




Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

Vague 8

Enquête Ifop pour OPTIMHOME

Mai / Juin 2021

Etude réalisée par l'Ifop pour le réseau immobilier Optimhome

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
 <p>L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1502 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 19 au 26 mai 2021.</p>

Rappel méthodologique des vagues précédentes :

Mai 2020 : Etude réalisée auprès de 1520 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 27 au 9 mai 2020.

Mars 2020 : Etude réalisée auprès de 1500 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 23 au 27 mars 2020.

Novembre 2019 : Etude réalisée auprès de 1504 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 21 au 24 octobre 2019.

Mars 2019 : Etude réalisée auprès de 1503 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 26 février au 4 mars 2019.

Mars 2018 : Etude réalisée auprès de 1504 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 12 au 15 mars 2018.

Avril 2017 : Etude réalisée auprès de 1501 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 20 au 24 avril 2017.

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.

2 | Focus auprès des acheteurs et des vendeurs de biens immobiliers (récents ou potentiels)

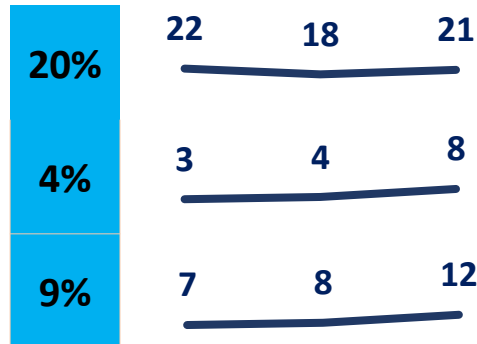
QUESTION : Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous ... ?

ACHETEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale	15%	16%	15%	14%	18%	17%	18%
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire	3%	3%	3%	3%	3%	4%	5%
Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)	5%	6%	7%	5%	6%	7%	7%

Mai 2021

« Oui »



A acheté au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années

26%

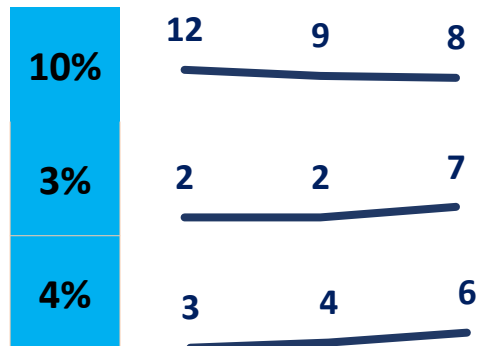
(Mai 2020 : 24% / Mars 2020 : 22% / 2019 : 23% / 2018 : 19% / 2017 : 21% / 2016 : 21% / 2015 : 20%)

VENDEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020
Vendu votre résidence principale	7%	7%	8%	7%	7%	7%	8%
Vendu votre résidence secondaire	3%	3%	2%	2%	2%	3%	2%
Vendu un bien immobilier locatif	3%	3%	4%	3%	3%	3%	4%

Mai 2021

« Oui »



A vendu au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années

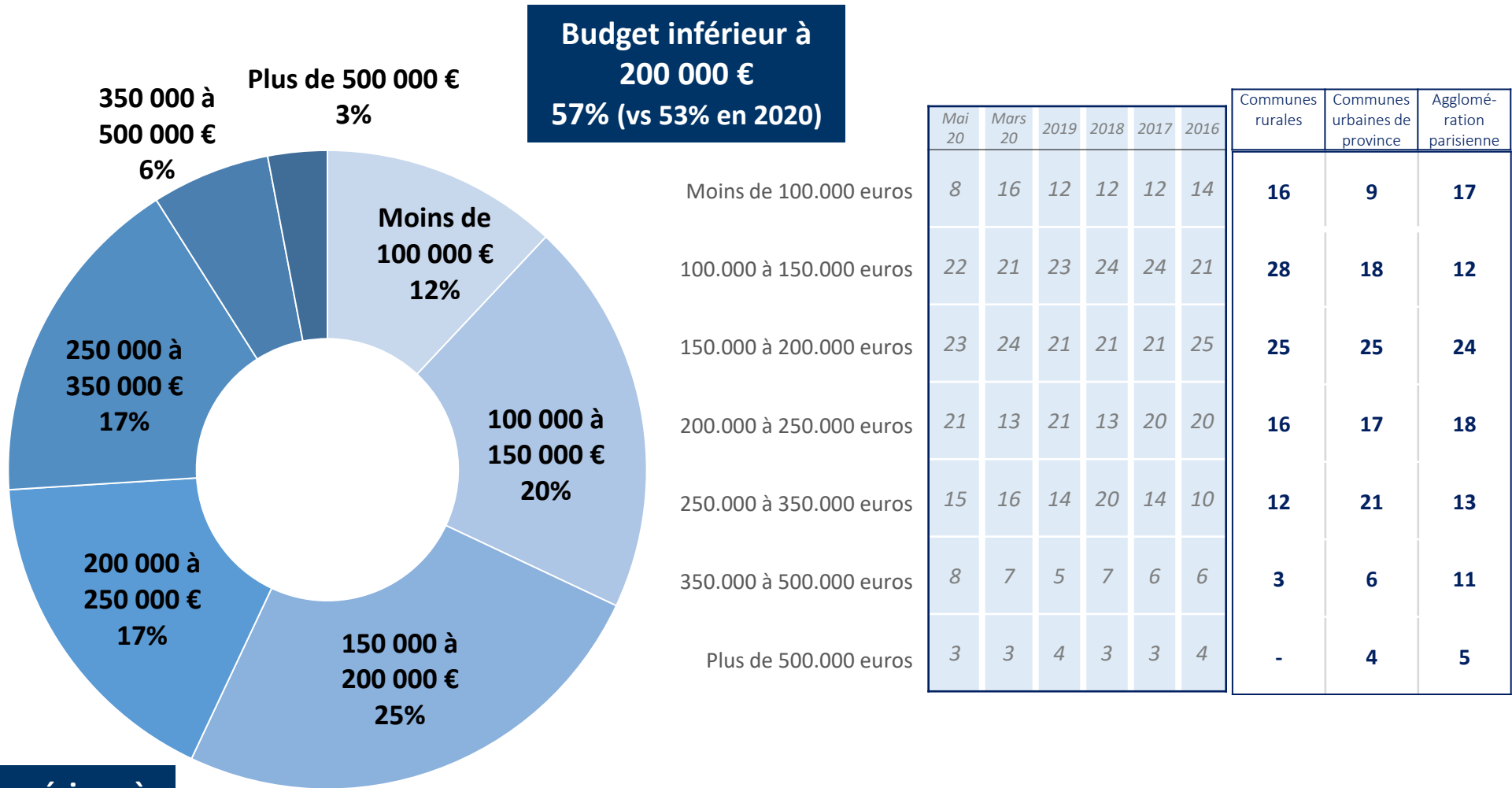
13%

(Mai 2020 : 11% / Mars 2020 : 11% / 2019 : 10% / 2018 : 10% / 2017 : 11% / 2016 : 10% / 2015 : 11%)

Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

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 20% de l'échantillon



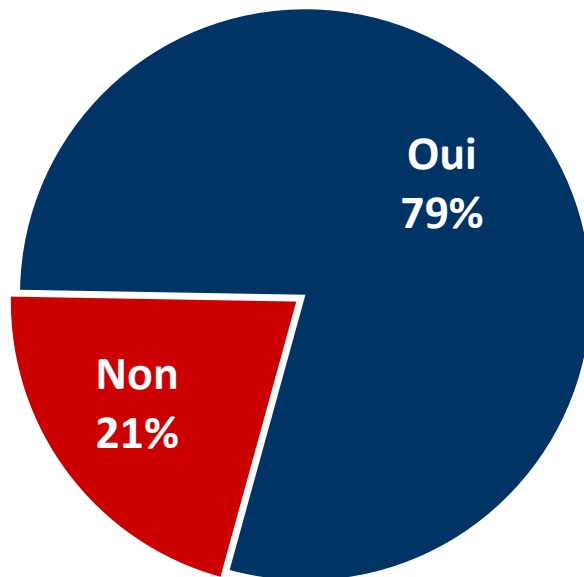
Budget inférieur à 200 000 €
57% (vs 53% en 2020)

Budget supérieur à 200 000 €
43% (vs 47% en 2020)

	Mai 20	Mars 20	2019	2018	2017	2016	Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne
Moins de 100.000 euros	8	16	12	12	12	14	16	9	17
100.000 à 150.000 euros	22	21	23	24	24	21	28	18	12
150.000 à 200.000 euros	23	24	21	21	21	25	25	25	24
200.000 à 250.000 euros	21	13	21	13	20	20	16	17	18
250.000 à 350.000 euros	15	16	14	20	14	10	12	21	13
350.000 à 500.000 euros	8	7	5	7	6	6	3	6	11
Plus de 500.000 euros	3	3	4	3	3	4	-	4	5

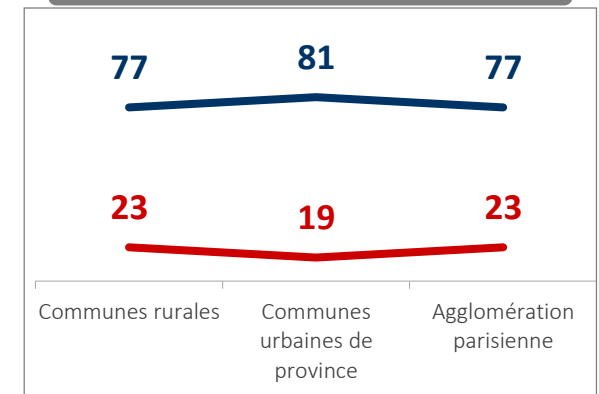
QUESTION : Avez-vous eu recours à un crédit ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **20%** de l'échantillon

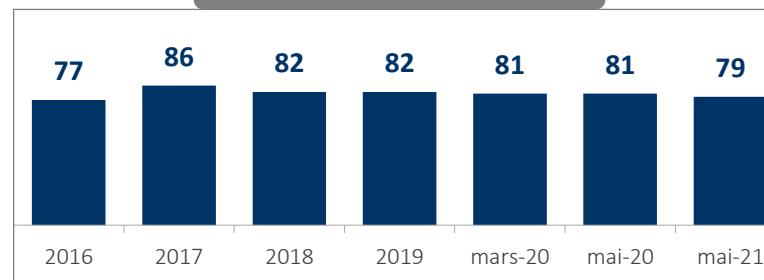


- ▲ Primoaccédants : 95%
- ▲ Catégorie supérieure : 91%
- ▲ Millenials ou Génération Y : 89%

Selon la taille d'unité urbaine en %

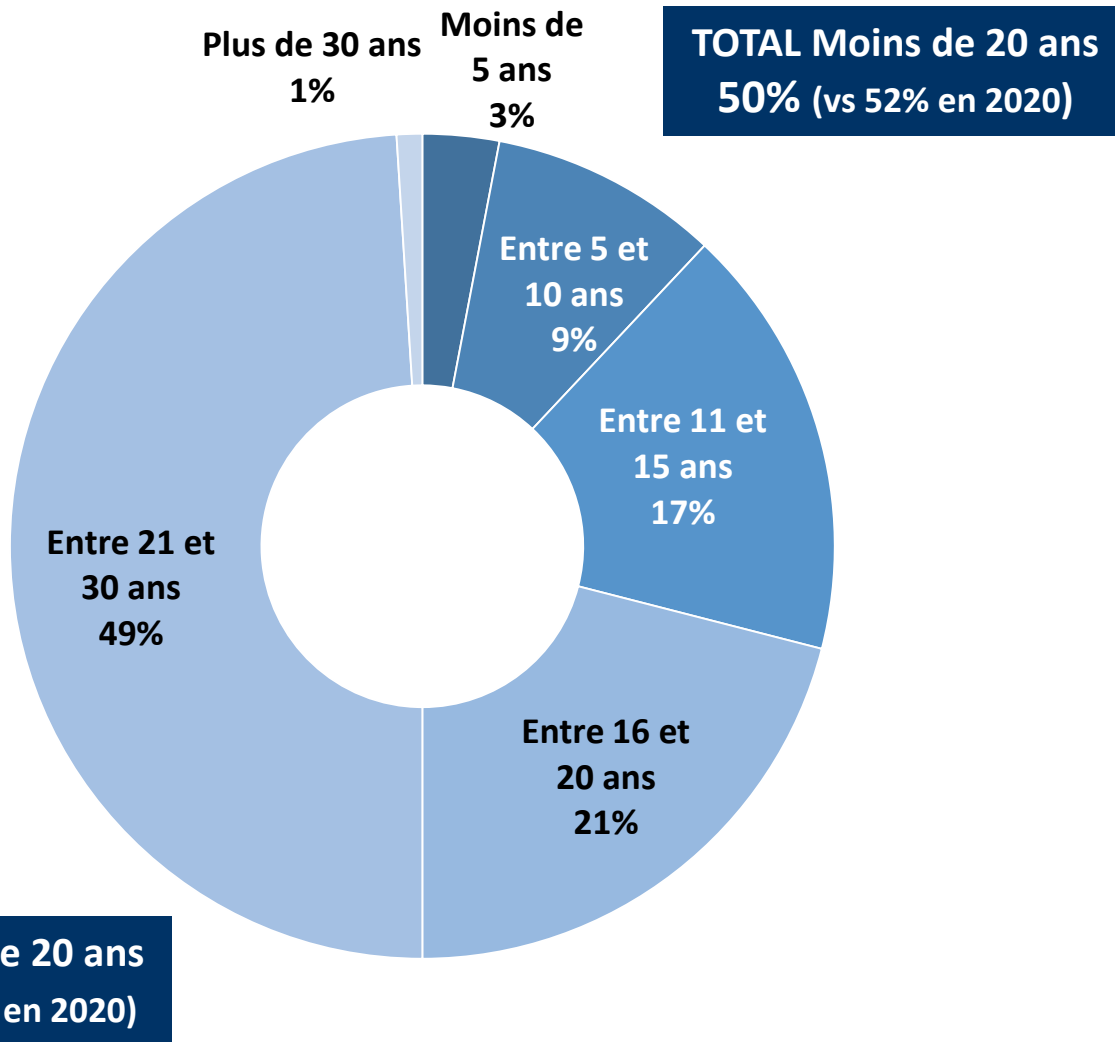


Rappel évolutions – Total Oui

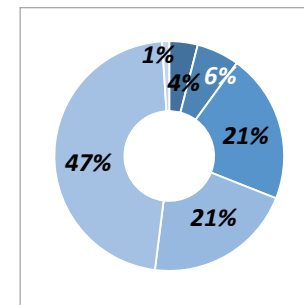


QUESTION : Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

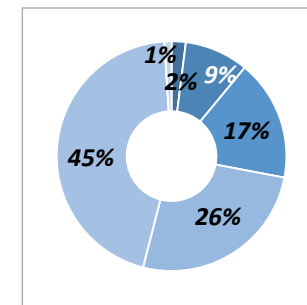
Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit 16% de l'échantillon



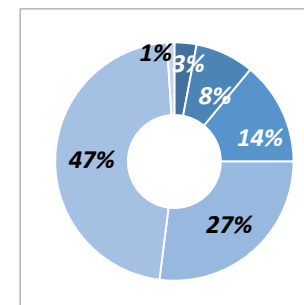
Rappel mai 2020



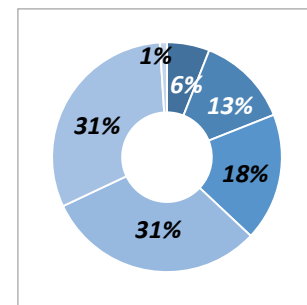
Rappel mars 2020



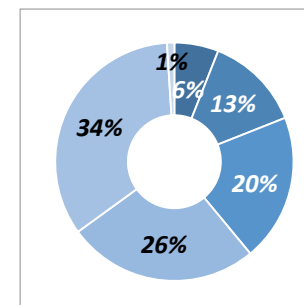
Rappel 2019



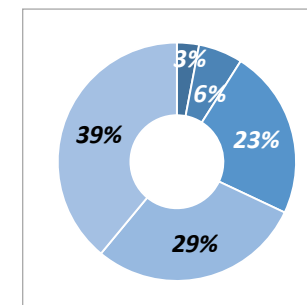
Rappel 2018



Rappel 2017

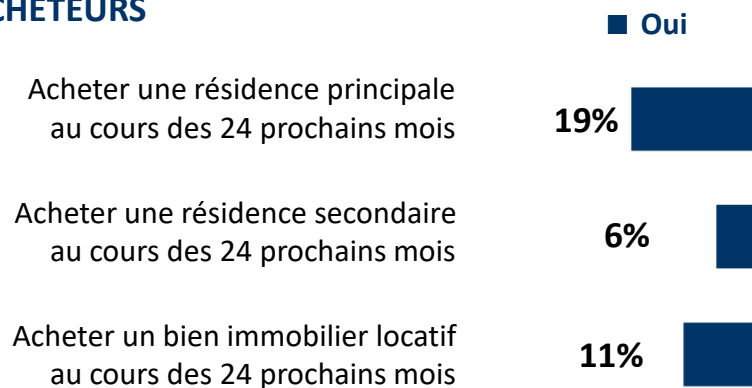


Rappel 2016



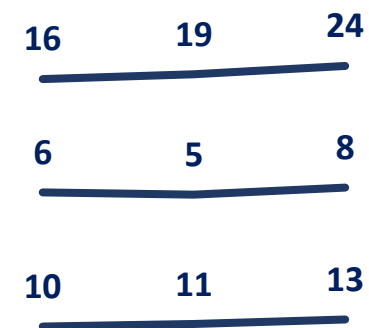
QUESTION : Avez-vous l'intention de ... ?

ACHETEURS

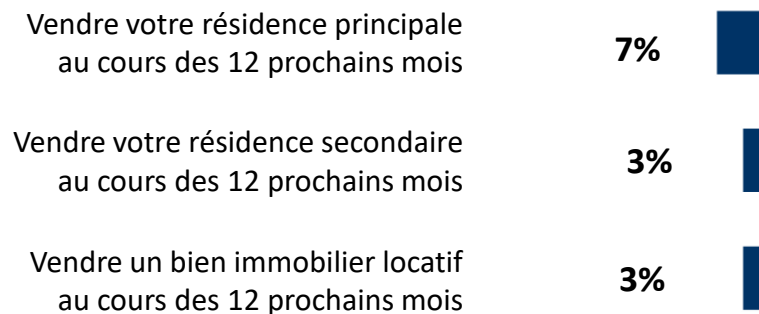


Envisage d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois
29%
 (Mai 2020 : 30% / Mars 2020 : 30% / 2019 : 26% / 2018 : 25% / 2017 : 24% / 2016 : 24% / 2015 : 23%)

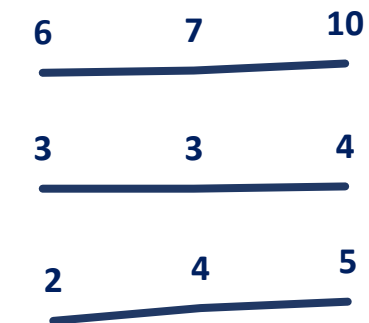
Selon la taille d'unité urbaine en %



VENDEURS



Envisage de vendre au moins un bien immobilier au cours des 12 prochains mois
10%
 (Mai 2020 : 10% / Mars 2020 : 9% / 2019 : 8% / 2018 : 9% / 2017 : 8% / 2016 : 9% / 2015 : 9%)



Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne
------------------	-------------------------------	--------------------------

QUESTION : Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

« Oui »

2018	2019	Mars 2020	Mai 2020
------	------	-----------	----------

75	73	74	74
70	70	71	69
71	71	71	71
71	69	70	69
67	67	66	67
48	52	52	54
30	28	37	37
21	22	26	26
19	17	19	19
17	14	17	19

Numérique

Récapitulatif Oui

« Physique »

Des sites/portails d'annonces tels que « Seloger.com », « LeBonCoin »



70



Des annonces en vitrine des agences immobilières

71



Le contact avec des professionnels de l'immobilier

71



Des contacts avec des personnes de votre entourage

De Particulier à Particulier (PAP)



48



Le contact avec d'autres professionnels que ceux de l'immobilier (banquiers, notaires, mairie...)

Des applications pour smartphone ou tablette



Des réseaux sociaux tels que Facebook



19



Des ventes aux enchères

Des opérations spéciales de type « Ventes Privées » ou « Pré vente »

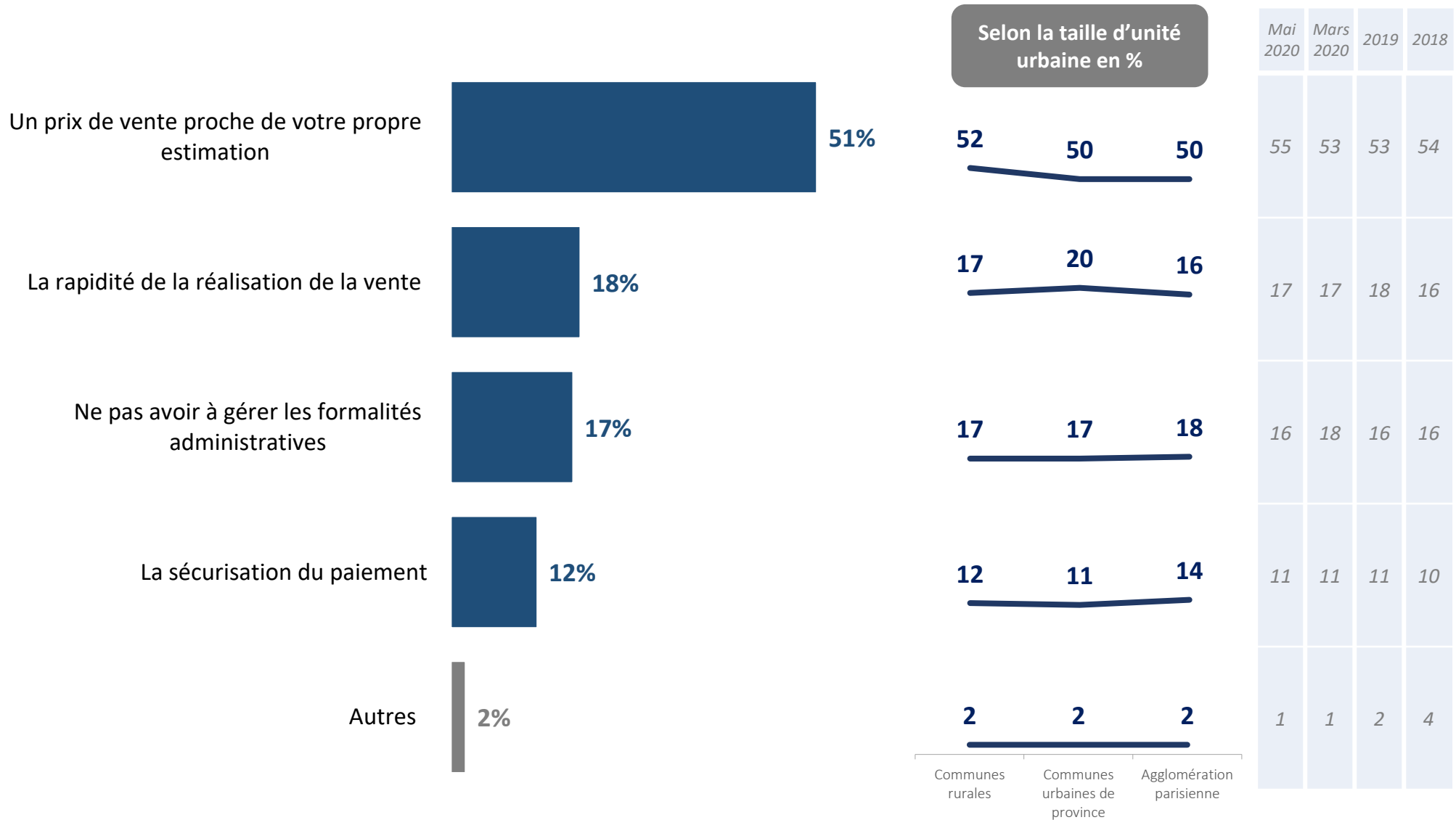


QUESTION : Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

Récapitulatif
Total « OUI »



QUESTION : Selon vous, quel critère caractérise le mieux une vente immobilière réussie ?



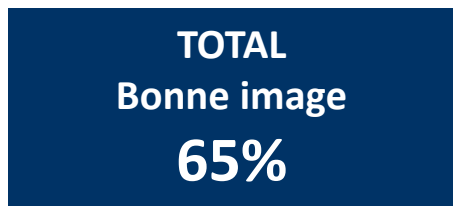
3 | **Motifs prioritaires de choix d'un professionnel de l'immobilier**

Remise à niveau : Nous allons parler des professionnels de l'immobilier. Le terme de « professionnel de l'immobilier » peut faire référence à :

- Une agence immobilière classique avec une vitrine physique

- Un agent indépendant inséré dans un réseau de conseillers en immobilier qui travaillent depuis leur domicile, sont présents sur leur secteur local et ont recours à Internet dans le cadre de leur activité

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 ?



- ▲ A vendu une résidence secondaire : 86%
- ▲ A acheté un résidence secondaire : 79%
- ▲ Employé : 70%
- ▲ Envisage de vendre une résidence secondaire : 91%
- ▲ Envisage d'acheter une résidence secondaire : 79%
- ▲ Envisage de vendre un bien immobilier locatif : 82%

Plutôt une bonne image
59%



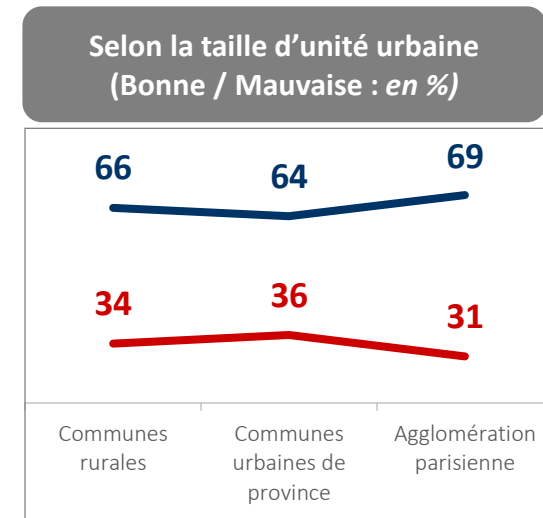
Plutôt une mauvaise image
30%



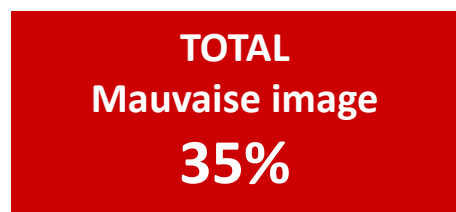
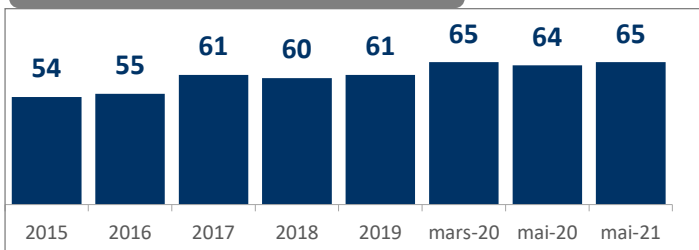
Une très mauvaise image
5%



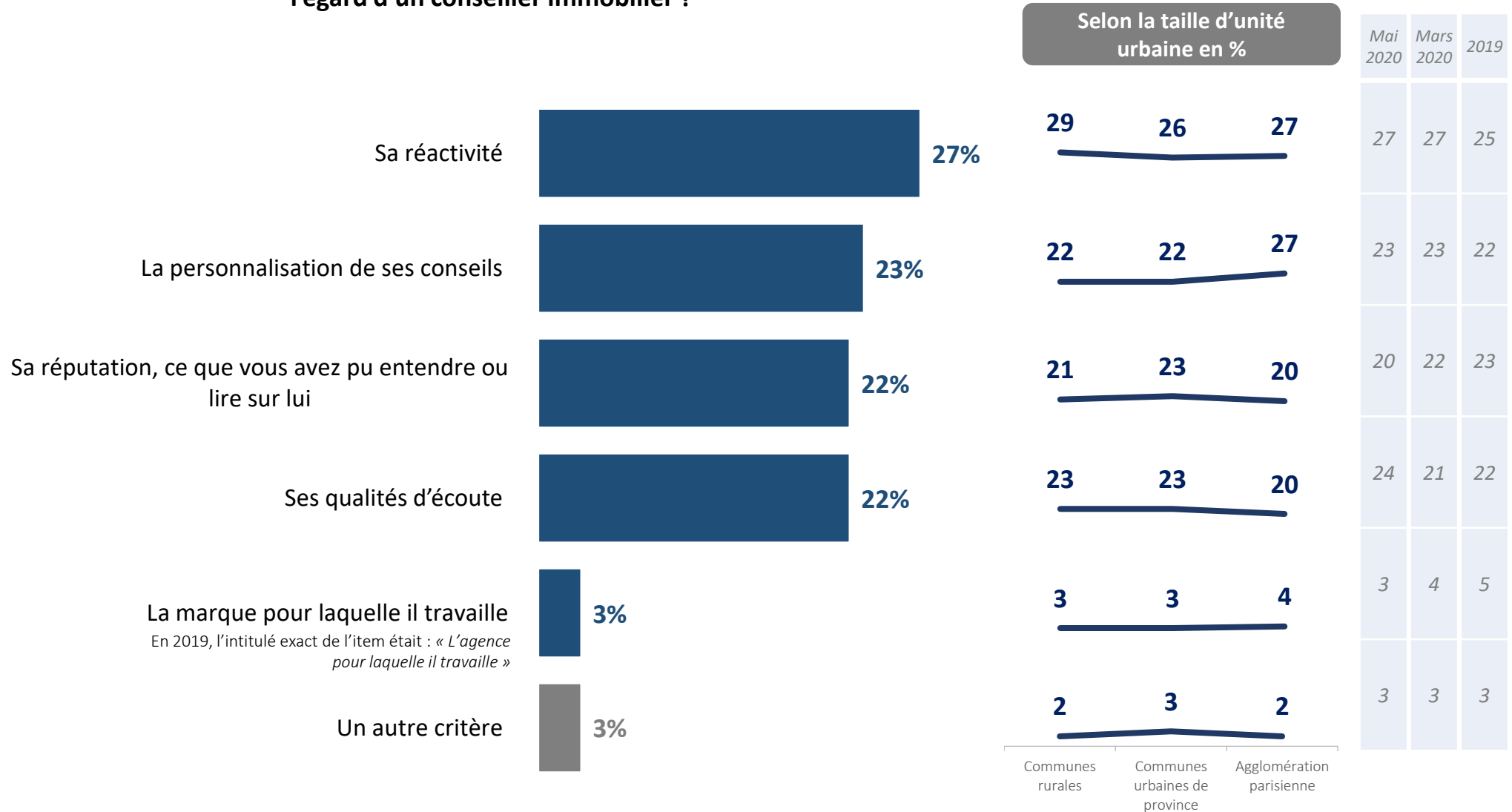
Une très bonne image
6%



Rappel évolutions – Total Oui

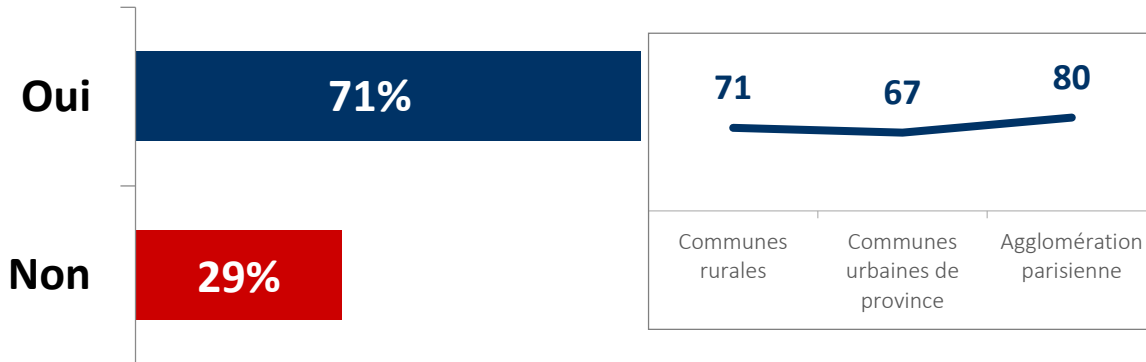


QUESTION : Quel est selon vous le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier ?

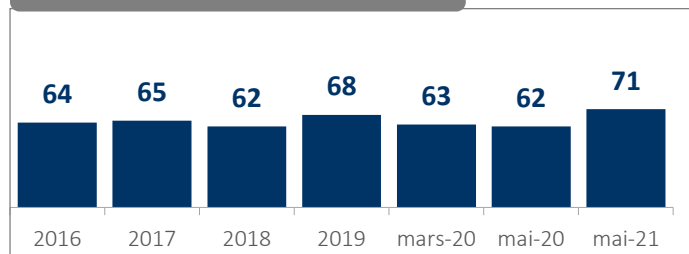


QUESTION : Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **20%** de l'échantillon

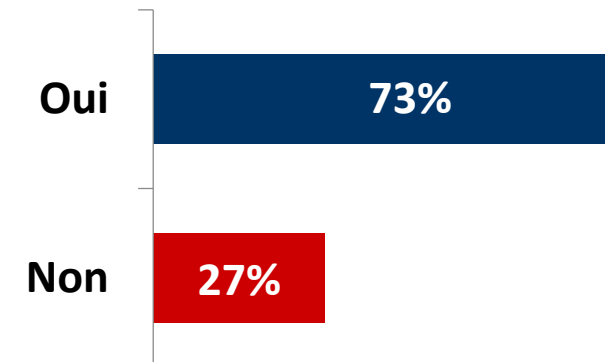


Rappel évolutions

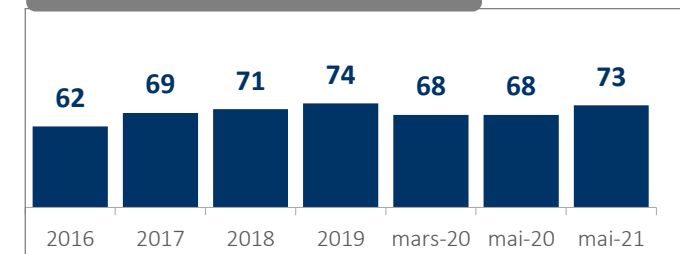


QUESTION : Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **10%** de l'échantillon



Rappel évolutions



QUESTION : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier pour votre résidence principale idéalement, préféreriez-vous acheter ou investir ?

Nouvelle question

En milieu urbain : dans une grande agglomération

17%

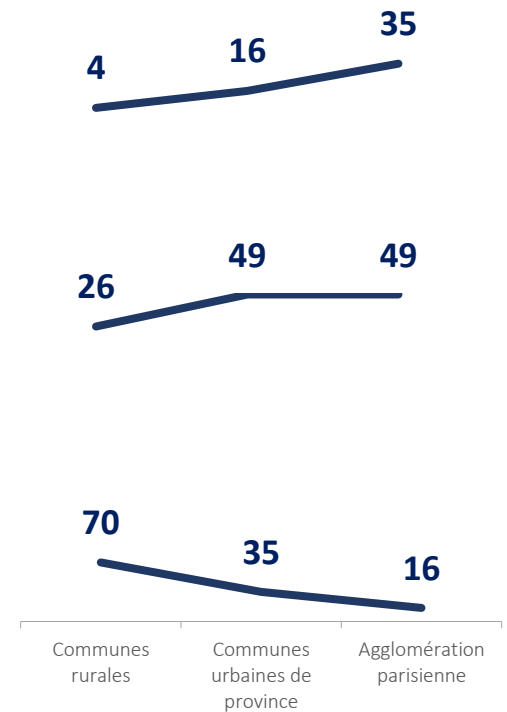
En milieu péri-urbain : dans une agglomération de taille moyenne

43%

Dans une commune rurale

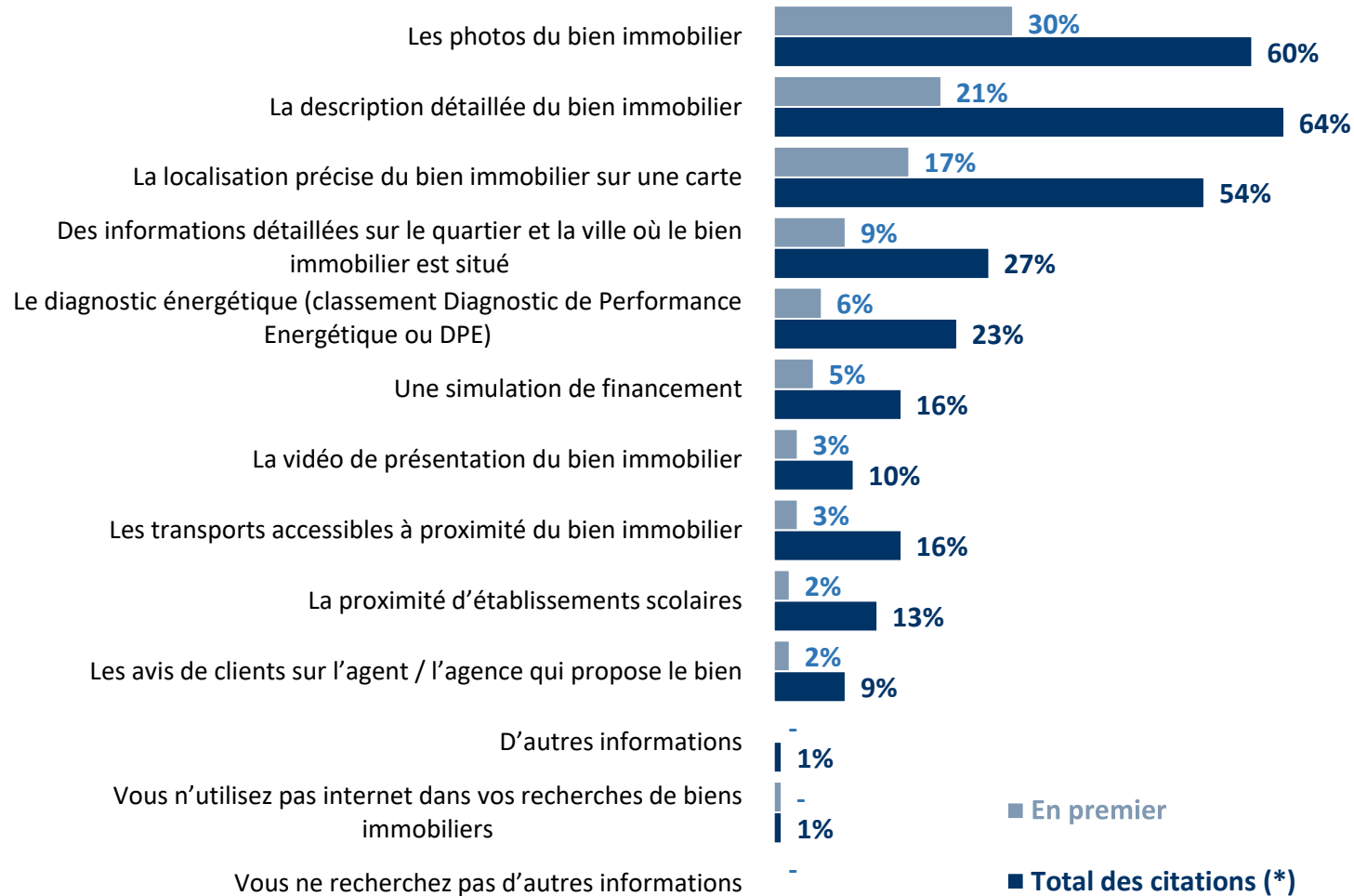
40%

Selon la taille d'unité urbaine en %



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 : A ceux qui envisagent de réaliser un achat pour une résidence principale dans les 24 prochains mois soit 19% de l'échantillon



Total des citations

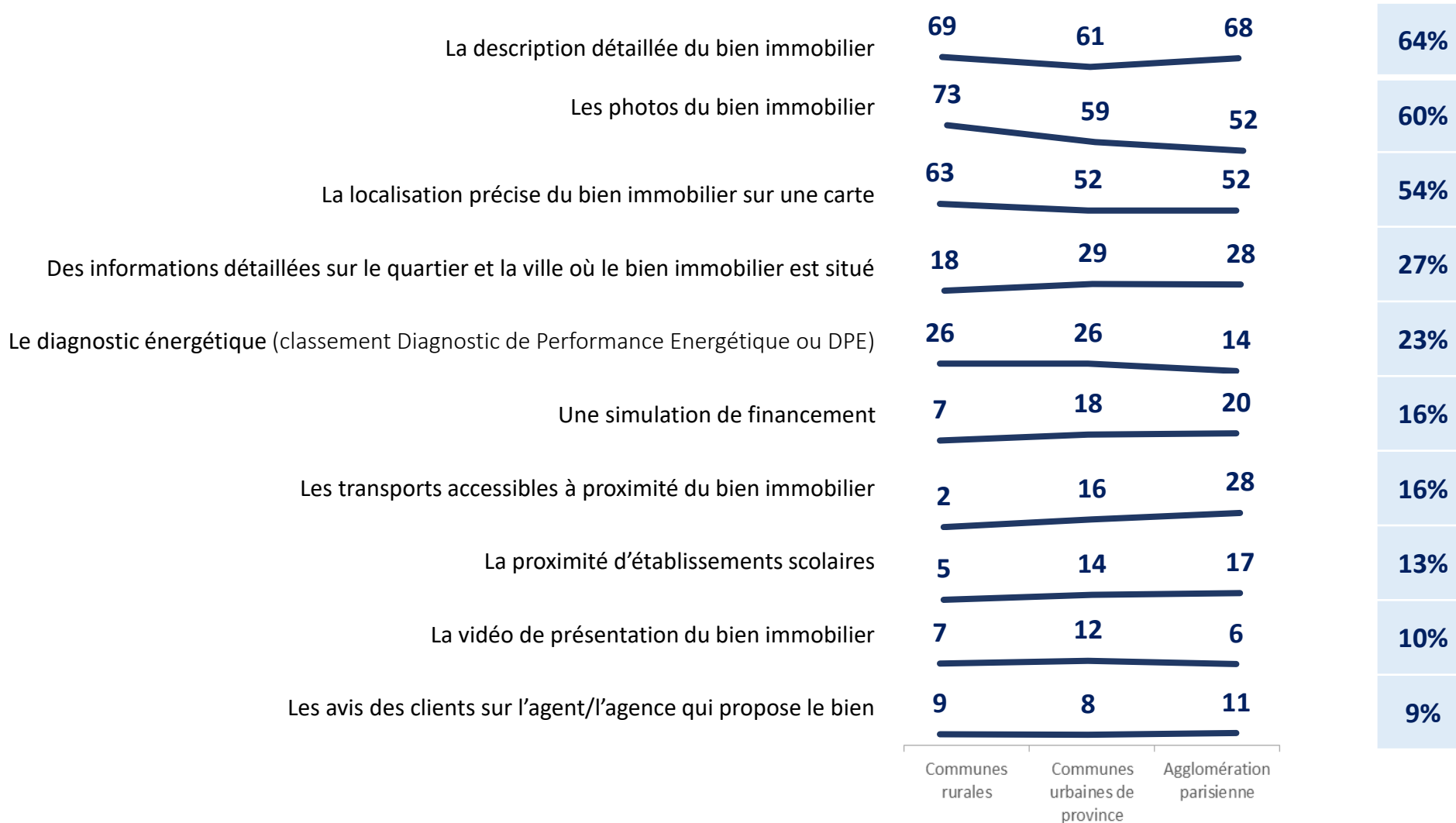
	Mai 2020	Mars 2020	2019	2018	2017	2016	2015
Les photos du bien immobilier	66	67	67	70	64	73	74
La description détaillée du bien immobilier	67	61	73	67	74	73	77
La localisation précise du bien immobilier sur une carte	41	49	50	47	55	53	43
Des informations détaillées sur le quartier et la ville où le bien immobilier est situé	26	27	28	22	26	24	Non posé
Le diagnostic énergétique (classement Diagnostic de Performance Énergétique ou DPE)	29	29	31	35	29	27	30
Une simulation de financement	14	16	13	12	14	11	13
La vidéo de présentation du bien immobilier	19	17	16	17	12	12	12
Les transports accessibles à proximité du bien immobilier	12	12	7	9	10	11	7
La proximité d'établissements scolaires	14	8	9	8	6	10	5
Les avis de clients sur l'agent / l'agence qui propose le bien	7	8	5	5	5	6	Non posé
D'autres informations	1	1	1	2	2	1	4
Vous n'utilisez pas internet dans vos recherches de biens immobiliers	1	1	-	1	Non posé	Non posé	Non posé
Vous ne recherchez pas d'autres informations	1	1	-	2	2	Non posé	Non posé

(*) 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 ?

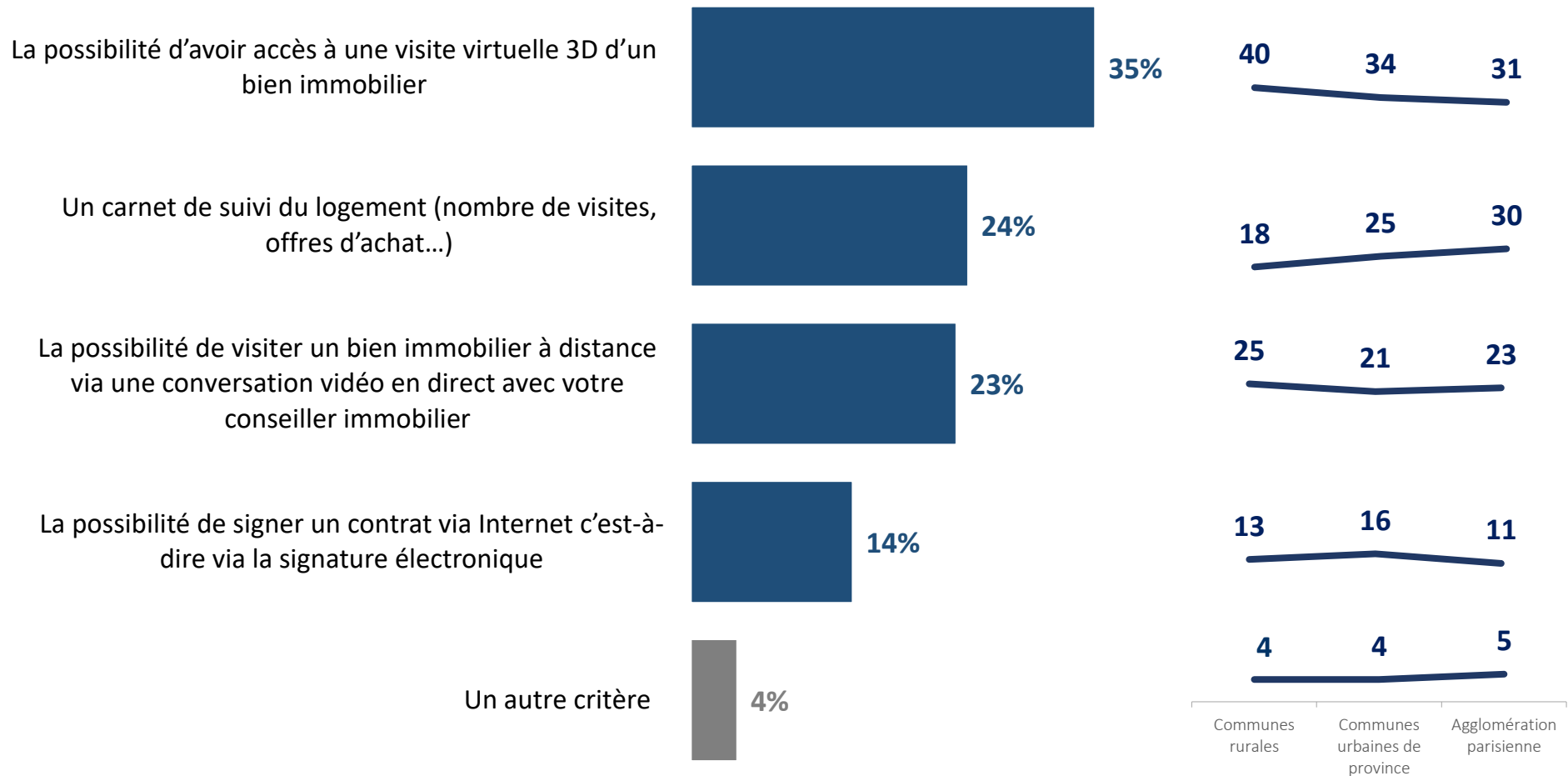
Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et soit 19% de l'échantillon

Récapitulatif
« Total des citations »



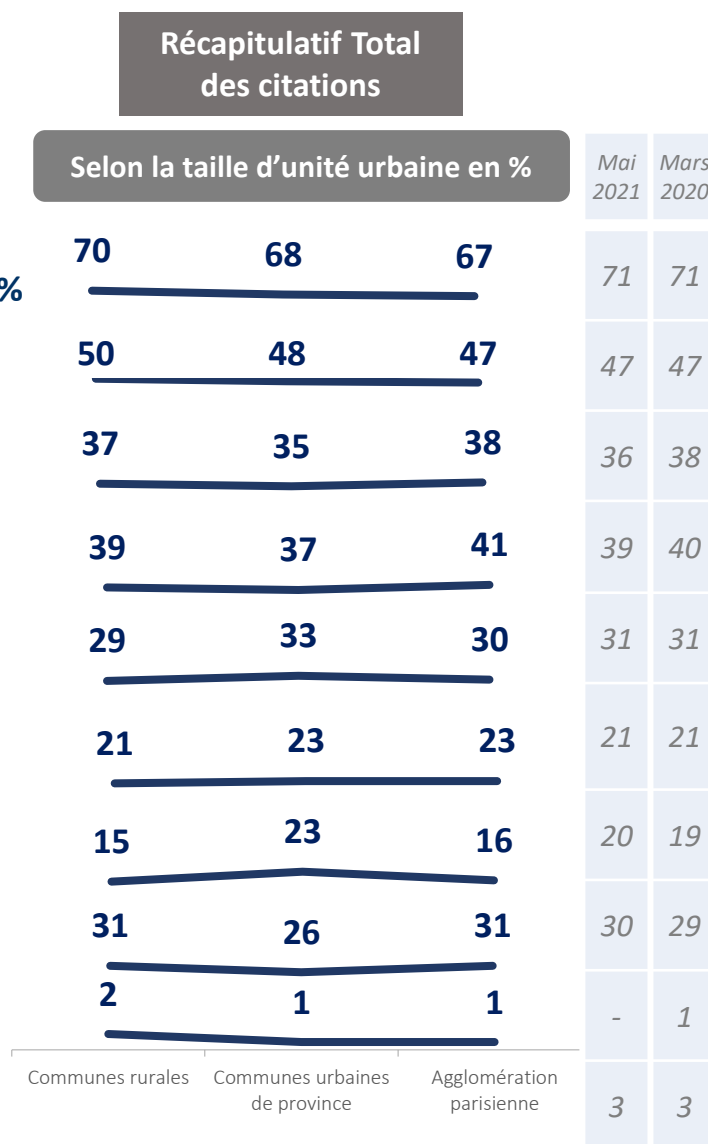
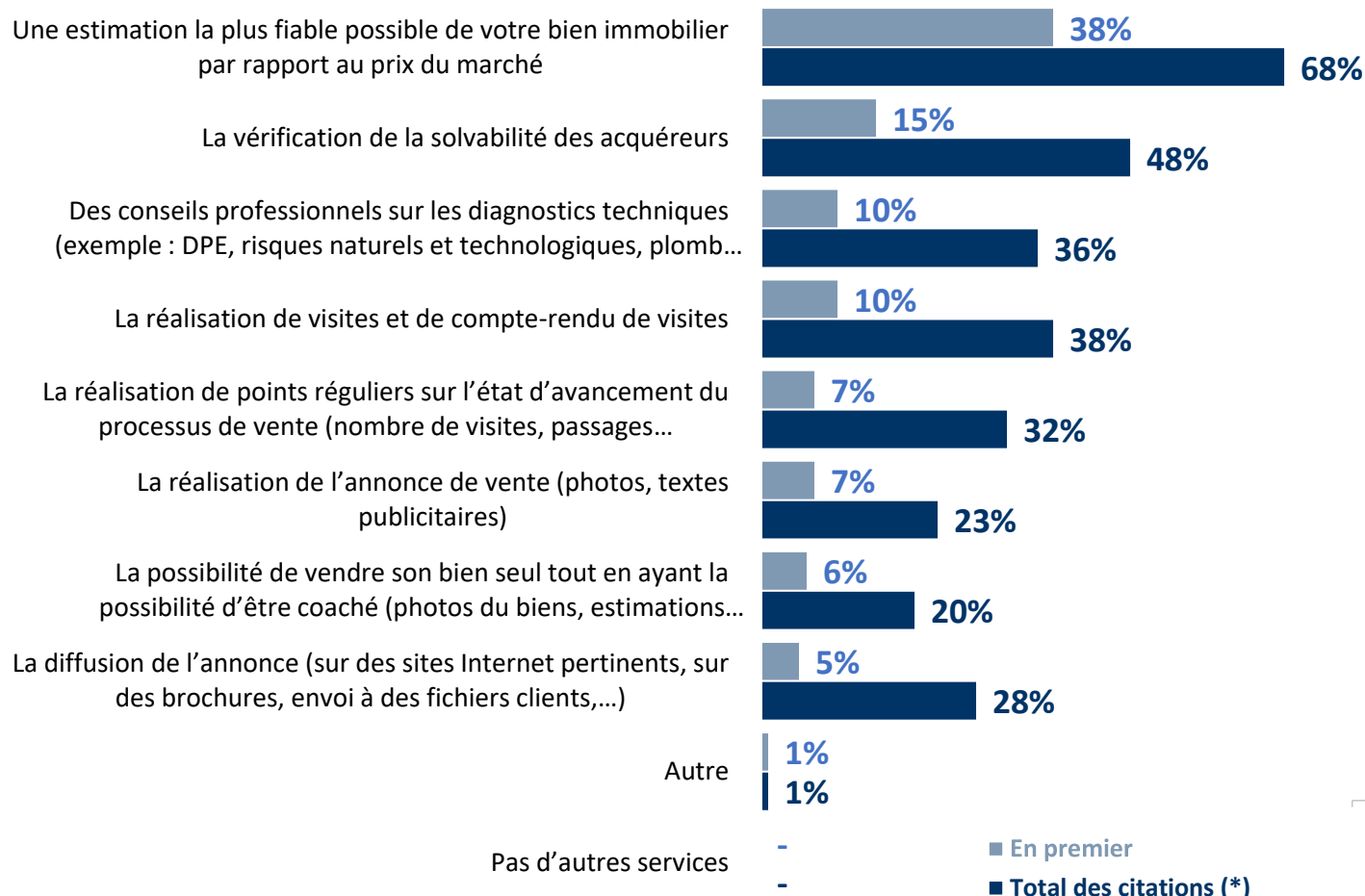
QUESTION : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier, quel service parmi les suivants serait le plus susceptible de vous séduire ?

Base : A ceux qui prévoient d'acheter une résidence principale soit 19% de l'échantillon



	Mai 2020	Mars 2020	2019
La possibilité d'avoir accès à une visite virtuelle 3D d'un bien immobilier	38	39	34
Un carnet de suivi du logement (nombre de visites, offres d'achat...)	23	25	27
La possibilité de visiter un bien immobilier à distance via une conversation vidéo en direct avec votre conseiller immobilier	23	26	27
La possibilité de signer un contrat via Internet c'est-à-dire via la signature électronique	13	8	8
Un autre critère	3	2	4

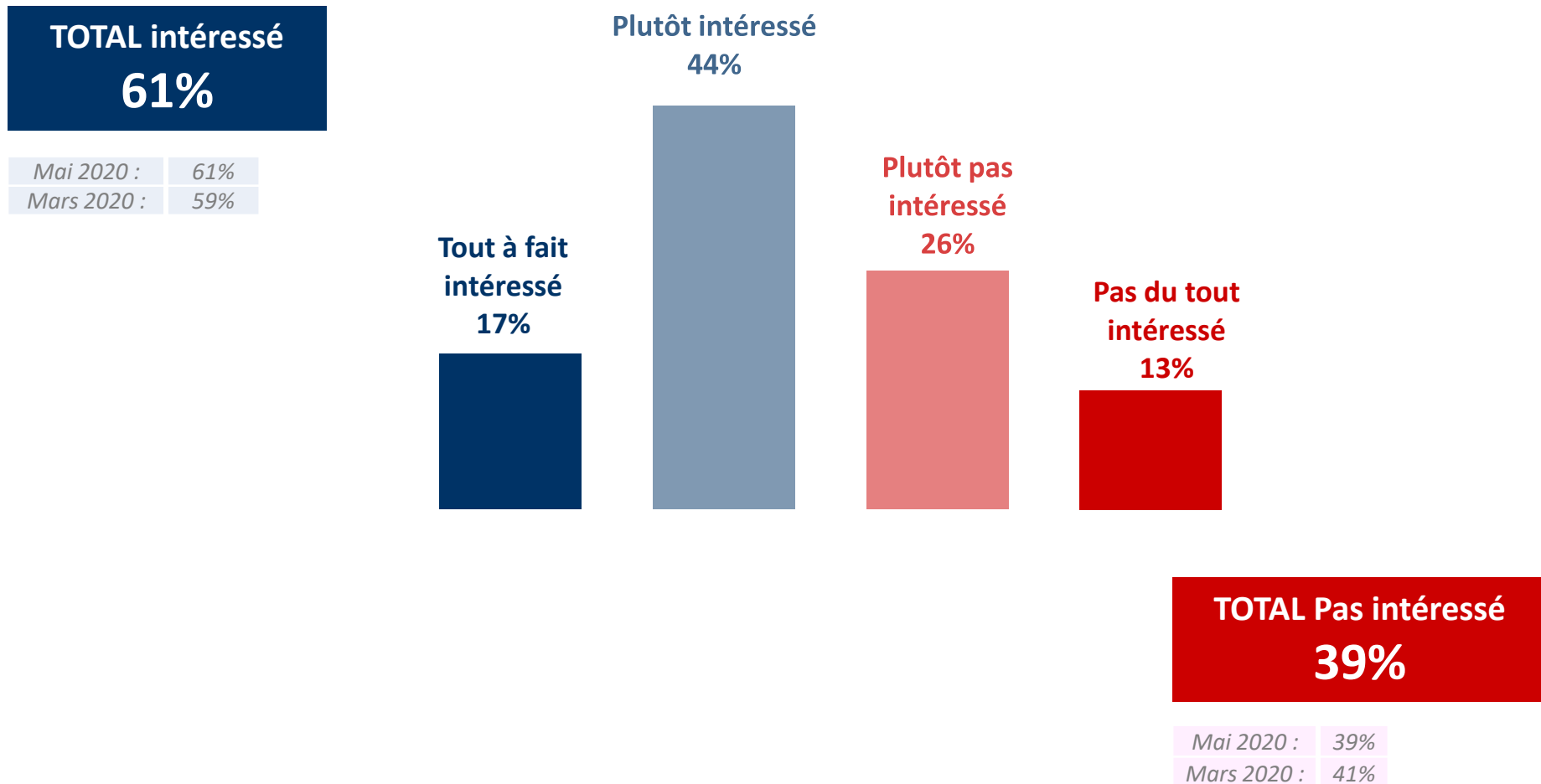
QUESTION : Voici différents services pouvant être proposés par les professionnels de l'immobilier dans le cadre de la vente d'un bien immobilier. Parmi ces services, quels sont pour vous les 3 plus importants ?



(*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

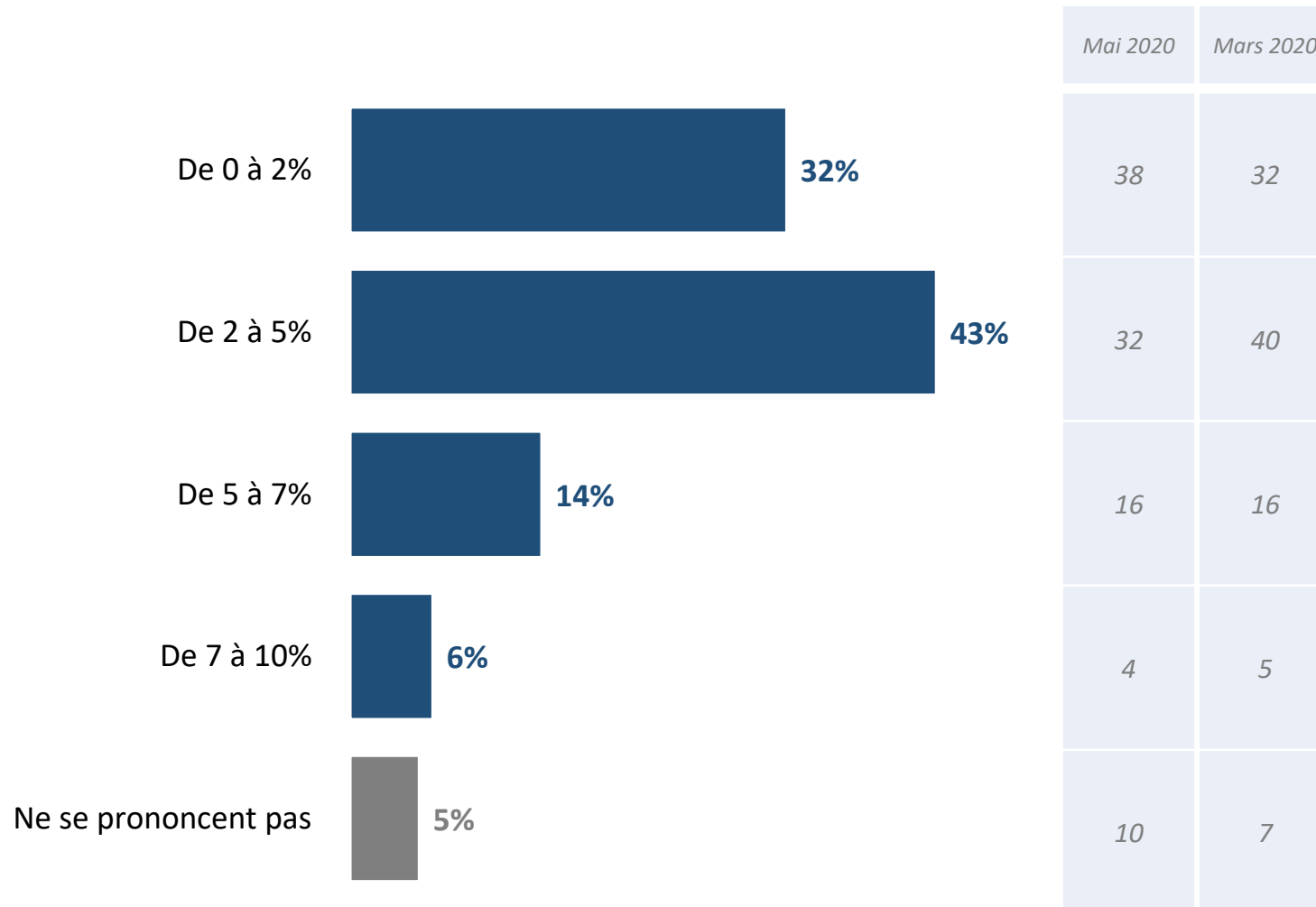
QUESTION : Si vous aviez besoin de vendre votre bien immobilier très rapidement pour différentes raisons, seriez-vous intéressé pour recevoir une offre d'achat ferme, sous 48 heures, sans possibilité de la modifier par la suite et moyennant des frais d'agence supplémentaires ?

Base : aux personnes ayant l'intention de réaliser au moins une vente au cours des 12 prochains mois, soit **10%** de l'échantillon



QUESTION : Quel frais de commission supplémentaire seriez-vous environ prêt à consentir pour obtenir une telle offre ?

Base : Aux personnes intéressées par l'offre d'achat ferme sous 48 heures sans possibilité de la modifier, soit 61% de ceux qui ont l'intention de réaliser au moins une vente, soit 6% de l'échantillon

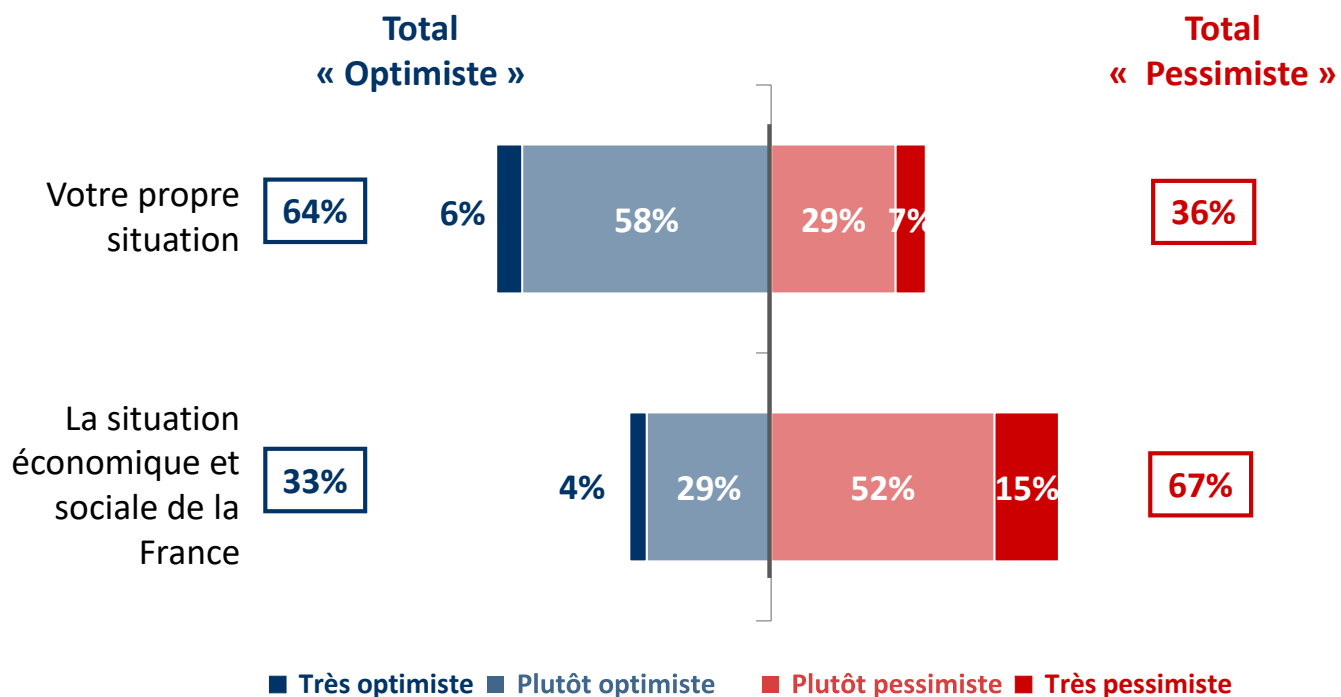


4 | Questions d'actualité : L'impact sur l'immobilier du contexte politique et économique

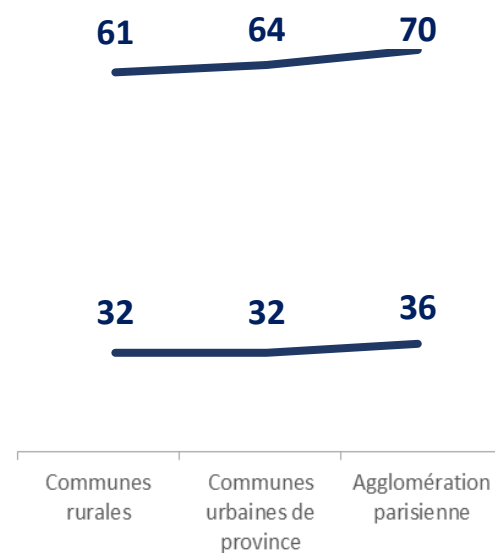
QUESTION : Aujourd'hui, diriez-vous que vous êtes optimiste ou pessimiste concernant ... ?

Base : A ceux qui prévoient d'acheter une résidence principale soit 19% de l'échantillon

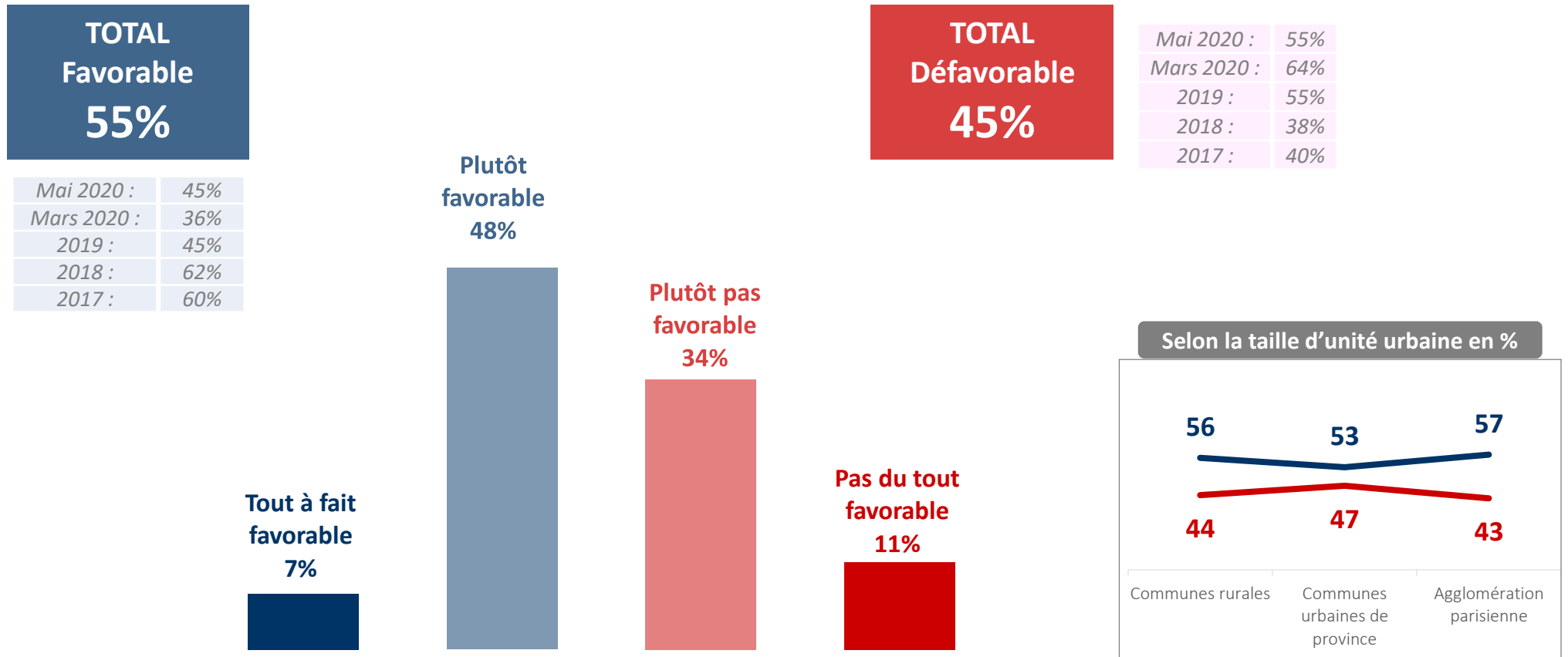
2019	Mars 2020	Mai 2020
53	52	58
28	21	22



Selon la taille d'unité urbaine en %

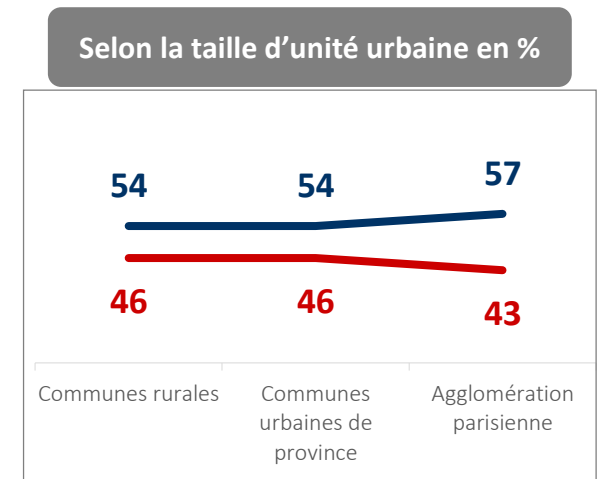
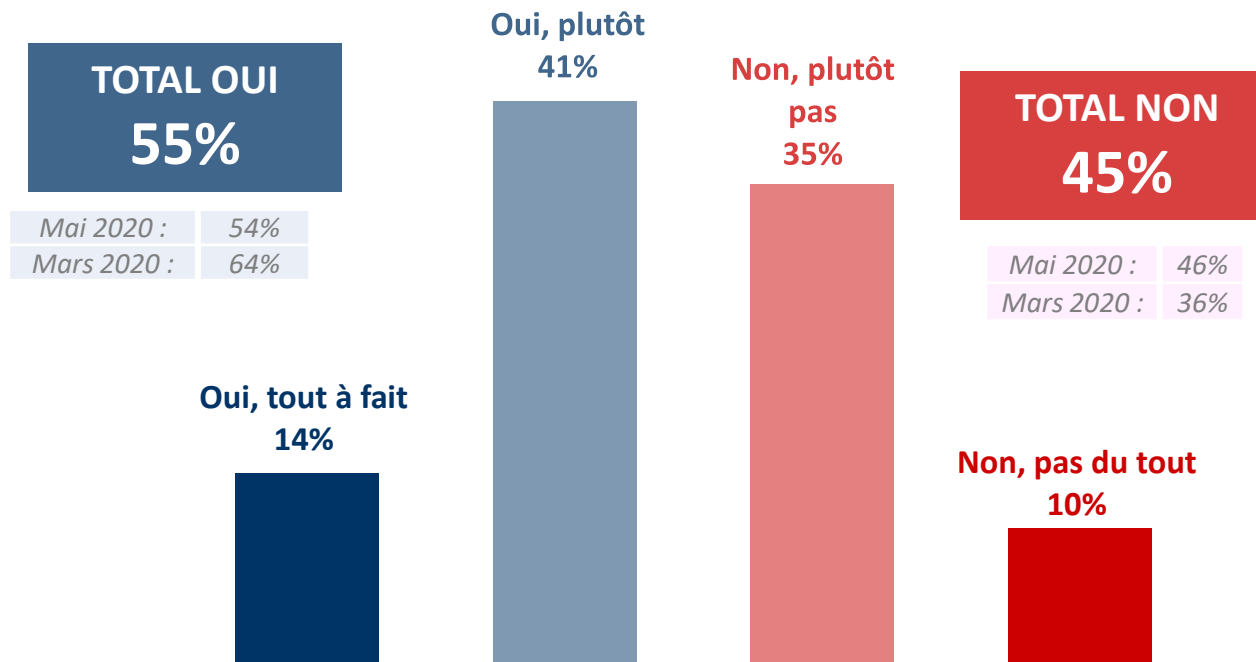


QUESTION : Le contexte politique et économique actuel est-il selon vous favorable ou pas favorable à l'achat d'un bien immobilier ?



QUESTION : La crise sanitaire actuelle causée par le Coronavirus peut-elle retarder votre intention d'achat ou de vente d'un bien immobilier ?*

Base : aux personnes prévoyant d'acheter ou vendre une résidence, soit 32% de l'échantillon



Lors de la dernière vague, l'intitulé de la question était : La crise sanitaire actuelle causée par le Coronavirus peut-elle à plus long terme retarder votre intention d'achat ou de vente d'un bien immobilier ?

Nouvelle
question

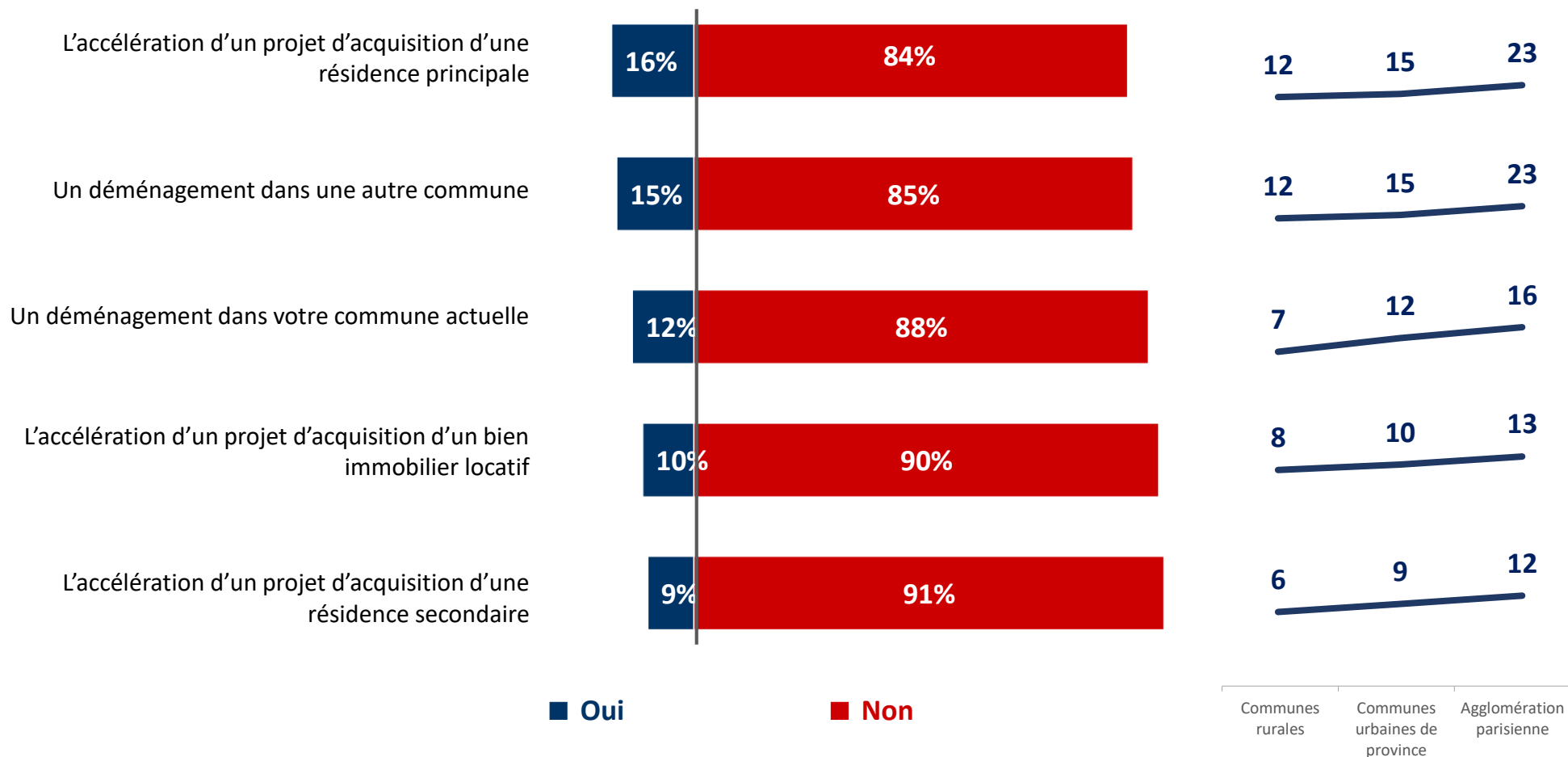
QUESTION : La crise sanitaire actuelle a-t-elle eu une influence sur les enjeux suivants ?

A eu une influence sur au moins un enjeu

29%

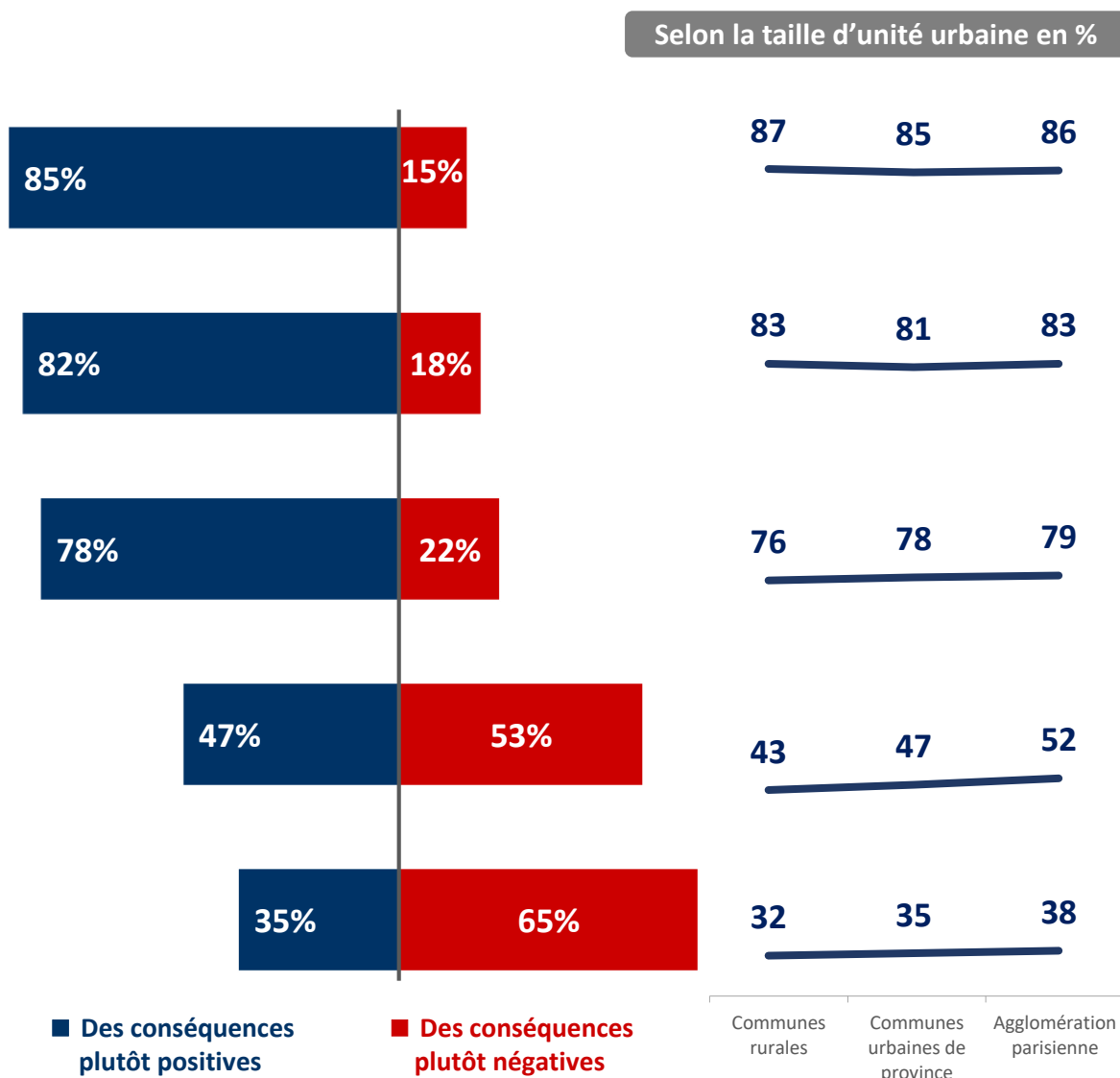
Récapitulatif Total « Oui »

Selon la taille d'unité urbaine en %

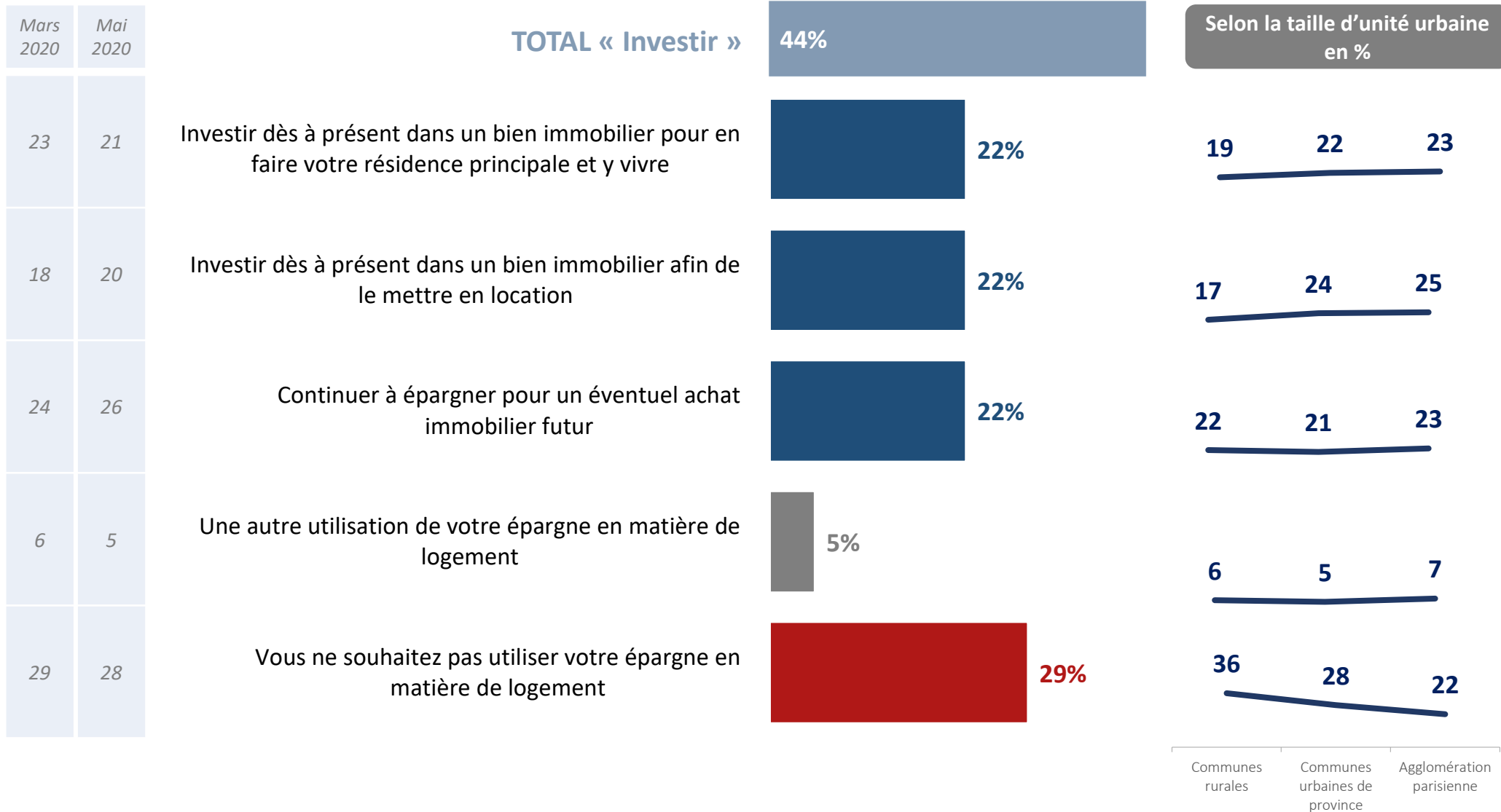


QUESTION : Pensez-vous que les mesures gouvernementales suivantes auront des conséquences plutôt positives ou plutôt négatives concernant l'achat de biens immobiliers ?

	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020
La reconduction jusqu'en 2022 du prêt à taux zéro (ou PTZ), un dispositif d'aide à l'accession à la propriété	89	87	87	88
La suppression de la taxe d'habitation	81	82	84	87
La reconduction jusqu'en 2022 du dispositif de défiscalisation Pinel, qui permet à tout investisseur achetant un logement neuf dans le but de le louer, de bénéficier d'une réduction d'impôt	81	77	80	81
L'arrêt de l'encadrement des loyers, qui consiste à limiter l'évolution du prix d'un logement. Cette disposition consiste à limiter l'évolution du loyer d'un logement. Elle s'applique uniquement dans les communes situées en « zone tendue »	49	48	50	46
Le durcissement par les banques des conditions d'obtention d'un prêt immobilier avec notamment l'interdiction d'accorder des prêts pour des durées supérieures à 27 ans et un montant des mensualités de remboursement qui ne doit pas dépasser 35% des revenus nets de l'emprunteur	Non posé	Non posé	33	30



QUESTION : Si vous en avez la possibilité, comment préférez-vous idéalement utiliser votre épargne en matière logement ?

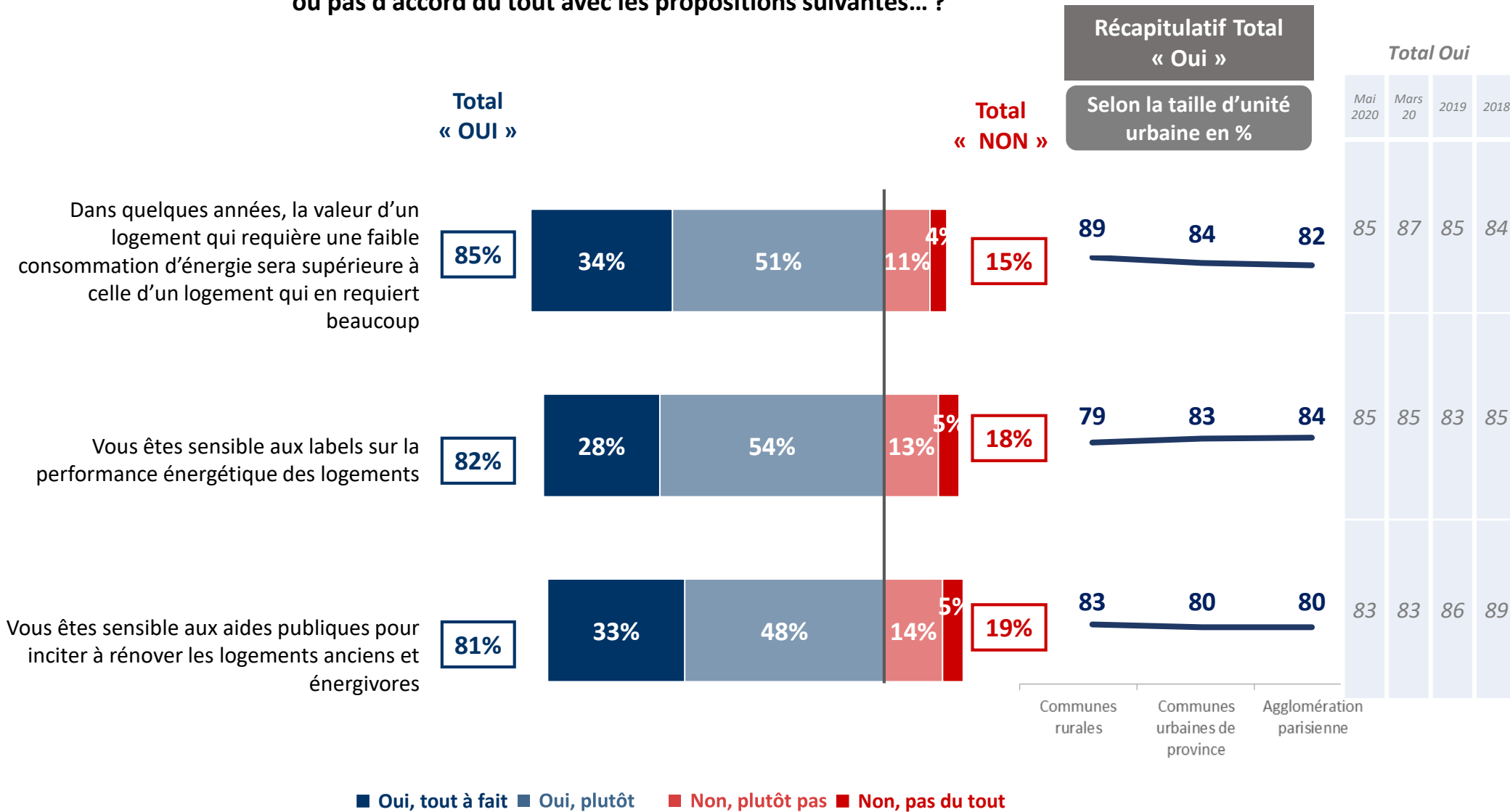


5

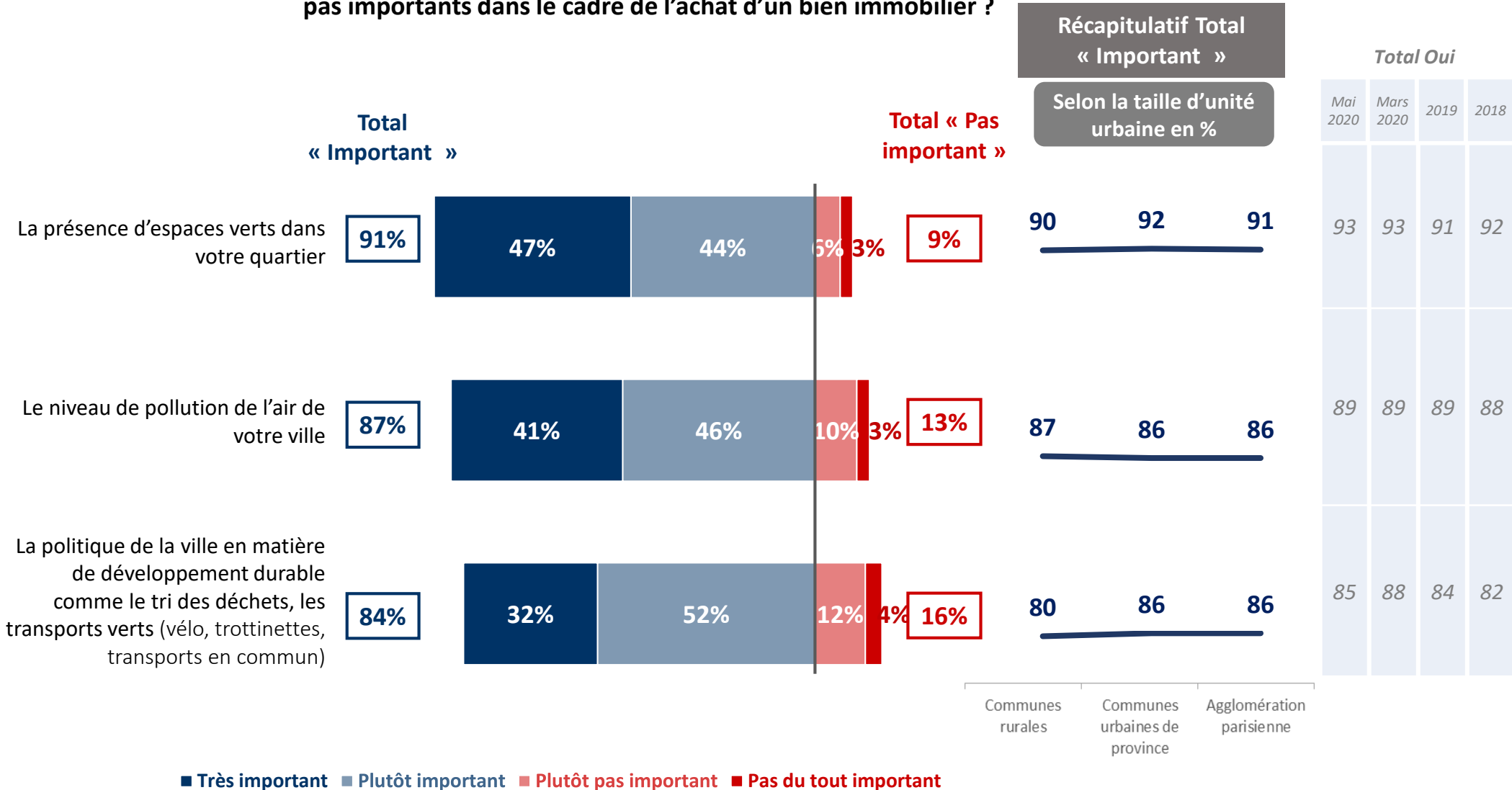


Focus sur la valeur verte dans l'immobilier, le logement durable

QUESTION : Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas d'accord du tout avec les propositions suivantes... ?

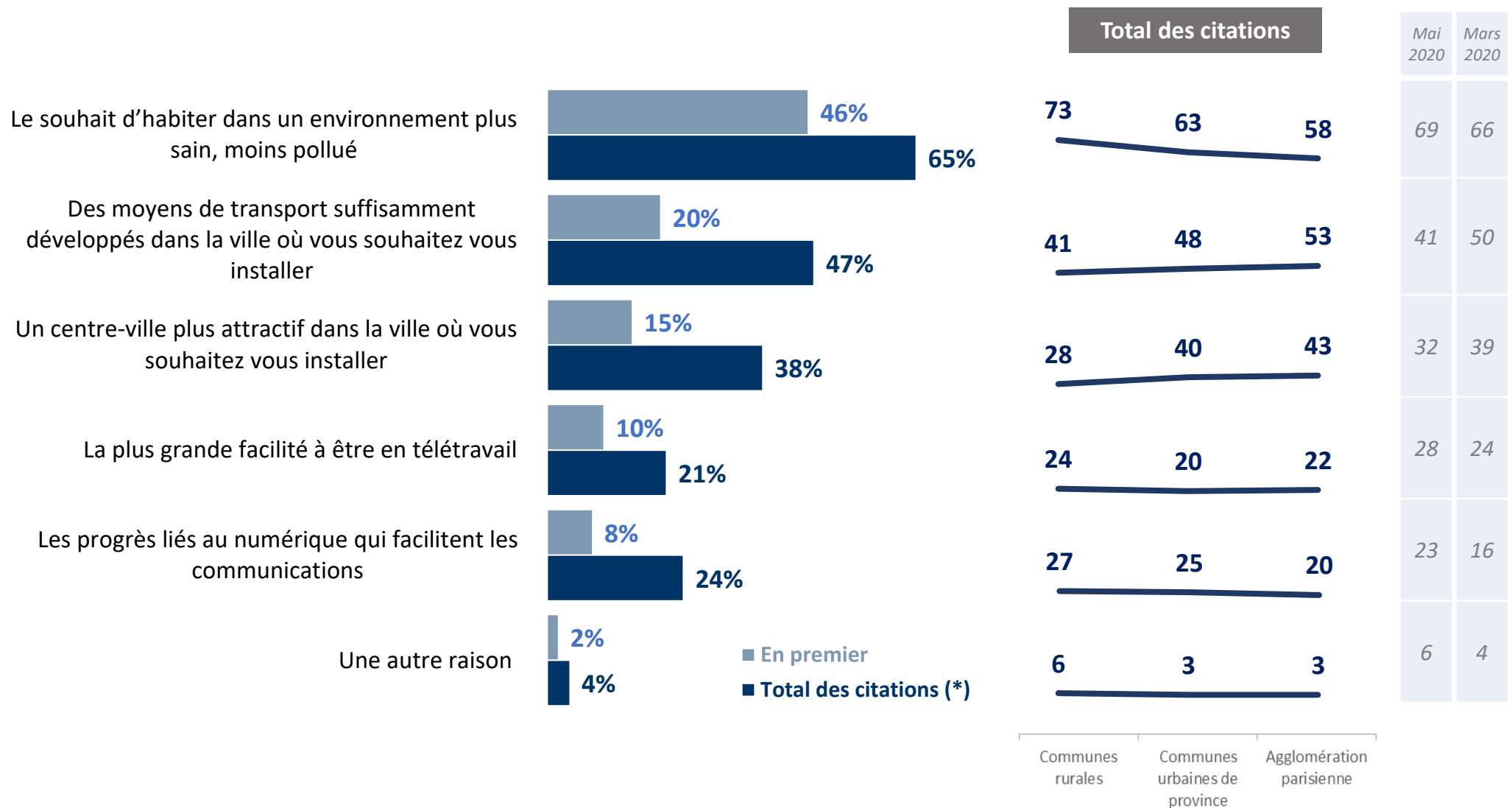


QUESTION : Les enjeux environnementaux suivants sont-ils importants ou pas importants dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier ?



6 | Questions d'actualité : L'intérêt pour une mobilité géographique

QUESTION : Parmi les raisons suivantes, quelles sont selon vous celles qui sont le plus susceptibles de favoriser une mobilité géographique ? En premier ? En second ?



(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses

7 | Les principaux enseignements

- Les achats et ventes de biens immobiliers réalisés au cours des 3 dernières années repartent légèrement à la hausse tandis que le budget moyen alloué à l'acquisition d'une résidence principale est en baisse, avec près de 6 acheteurs sur 10 disposant d'un budget inférieur à 200 000 €.
- Le recours à un crédit pour acquérir sa résidence principale demeure la norme pour 8 acheteurs sur 10, tandis que la durée de ce crédit tend à s'allonger : 50% des acheteurs ont eu recours à un crédit de plus de 21 ans cette année.
- La progression des intentions de transactions immobilières futures continue cette année.
- Depuis le début de la crise sanitaire, si les potentiels acheteurs sont toujours d'abord attachés au contact et aux services proposés directement par les professionnels de l'immobilier, les supports dématérialisés et in fine le recours aux applications mobiles et réseaux sociaux sont de plus en plus utilisés pour la recherche d'un bien immobilier à acheter. Dans la même logique, les services de visualisation de type visite virtuelle 3D et la précision de la localisation du bien sur une carte constituent des éléments très recherchés lors de la consultation en ligne d'un bien immobilier.
- Si la bonne image des professionnels de l'immobilier et des agences reste élevée et stable (65%), la sollicitation des professionnels ou des agences connaît, elle, une progression, aussi bien dans le cadre d'un achat (+9 points en un an) que d'une vente (+5 points).
- Pour acheter ou investir dans une résidence principale, les petits environnements géographiques tels le périurbain et les communes rurales sont plébiscités par plus de 8 répondants sur 10. Aussi, les comportements d'achat dans l'immobilier et les mobilités géographiques occasionnées demeurent fortement conditionnés par la performance énergétique des logements et le cadre environnemental du quartier où s'inscrit le projet d'achat (espaces verts, qualité de l'air, politique de la ville...).
- L'optimisme des Français et son impact sur l'immobilier progresse : près de 2/3 se montrent optimistes quant à leur situation personnelle (+8 points par rapport à mai 2020) et 33% quant à la situation économique et sociale en France (+11 points). Ils sont également 55% à juger le contexte politique et économique favorable à l'achat d'un bien immobilier (+10 points).
- La crise sanitaire continue d'être un vecteur de comportements immobiliers à la fois prudents (retard d'une transaction) mais aussi volontaristes (accélération d'une transaction ou déménagement).

Les achats et ventes de biens immobiliers réalisés au cours des 3 dernières années repartent légèrement à la hausse alors que, parallèlement, le budget moyen alloué à l'acquisition d'une résidence principale est en baisse.

26% des 25 à 65 ans ont acheté au moins un bien immobilier au cours des trois dernières années (respectivement +2 points et +4 points par rapport à mai et mars 2020) – ce taux est le plus haut enregistré depuis 2015. Dans le détail, 20% ont acheté une résidence principale sur les trois dernières années (+2 points par rapport à mai 2020), 4% une résidence secondaire (-1 point) et 9% un bien immobilier locatif (+2 points). **En parallèle, 13% des interviewés ont vendu au moins un bien au cours des trois dernières années (+2 points vs mai 2020).** Dans le détail, 10% ont vendu leur résidence principale (+2 vs mai 2020), 3% une résidence secondaire (+1 vs mai 2020) et 4% un bien immobilier locatif (stable). **Cette légère augmentation des transactions immobilières lissée sur 3 ans témoigne du dynamisme de ce marché en dépit d'une conjoncture économique incertaine, un an après le début de la crise sanitaire et alors que celle-ci suscite encore beaucoup d'inquiétudes.**

Concernant plus précisément les acheteurs récents d'une résidence principale, deux tendances sont observées. D'abord, la proportion d'interviewés disposant d'un faible budget est plus conséquente par rapport à mai 2020. Ainsi, 12% déclarent avoir eu moins de 100 000 € pour budget (+ 4 points), et ils sont 57% à avoir un budget inférieur à 200 000 € (vs 53% en 2020). A l'opposé, 43% avaient un budget supérieur à 200 000 € (-4 pts). Cette baisse du budget moyen témoigne d'une facilité perçue plus grande à devenir propriétaire, notamment auprès des catégories plus modestes.

Si la proportion de recours à un crédit est stable, sa durée tend à s'allonger.

Le recours à un crédit pour acquérir sa résidence principale demeure la norme pour 79% des acheteurs (-2 pts). Cette proportion grimpe à 89% chez les « Millenials ou Génération Y », à 91% chez les catégories socioprofessionnelles supérieures et touche la quasi totalité des Primo Accédant (95%). En outre, les récentes restrictions liées aux modalités de remboursement des crédits (qui ont récemment un peu été assouplies) ne se font pas pour l'instant ressentir sur les 3 dernières années et ne semblent pas faire le poids face à la faiblesse persistante des taux d'emprunt. **Les Français sont ainsi toujours prêts à s'endetter longtemps pour devenir propriétaires dans la mesure où 50% des acheteurs ont eu recours à un crédit de plus de 21 ans cette année (+2 pts par rapport à mai 2020 et +4 pts par rapport à mars 2020) .**

Depuis le début de la crise sanitaire, les Français continuent à davantage se projeter sur des transactions immobilières futures.

29% des 25-65 ans envisagent d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois soit un score stable par rapport à mai 2020 (-1 point) mais une progression qui se confirme par rapport à la période précédant la crise sanitaire(+3 pts vs 2019 et +4 pts vs 2018). Plus précisément en mai 2021, 19% envisagent d'acquérir une résidence principale, 11% un bien immobilier locatif et 6% une résidence secondaire. Les habitants de l'agglomération parisienne sont toujours significativement plus nombreux à envisager d'investir dans une résidence principale, et l'intention d'achat diminue par ailleurs selon la taille de la commune (24% des habitants de l'agglomération parisienne envisagent d'acquérir une résidence principale vs 28% en mai 2020, contre 19% de ceux résidant dans des communes urbaines de province (stable) et 16% dans des communes rurales vs 12% en mai 2020). A noter toutefois que **l'écart tend à se résorber entre les habitants de l'agglomération parisienne et les habitants des communes rurales puisque l'intention d'achat chez ces derniers enregistre une progression de 4 points par rapport à mai 2020, alors que celle des habitants de l'agglomération parisienne chute de 5 points.**

En parallèle, l'intention de vente d'au moins un bien au cours des 12 prochains mois suit, de façon moins prononcée la même tendance et atteint 10%, un étiage stable vs mai 2020 mais en progression de 2 pts par rapport à 2019 : 7% ont l'intention de vendre leur résidence principale (stable), 3% leur bien immobilier locatif (-1 point par rapport à mai 2020), et 3% leur résidence secondaire (+1 point par rapport à mai 2020).

Si l'hybridation des moyens d'information pour la recherche de bien immobilier à acheter est toujours d'actualité, le recours aux applications mobiles et aux réseaux sociaux poursuit sa progression depuis le début de la crise sanitaire.

Les moyens d'information des Français de 25-65 ans pour l'immobilier sont pluriels et mélangent à la fois les supports physiques et dématérialisés :

- L'importance des contacts physiques est toujours soulignée et demeure stable dans l'ensemble, qu'il s'agisse **d'informations venant de professionnels de l'immobilier** (70% pour le contact avec les professionnels de l'immobilier vs 71% en mai 2020, 70% pour les annonces en vitrine des agences immobilières vs 69% en mai 2020), **de professionnels autres** (53% vs 54%) **ou, de manière plus générale, l'entourage** (69%, stable).
- Si les sites/portails d'annonces tels que « Seloger.com », « LeBonCoin » ou encore De Particulier à Particulier (PAP) sont un peu moins prisés cette année (enregistrant une baisse de 2 points vs 2020). En revanche, **les potentiels acheteurs sont toujours plus friands des applications mobiles et des réseaux sociaux.** Ainsi, 39% pourraient désormais recourir aux applications pour smartphone ou tablette (+2 points vs mai 2020 et surtout +11 pts vs 2019) et 28% aux réseaux sociaux comme Facebook (+2 points et +6 pts vs 2019).

Dans le cadre d'une consultation en ligne d'un bien immobilier, si les services de visualisation sont toujours très recherchés, ils sont cette année davantage challengés par la précision de la localisation du bien sur une carte.

Les informations relatives aux caractéristiques premières du bien sont toujours les plus recherchées par les potentiels futurs acquéreurs mais dans une proportion moindre : la description détaillée du bien (64%, -3 points par rapport à mai 2020) et les photos (60%, -6 points). On observe en contrepartie cette année un intérêt croissant pour la localisation précise du bien sur une carte, citée par 54% des répondants, soit une progression de 13 points. A un degré moindre, les informations détaillées sur le quartier et la ville obtiennent sont mises en avant par 27% acheteurs potentiels des suffrages (+1 point). Dans ce prolongement, les équipements matériels comme les transports à proximité apparaissent plus prioritaires cette année 16% (+4 points). De leur côté, les établissements scolaires sont par 13% (-1 point) des répondants. Enfin, le diagnostic énergétique du bien ressort de façon moins prégnante (23%; -6 pts) de même que le service de visualisation du bien par le biais d'une vidéo de présentation est moins recherché cette année (10% contre 19% en mai 2020).

Plus précisément, les habitants de communes rurales sont davantage sensibles aux photos de présentation d'un bien (73% contre 60% au global) et, dans une moindre mesure, au diagnostic énergétique. En parallèle, les habitants de l'agglomération parisienne font moins mention de ces éléments (52% citent les photos, 14% le diagnostic énergétique) et privilégient davantage l'accessibilité des transports à proximité (28% contre 16% au global), la proximité des établissements scolaires (17% contre 13%) ou encore la possibilité d'une simulation de financement (20% contre 16%).

Concernant des services de visualisation susceptibles de séduire les potentiels futurs acheteurs, parmi les 4 proposés, la possibilité d'avoir accès à une visite virtuelle en 3D continue à représenter un atout différenciant (citée en priorité par 35% des acheteurs potentiels, -3 points). Les 3 autres services sont moins mis en avant : le carnet de suivi du logement (24%, +1 point), la possibilité de visiter un bien immobilier à distance par conversation vidéo (23%, stable), ou encore la possibilité de signer un contrat par signature électronique via internet (14%, +1 point).

La bonne image des professionnels de l'immobilier et des agences reste élevée et stable.

65% des 25-65 ans ont une bonne image des professionnels de l'immobilier et des agences (+1 point de plus par rapport à mai 2020). Il est intéressant de constater la stabilité de cette bonne image dans le temps, qui oscille entre 60% et 65% depuis 2017. Dans le détail, les Franciliens se démarquent quelque peu, 69% d'entre eux en ayant une bonne image (+4 pts). Mais surtout, signe encourageant pour la profession car soulignant le faible caractère déceptif auprès des utilisateurs récents et une confiance avérée auprès d'utilisateurs potentiels, ce score monte considérablement auprès des répondants ayant vendu une résidence secondaire au cours des 3 dernières années (86%), ayant acheté une résidence secondaire (79%), et parmi ceux qui envisagent de vendre une résidence secondaire prochainement (91%).

Evolution importante sur cette vague, la sollicitation des professionnels ou d'agences progresse, aussi bien dans le cadre d'un achat que d'une vente.

Respectivement 71% (+9 points sur un an) et 73% (+5 points) des acheteurs et vendeurs d'une résidence principale au cours des 3 dernières années y ont eu recours. Concernant plus spécifiquement l'achat, ce sont en proportion les habitants de l'agglomération parisienne qui sont les plus nombreux à avoir recours aux professionnels de l'immobilier, à hauteur de 80%, contre 67% pour les habitants des communes urbaines de province et 71% pour ceux des communes rurales.

Plus spécifiquement, le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier ne fait toujours pas consensus.

La réactivité demeure le critère principal pour qualifier une relation de confiance avec un conseiller immobilier (27%, stable) mais elle est talonnée par d'autres dimensions telles que la personnalisation des conseils recueillie (23%, stable), la réputation du conseiller (22%, +2 points) et ses qualités d'écoute (22%, -2 points). Loin derrière, la marque pour laquelle il travaille n'apparaît pas être un critère déterminant dans l'établissement d'une relation de confiance avec un conseiller (3%, stable).

Dans le cadre d'une vente, les services les plus attendus de la part des professionnels de l'immobilier restent avant tout financiers.

68% des 25-65 ans attendent en effet d'eux qu'ils fassent une estimation la plus fiable possible de la valeur du bien sur le marché (-3 pts en un an), et dans une moindre mesure qu'ils vérifient la solvabilité des acquéreurs (48%, +1 point). Viennent ensuite les services relatifs à l'accompagnement tels que des conseils professionnels sur les diagnostics techniques (36%, stable), la réalisation de visites et de compte-rendu de visite (38%, -1 point), des points réguliers sur l'état d'avancement de la vente (32%, +1 point). Les attentes spécifiques à l'annonce sont citées par moins de 3 répondants sur 10 : sa réalisation (23%, +2 points) et sa diffusion (28%, -2 points). Enfin, en bas de classement, la possibilité de vendre son bien seul tout en ayant la possibilité d'être « coaché » constitue encore le service le moins attendu (20%, stable). **Au final, cette hiérarchie demeure globalement stable depuis 2019.**

Le prix de vente constitue toujours cette année le critère principal pour une vente immobilière réussie.

Bien qu'enregistrant une baisse de 4 points par rapport à mai 2020, un prix de vente en conformité avec l'estimation du propriétaire est toujours largement priorisé (51%) des répondants. Loin derrière, la rapidité de réalisation de la vente (18%, +1 point), le fait de ne pas avoir à gérer de formalités administratives (17%, +1 point) ou encore la sécurisation du paiement (12%, +1 point) conservent leur rang dans des proportions stables.

L'intérêt pour une offre d'achat ferme dans le cadre d'une vente immobilière demeure stable et concernerait près de 6 répondants sur 10.

Parmi les personnes ayant l'intention de réaliser au moins une vente au cours des 12 prochains mois, 61% pourraient être intéressés par une offre d'achat ferme, sous 48 heures, sans possibilité de la modifier par la suite et comportant des frais supplémentaires de l'agence (stable par rapport à mai 2020). Comme lors de la précédente vague de ce baromètre, ce choix pour des frais supplémentaires contre la garantie de la vente rapide de son bien peut être la résultante d'une crainte chez les vendeurs d'une situation qui risque de s'enliser, d'autant plus dans un contexte de crise sanitaire, face à un besoin de liquidités qui semble rapide. En revanche, on assiste parallèlement à une légère baisse (17%, -3 points) du taux de « tout à fait intéressés » par rapport mai 2020, dans un contexte d'incertitude accru malgré une sortie de crise perceptible.

Les interviewés intéressés par cette offre d'achat ferme sont moins enclins à payer davantage de frais de commission cette année. En effet, 3 répondants sur 4 accepteraient de payer des frais « inférieurs à 5% », soit une progression de 5 points. Cette tendance à la baisse pourrait à nouveau s'expliquer par un besoin rapide de vendre et de récupérer des liquidités, d'autant plus dans la période d'incertitude liée à la crise sanitaire et à sa durée.

Dans le cadre de l'achat d'une résidence principale, les petits environnements géographiques sont plébiscités.

Une majorité relative de répondants (43%) préférerait acheter ou investir en milieu périurbain, suivi de près par les communes rurales (40%). En revanche, le milieu urbain dans une grande agglomération ne séduit que 17% des interviewés. Les envies se dirigent donc plus dans la direction de grandes communes vers des plus petites. Toutefois, les acheteurs et vendeurs, récents ou potentiels, plus nombreux à privilégier les grandes agglomérations nuancent quelque peu ces écarts.

Plus précisément, l'idée d'acheter ou d'investir en périurbain dans une agglomération de taille moyenne séduit dans une plus forte proportion les habitants du périurbain et ceux de l'agglomération parisienne, à hauteur de 49% dans les 2 cas (vs 43% au global). En revanche, les habitants des communes rurales, en grande partie satisfaits de leur environnement géographique actuel (70%) sont moins attirés par les agglomérations de taille moyenne (26% vs 40%) et, de façon encore plus marginale, par les grandes agglomérations.

Dans le détail, le péri-urbain séduit particulièrement les cadres et professions intermédiaires (citées par respectivement 48% et 52% d'entre eux contre 43% en moyenne) ainsi que les personnes qui vivent en appartement (47%). De son côté, le milieu rural attire davantage les catégories populaires (46% contre 40% en moyenne), les habitants du Nord Est (49%), les foyers de plus de 5 personnes (49%) et ceux qui résident actuellement dans une maison (48%).

Enfin, bien que les habitants de l'agglomération parisienne se laissent tenter par le périurbain, cette préférence ne semble pas pour autant favoriser véritablement les mobilités géographiques, dans la mesure où le choix entre commune rurale, périurbain et grande agglomération est déjà fortement corrélé à son lieu de résidence actuel. Ainsi, les habitants de l'agglomération parisienne sont surreprésentés parmi ceux qui préféreraient acheter ou investir dans une grande agglomération (35% contre 17% au global). Il en est de même, pour rappel, s'agissant des habitants des communes rurales qui préféreraient acheter ou investir dans une commune rurale (70% contre 40%) et, à un degré moindre, pour les habitants de communes urbaines de province plus portés par les agglomérations de taille moyenne (49% vs 43% en moyenne)

La performance énergétique des logements et les enjeux environnementaux continuent d'influencer les comportements d'achat dans l'immobilier pour une très large majorité de répondants.

85% s'accordent en effet sur le fait que « la valeur d'un logement qui requière une faible consommation d'énergie sera supérieure à celle d'un logement qui en requière beaucoup ». Ce pourcentage est relativement stable depuis 2018. Parmi les plus sensibles à cet argument, on retrouve la génération des baby boomers (90%), ainsi que les personnes séparées ou divorcées (90%), sans doute davantage préoccupés par une logique économique de revente ou de réduction des dépenses en matière de consommation d'énergie. En revanche, la part des interviewés « sensibles aux labels sur la performance énergétique des logements » subit une légère baisse depuis 2018 (-3 points), de même que la mise en place d'aides publiques « pour inciter à la rénovation des logements anciens et économes » semble être devenue moins séduisante au fil des années (81%, -9 points), et notamment auprès des primo-accédants cette année (77%).

A noter toutefois que la performance énergétique du logement continue de s'imposer comme un enjeu majeur et structurant du secteur immobilier, dans la mesure où les scores d'agrément concernant ces trois propositions demeurent très élevés (entre 28% et 34% de « Oui, tout à fait »).

Dans la même logique, le cadre environnemental du quartier dans lequel s'inscrit un projet immobilier constitue toujours une préoccupation majeure pour les Français. En effet, près de la totalité des 25-65 ans estiment que la présence d'un espace vert à proximité est importante (91%, -2 points), dont 47% « très importante ». La prise en compte du niveau de pollution de l'air constitue le deuxième paramètre essentiel dans le choix de l'achat immobilier pour 87% des interviewés (-2 points) dont 41% de « très important ». Enfin, 84% accordent de l'importance à la politique de la ville en matière de développement durable, de tri des déchets, etc. et 32% la jugent « très importante ».

Que ce soit sur l'importance de la performance énergétiques des logements ou celle des enjeux environnementaux dans l'achat d'un bien immobilier, **les répondants sont quasi unanimes et répondent en consensus quelque soit leur genre, leur âge, leur catégorie sociale ou encore leur lieu de résidence, signe d'une problématique environnementale primordiale pour tous dans l'immobilier.**

Ainsi, le souhait d'habiter dans un environnement plus sain et moins pollué demeure la raison la plus à-même d'inciter à une mobilité géographique, preuve de la très grande importance des sujets environnementaux dans l'appréhension des projets immobiliers.

Si l'on s'intéresse aux facilitateurs de mobilité géographique, le **critère environnemental de « souhait d'habiter dans un environnement plus sain, moins pollué » est en effet cité en premier par 46% des interviewés et par 65% des répondants au total (-4 points par rapport à mai 2020).**

Cependant, **un certain retour à des aspirations plus « urbaines » semble se dessiner davantage cette année**, notamment par le souhait d'envisager une mobilité géographique pour se rapprocher d'une ville où « les moyens de transports sont suffisamment développés » (20% les citent en premier et 47% au total, soit une hausse de 6 points par rapport à mai 2020) ou encore pour se rapprocher d'une ville où le centre-ville est « plus attractif » (15% en premier et 38% de citation au total, +6 points également). **Les aspects liés aux conditions de travail avec « les progrès liés au numérique qui facilitent les communications » ainsi que « la plus grande facilité à être en télétravail » sont bien moins cités en priorité** (ils sont respectivement cités par 8% et 10% des répondants, -1 point).

Dans le détail, **les Franciliens ont toujours des attentes bien différentes de ceux résidant dans des communes rurales.** Ils sont ainsi significativement plus nombreux à considérer les transports ainsi que l'attractivité des centre ville comme raisons susceptibles de favoriser cette mobilité, alors que les habitants de communes rurales mettent davantage en avant le souhait d'habiter dans un environnement moins pollué.

Bien qu'en légère baisse pour la plupart, différentes mesures gouvernementales font toujours consensus pour l'achat d'un bien immobilier.

C'est le cas pour :

- **La reconduction jusqu'en 2022 du prêt à taux zéro (PTZ)** : 85% interviewés estiment qu'elle aura des conséquences plutôt positives sur l'achat d'un bien immobilier (-3 pts) ;
- **La suppression de la taxe d'habitation** : 82% (-5 pts);
- **La reconduction jusqu'en 2022 du dispositif de défiscalisation Pinel**, qui permet à tout investisseur achetant un logement neuf dans le but de le louer, de bénéficier d'une réduction d'impôt : 78% des interviewés soulignent ses conséquences plutôt positives (-3 pts).

A l'inverse, deux mesures plus contraignantes qu'incitatives rencontrent davantage de réserves : l'arrêt de l'encadrement des loyers dans les communes situées en zone tendue suscite des avis partagés, 47% des 25-65 ans (+1 point) affirmant qu'elle aura plutôt des conséquences positives et 53% plutôt des conséquences négatives. Toutefois, les personnes ayant réalisé ou envisageant de réaliser une transaction immobilière s'inscrivent à rebours de cette tendance (surtout dans le cadre d'un bien immobilier locatif). **Enfin, seul indicateur qui enregistre une progression significative, 35% des répondants (+5 pts) approuvent la mesure de durcissement par les banques des conditions d'obtention d'un prêt immobilier** avec notamment l'interdiction d'accorder des prêts pour des durées supérieures à 27 ans et un montant des mensualités de remboursement qui ne doit pas dépasser 35% des revenus nets de l'emprunteur.

Le logement constitue un motif incitatif d'épargne pour une grande partie des 25-65 ans.

Seuls 29% des répondants n'envisagent pas d'utiliser leur épargne en matière de logement (+1 point). A l'opposé, 3 stratégies d'épargne en matière de logement motivent une proportion équivalente de Français (dans des proportions stables par rapport aux vagues précédentes) :

- **Une épargne qui précède un achat immobilier** : 22% des interviewés souhaiteraient continuer à épargner pour un éventuel achat immobilier dans le futur, (-4 pts).
- **Une épargne qui suit un achat immobilier afin de le rembourser** : 22% envisagent d'investir dès à présent dans un bien immobilier pour en faire sa résidence principal et y vivre (+1 point) dont 30% des 25-34 ans, 29% des personnes résidant dans un appartement et surtout 35% des locataires.
- **Une épargne rémunérée qui suit un achat immobilier** : 22% envisagent d'investir dès à présent leur épargne dans un bien immobilier afin de le mettre en location (+2 pts). Ce scénario séduit surtout les catégories les plus aisées : 32% des personnes résidant dont le revenu mensuel net est supérieur à 4000 Euros.

Enfin, 5% citent une autre utilisation de leur épargne en matière de logement (stable).

Les niveaux d'optimisme à titre individuel comme pour la situation économique et sociale de la France remontent pour atteindre leur étiage le plus élevé.

Près des 2/3 des 25-65 ans (64%) se montrent optimistes à titre individuel. Cet indicateur enregistre une progression significative de 8 pts par rapport à mai 2020, au sortir du 1^{er} confinement et +11 pts vs 2019. En parallèle et, comme souvent constaté, l'optimisme à l'échelle macro économique est quasiment 2 fois moindre. Ainsi, seuls 33% des Français sont optimistes pour la situation économique et sociale de la France (et donc 67% sont pessimistes). Le climat anxiogène actuel marqué par les inquiétudes sur différents enjeux centraux (sécuritaires, sanitaires) et les indicateurs pessimistes pour la situation économique et sociale font que les Français se montrent pour beaucoup inquiets alors qu'ils ont davantage l'occasion de se réjouir à titre individuel et qu'ils ont une visibilité réelle et concrète de leur environnement proche. Pour autant, bien que dégradé, cet indicateur d'optimisme macroéconomique enregistre aussi une progression spectaculaire (+11 pts par rapport à mai 2020) dans la même dynamique que pour l'optimisme à titre individuel.

Au-delà de ces résultats globaux, des clivages apparaissent, surtout concernant l'optimisme individuel avec certaines catégories de population qui se montrent particulièrement optimistes dont : les jeunes, les cadres, les Franciliens, les propriétaires dont surtout les primo accédants et les intentionnistes d'achat ou de vente d'un bien immobilier.

Pour la première fois depuis 2018, une majorité de Français estime que le contexte politique et économique est favorable à l'achat d'un bien immobilier.

L'optimisme plus prononcé à titre individuel et le moindre pessimisme général ruissellent sur la perception d'un contexte favorable à l'achat d'un bien immobilier. Une majorité d'interviewés (55%) estiment en effet que c'est le cas, soit une progression de 10 pts depuis mai 2020 et surtout de 19 pts par rapport à mars 2020, au début de la crise sanitaire. Cette perception est particulièrement marquée chez les cadres (67% contre 55% en moyenne), les primo accédants (68%), les personnes ayant réalisé une transaction récente (67%) ou ayant l'intention d'en faire une (64%).

L'influence de la crise sanitaire sur les comportements immobiliers demeure prégnante, pouvant contribuer à la fois à des attitudes prudentes comme plus volontaristes.

Tout d'abord, pour une majorité d'acheteurs ou vendeurs potentiels (55%), la crise sanitaire, sans forcément l'annuler, peut encore retarder leur intention d'acheter ou de vendre un bien immobilier (+1 pts vs mai 2020 mais -9 pts vs mars 2020). Néanmoins, elle peut aussi en contrepartie les accélérer. Ainsi, 16% des 25-65 ans déclarent que cette crise a une influence sur l'acquisition d'une résidence principale, 10% sur un bien locatif et 9% sur une résidence secondaire soit en tout 19% sur l'acquisition d'au moins un bien immobilier dont près d'un quart des 25-34 ans (24%) et plus d'un quart (28%) des Franciliens. **Il s'agit donc d'une piste d'explication supplémentaire de la progression des intentions d'achat ou de vendre par rapport à la vague précédente.** De façon plus concrète, 19% des interviewés affirment que la crise sanitaire a eu une influence sur un déménagement que ce soit dans leur commune actuelle (12%) ou dans une autre commune (15%) avec là encore un volontarisme plus affirmé auprès des jeunes et des Franciliens.