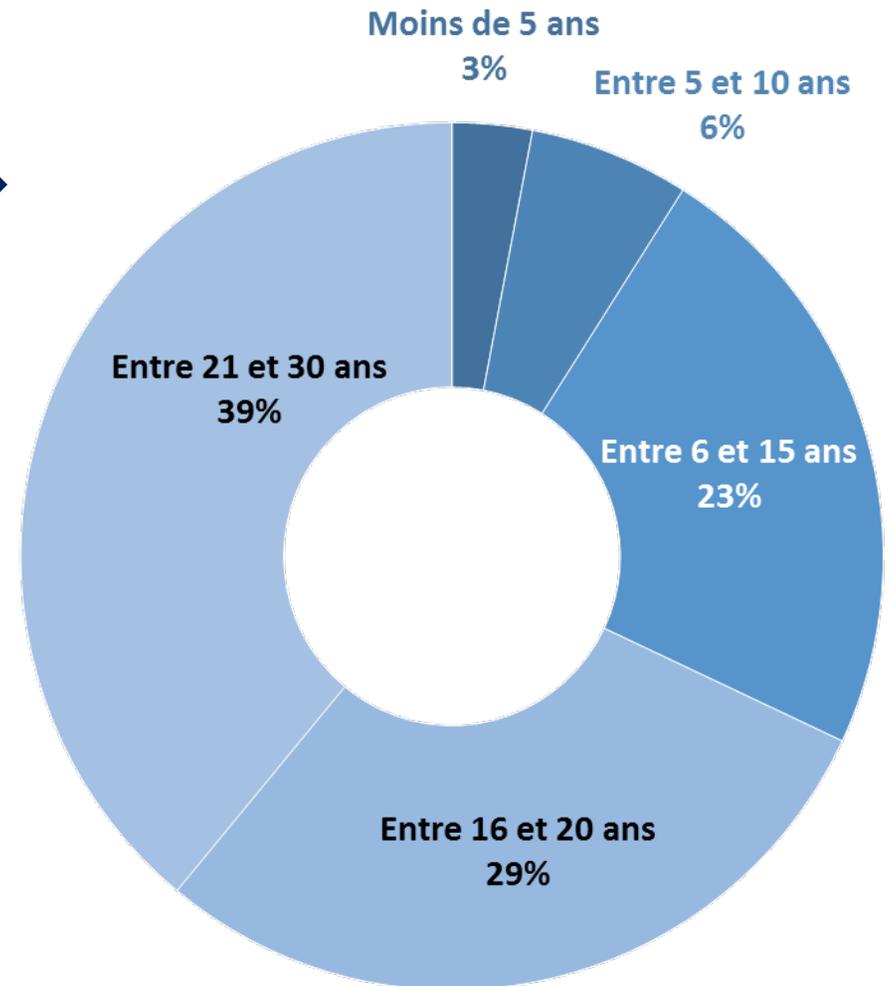
**QUESTION :** Avez-vous eu recours à un crédit ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **16%** de l'échantillon



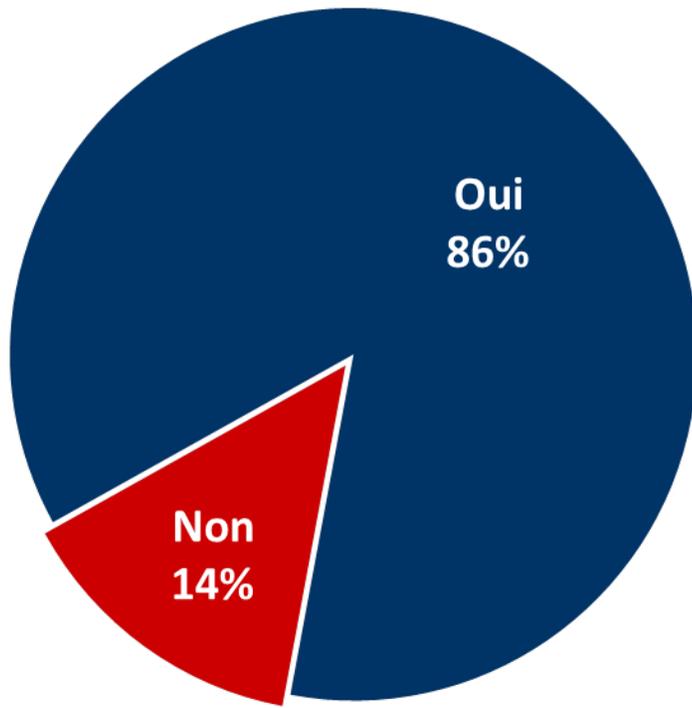
**QUESTION :** Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit **12%** de l'échantillon



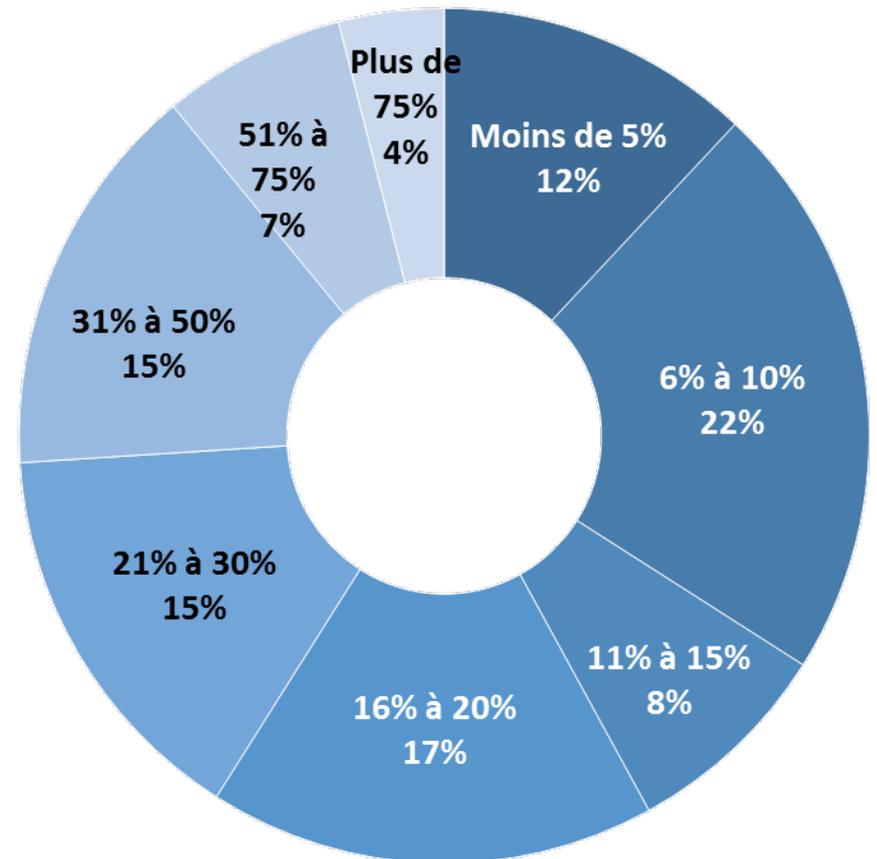
**QUESTION :** En dehors du crédit, avez-vous été en mesure de financer vous-même une partie de l'achat de cette résidence principale ?

Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit **12%** de l'échantillon



**QUESTION :** Quel était environ la proportion de ce financement dans le montant de votre achat total ?

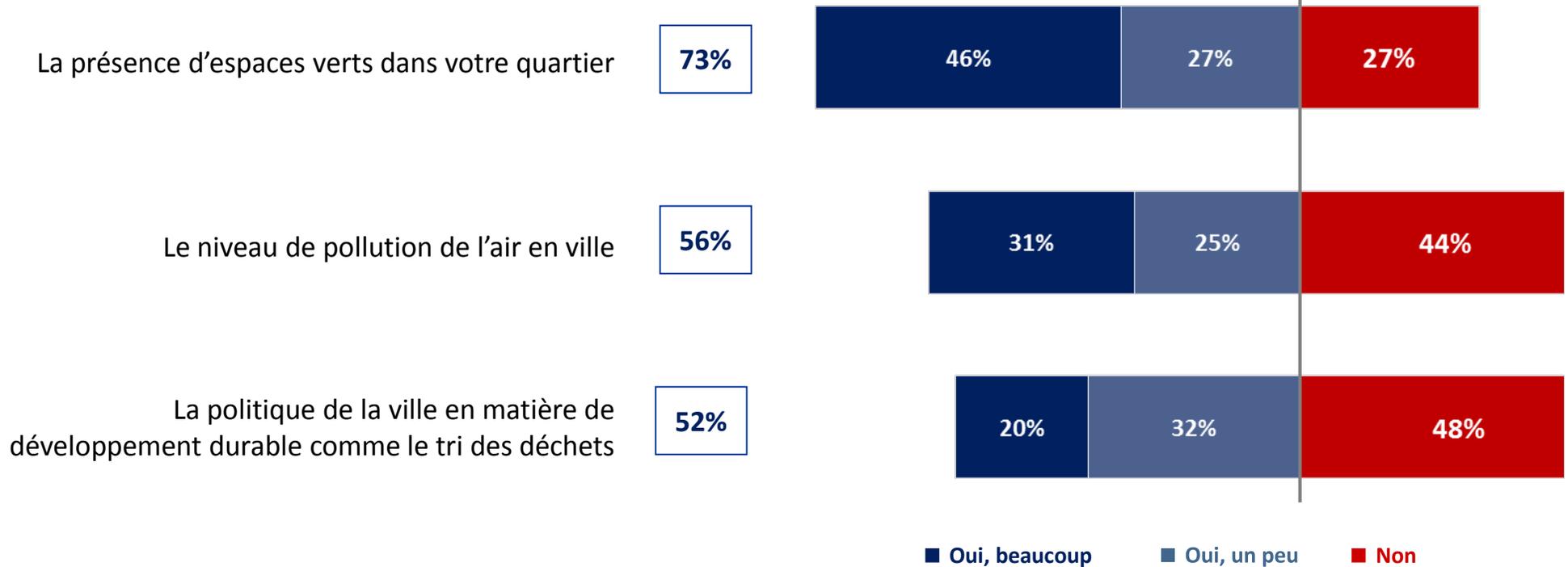
Base : aux personnes ayant financé une partie de cet achat, soit **10%** de l'échantillon



**QUESTION :** Avez-vous tenu compte des préoccupations environnementales suivantes dans le cadre de votre achat immobilier ?

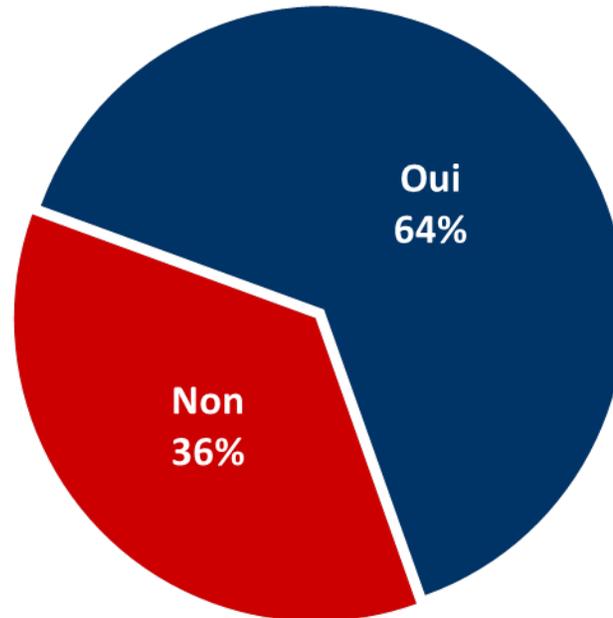
Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit 16% de l'échantillon

**Total « Oui »**



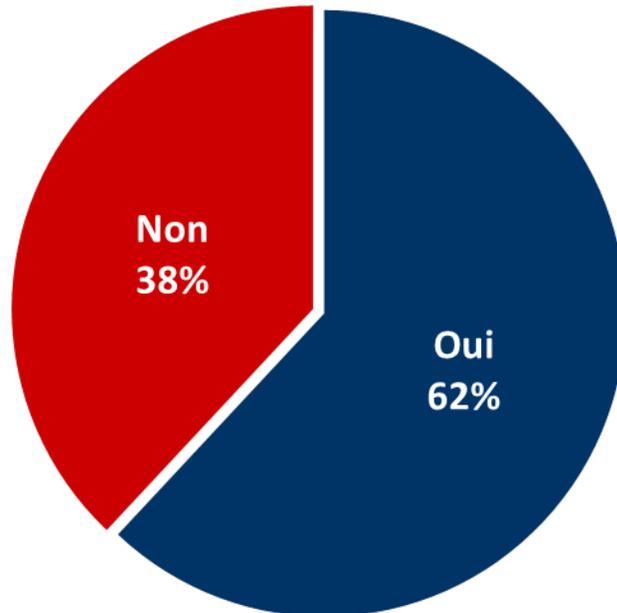
**QUESTION :** Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

*Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit 16% de l'échantillon*



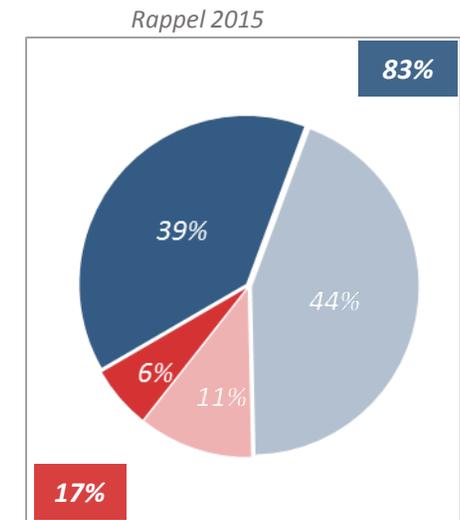
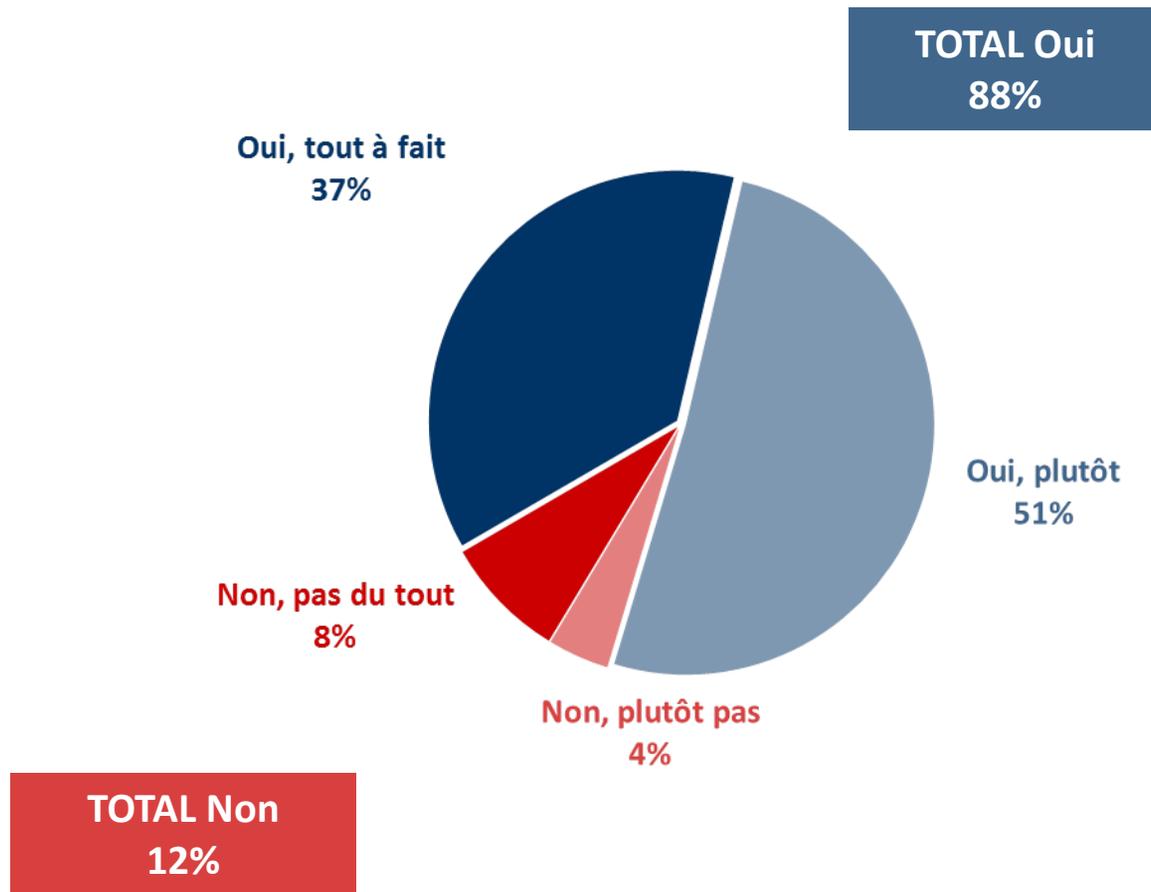
**QUESTION :** Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

*Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit 7% de l'échantillon*



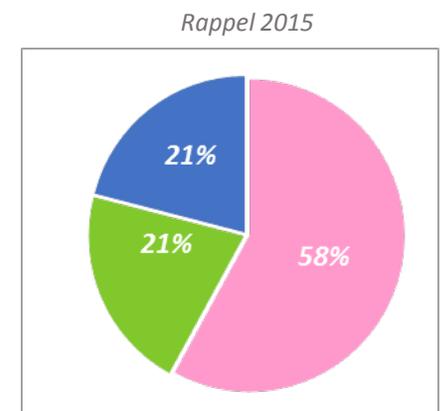
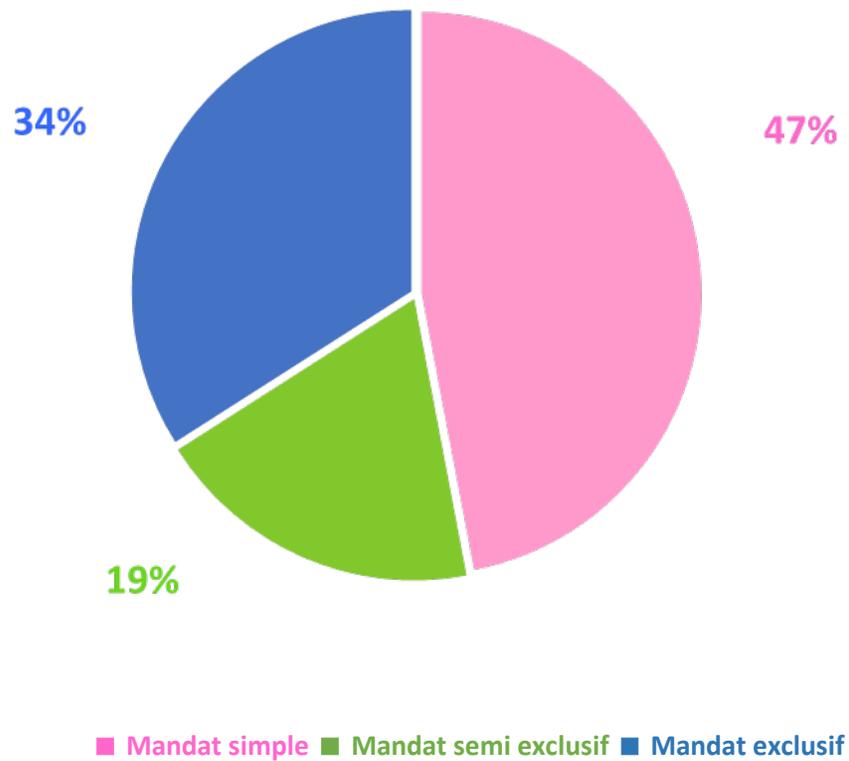
**QUESTION :** Etes-vous satisfait de la prestation du professionnel de l'immobilier ou de l'agence immobilière qui vous a accompagné dans le cadre de la vente de votre résidence principale ?

Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des trois dernières années par le biais d'un professionnel de l'immobilier, soit 4% de l'échantillon



**QUESTION :** Quel type de mandat avez-vous utilisé dans le cadre de la vente de votre résidence principale ?

Base : aux personnes ayant vendu leur résidence principale par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des 3 dernières années, soit 4% de l'échantillon



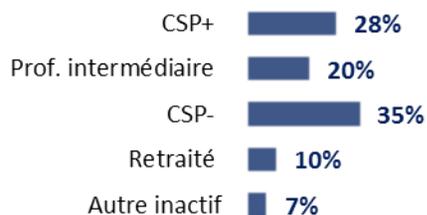
## Sexe



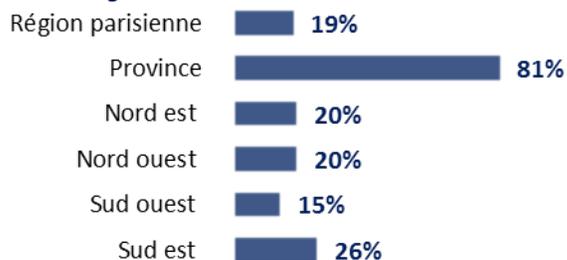
## Age



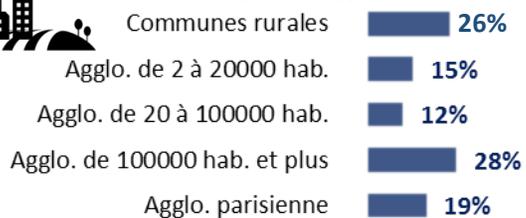
## Profession



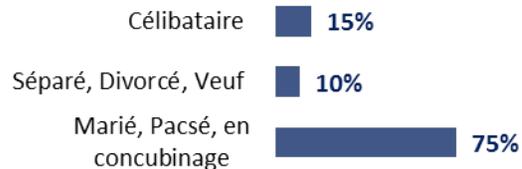
## Région



## Catégorie d'agglomération



## Statut marital



## Nombre de personnes dans le foyer



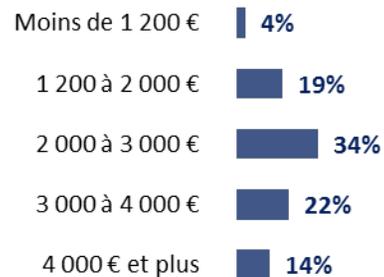
## Présence d'enfants au foyer



## Type de logement



## Revenus mensuels dans le foyer



## Image des professionnels de l'immobilier



## Notoriété d'OptimHome Immobilier



## Perception du choix d'un bien immobilier



## Perception de l'achat d'un bien immobilier



## Perception de l'achat d'un bien immobilier



## Perception de l'achat d'un bien immobilier



## Perception des 12 mois à venir



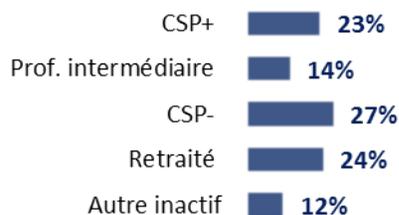
## Sexe



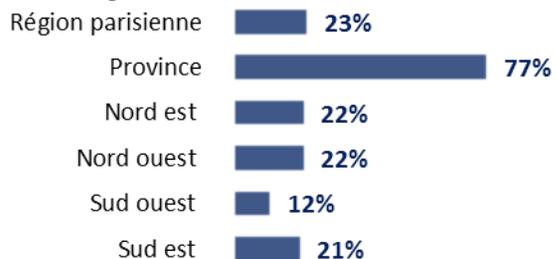
## Age



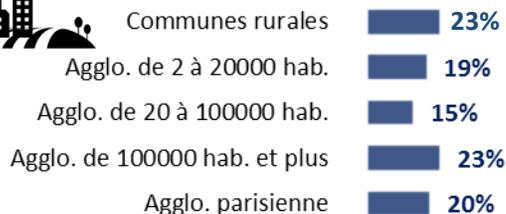
## Profession



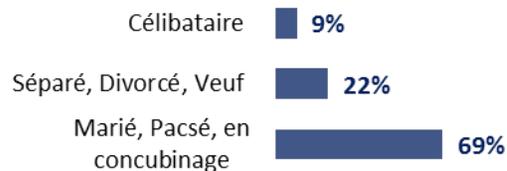
## Région



## Catégorie d'agglomération



## Statut marital



## Nombre de personnes dans le foyer



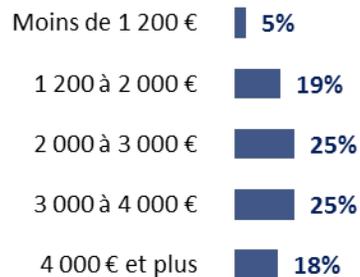
## Présence d'enfants au foyer



## Type de logement



## Revenus mensuels dans le foyer



## Image des professionnels de l'immobilier



## Notoriété d'OptimHome Immobilier



## Perception du choix d'un bien immobilier



## Perception de l'achat d'un bien immobilier



## Perception de l'achat d'un bien immobilier



## Perception de l'achat d'un bien immobilier



## Perception des 12 mois à venir



# 3 | Les comportements d'achat et de vente envisagés

**QUESTION :** Avez-vous l'intention de ... ?

## ACHETEURS

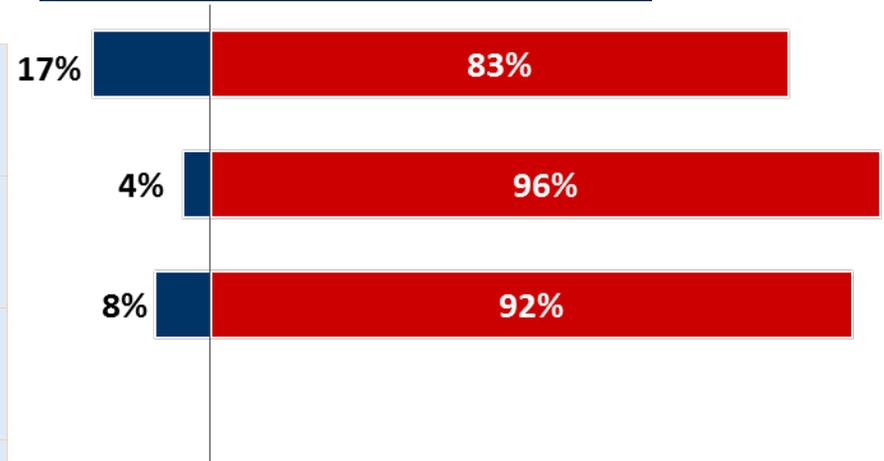
- Acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois
- Acheter une résidence secondaire au cours des 24 prochains mois
- Acheter un bien immobilier locatif au cours des 24 prochains mois

## VENDEURS

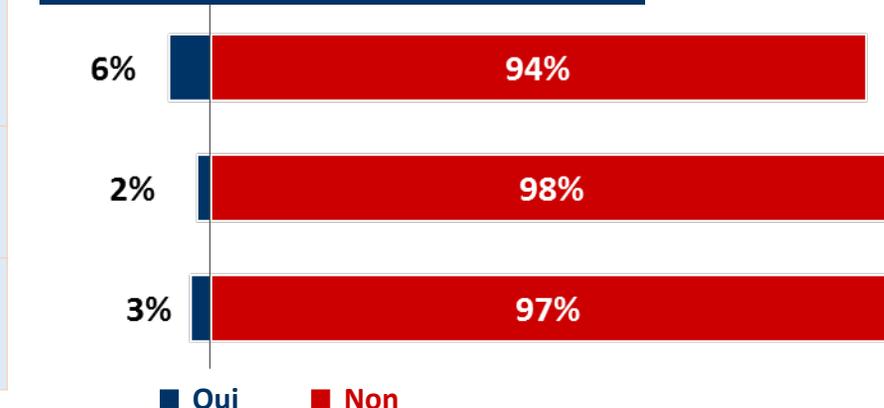
- Vendre votre résidence principale au cours des 12 prochains mois
- Vendre votre résidence secondaire au cours des 12 prochains mois
- Vendre un bien immobilier locatif au cours des 12 prochains mois

Rappel 2015  
« Oui »

Envisage d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois  
24% (2015 : 23%)

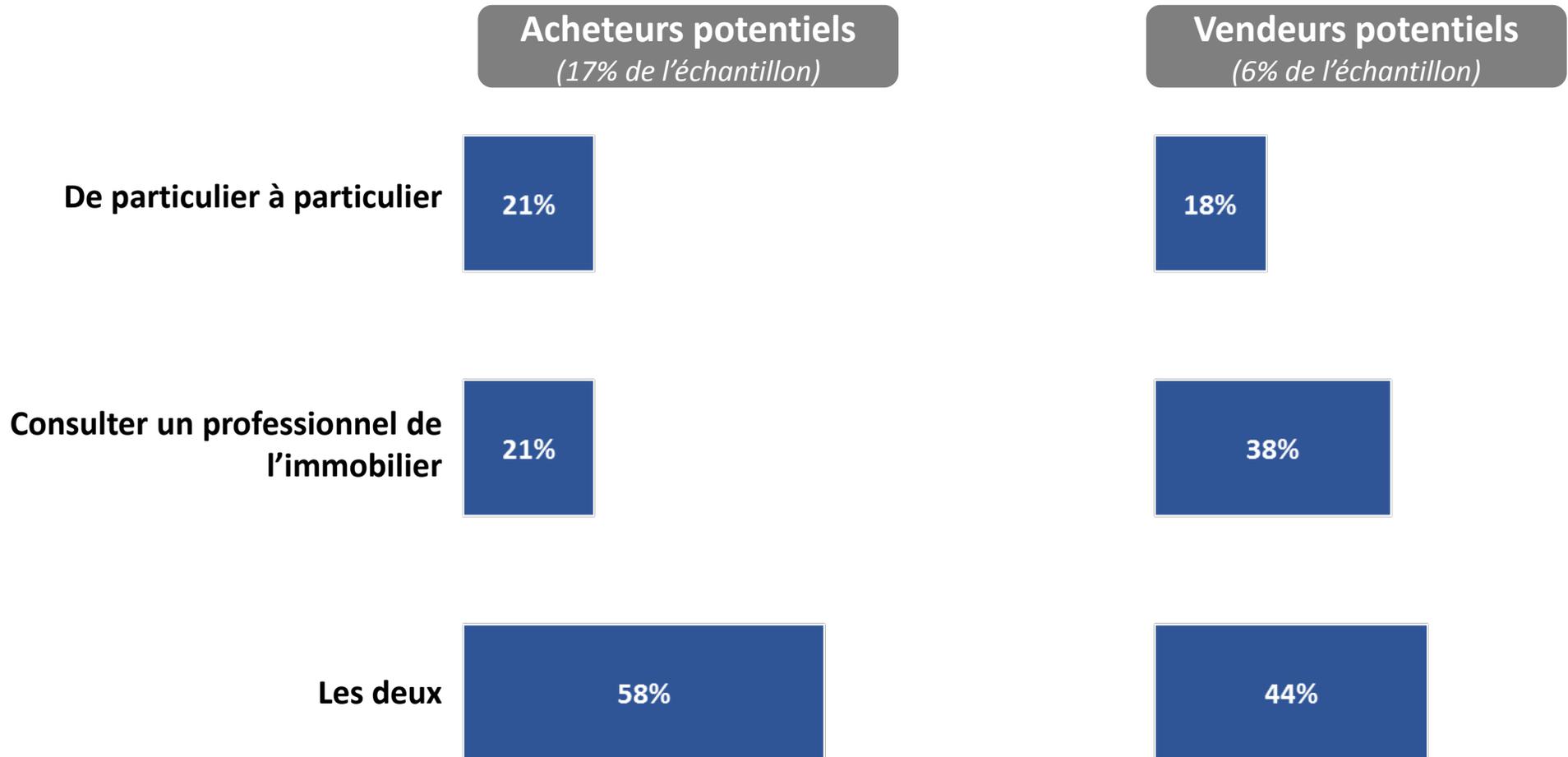


Envisage de vendre au moins un bien immobilier au cours des 12 prochains mois  
9% (2015 : 9%)



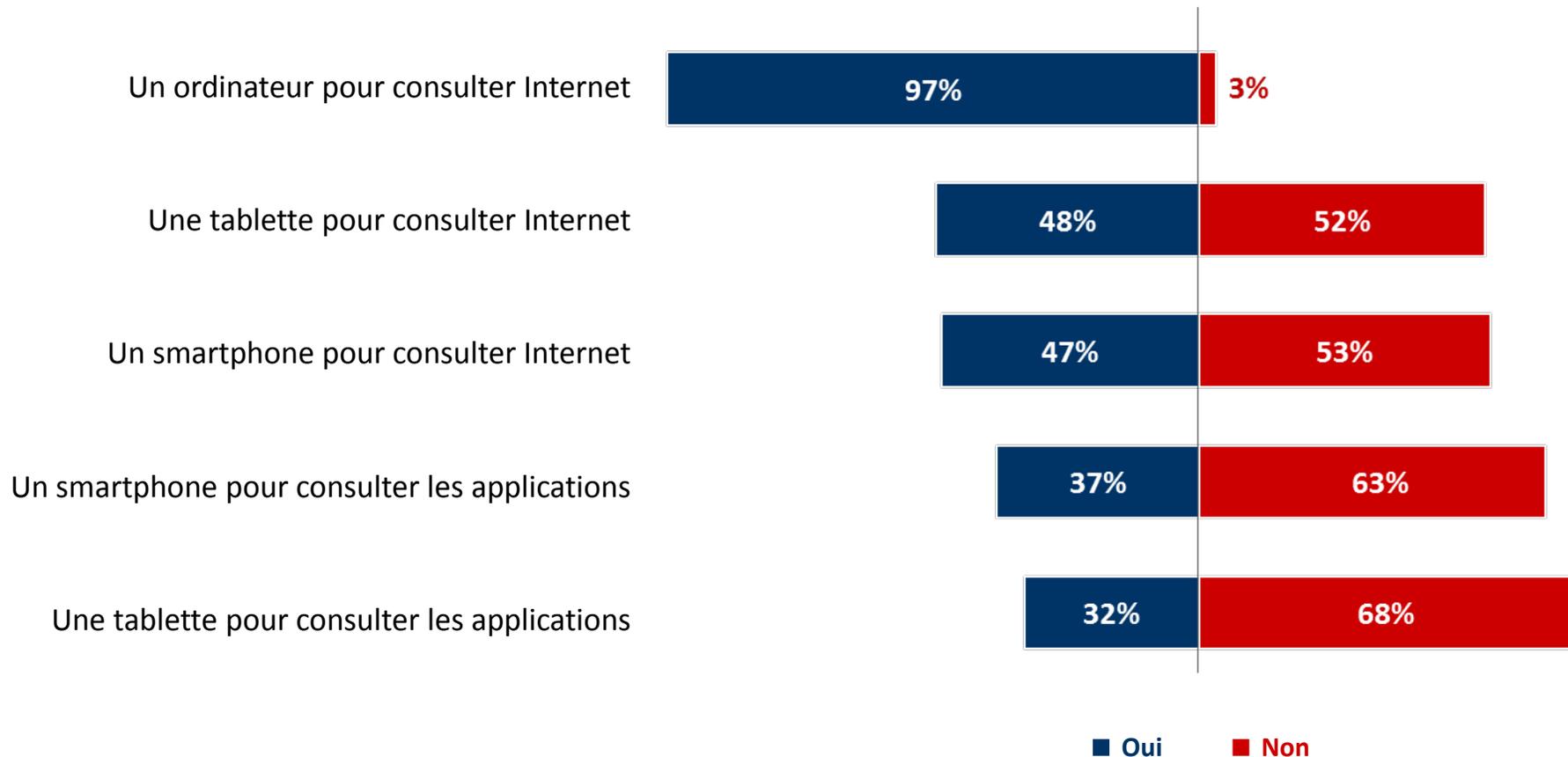
■ Oui ■ Non

**QUESTION :** Quel moyen allez-vous utiliser pour l'achat/la vente de votre résidence principale ?



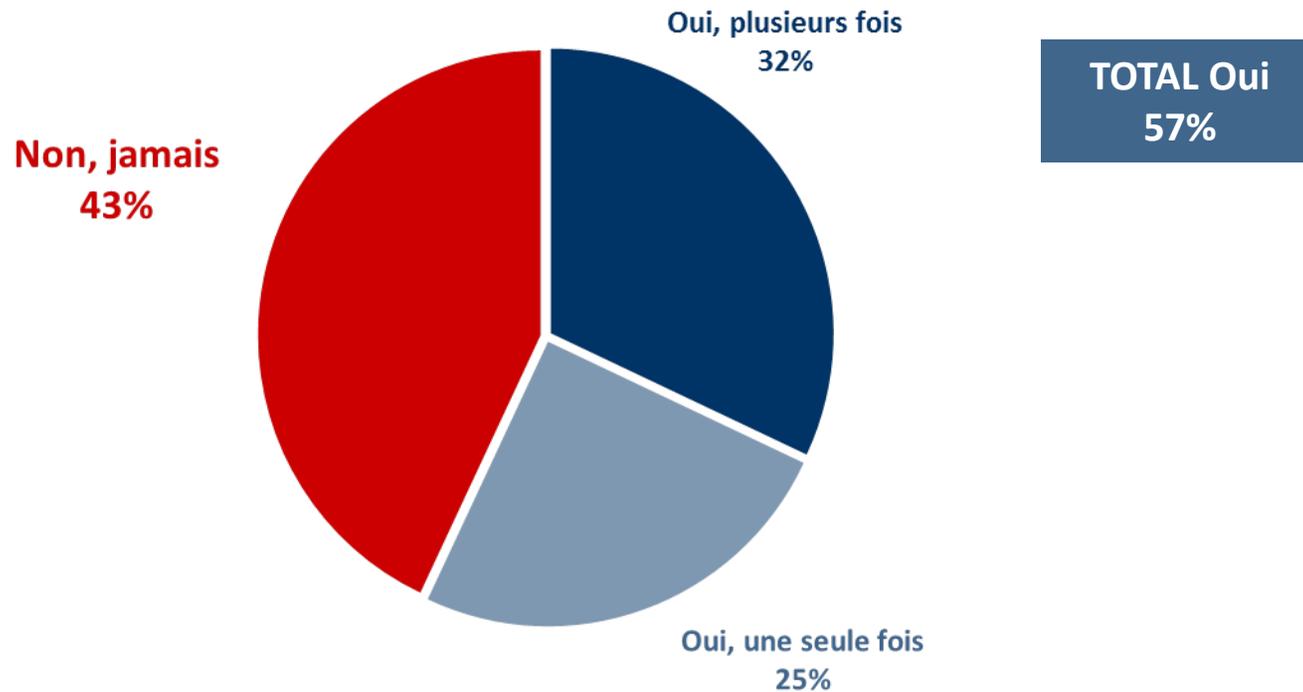
**QUESTION :** Plus précisément, avez-vous l'intention d'utiliser les supports dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier ?

Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et qui comptent utiliser Internet dans le cadre de leurs recherches, soit 16% de l'échantillon



**QUESTION :** Avant de solliciter un professionnel de l'immobilier envisagez-vous de réaliser une estimation de votre bien sur un simulateur en ligne ?

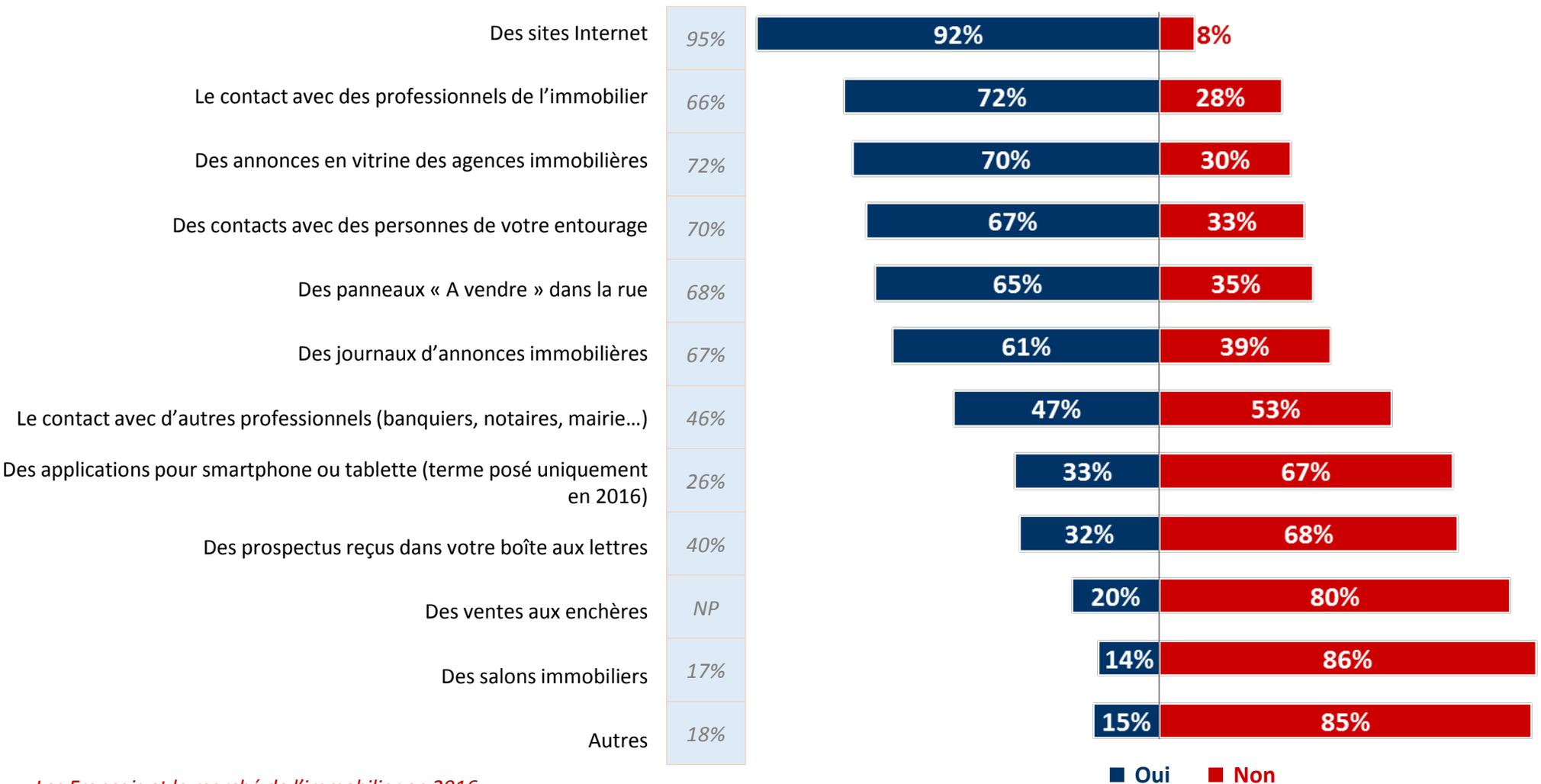
*Base : aux personnes projetant de vendre un bien immobilier au cours des 24 prochains mois, soit 9% de l'échantillon*



**QUESTION :** Parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous avez l'intention d'utiliser dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier ?

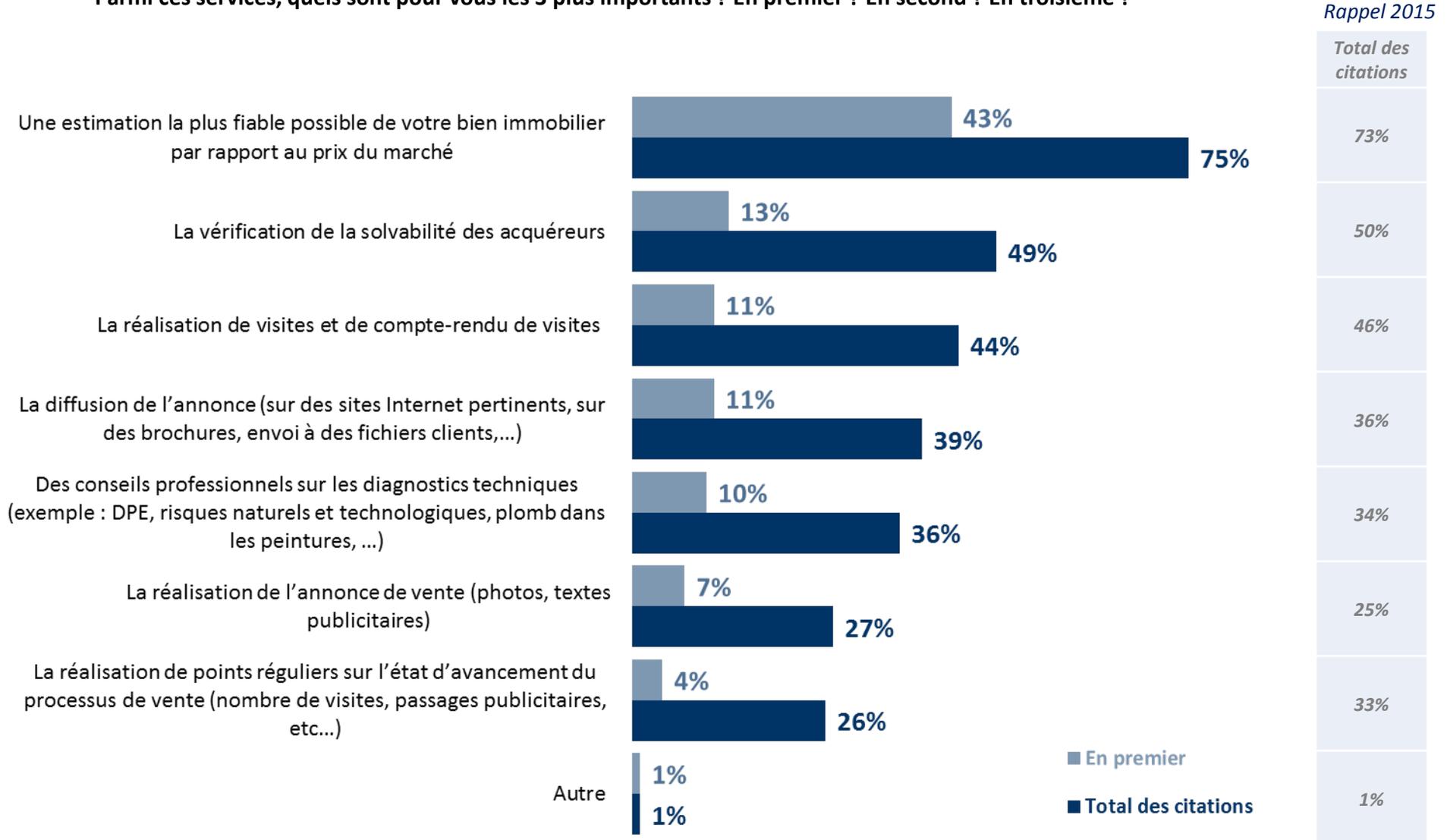
Base : aux personnes projetant d'acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois, soit 17% de l'échantillon

Rappel 2015 « Oui »



■ Oui ■ Non

**QUESTION :** Voici différents services pouvant être proposés par les professionnels de l'immobilier dans le cadre de la vente d'un bien immobilier. Parmi ces services, quels sont pour vous les 3 plus importants ? En premier ? En second ? En troisième ?

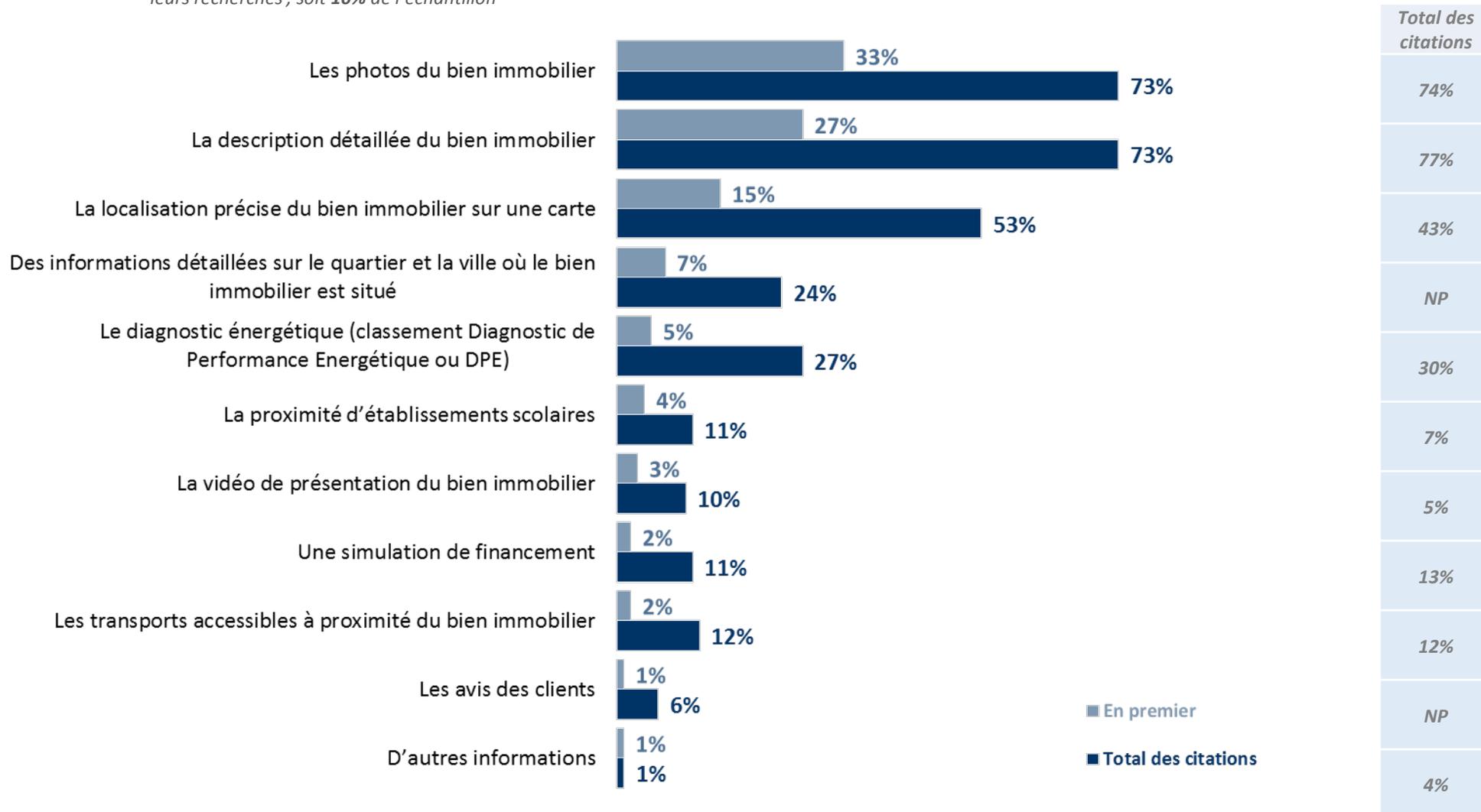


Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

**QUESTION :** Hormis son prix, quels types d'informations recherchez-vous en priorité lorsque vous consultez sur Internet une annonce relative à un bien immobilier en vente ? En premier ? En second ? En troisième ?

Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et qui comptent utiliser Internet dans le cadre de leurs recherches, soit 16% de l'échantillon

Rappel 2015



Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

# ANNEXES

**QUESTION :** Hormis son prix, quels types d'informations recherchez-vous en priorité lorsque vous consultez sur Internet une annonce relative à un bien immobilier en vente ? En premier ? En second ? En troisième ?

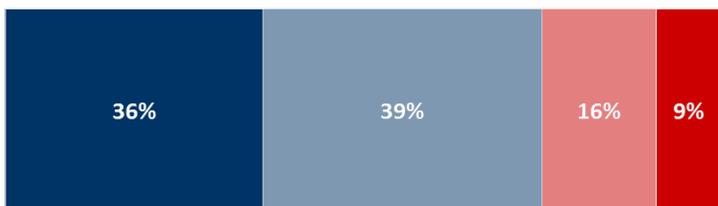
Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et qui comptent utiliser Internet dans le cadre de leurs recherches, soit 16% de l'échantillon

Total des citations	Les photos du bien immobilier	La description détaillée du bien immobilier	La localisation précise du bien immobilier sur une carte	Le diagnostic énergétique (classement Diagnostic de Performance Energétique ou DPE)	Des informations détaillées sur le quartier où le bien immobilier est situé	Les transports accessibles à proximité du bien immobilier	Une simulation de financement	La proximité d'établissements scolaires	La vidéo de présentation du bien immobilier	Les avis des clients
<b>ENSEMBLE (%)</b>	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>53</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>6</b>
<b>CATEGORIE D'AGGLOMERATION</b>										
Communes rurales	71	75	55	32	28	3	9	8	9	6
Agglo. de moins de 20 000 habitants	72	64	42	32	19	18	11	22	11	8
Agglo. de 20 000 à 100 000 habitants	78	72	55	25	20	3	18	11	8	5
Agglo. de 100 000 habitants et plus	75	79	59	24	20	15	8	8	8	4
Agglomération parisienne	71	68	48	24	33	16	14	8	11	7
<b>TOTAL Paris</b>	<b>70</b>	<b>65</b>	<b>49</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>8</b>
<b>TOTAL Province</b>	<b>74</b>	<b>75</b>	<b>54</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
Nord-Est	75	71	50	34	23	12	11	8	10	5
Nord-Ouest	66	74	65	26	16	11	10	11	13	8
Sud-Ouest	72	80	47	27	29	13	8	11	3	2
Sud-Est	82	78	50	25	24	7	10	14	7	2

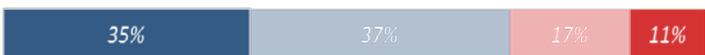
Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

## QUESTION : En combien de temps avez-vous réalisé cet achat ?

Bases : aux personnes ayant acheté une résidence principale par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des 3 dernières années, soit **10%** de l'échantillon



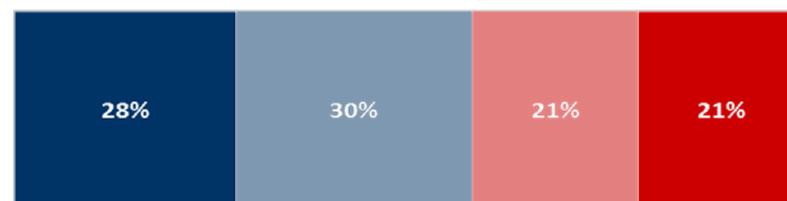
Rappel 2015



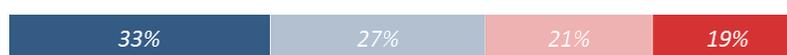
■ Moins de 3 mois ■ Entre 3 mois et 6 mois ■ Entre 6 mois et 12 mois ■ Plus de 12 mois

## QUESTION : En combien de temps avez-vous réalisé cette vente ?

Base : aux personnes ayant vendu leur résidence principale par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des 3 dernières années, soit **4%** de l'échantillon

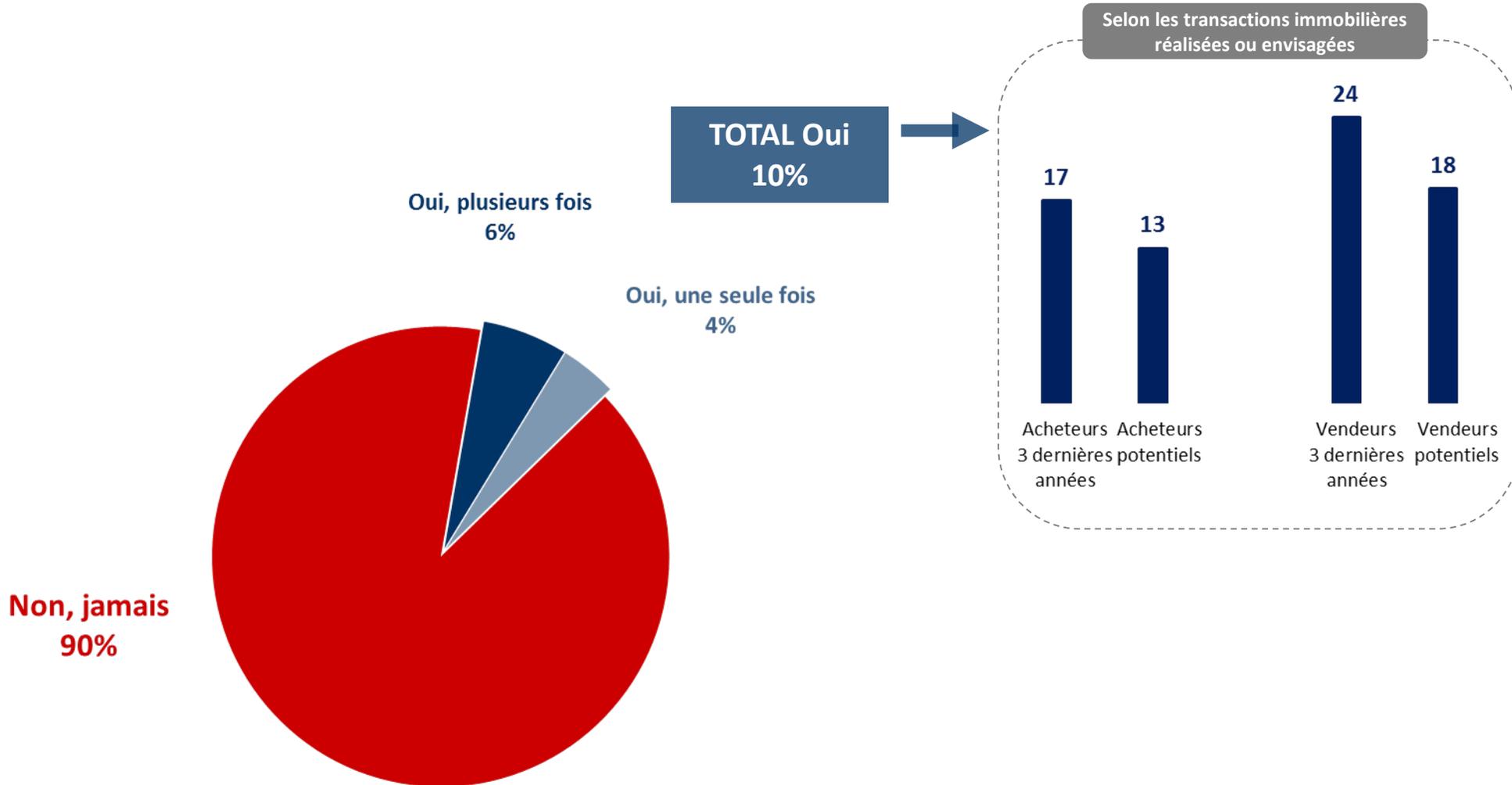


Rappel 2015



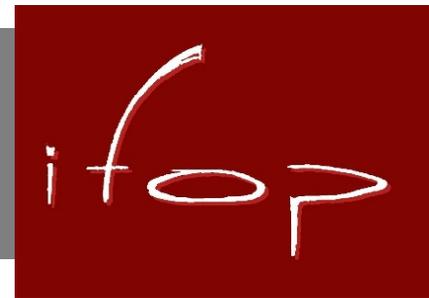
■ Moins de 3 mois ■ Entre 3 mois et 6 mois ■ Entre 6 mois et 12 mois ■ Plus de 12 mois

**QUESTION :** Avez-vous déjà utilisé des réseaux sociaux comme Facebook dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat ou de la vente d'un bien immobilier ?





OPTIMHOME  
immobilier



# « Les Français et le marché de l'immobilier »

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

CONFERENCE DE PRESSE

24 mai 2016

---