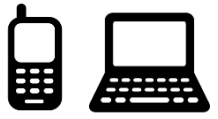
Sondage Ifop pour OPTIMHOME

« Les français…le marché immobilier ... et leurs perceptions des propositions des candidats à l'élection présidentielle en matière de logement et d'immobilier »

Conférence de presse
7 Juin 2017

Etude réalisée par l'Ifop pour OPTIMHOME

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
		
L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de **1501** personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans.	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 du 20 au 24 avril 2017.

Rappel méthodologique des vagues précédentes *:*

Avril 2016 : Etude réalisée auprès de 1522 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 15 au 18 avril 2016.

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

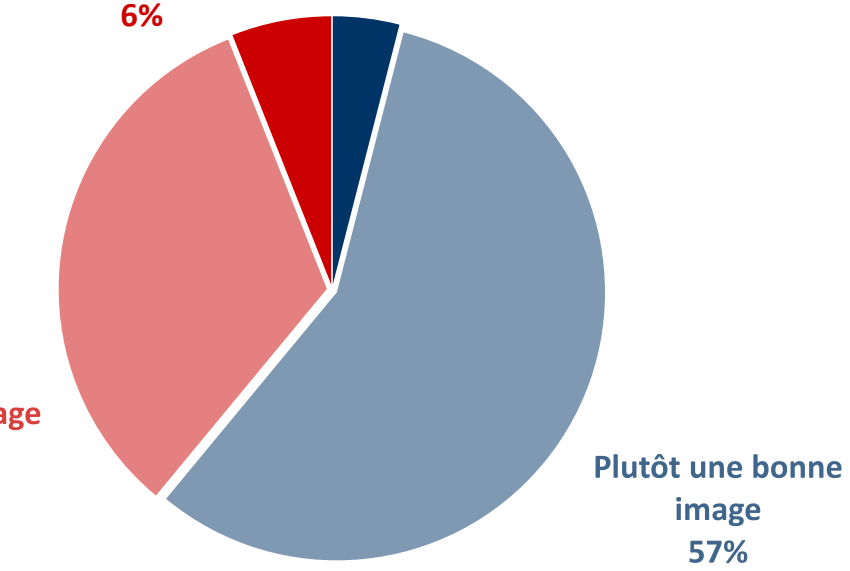
A I Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

QUESTION : **Globalement, diriez-vous que vous avez une très bonne image, plutôt une bonne image, plutôt une mauvaise image ou une très mauvaise image des professionnels de l'immobilier et des agences immobilières ?**

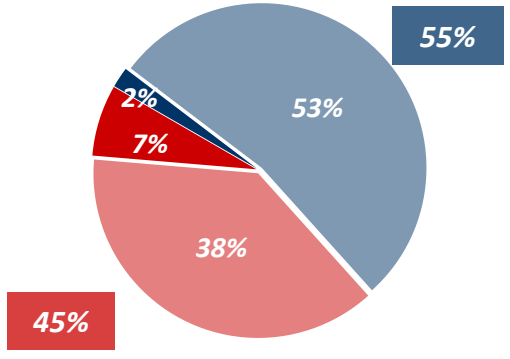
▲CSP- (66%)
▼CSP+ (54%)

TOTAL Bonne image 61% **+6pts**

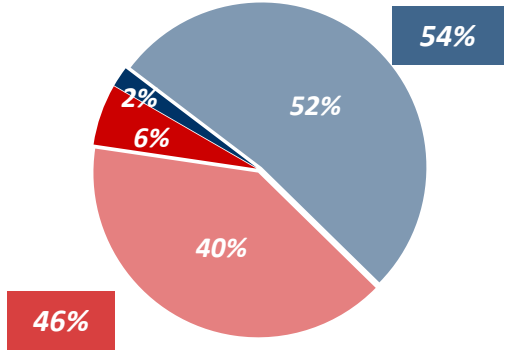
TOTAL Mauvaise image 39%



Rappel 2016



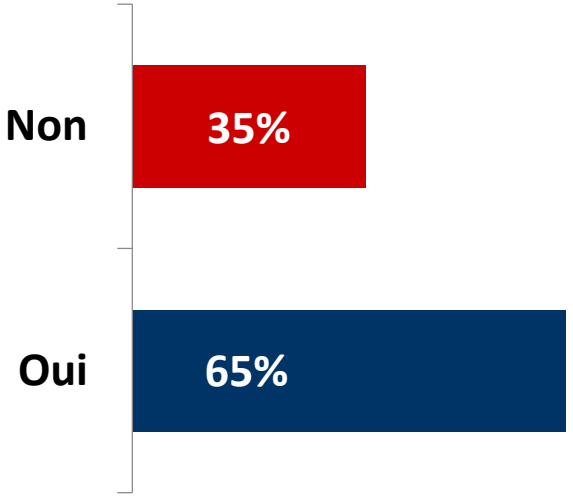
Rappel 2015



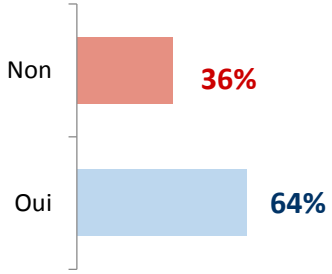
Le recours à un professionnel de l'immobilier ou une agence pour acquérir ou vendre sa résidence principale

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 **15%** de l'échantillon*

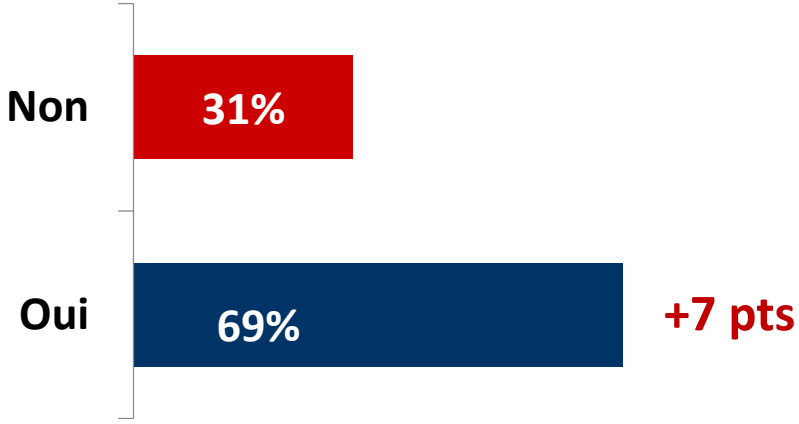


Rappel 2016

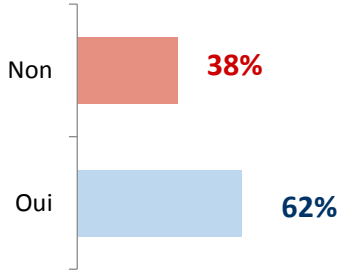


QUESTION : Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

*Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **8%** de l'échantillon*



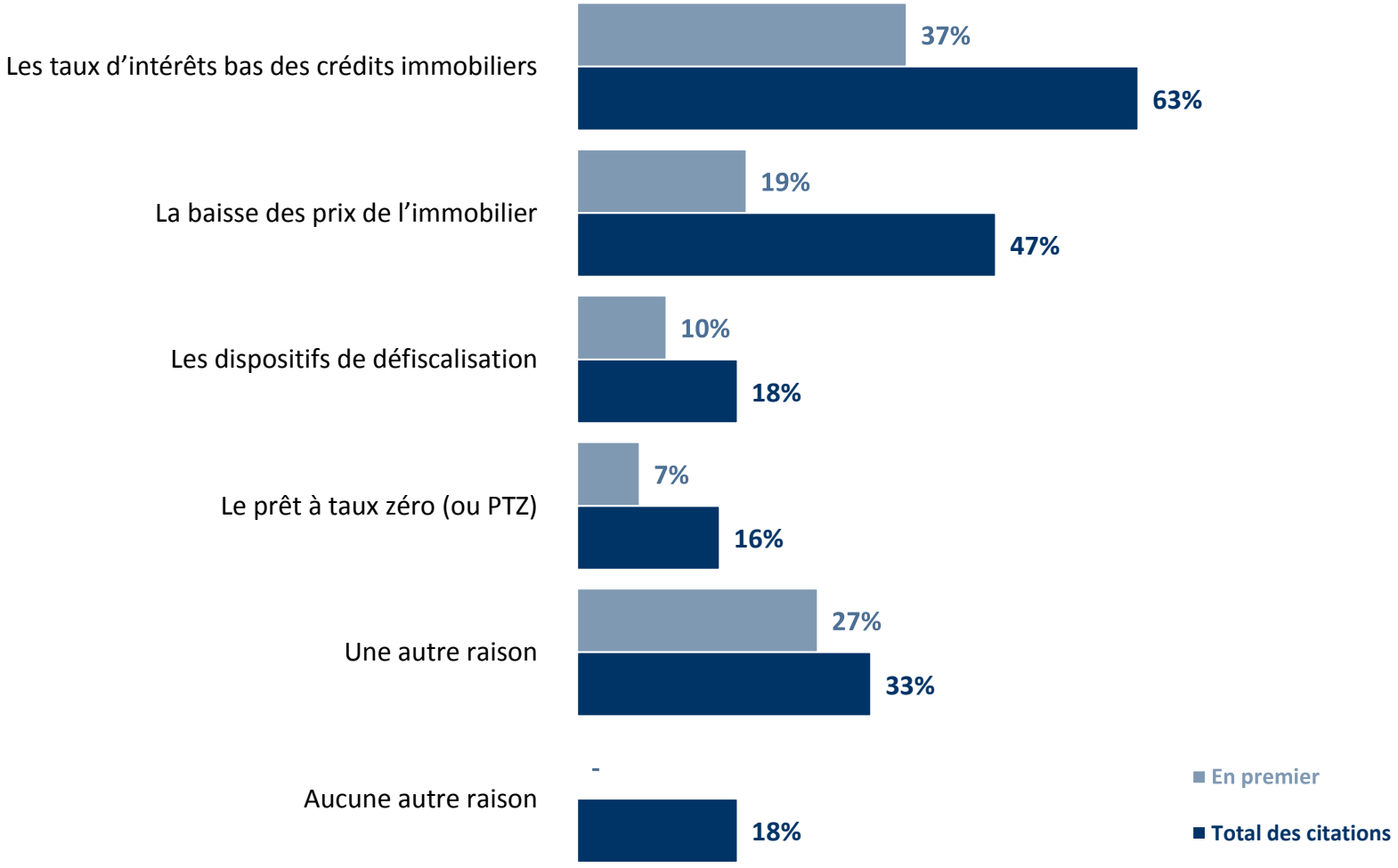
Rappel 2016



La raison principale de l'achat d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années

QUESTION : **Quelle est la principale raison ayant influencé votre décision d'achat d'un bien immobilier … ?**

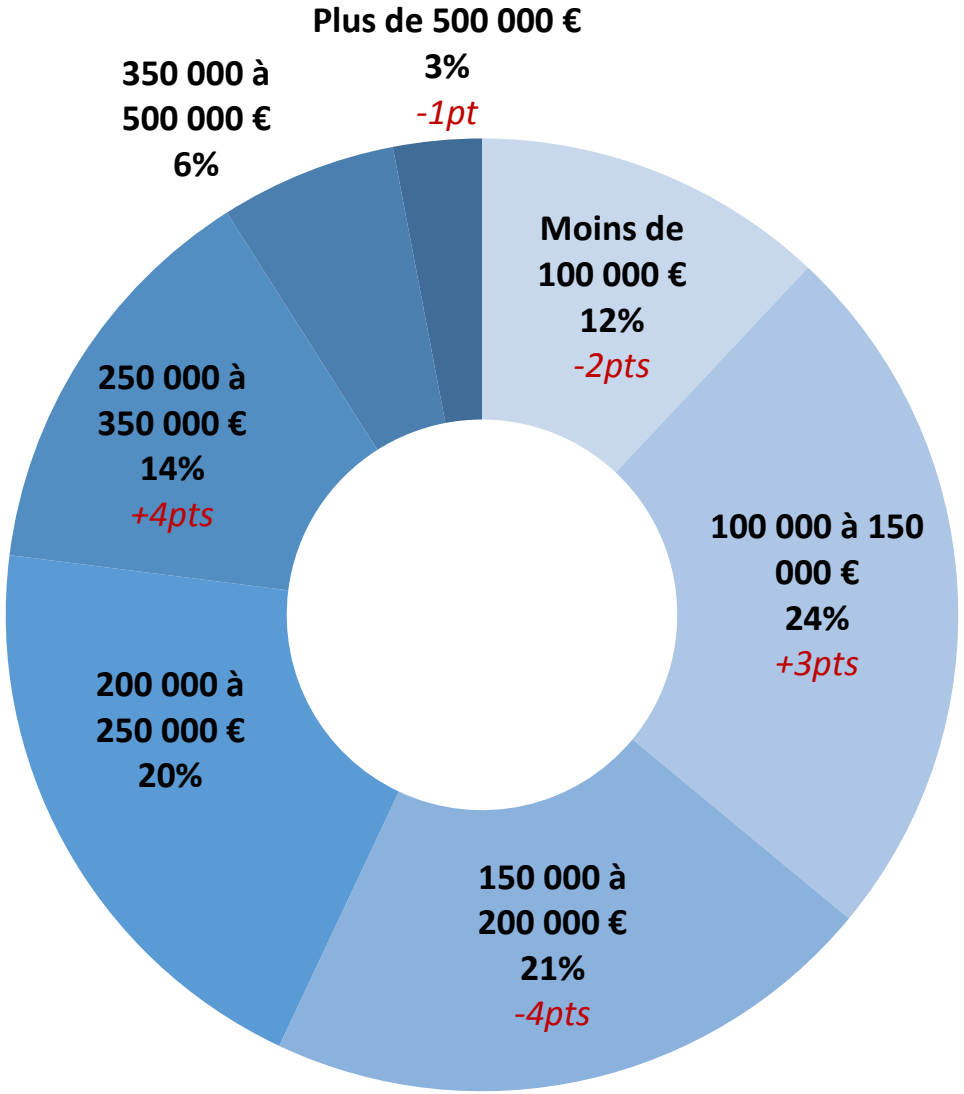
*Base : à ceux qui ont effectué un achat de bien immobilier, soit **21%** de l'échantillon*



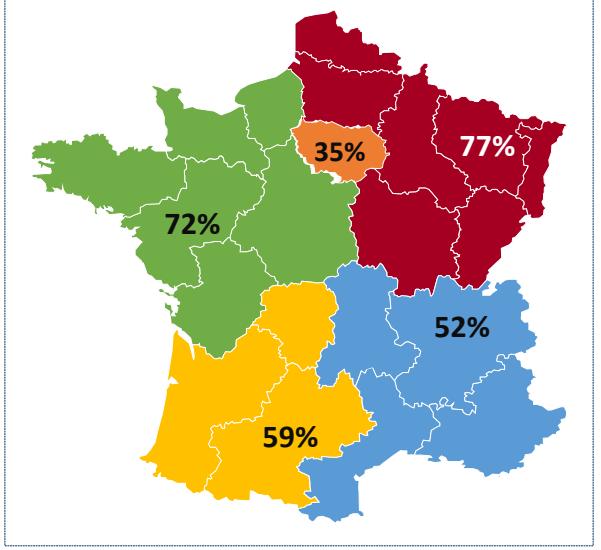
Le budget pour acquérir sa résidence principale
Focus régions

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

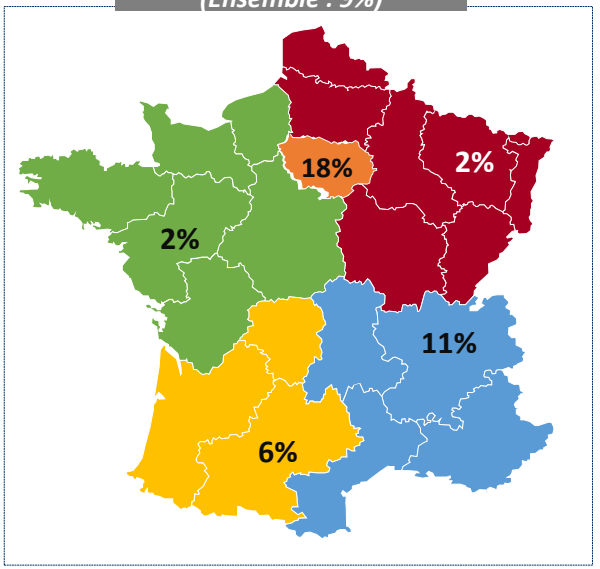
*Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **15%** de l'échantillon*



Moins de 200 000 €
(Ensemble : 57%)



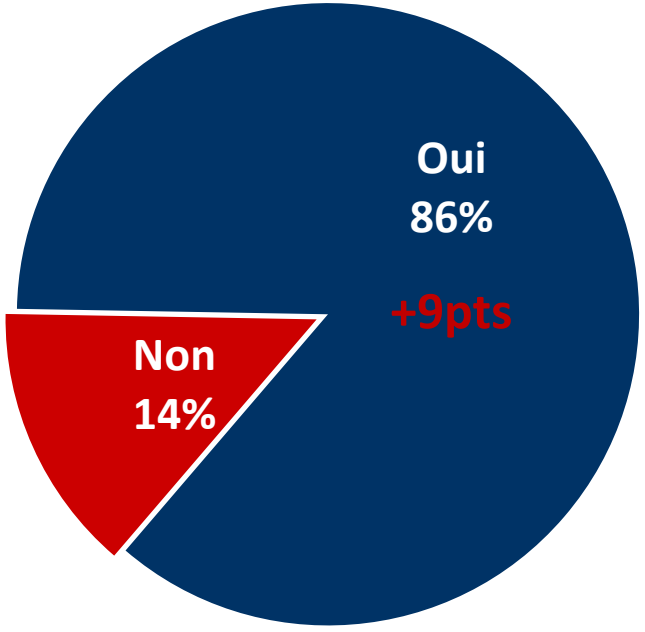
350 000 € et plus
(Ensemble : 9%)



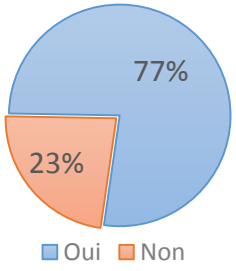
Le recours à un crédit pour acquérir sa résidence principale et sa durée

QUESTION : Avez-vous eu recours à un crédit ?

*Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **15%** de l'échantillon*

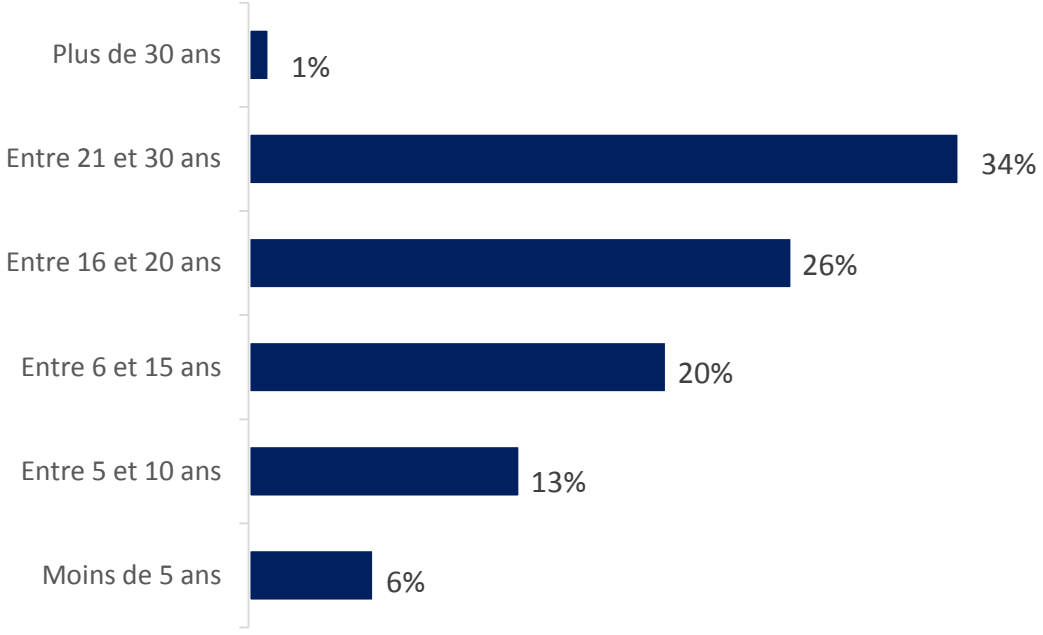


Rappel 2016

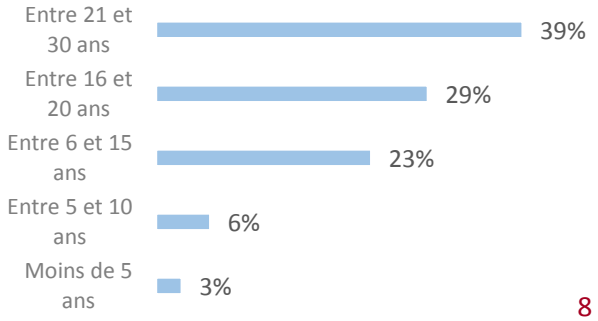


QUESTION : Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

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



Rappel 2016

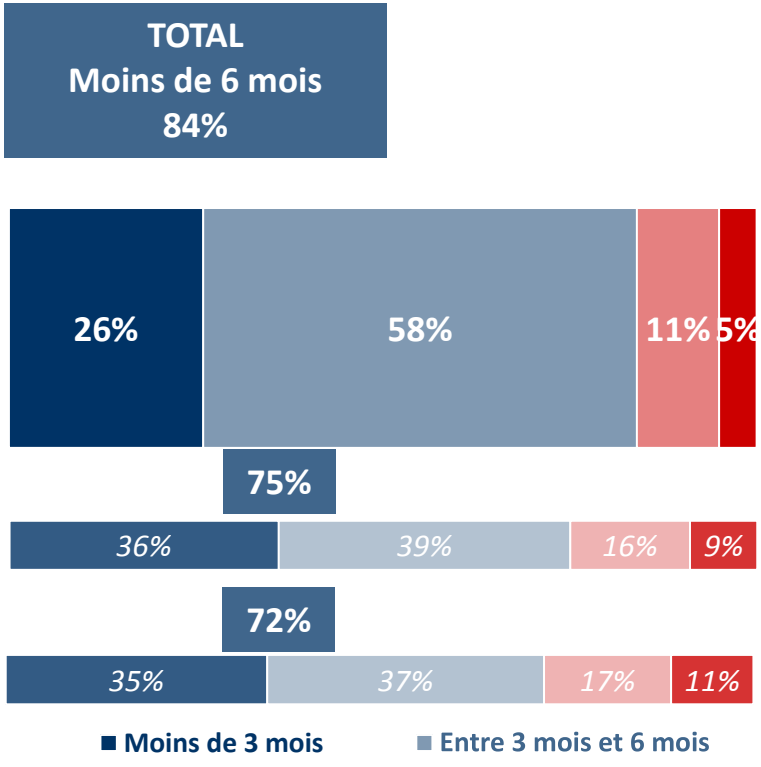


Le temps nécessaire à l'acquisition / à la vente de sa résidence principale

QUESTION : **En combien de temps avez-vous réalisé cet achat ? / En combien de temps avez-vous réalisé cette vente ?**

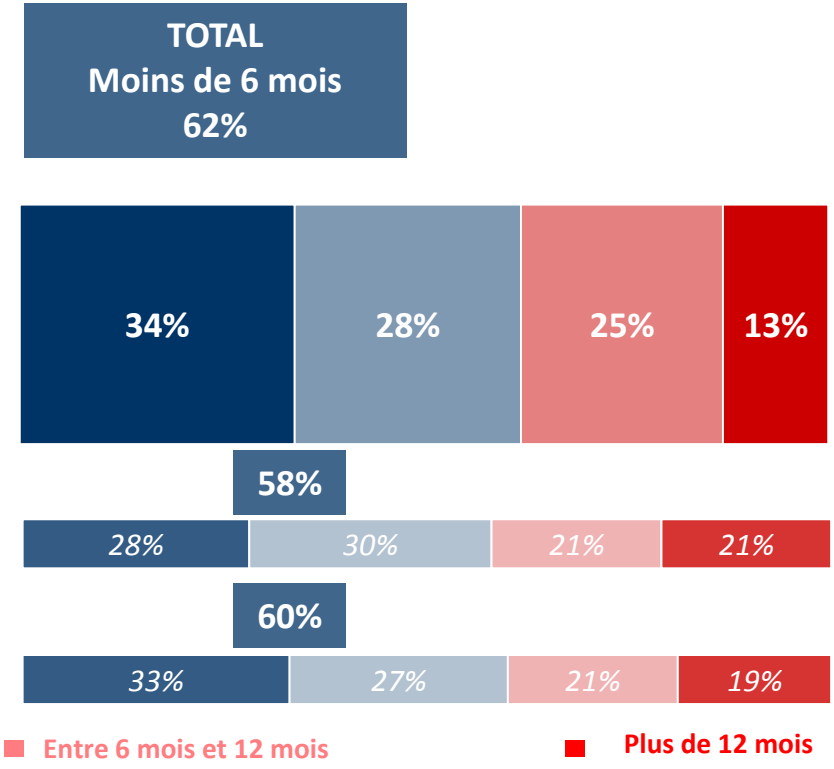
Achat

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



Vente

*Base : aux personnes ayant vendu leur résidence principale par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des 3 dernières années, soit **6%** de l'échantillon*



Le type de mandat utilisé dans le cadre de la vente de sa résidence principale

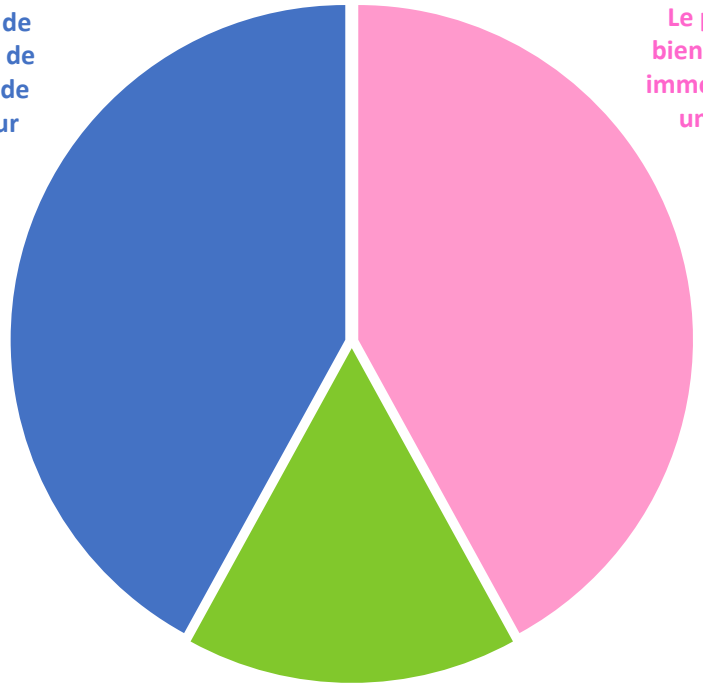
QUESTION : Quel type de mandat avez-vous utilisé dans le cadre de la vente de votre résidence principale ?

*Base : aux personnes ayant vendu leur résidence principale par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des 3 dernières années, soit **6%** de l'échantillon*

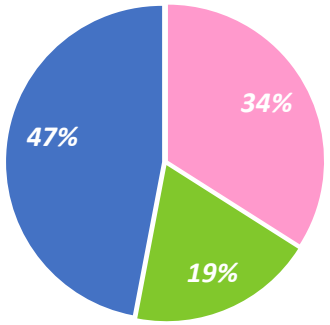
Un mandat simple
Le particulier peut confier la vente de son bien à plusieurs professionnels de l'immobilier et se réserver le droit de chercher par lui-même un acheteur
42%

Un mandat exclusif
Le particulier confie la vente de son bien à un seul et unique professionnel immobilier et ne peut donc pas trouver un acheteur par ses propres soins
42%

Un mandat semi exclusif
le conseiller immobilier a l'exclusivité de vente sur le bien et le particulier se réserve le droit de vendre lui-même le bien de son côté
16%

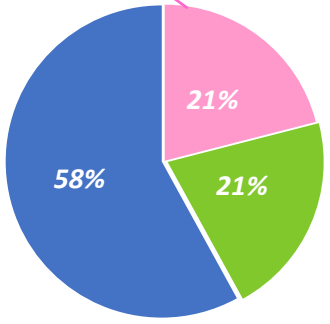


Rappel 2016



X2

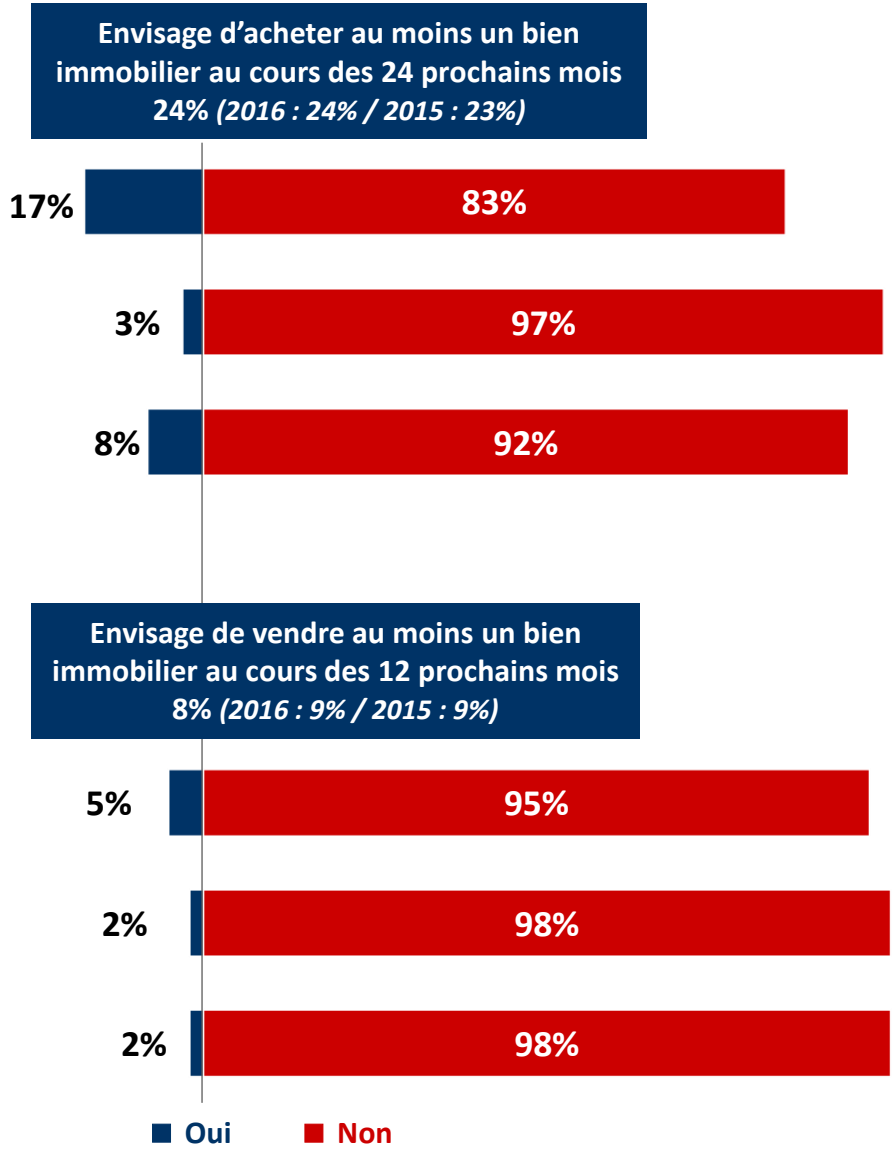
Rappel 2015



Les transactions immobilières envisagées à court terme

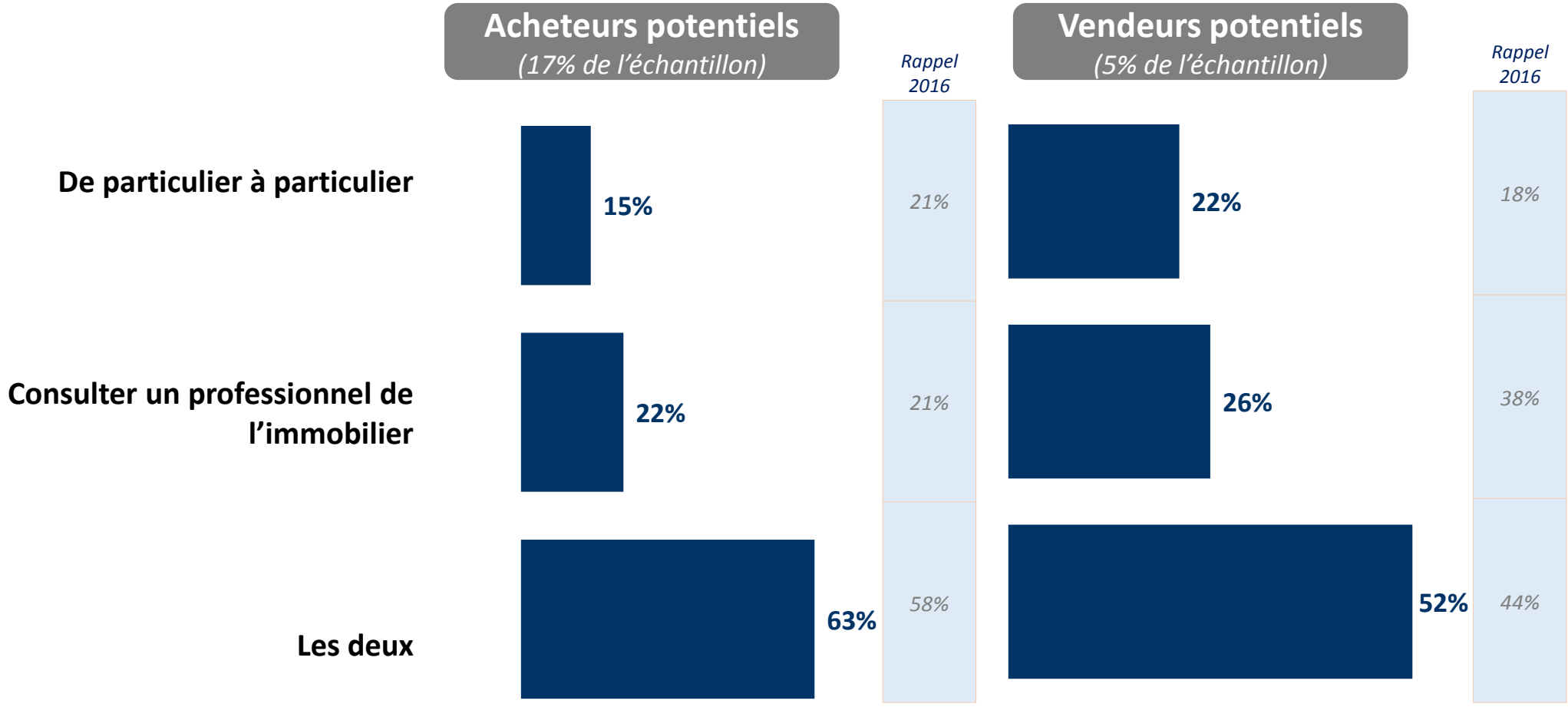
QUESTION : **Avez-vous l'intention de … ?**

	Rappel 2015 « Oui »	*Rappel 2016 « Oui »*
ACHETEURS		
Acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois	*17%*	*17%*
Acheter une résidence secondaire au cours des 24 prochains mois	*4%*	*4%*
Acheter un bien immobilier locatif au cours des 24 prochains mois	*6%*	*8%*
VENDEURS		
Vendre votre résidence principale au cours des 12 prochains mois	*6%*	*6%*
Vendre votre résidence secondaire au cours des 12 prochains mois	*3%*	*2%*
Vendre un bien immobilier locatif au cours des 12 prochains mois	*2%*	*3%*



Les moyens envisagés en vue de l'achat ou la vente d'un bien immobilier

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

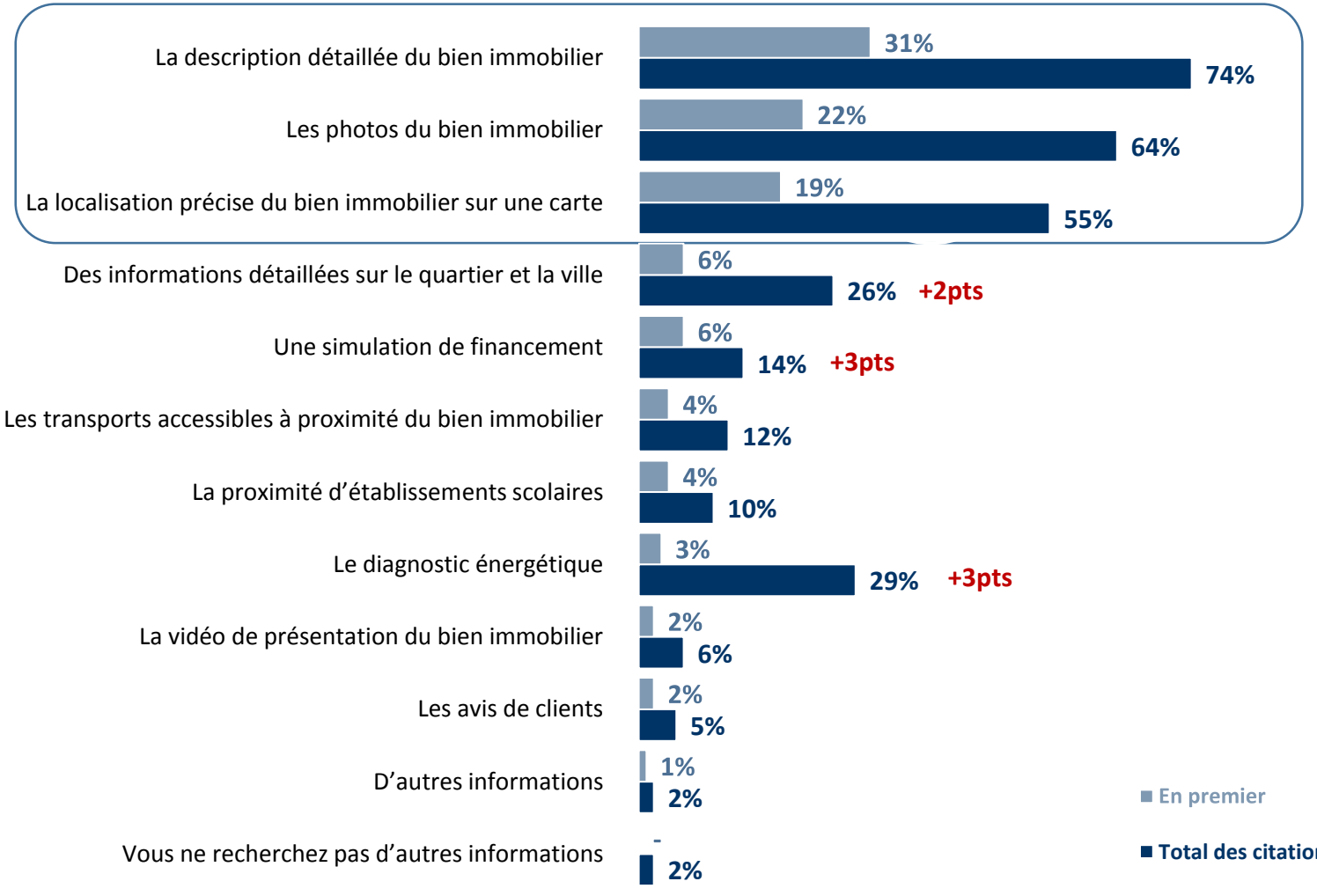


→ ***Rappel : Les professionnels de l'immobilier sont impliqués dans la majorité des transactions immobilières : 65% des acheteurs et 70% des vendeurs (+7pts) ont eu recours à un professionnel au cours des 3 dernières années.***

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

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 soit **17%** de l'échantillon*



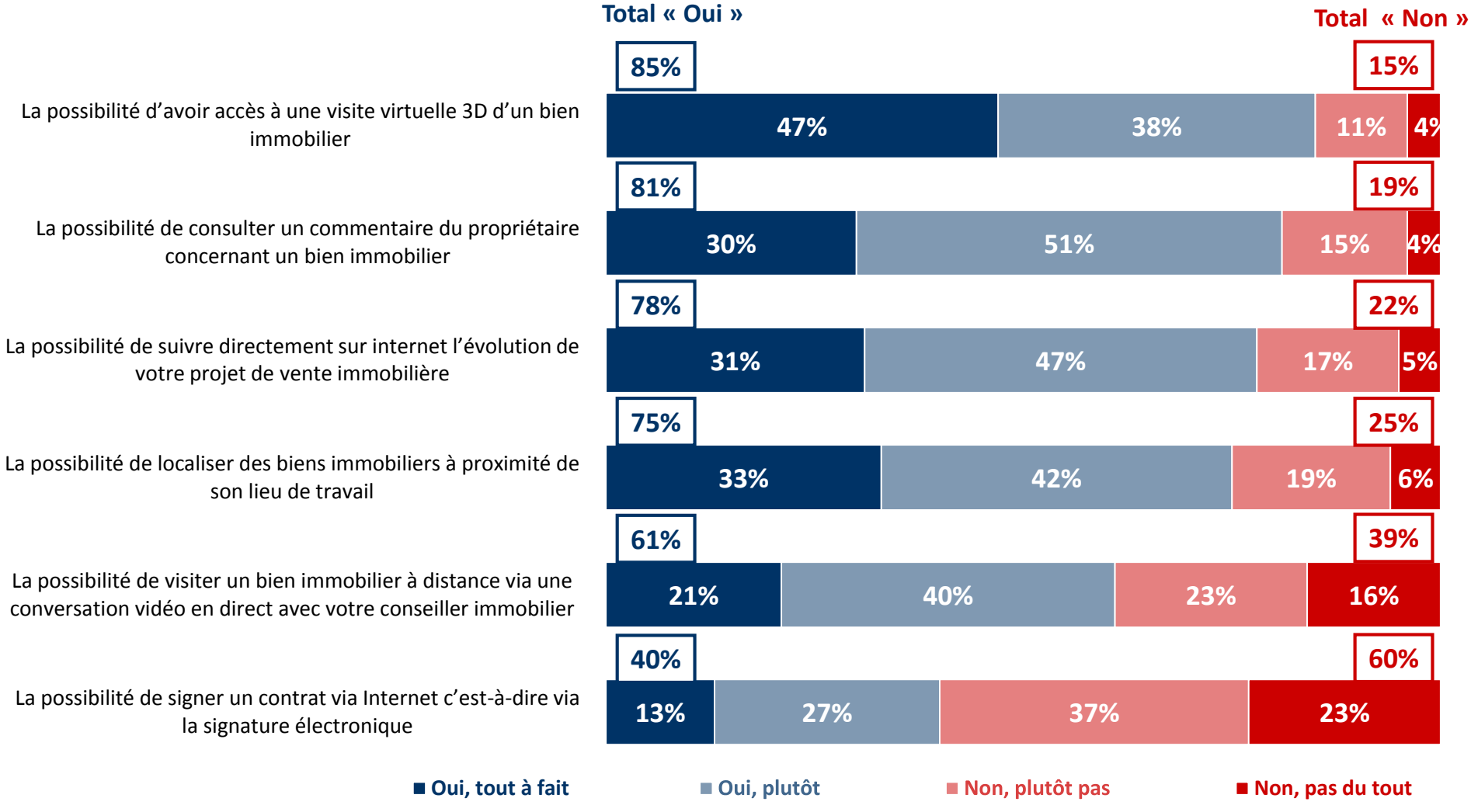
	Rappel 2016	Rappel 2015
	Total des citations	Total des citations
La description détaillée du bien immobilier	73%	77%
Les photos du bien immobilier	73%	74%
La localisation précise du bien immobilier sur une carte	53%	43%
Des informations détaillées sur le quartier et la ville	24%	NP
Une simulation de financement	11%	13%
Les transports accessibles à proximité du bien immobilier	12%	12%
La proximité d'établissements scolaires	11%	7%
Le diagnostic énergétique	27%	30%
La vidéo de présentation du bien immobilier	10%	5%
Les avis de clients	6%	NP
D'autres informations	1%	4%
Vous ne recherchez pas d'autres informations	NP	NP

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

L'intérêt pour différents services et informations sur Internet

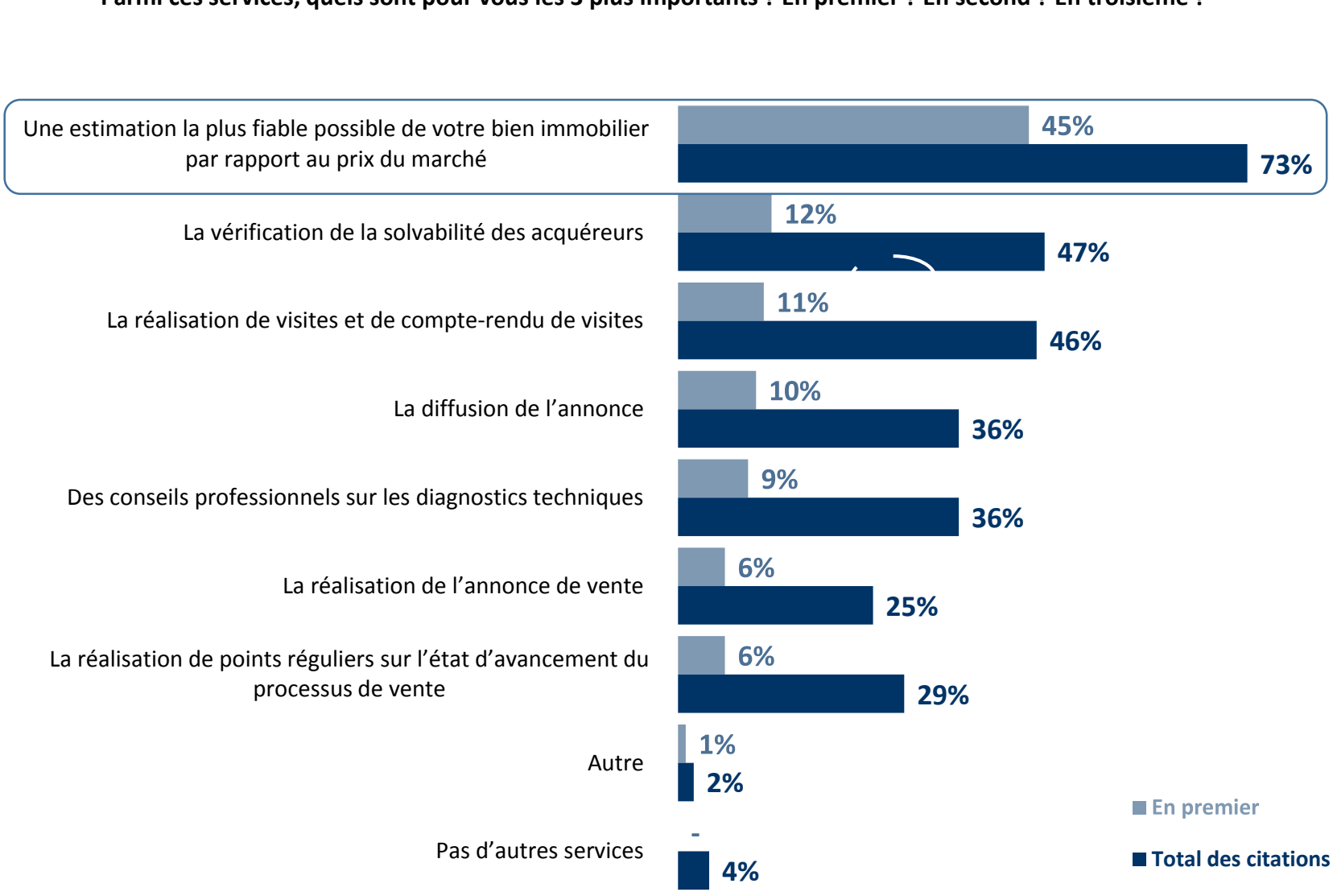
QUESTION : Les informations ou services suivants sur Internet sont-ils susceptibles de vous intéresser ?

*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 **17%** de l'échantillon*



Les services jugés prioritaires dans le cadre de la vente d'un bien

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 ?**



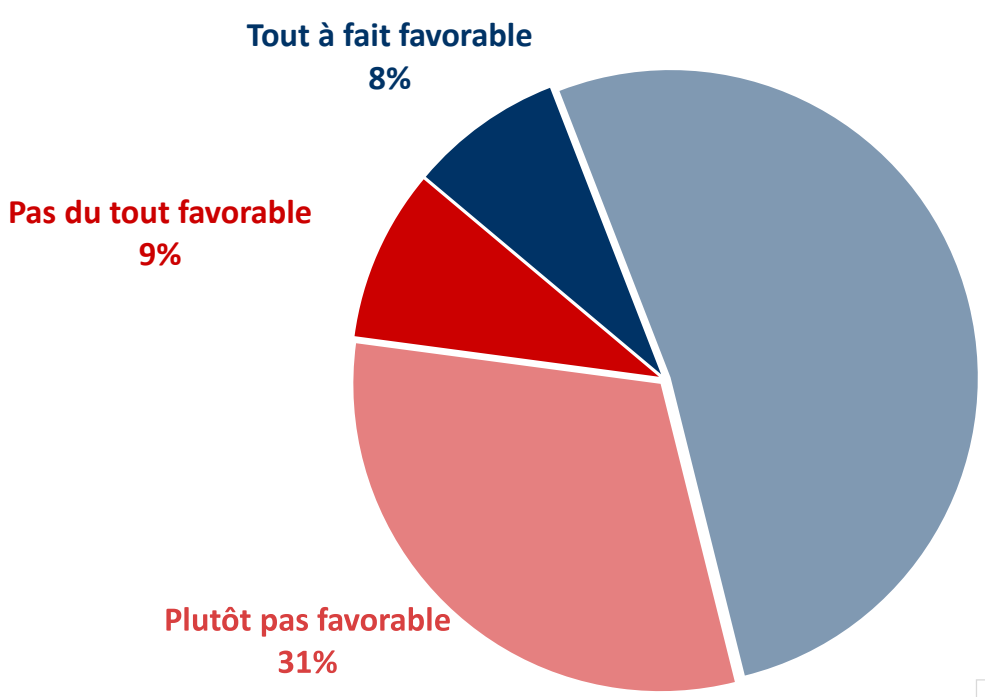
	Rappel 2016 Total des citations	Rappel 2015 Total des citations
Une estimation la plus fiable possible de votre bien immobilier par rapport au prix du marché	73%	75%
La vérification de la solvabilité des acquéreurs	50%	49%
La réalisation de visites et de compte-rendu de visites	46%	44%
La diffusion de l'annonce	36%	39%
Des conseils professionnels sur les diagnostics techniques	34%	36%
La réalisation de l'annonce de vente	25%	27%
La réalisation de points réguliers sur l'état d'avancement du processus de vente	33%	26%
Autre	1%	1%
Pas d'autres services	-	-

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

B I La perception de la campagne présidentielle 2017 concernant les enjeux liés à l'immobilier

La perception d'un contexte politique et économique favorable à l'achat d'un bien immobilier

QUESTION : **Le contexte politique et économique actuel est-il selon vous favorable ou pas favorable à l'achat d'un bien immobilier ?**

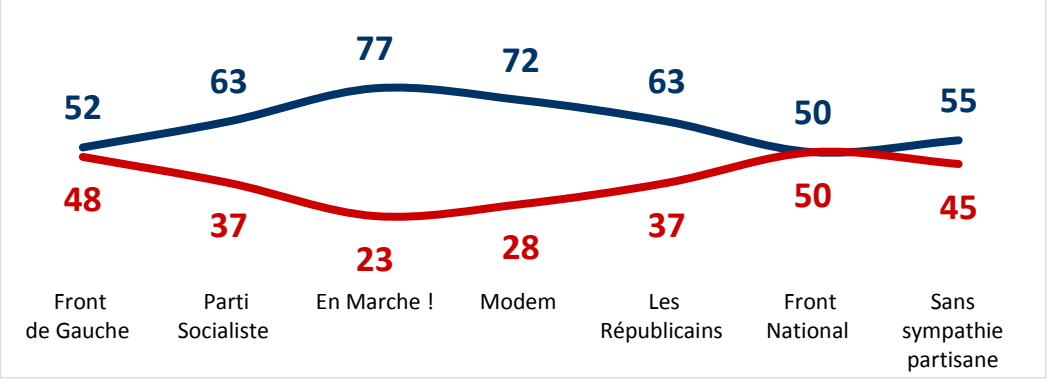


TOTAL Favorable 60%

▲25-34 ans (65%)

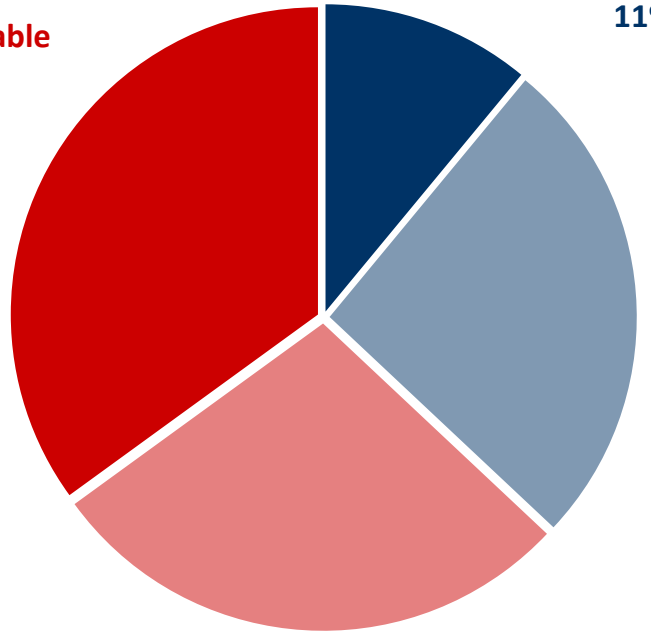
TOTAL Défavorable 40%

Selon la proximité politique (en %)



L'opinion relative au « Frexit »

QUESTION : **On parle de « Frexit » pour qualifier l'éventualité de la sortie de la France en dehors de l'Union Européenne. Vous personnellement, seriez-vous favorable ou défavorable au Frexit ?**

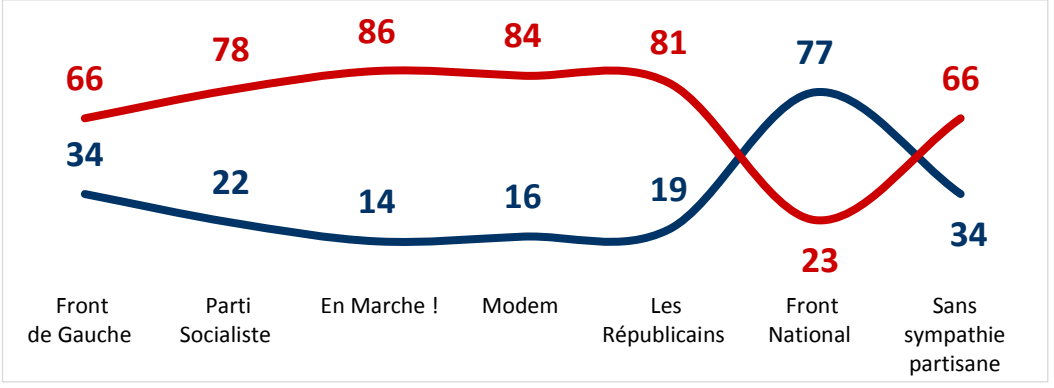


TOTAL Favorable 37%

▲Ouvriers (54%)

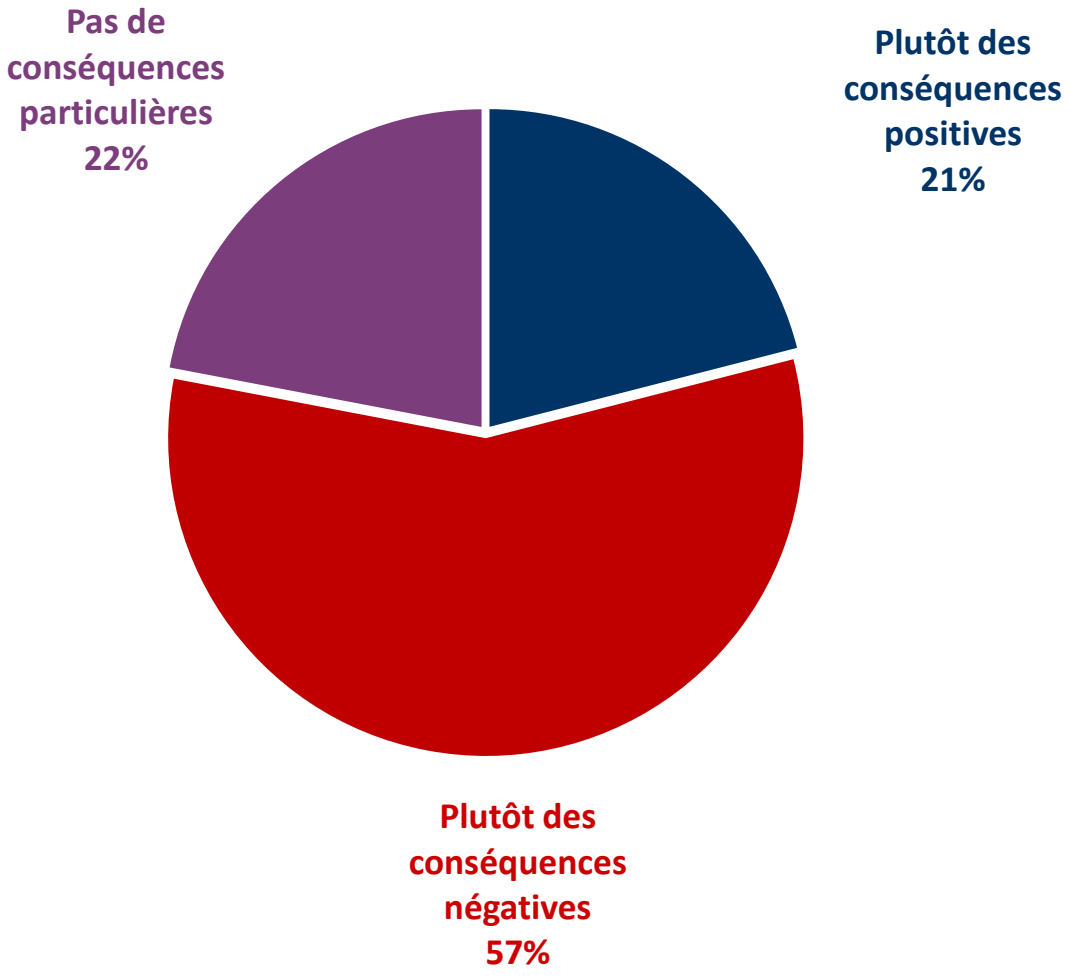
TOTAL Défavorable 63%

Selon la proximité politique (en %)



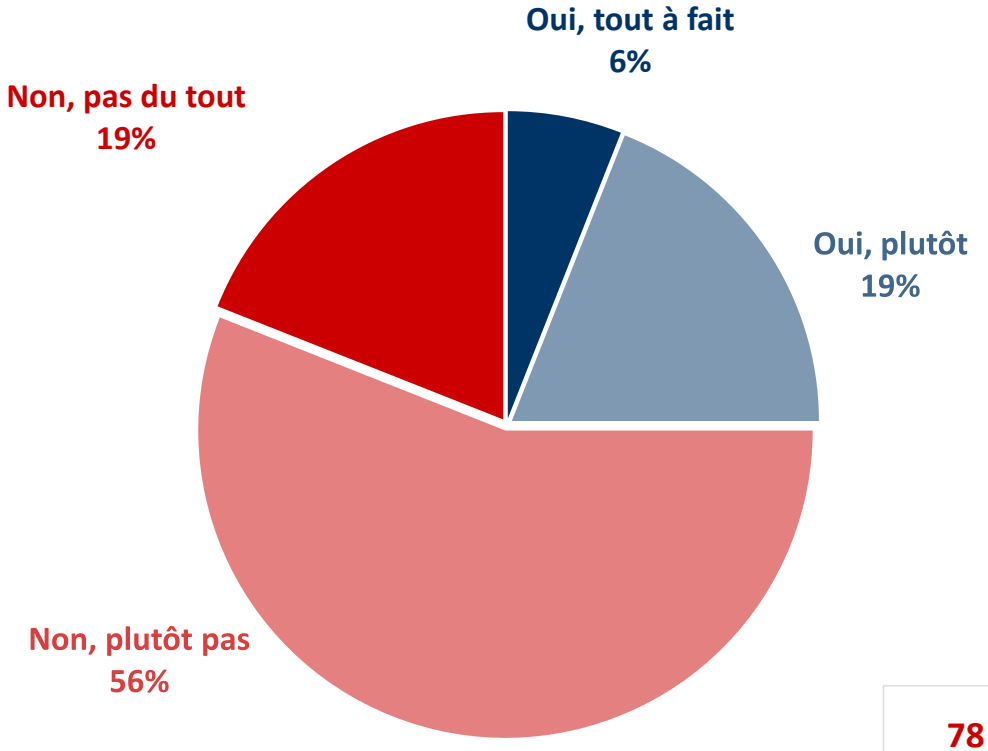
L'opinion relative aux conséquences d'une sortie de la France de l'UE sur le marché de l'immobilier

QUESTION : **Selon vous une sortie de la France en dehors de l'Union Européenne aurait-elle plutôt des conséquences positives ou plutôt des conséquences négatives sur le marché de l'immobilier français ?**



La perception de la prise en compte des enjeux de logement et d'immobilier dans la campagne présidentielle

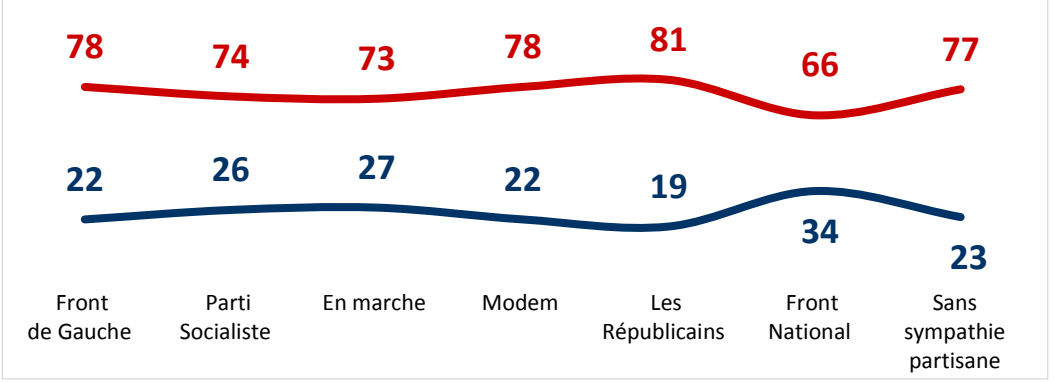
QUESTION : **Estimez-vous que l'on a suffisamment ou pas suffisamment abordé les enjeux relatifs au logement et à l'immobilier lors de la campagne présidentielle ?**



TOTAL Oui 25%

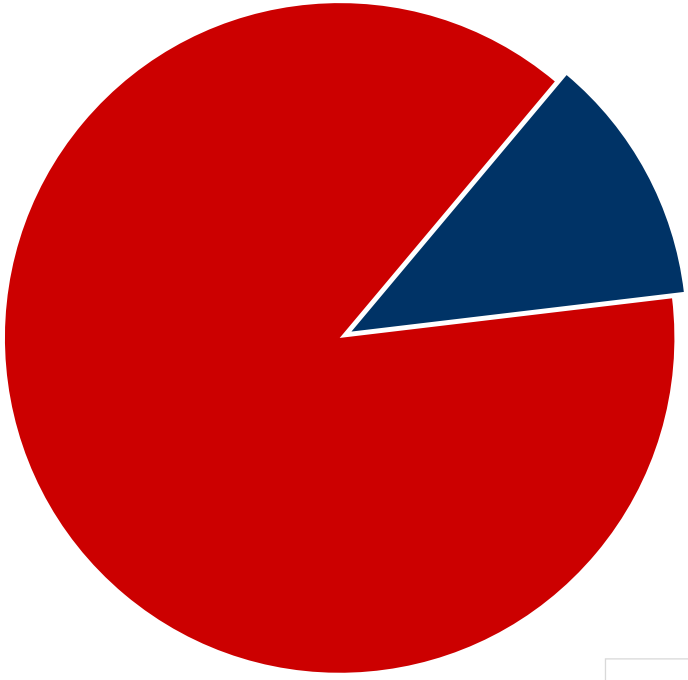
TOTAL Non 75%

Selon la proximité politique



La connaissance des propositions des candidats à l'élection présidentielle en matière de logement et d'immobilier

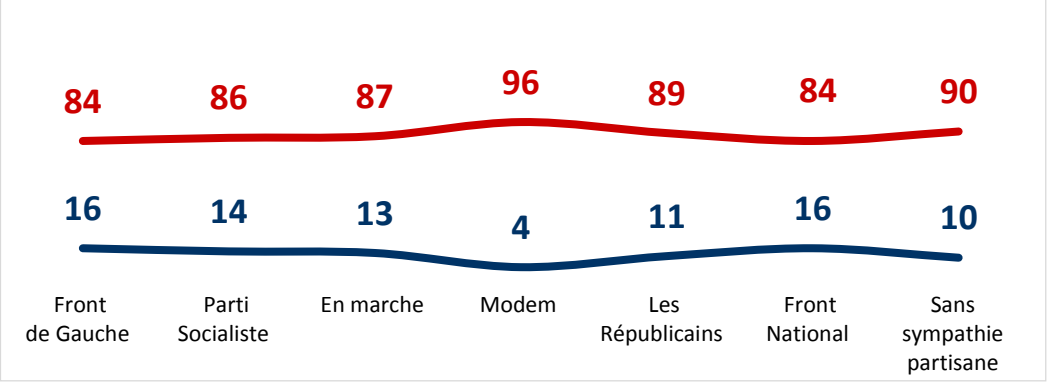
QUESTION : **Dans l'ensemble, diriez-vous que vous connaissez bien ou mal les propositions en matière de logement et d'immobilier des candidats que vous avez le plus suivis ?**



Vous les connaissez plutôt bien 12%

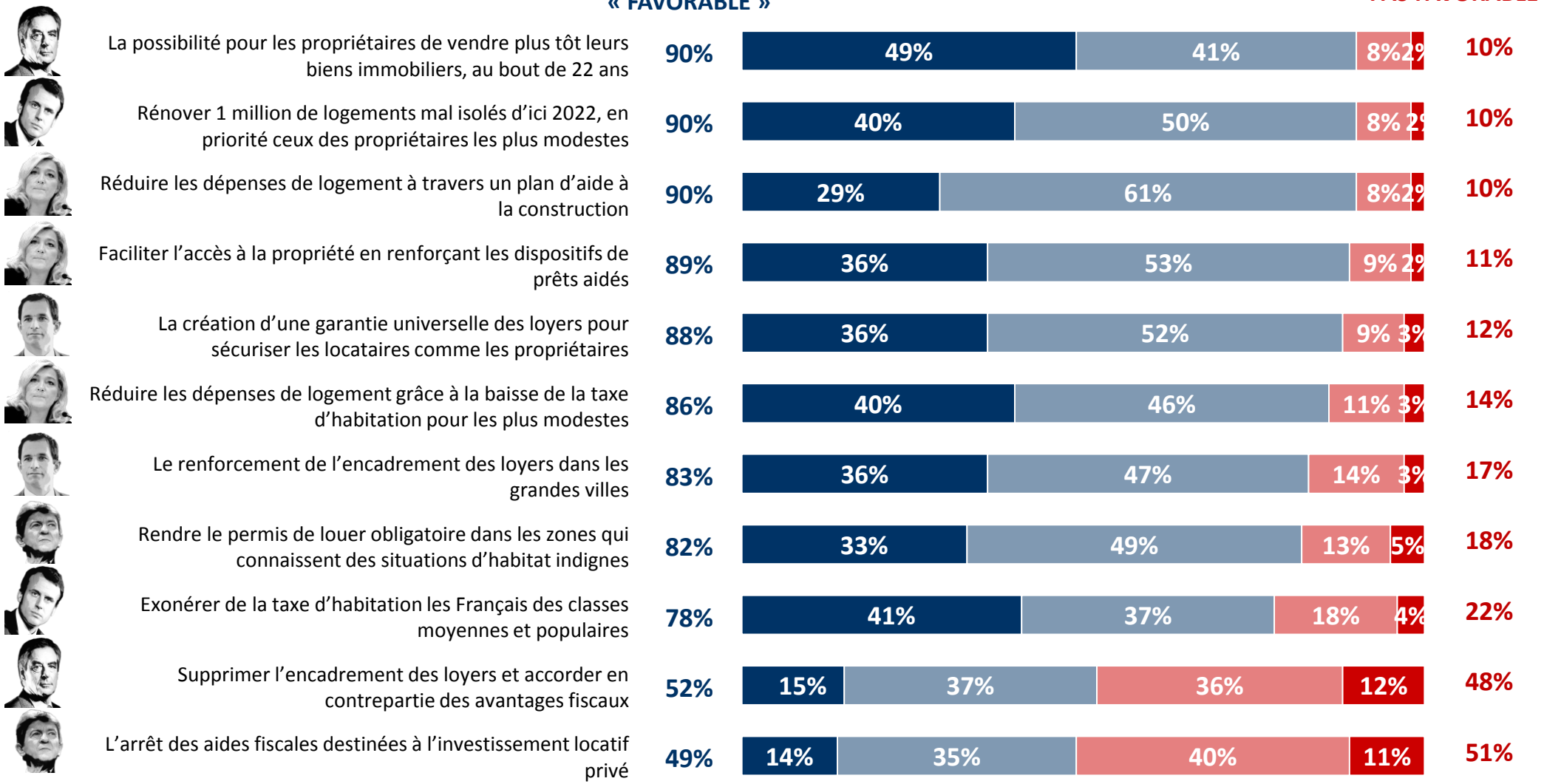
Vous les connaissez plutôt mal 88%

Selon la proximité politique



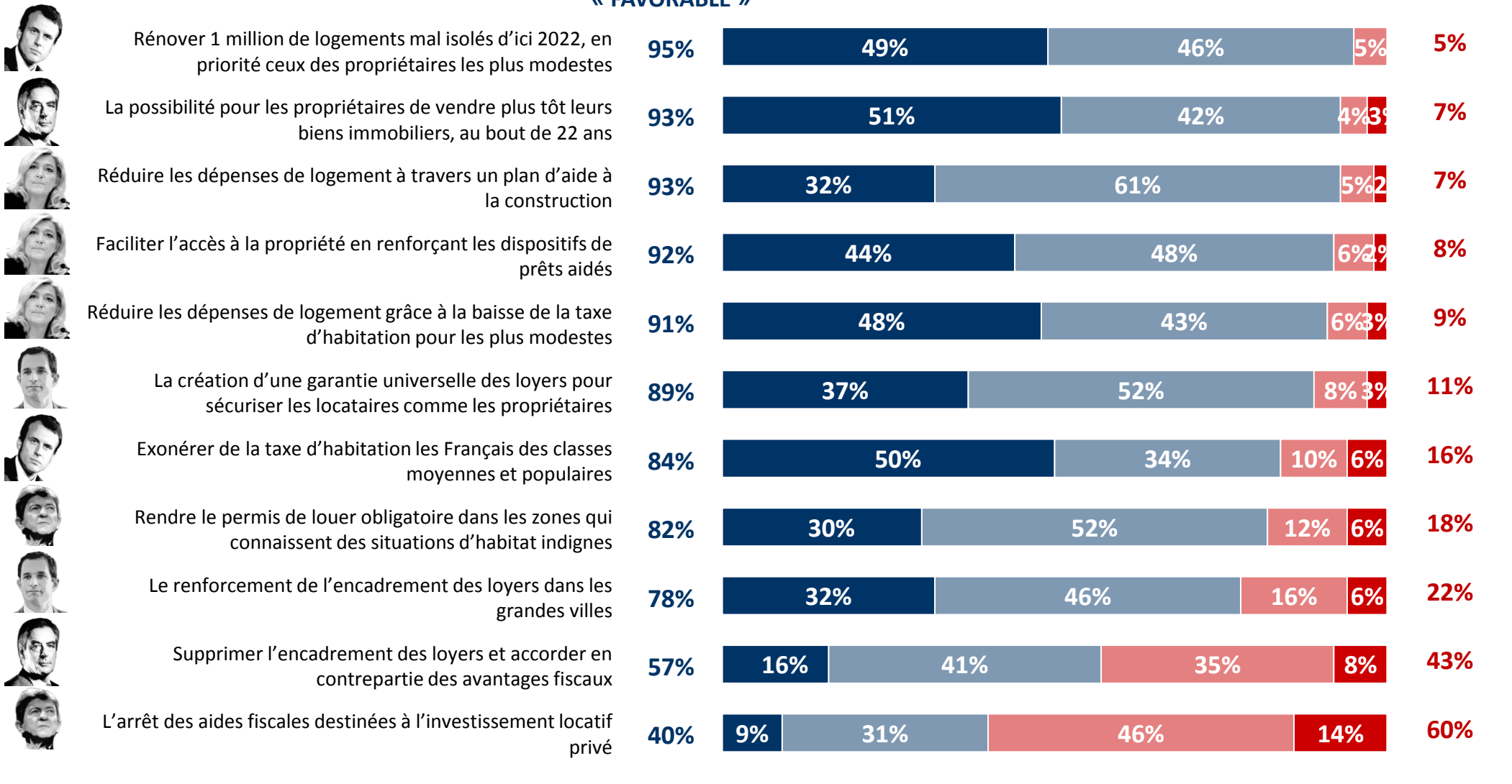
L'adhésion aux différentes propositions des candidats à l'élection présidentielle en matière de logement et d'immobilier

QUESTION : **Les propositions suivantes en matière de logement et d'immobilier ont été avancées par différents candidats à l'élection présidentielle. Pour chacune d'entre-elles, diriez-vous que vous y êtes favorables ou pas favorables ?**

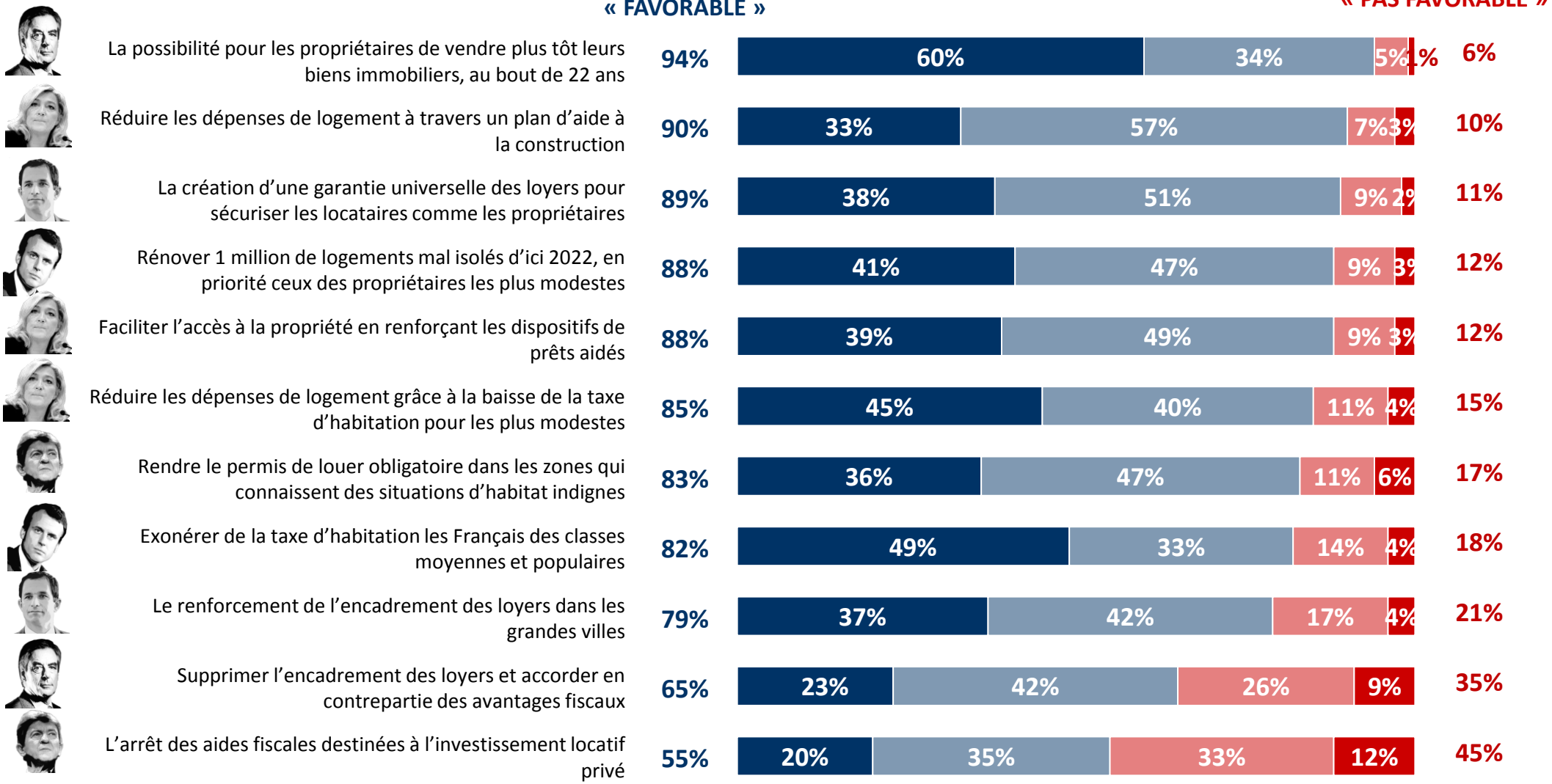


L'adhésion aux différentes propositions des candidats à l'élection présidentielle en matière de logement et d'immobilier

Sympathisants « En Marche ! »

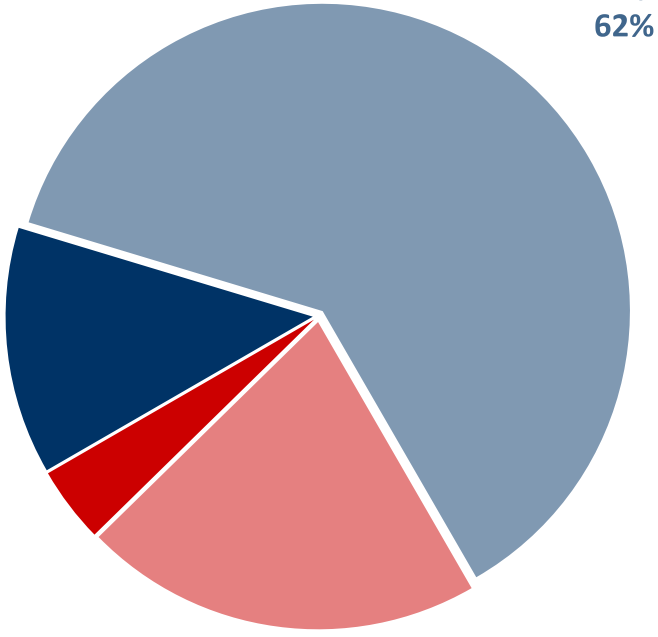


Sympathisants « Front National »



L'importance de la prise en compte des enjeux de logement et d'immobilier dans la campagne législative

QUESTION : **Est-il selon vous important ou pas important que les enjeux relatifs au logement et à l'immobilier soient abordés lors de la campagne pour les élections législatives ?**



TOTAL Important 75%

TOTAL Pas important 25%

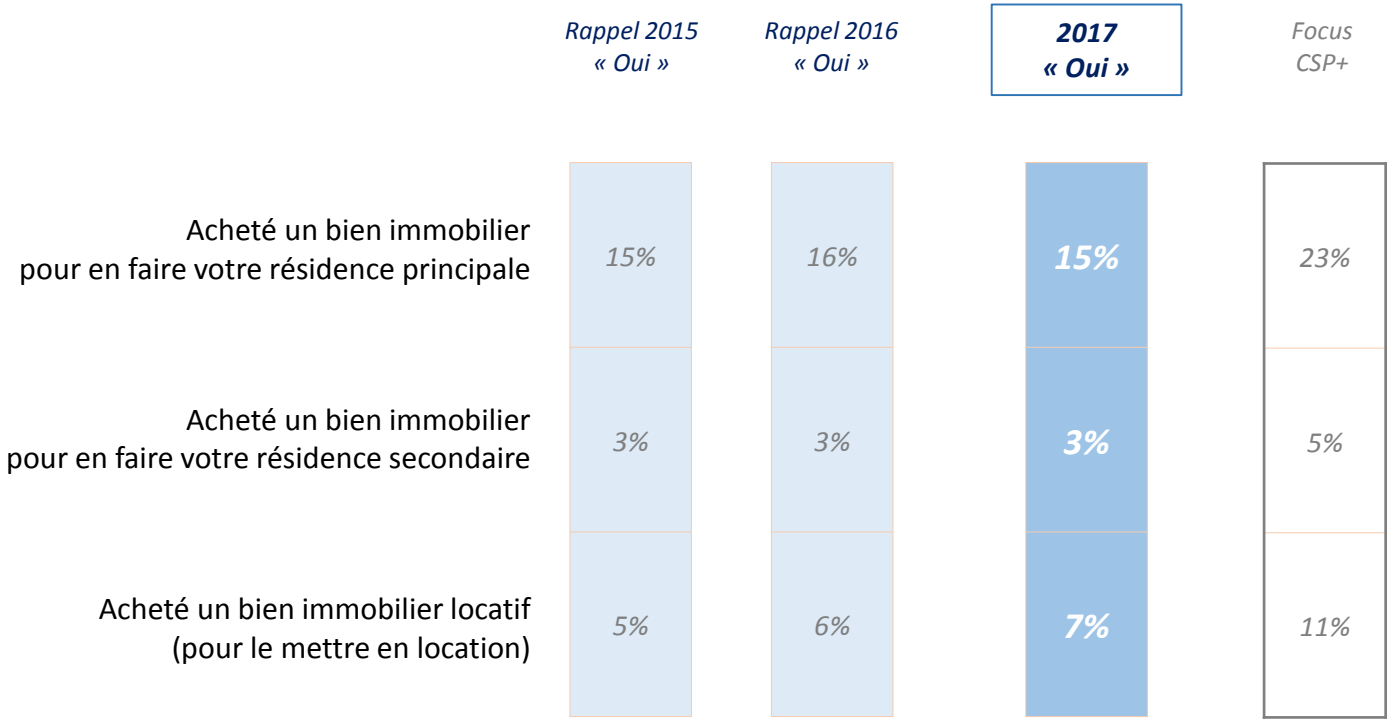
3 | Annexes

Les achats immobiliers réalisés au cours des 3 dernières années

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

A acheté au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années
21% *(2016 : 21% / 2015 : 20%)*

▲ CSP + (33%)

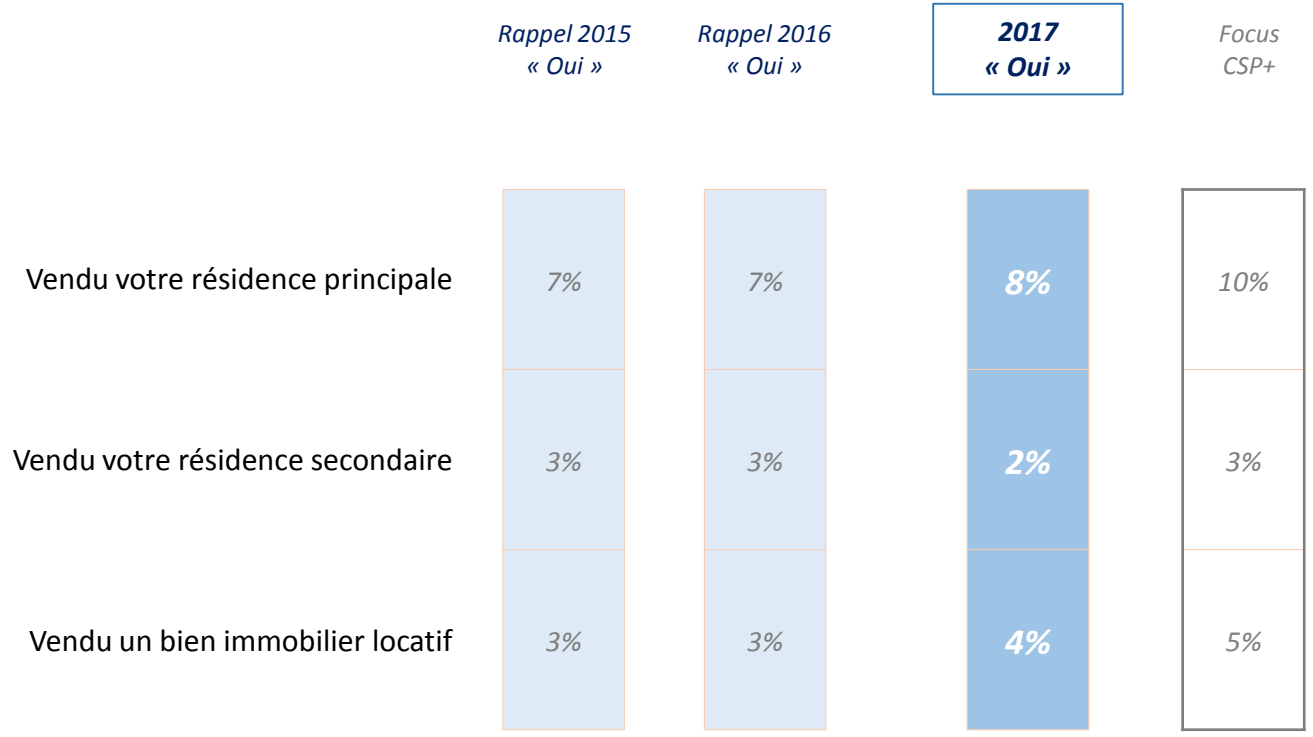


Les ventes immobilières réalisées au cours des 3 dernières années

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

A vendu au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années
11% *(2016 : 10% / 2015 : 11%)*

▲ CSP + (14%)



Profil type des acheteurs d'un bien au cours des 3 dernières années

Sexe

Homme	53%
Femme	47%

Age

25 à 34 ans	40%
35 à 49 ans	36%
50 à 64 ans	24%

Profession

CSP+	31%
Prof. intermédiaire	20%
CSP-	34%
Retraité	10%
Autre inactif	5%

Région

Région parisienne	23%
Province	77%
Nord est	19%
Nord ouest	18%
Sud ouest	13%
Sud est	27%

Catégorie d'agglomération

Communes rurales	22%
Communes urbaines de province	57%
Agglomération parisienne	21%

Statut marital

Célibataire	21%
Séparé, Divorcé, Veuf	6%
Marié, Pacsé, en concubinage	73%

Nombre de personnes dans le foyer

1 personne	21%
2 personnes	33%
3 personnes et plus	46%

Présence d'enfants au foyer

Au moins un	47%
Aucun	53%

Type de logement

Une maison	64%
Un appartement	36%

Revenus mensuels dans le foyer

Moins de 1 200 €	6%
1 200 à 2 000 €	20%
2 000 à 3 000 €	27%
3 000 à 4 000 €	23%
4 000 € et plus	15%

Image des professionnels de l'immobilier

Bonne	63%
Mauvaise	37%

Profil type des vendeurs d'un bien au cours des 3 dernières années

Sexe

Homme	58%
Femme	42%

Age

25 à 34 ans	23%
35 à 49 ans	35%
50 à 64 ans	42%

Profession

CSP+	27%
Prof. intermédiaire	18%
CSP-	28%
Retraité	21%
Autre inactif	6%

Région

Région parisienne	21%
Province	79%
Nord est	16%
Nord ouest	21%
Sud ouest	18%
Sud est	24%

Catégorie d'agglomération

Communes rurales	27%
Communes urbaines de province	55%
Agglomération parisienne	18%

Statut marital

Célibataire	8%
Séparé, Divorcé, Veuf	19%
Marié, Pacsé, en concubinage	73%

Nombre de personnes dans le foyer

1 personne	14%
2 personnes	31%
3 personnes et plus	55%

Présence d'enfants au foyer

Au moins un	49%
Aucun	51%

Type de logement

Une maison	74%
Un appartement	26%

Revenus mensuels dans le foyer

Moins de 1 200 €	11%
1 200 à 2 000 €	16%
2 000 à 3 000 €	24%
3 000 à 4 000 €	24%
4 000 € et plus	17%

Image des professionnels de l'immobilier

Bonne	65%
Mauvaise	35%

Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière – Focus par zones géographiques

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 **17%** de l'échantillon*

Total des citations	La description détaillée du bien immobilier	Les photos 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 et la ville où le bien immobilier est situé	Une simulation de financement	Les transports accessibles à proximité du bien immobilier	La proximité d'établissements scolaires	La vidéo de présentation du bien immobilier	Les avis des clients
ENSEMBLE (%)	**74**	**64**	**55**	**29**	**26**	**14**	**12**	**10**	**6**	**5**
CATEGORIE D'AGGLOMERATION										
Communes rurales	79	67	75	28	17	11	10	6	-	4
Agglo. de moins de 20 000 habitants	78	63	49	29	30	15	7	11	7	5
Agglo. de 20 000 à 100 000 habitants	61	65	52	31	24	13	26	12	7	8
TOTAL Paris	**60**	**65**	**51**	**33**	**25**	**14**	**24**	**11**	**6**	**9**
TOTAL Province	**79**	**64**	**56**	**28**	**26**	**14**	**8**	**10**	**5**	**4**
Nord-Est	78	67	42	36	27	19	9	10	6	6
Nord-Ouest	75	59	71	26	20	15	9	12	4	1
Sud-Ouest	68	74	65	21	22	19	-	14	-	7
Sud-Est	85	64	51	27	31	8	9	7	7	4

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

OPTIMHOME
immobilier

« Les français…le marché immobilier ... et leurs perceptions des propositions des candidats à l'élection présidentielle en matière de logement et d'immobilier »

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

Contact de presse : Laetitia Baudon – 01 44 50 58 79 – laetitia.baudon@shan.fr