

# *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 <b>1502</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 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)

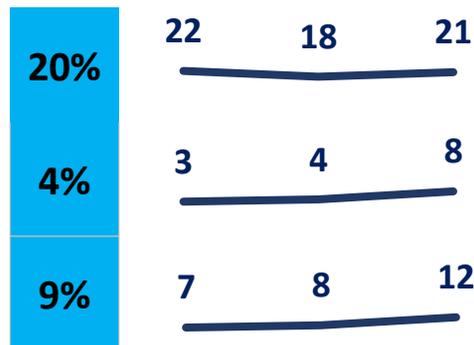
## QUESTION : Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous ... ?

### 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%**

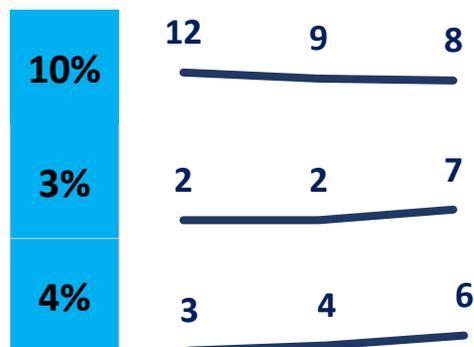
(Mai 2020 : 24% / Mars 2020 : 22% / 2019 : 23% / 2018 : 19% / 2017 : 21% / 2016 : 21% / 2015 : 20%)

### 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

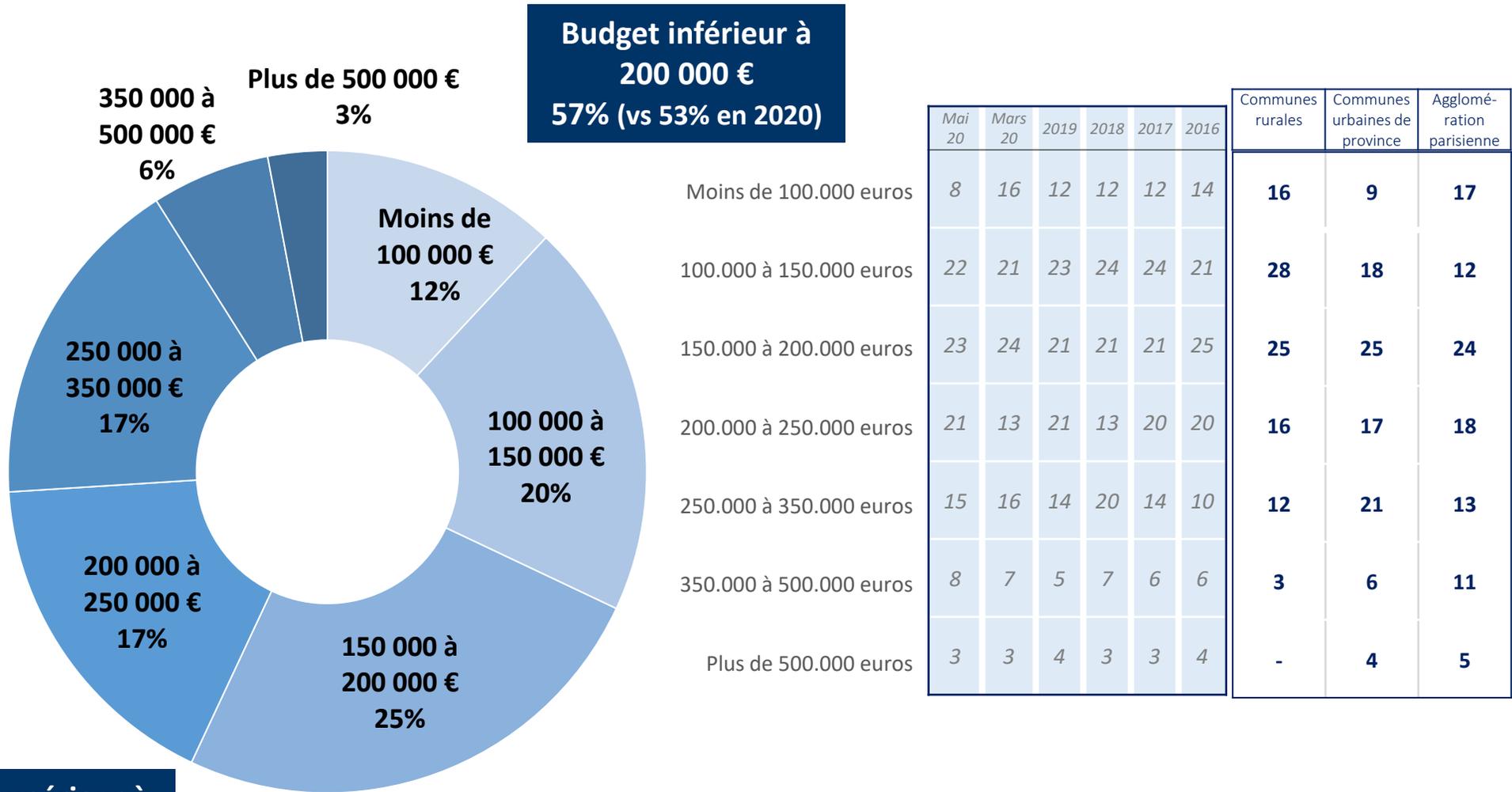
**13%**

(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



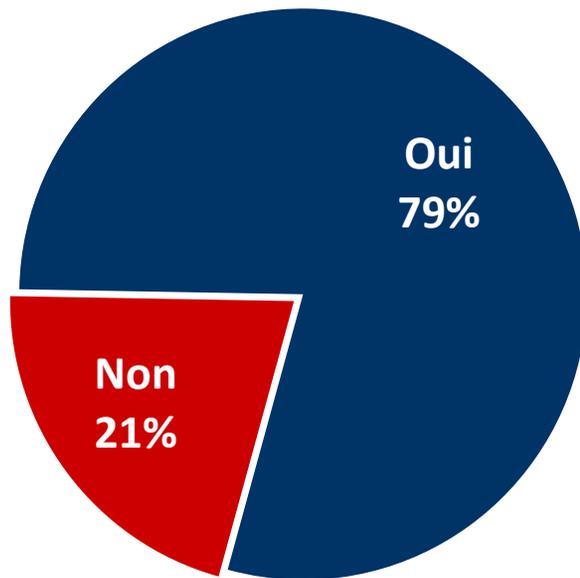
**Budget inférieur à 200 000 €**  
57% (vs 53% en 2020)

**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

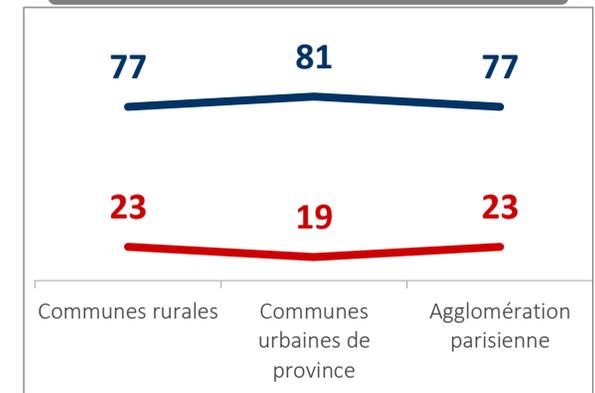
## QUESTION : Avez-vous eu recours à un crédit ?

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

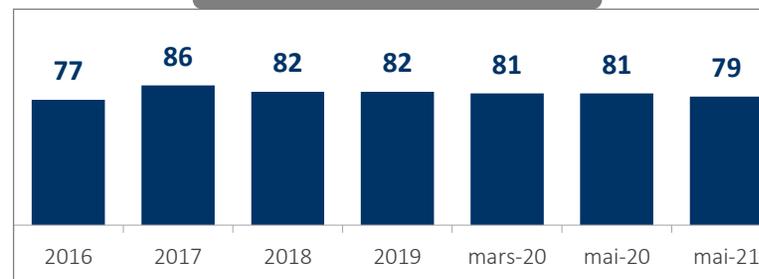


- ▲ Primoaccédants : 95%
- ▲ Catégorie supérieure : 91%
- ▲ Millenials ou Génération Y : 89%

### Selon la taille d'unité urbaine en %

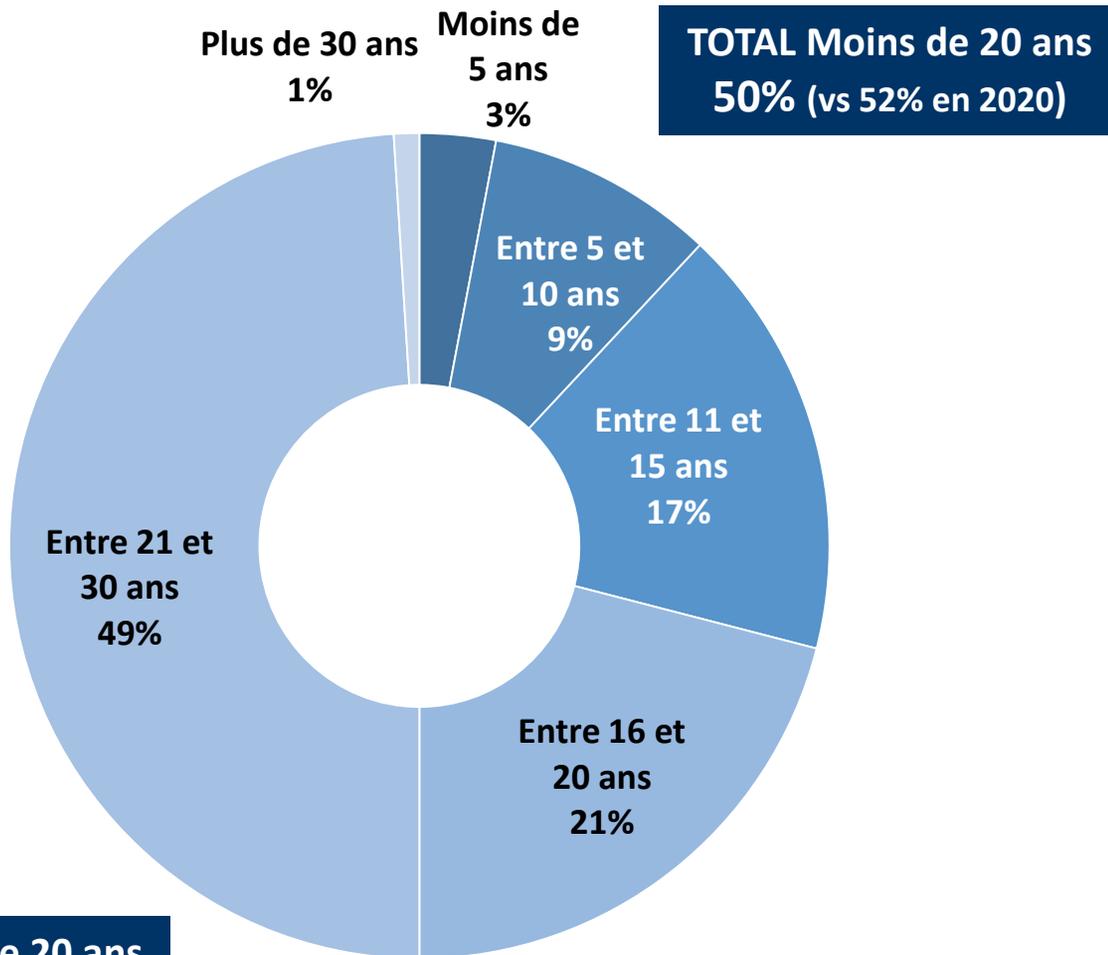


### Rappel évolutions – Total Oui



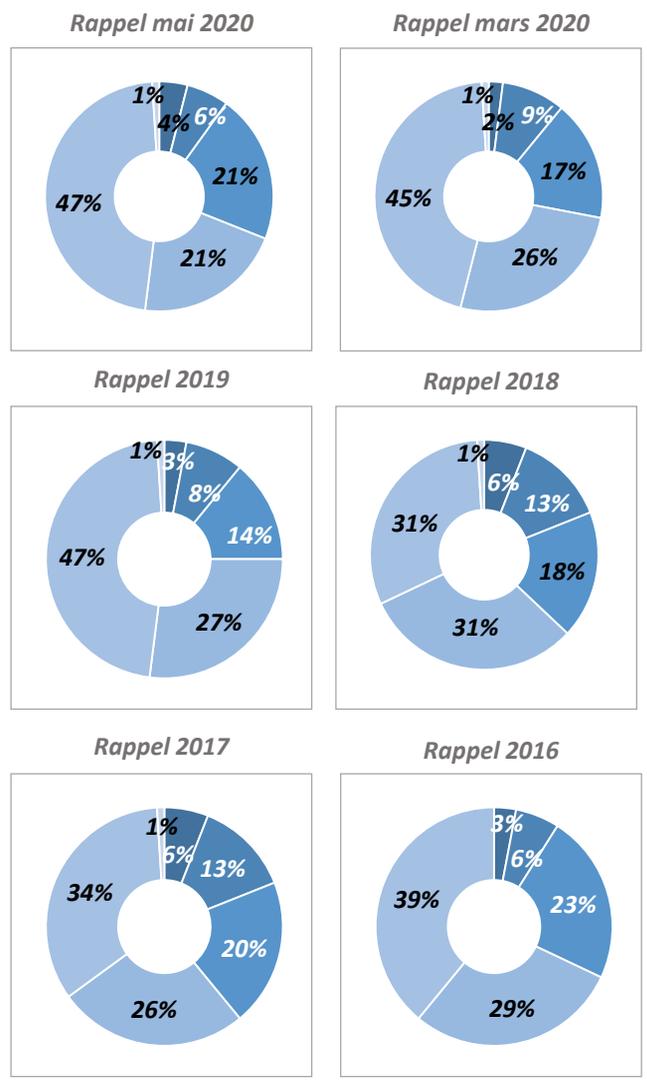
## QUESTION : Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

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



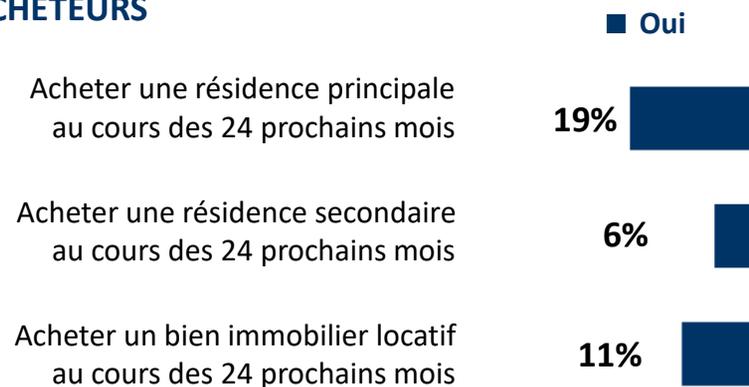
**TOTAL Moins de 20 ans  
50% (vs 52% en 2020)**

**TOTAL Plus de 20 ans  
50% (vs 48% en 2020)**



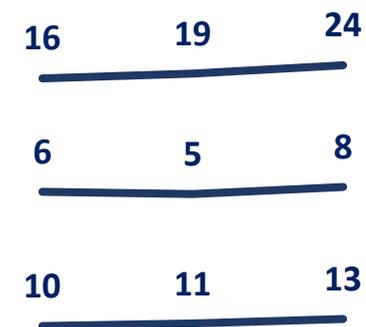
## QUESTION : Avez-vous l'intention de ... ?

### ACHETEURS

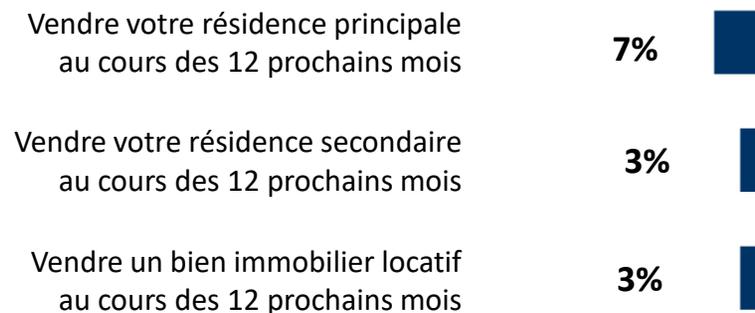


**Envisage d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois**  
**29%**  
 (Mai 2020 : 30% / Mars 2020 : 30% / 2019 : 26% / 2018 : 25% / 2017 : 24% / 2016 : 24% / 2015 : 23%)

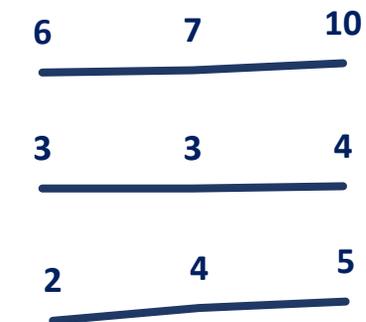
### Selon la taille d'unité urbaine en %



### 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



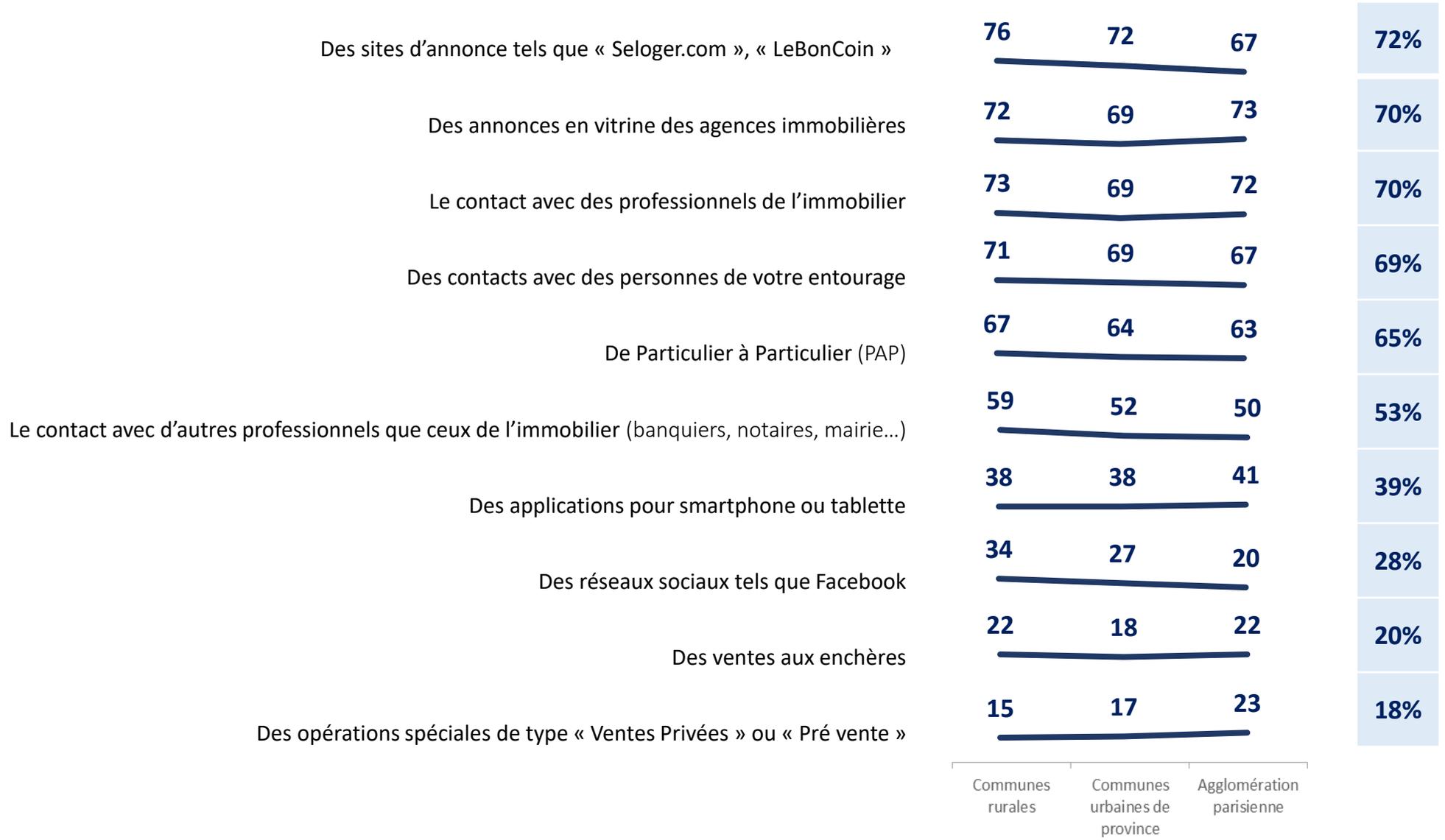
Des ventes aux enchères

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

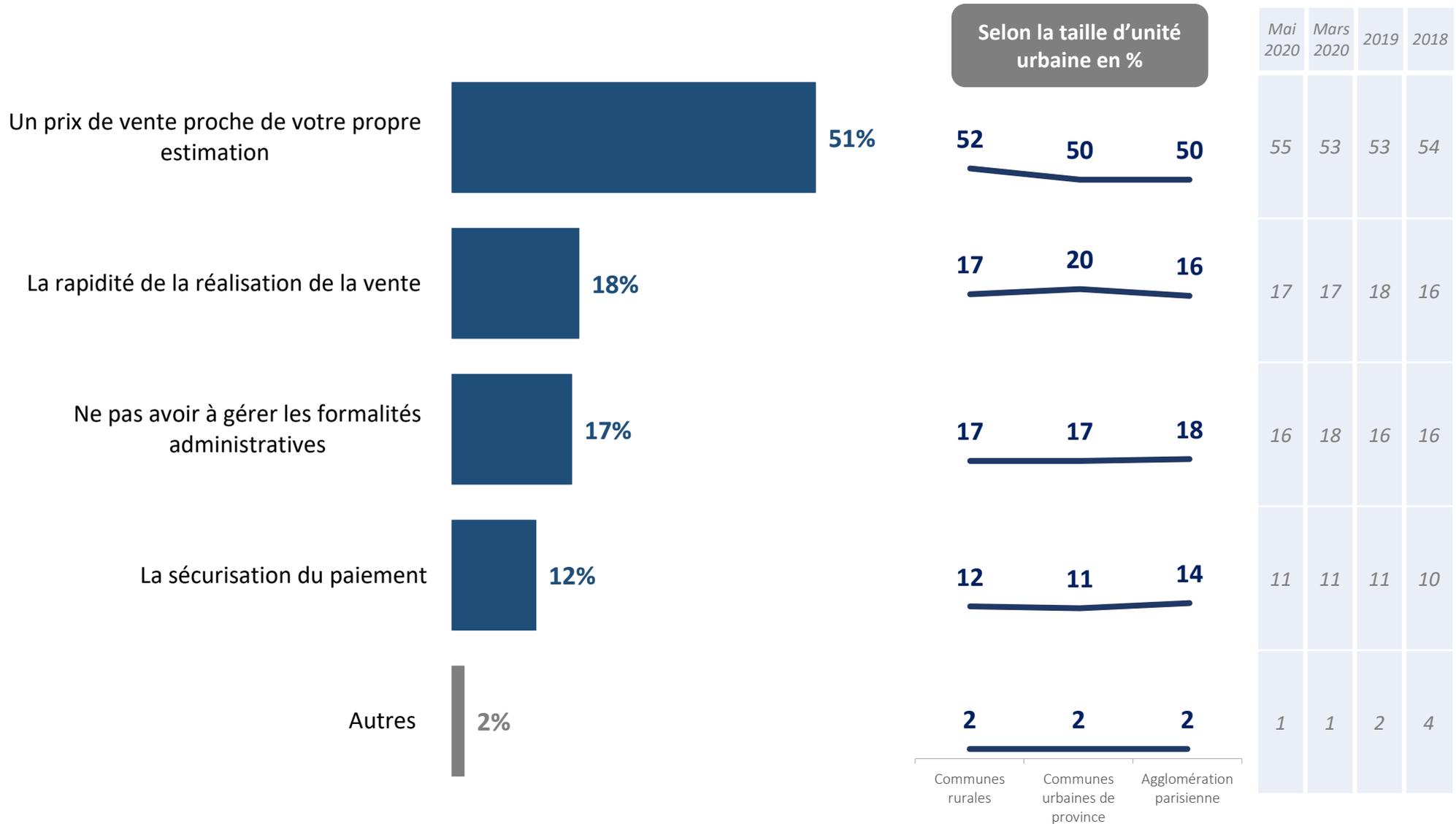


**QUESTION : Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?**

**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%



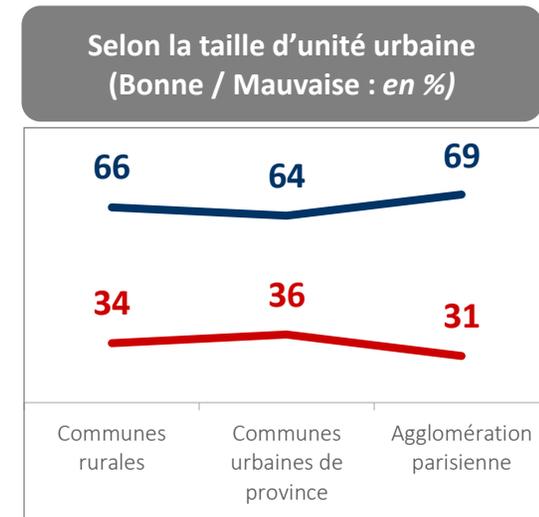
Plutôt une mauvaise image  
30%



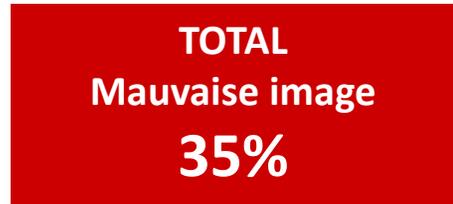
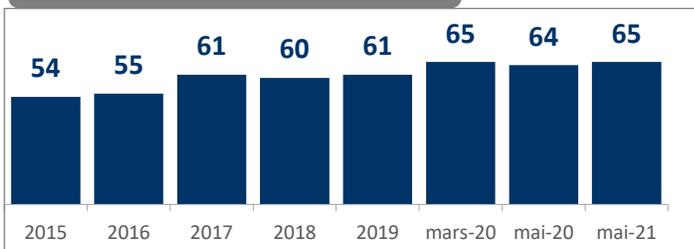
Une très bonne image  
6%



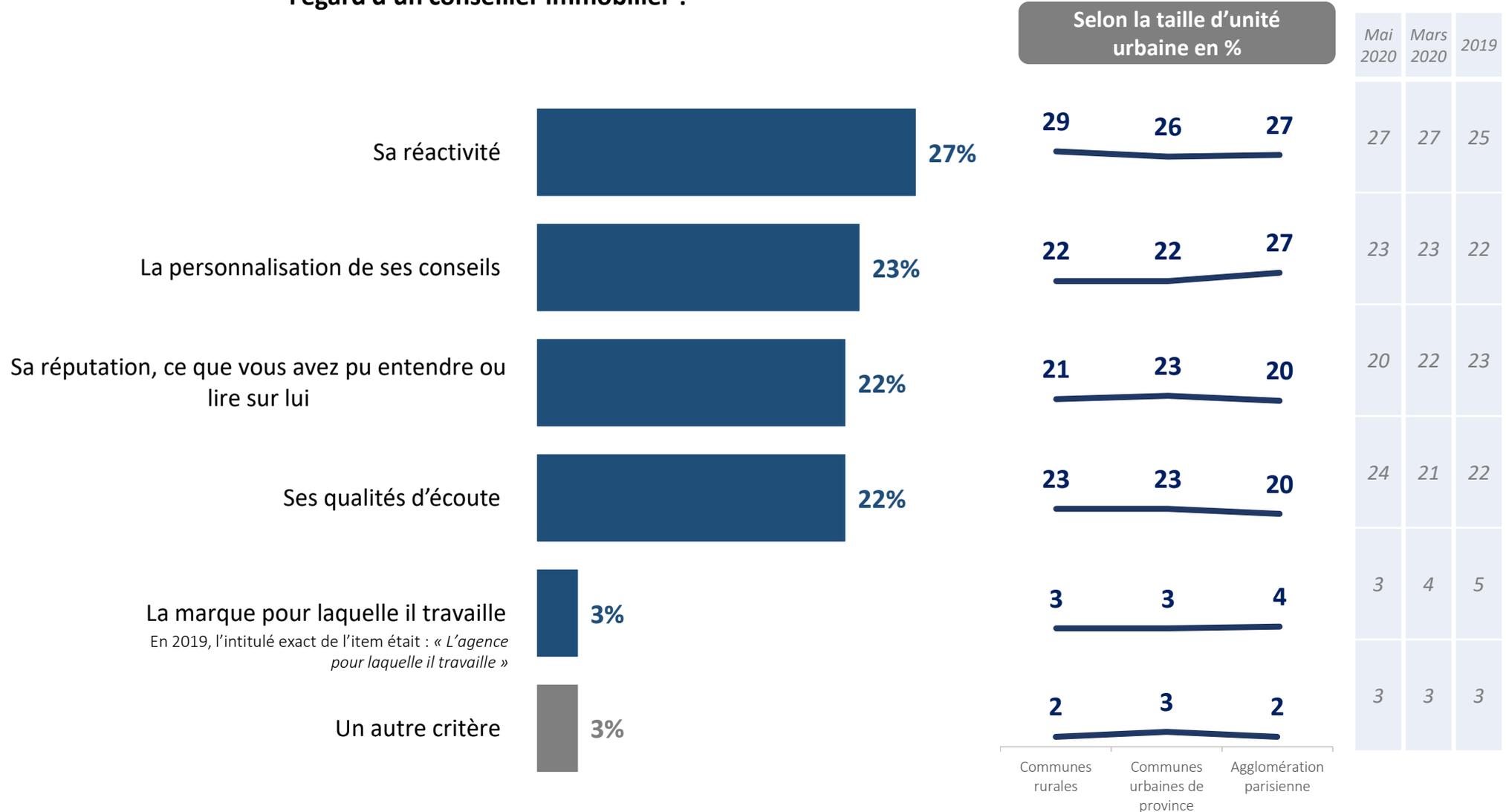
Une très mauvaise image  
5%



Rappel évolutions – Total Oui

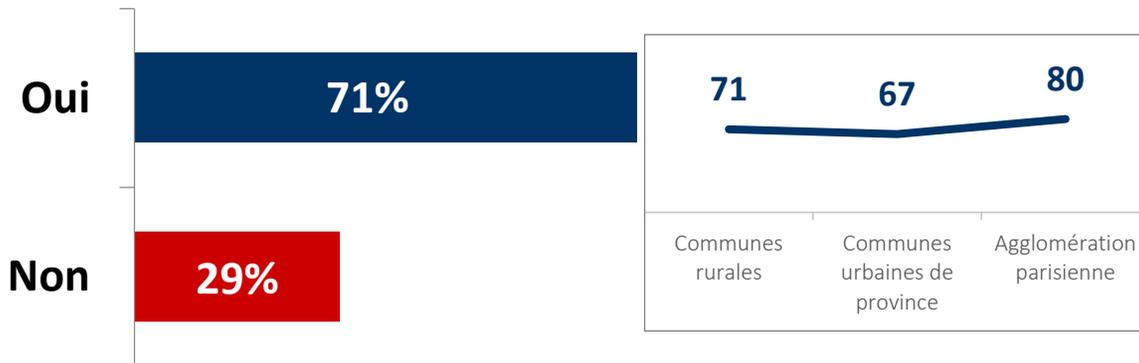


**QUESTION** : Quel est selon vous le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier ?



**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

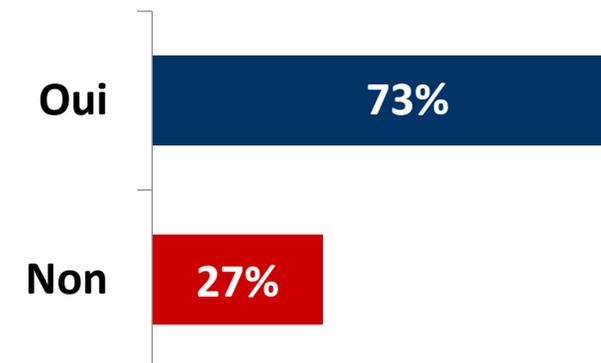


Rappel évolutions

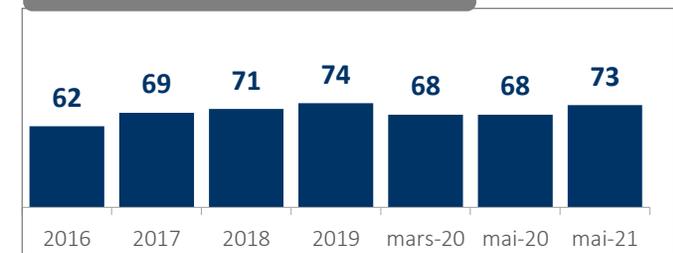


**QUESTION :** Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

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%

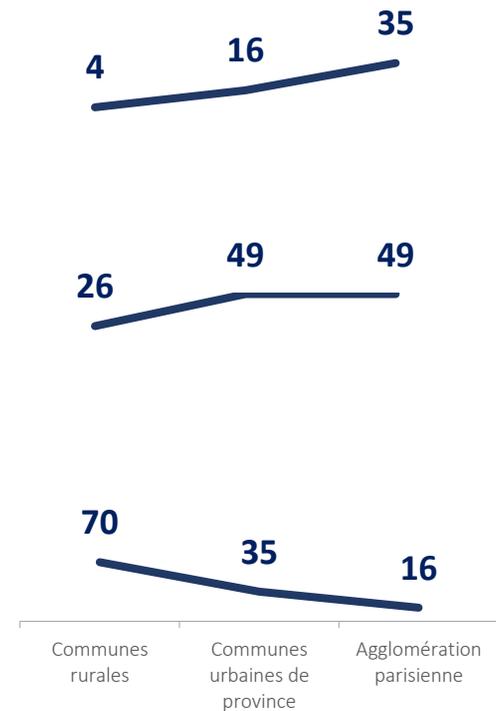
En milieu péri-urbain : dans une agglomération de taille moyenne

43%

Dans une commune rurale

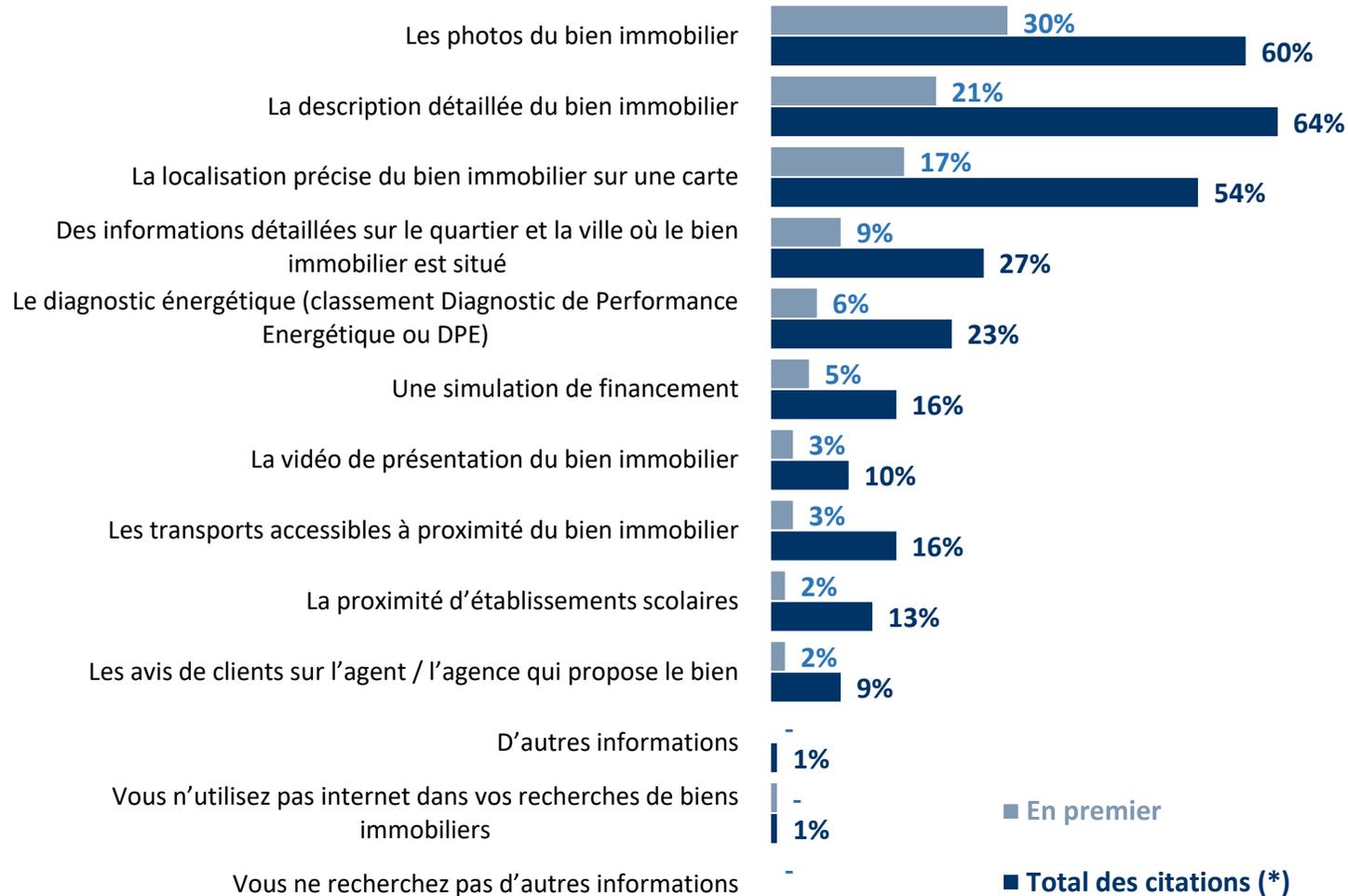
40%

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**

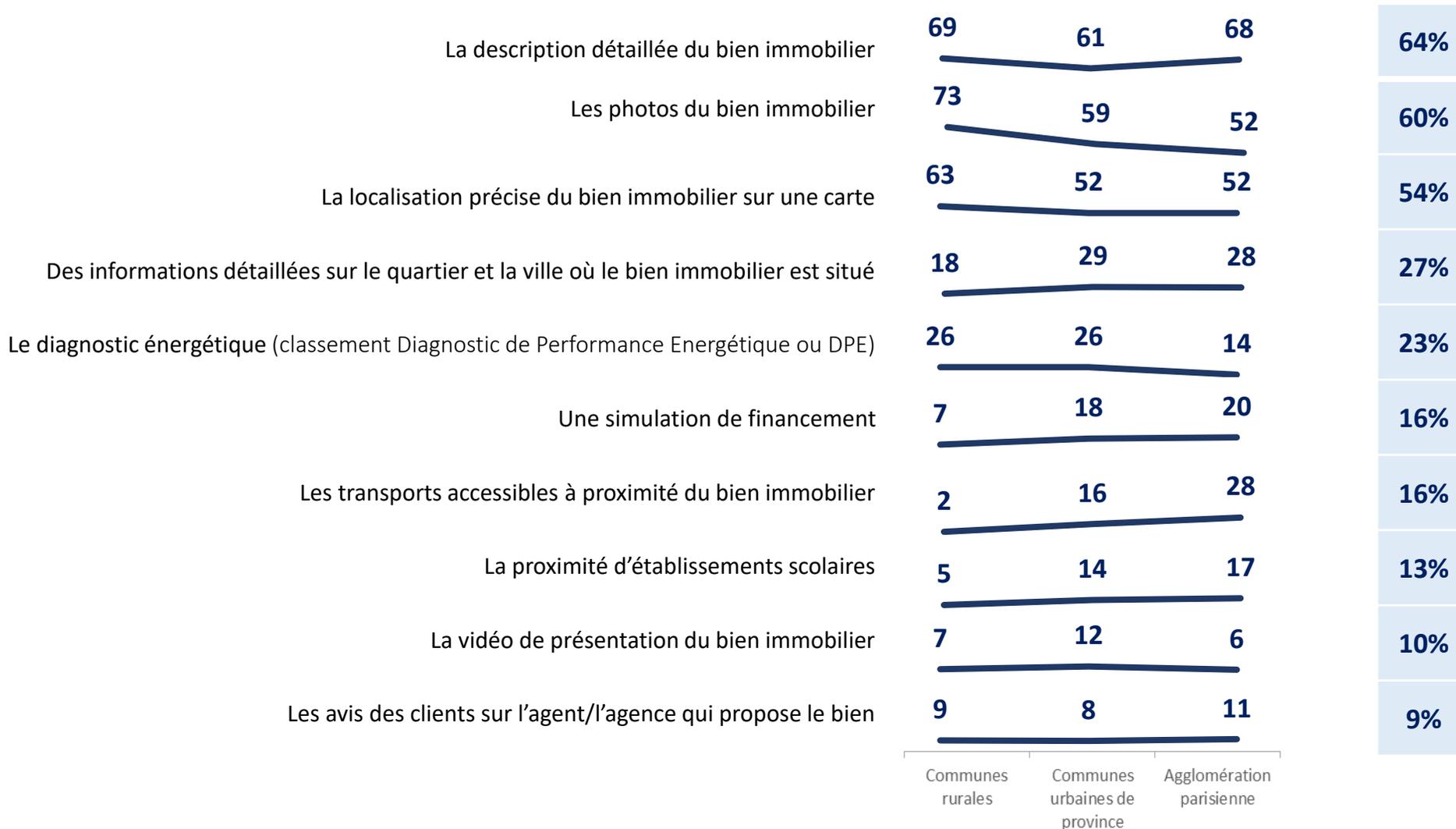
	Mai 2020	Mars 2020	2019	2018	2017	2016	2015
Les photos du bien immobilier	66	67	67	70	64	73	74
La description détaillée du bien immobilier	67	61	73	67	74	73	77
La localisation précise du bien immobilier sur une carte	41	49	50	47	55	53	43
Des informations détaillées sur le quartier et la ville où le bien immobilier est situé	26	27	28	22	26	24	Non posé
Le diagnostic énergétique (classement Diagnostic de Performance Energétique 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 ?

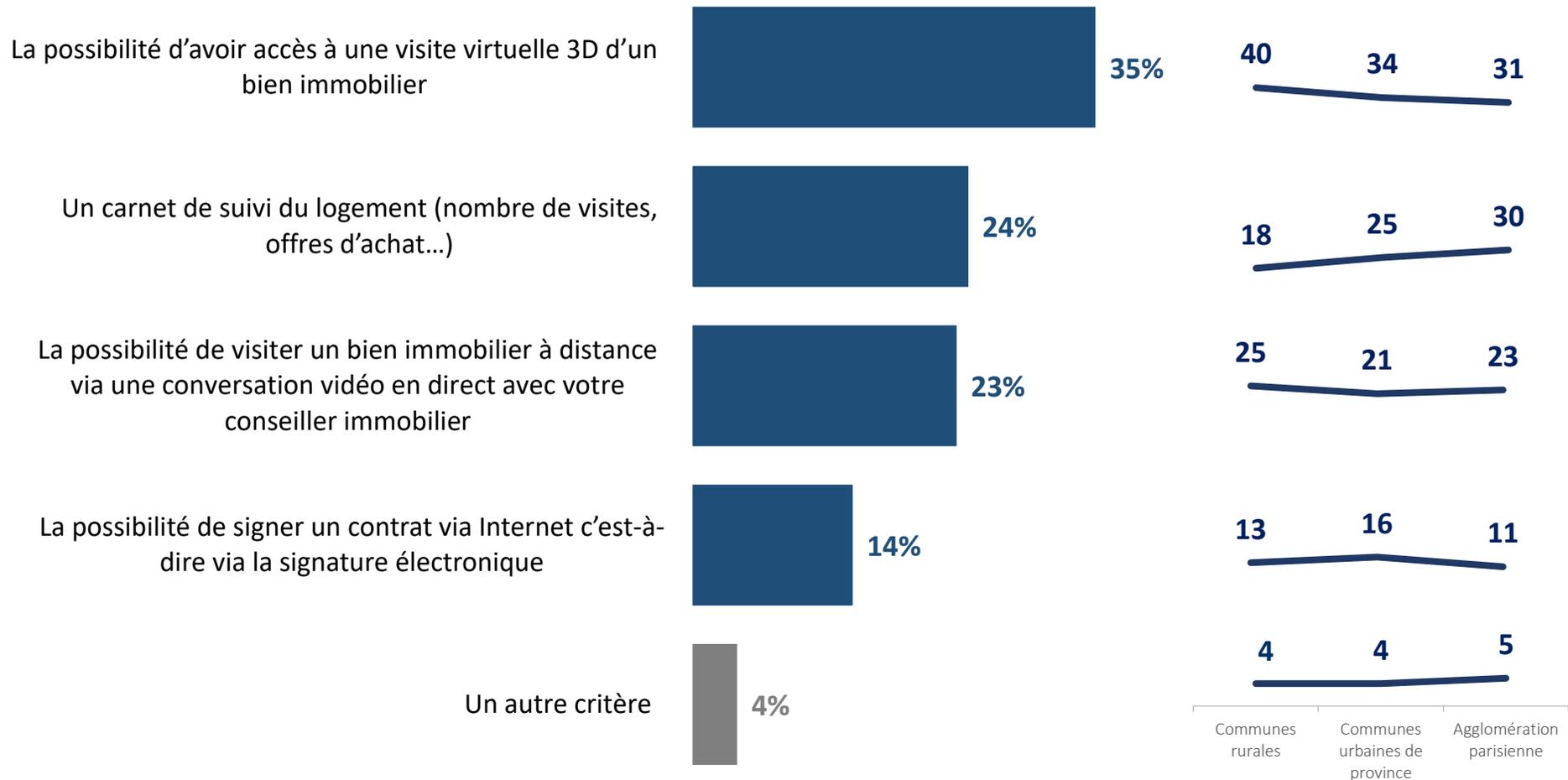
*Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et soit 19% de l'échantillon*

**Récapitulatif**  
« Total des citations »



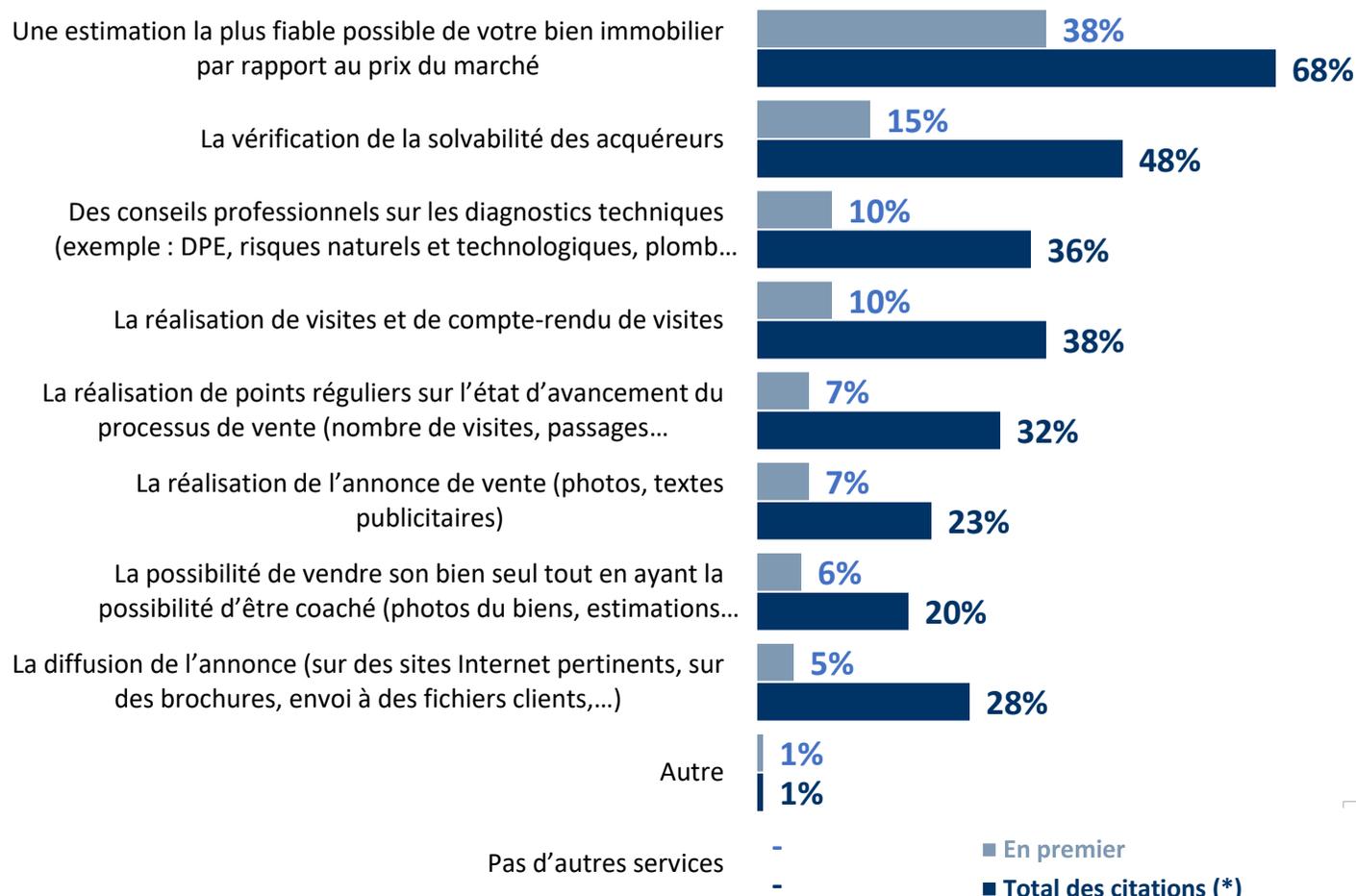
**QUESTION : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier, quel service parmi les suivants serait le plus susceptible de vous séduire ?**

*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 ?

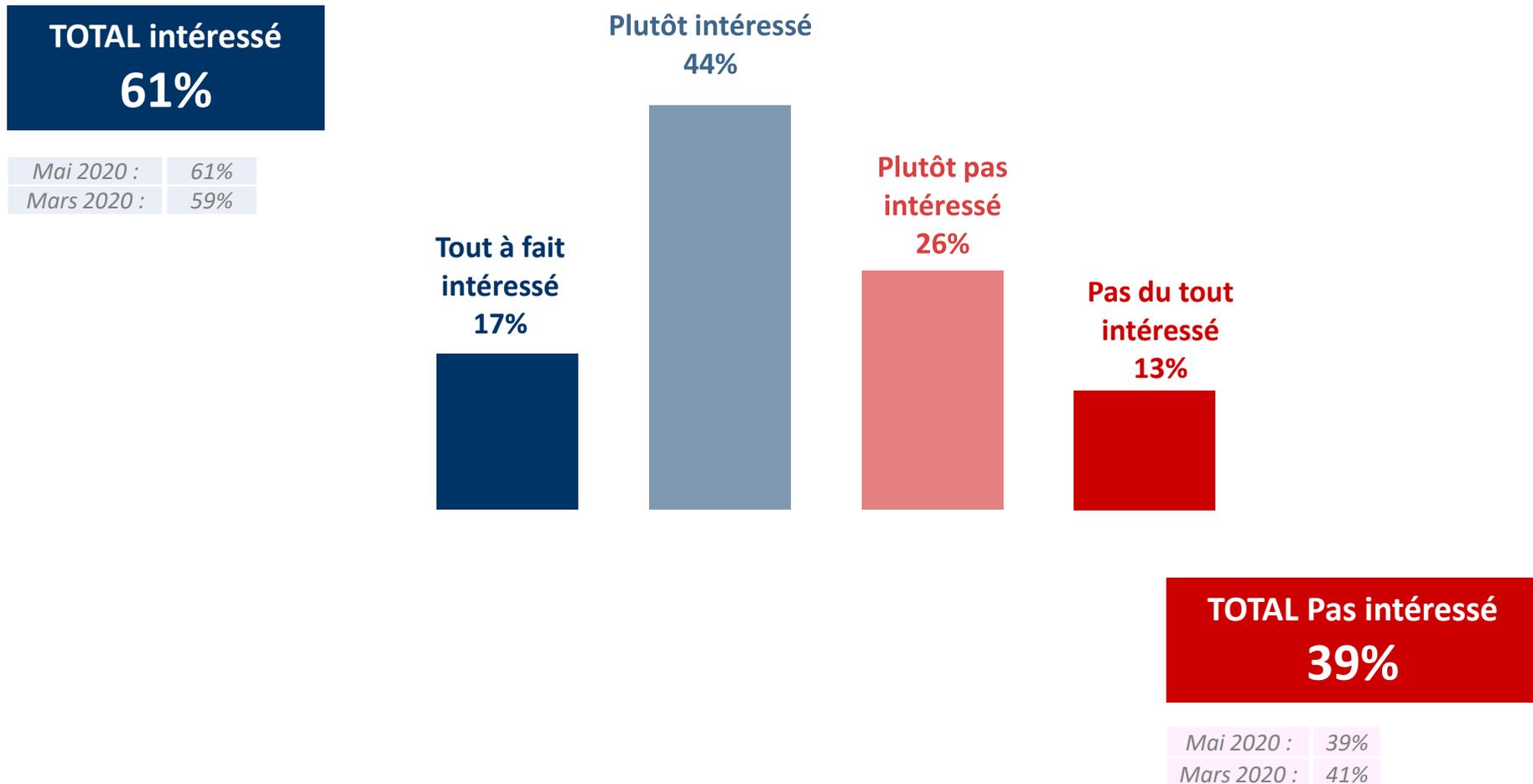


Récapitulatif Total des citations			Maï 2021	Mars 2020	
Selon la taille d'unité urbaine en %					
Communes rurales	70	68	67	71	71
Communes urbaines de province	50	48	47	47	47
Agglomération parisienne	37	35	38	36	38
	39	37	41	39	40
	29	33	30	31	31
	21	23	23	21	21
	15	23	16	20	19
	31	26	31	30	29
	2	1	1	-	1
	3	3	3	3	3

(\*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

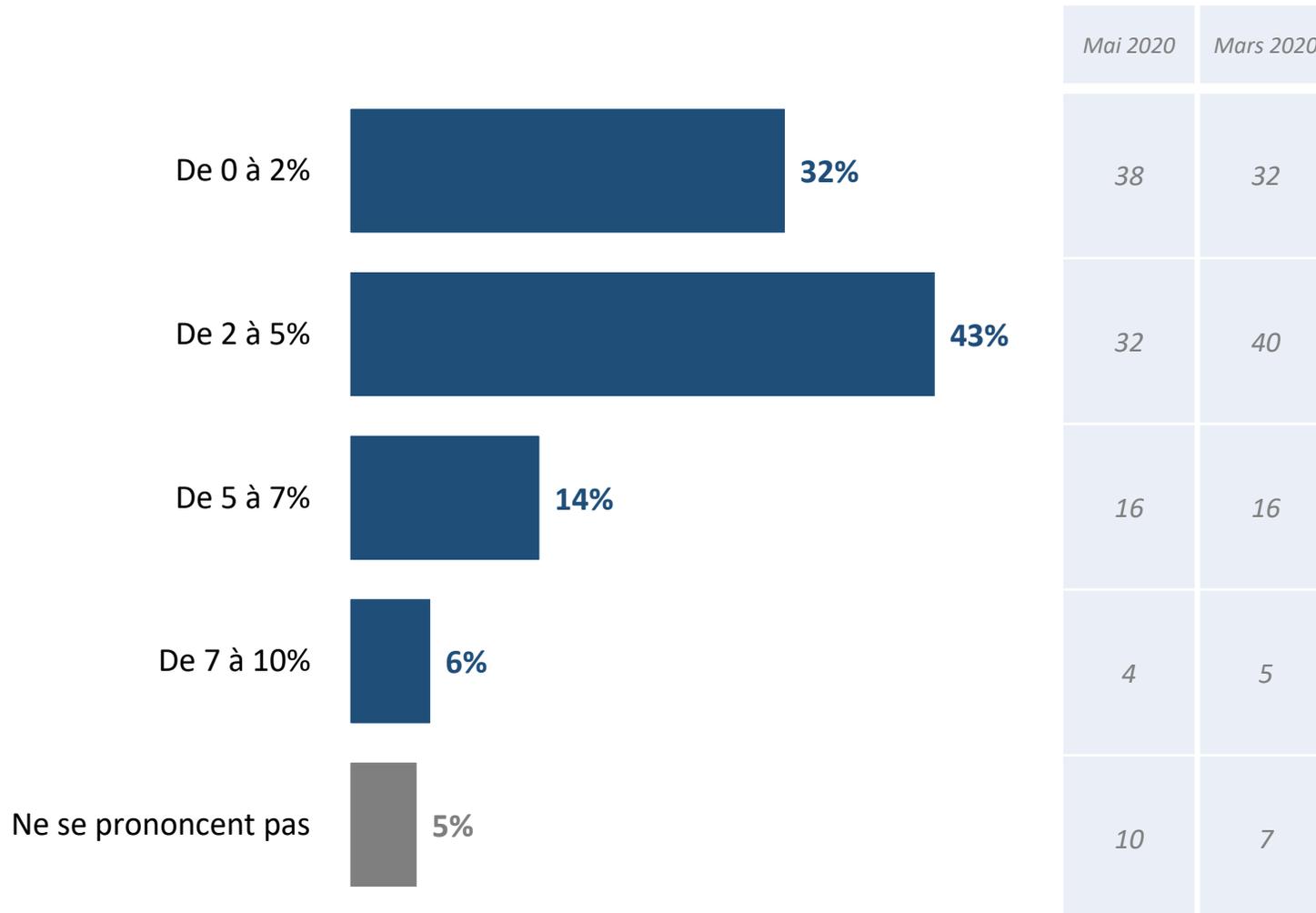
**QUESTION** : Si vous aviez besoin de vendre votre bien immobilier très rapidement pour différentes raisons, seriez-vous intéressé pour recevoir une offre d'achat ferme, sous 48 heures, sans possibilité de la modifier par la suite et moyennant des frais d'agence supplémentaires ?

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

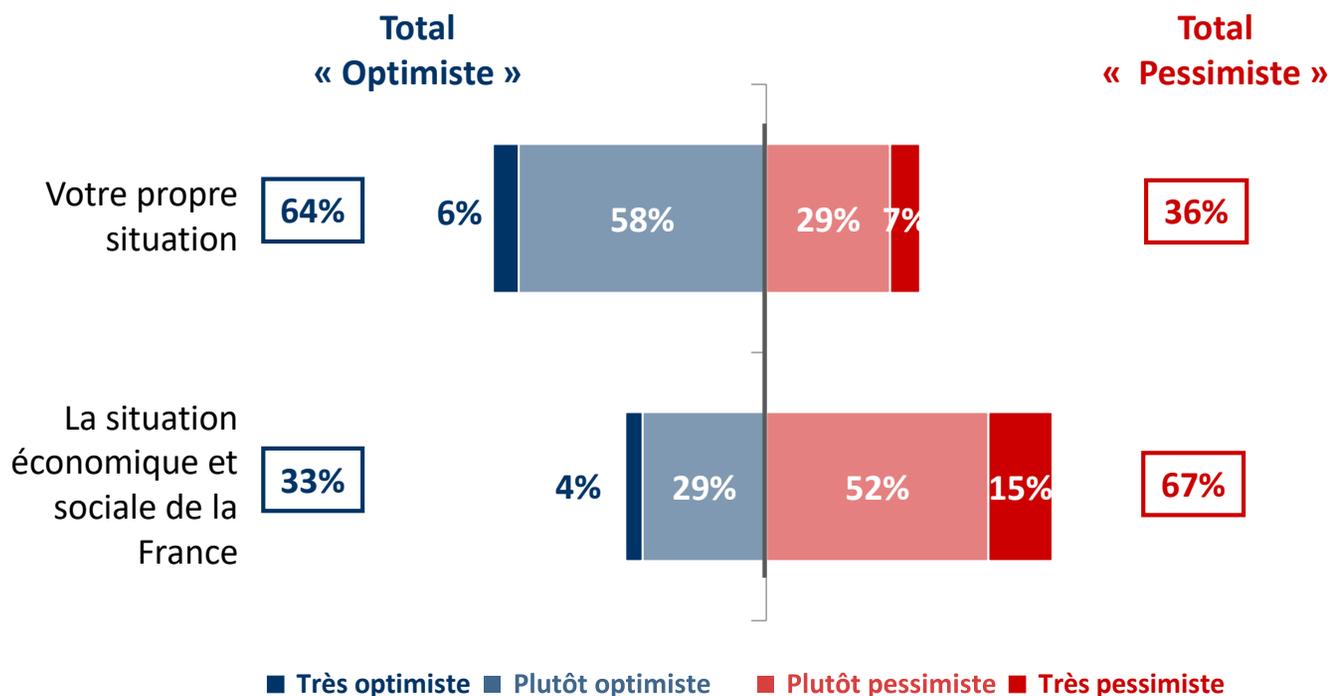


# **4 | Questions d'actualité : L'impact sur l'immobilier du contexte politique et économique**

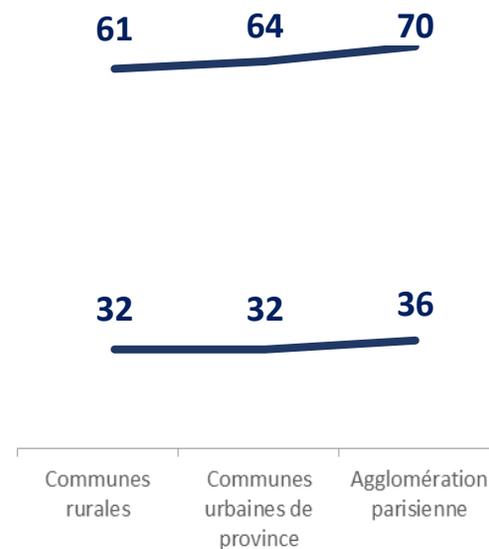
## QUESTION : Aujourd'hui, diriez-vous que vous êtes optimiste ou pessimiste concernant ... ?

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

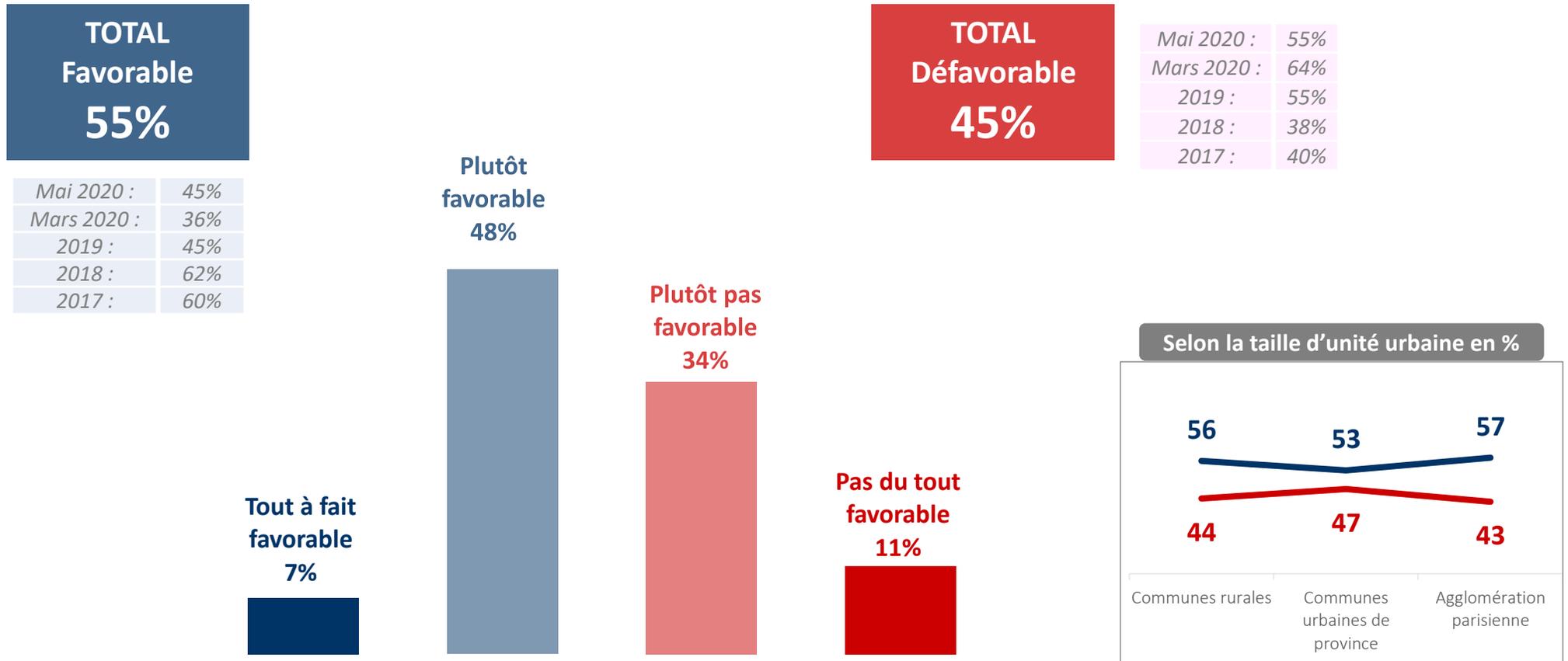
2019	Mars 2020	Mai 2020
53	52	58
28	21	22



Selon la taille d'unité urbaine en %

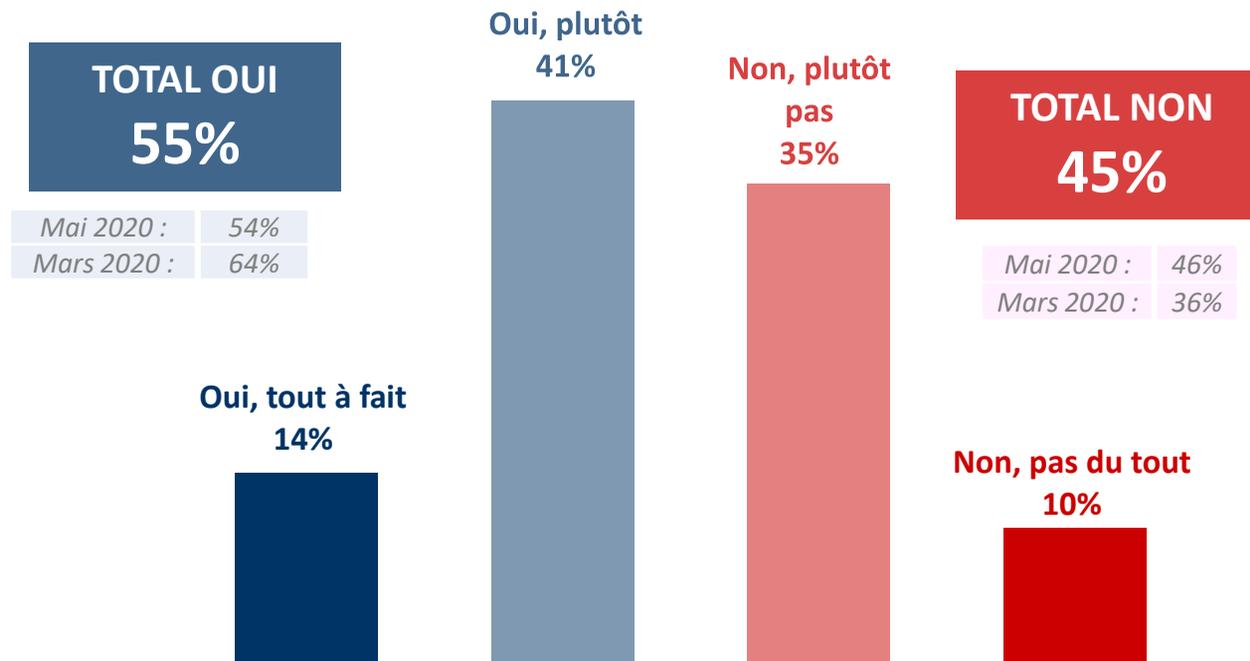


**QUESTION** : Le contexte politique et économique actuel est-il selon vous favorable ou pas favorable à l'achat d'un bien immobilier ?

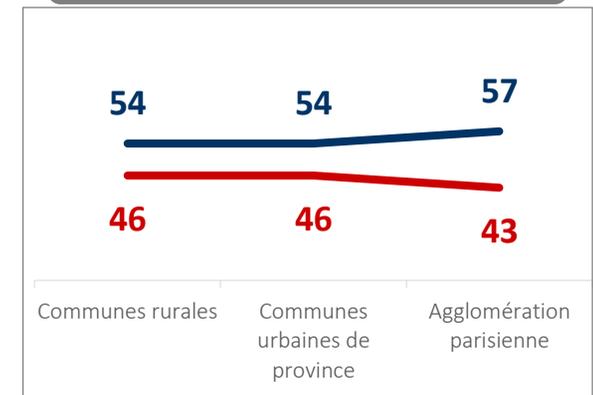


**QUESTION** : La crise sanitaire actuelle causée par le Coronavirus peut-elle retarder votre intention d'achat ou de vente d'un bien immobilier ?\*

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



Selon la taille d'unité urbaine en %



\*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

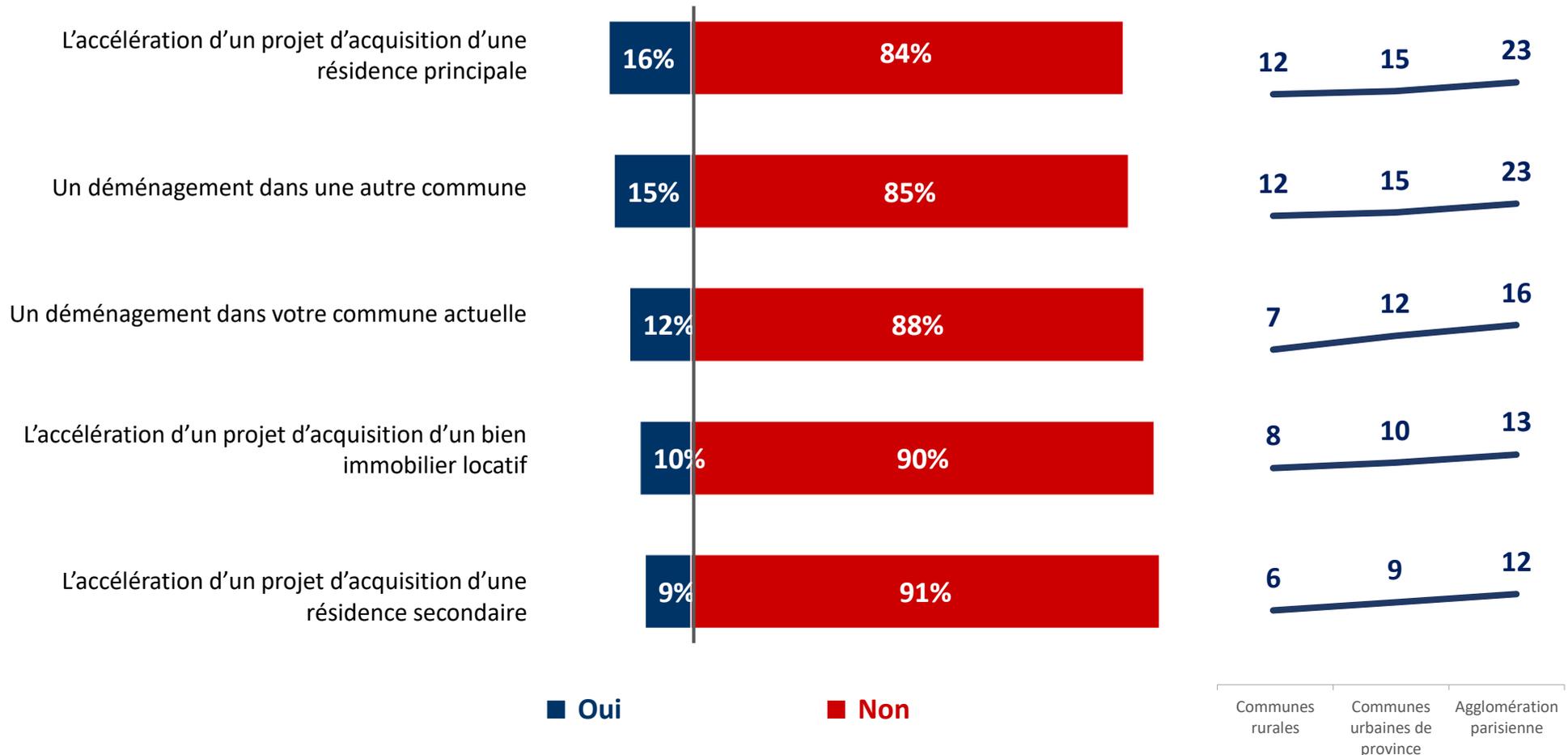
**QUESTION** : La crise sanitaire actuelle a-t-elle eu une influence sur les enjeux suivants ?

A eu une influence sur au moins un enjeu

29%

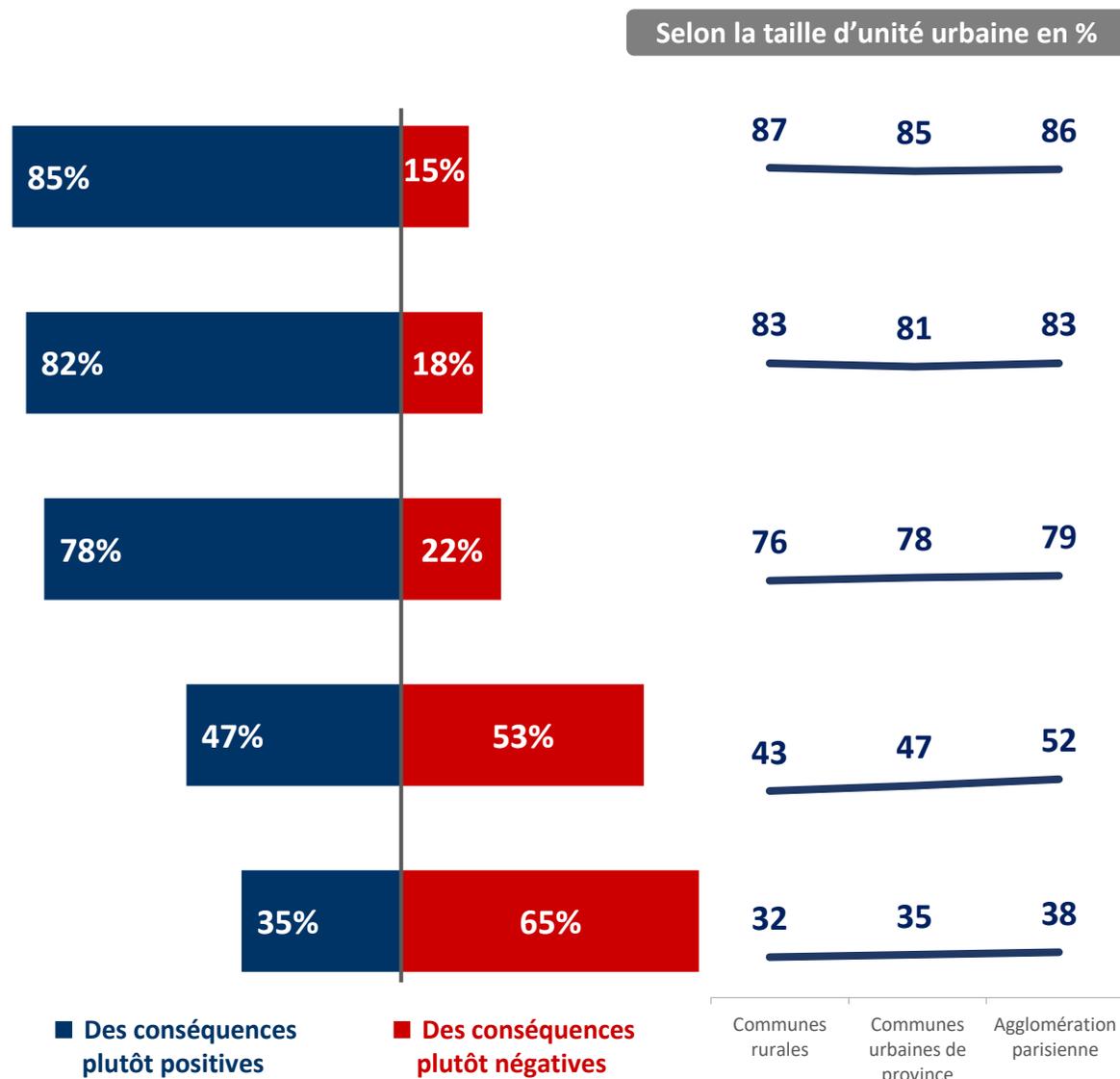
Récapitulatif Total « Oui »

Selon la taille d'unité urbaine en %

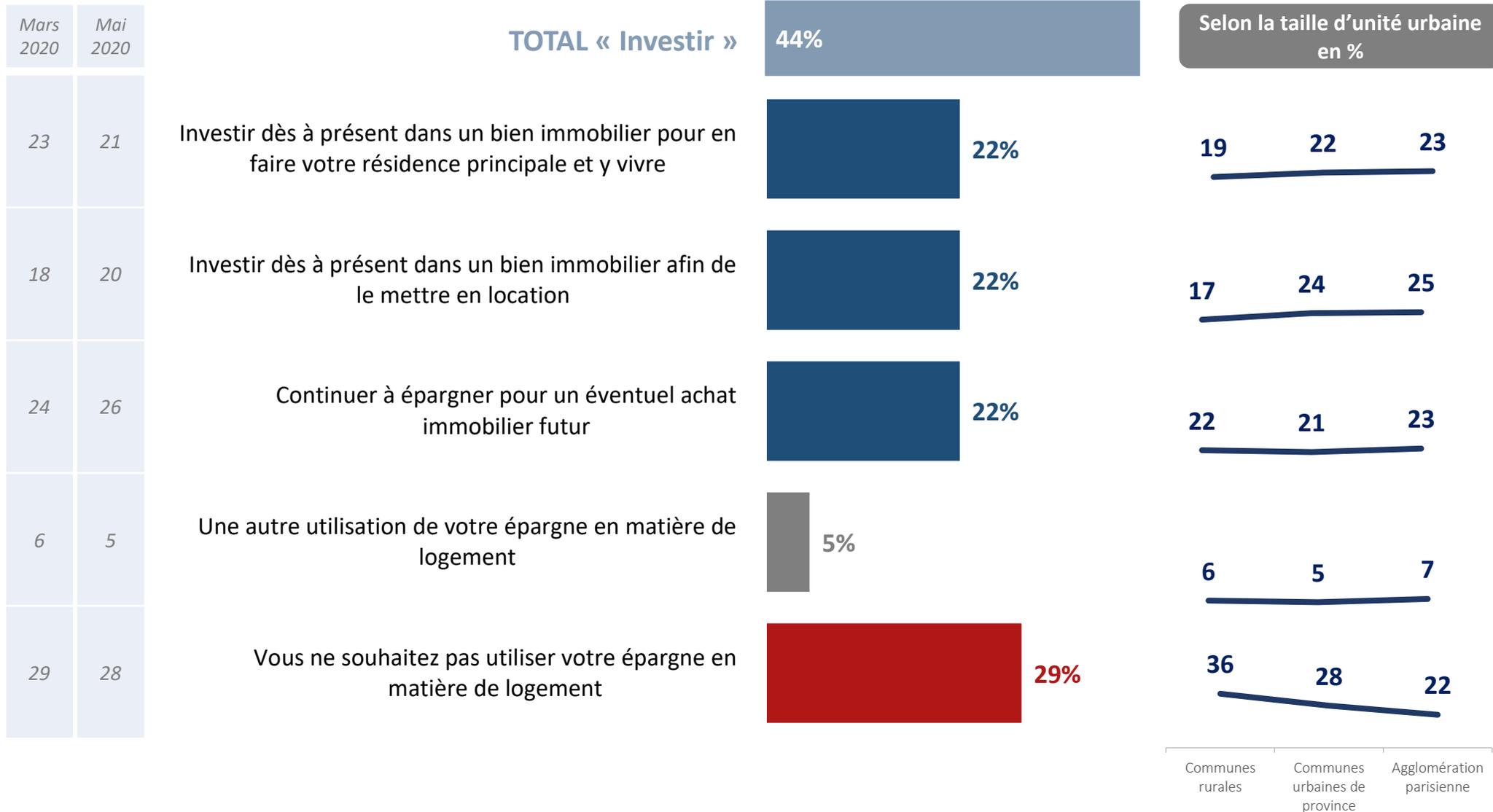


**QUESTION : Pensez-vous que les mesures gouvernementales suivantes auront des conséquences plutôt positives ou plutôt négatives concernant l'achat de biens immobiliers ?**

	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 ?

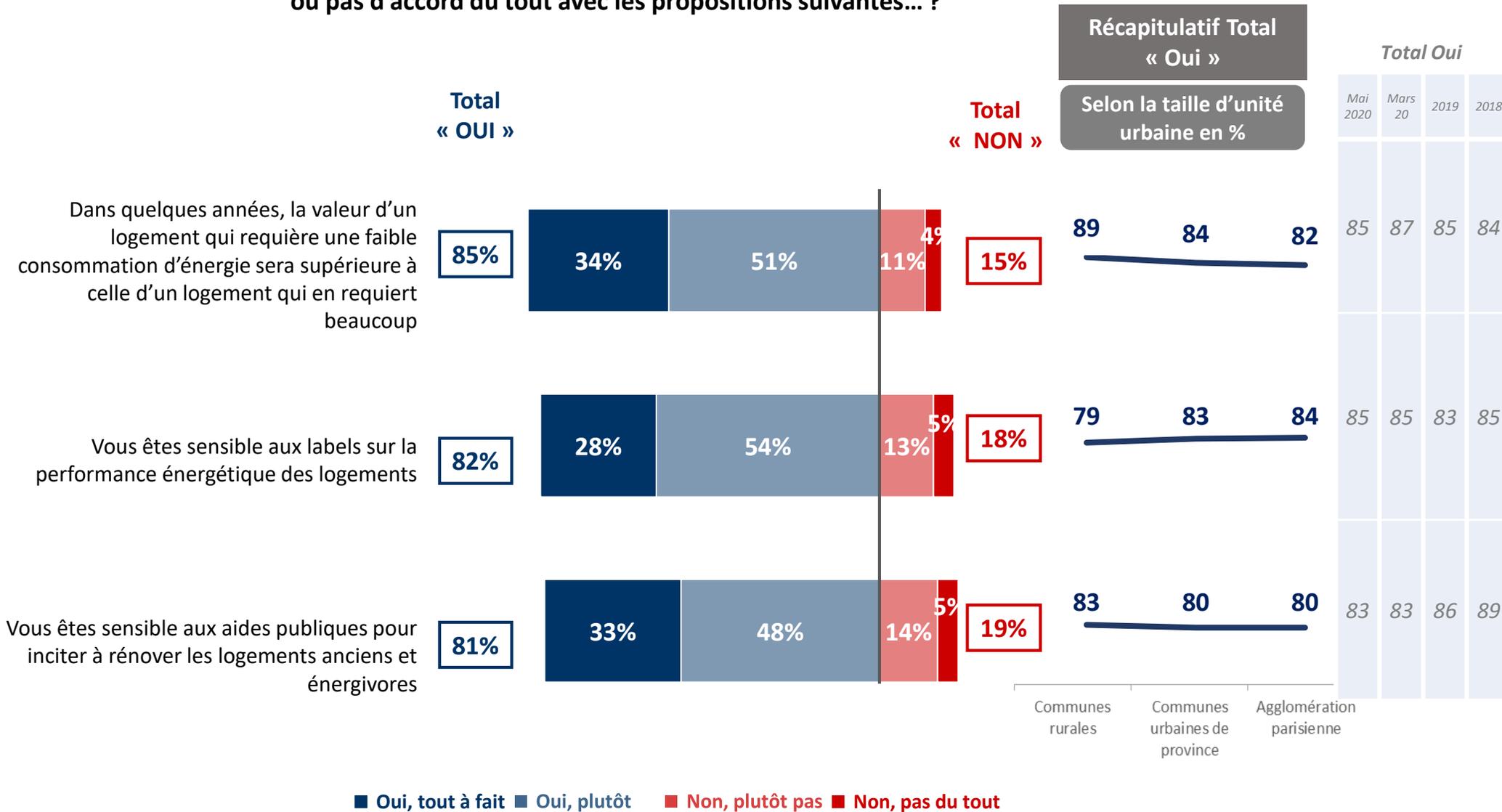


# 5

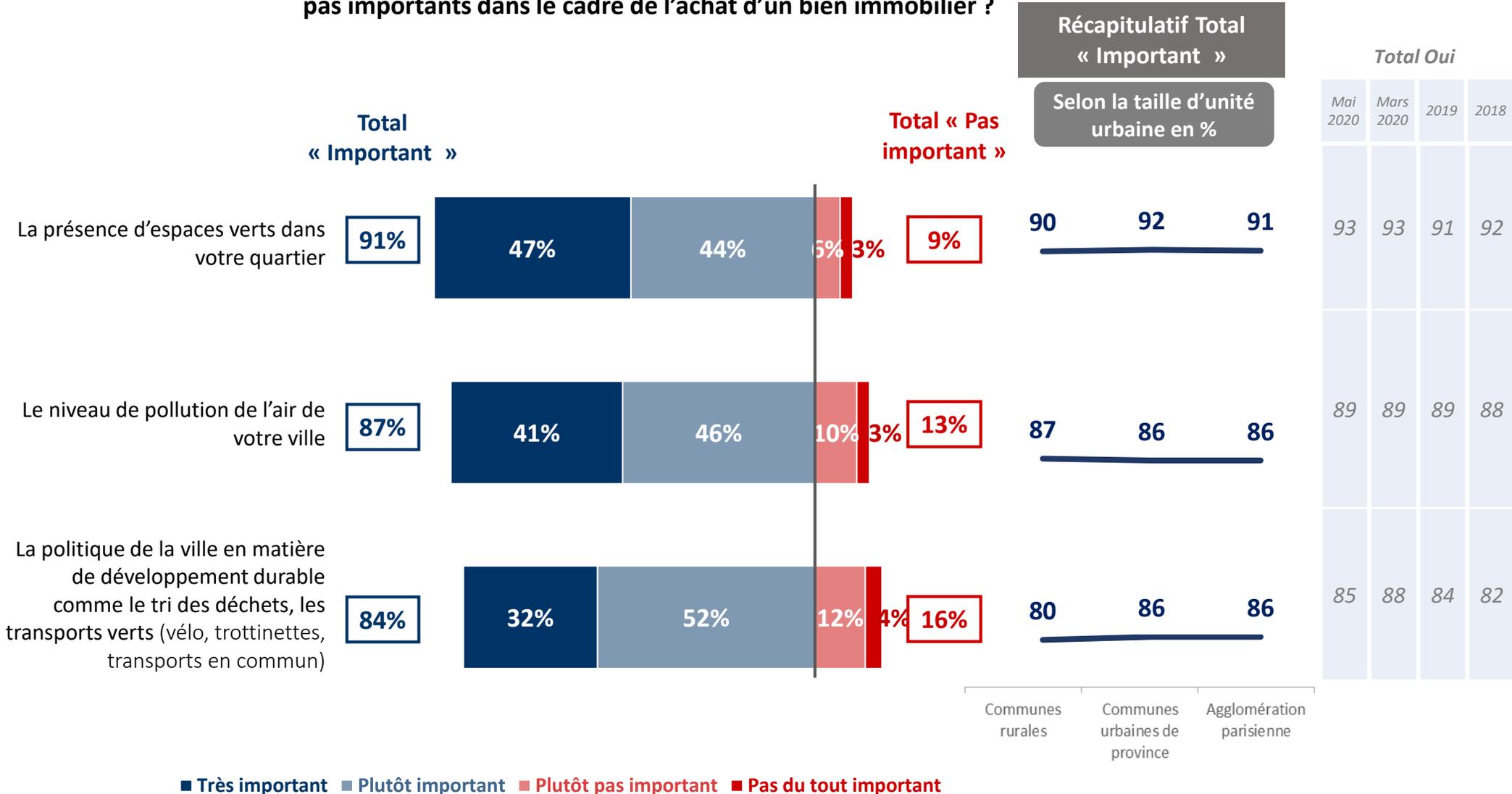


## Focus sur la valeur verte dans l'immobilier, le logement durable

**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... ?

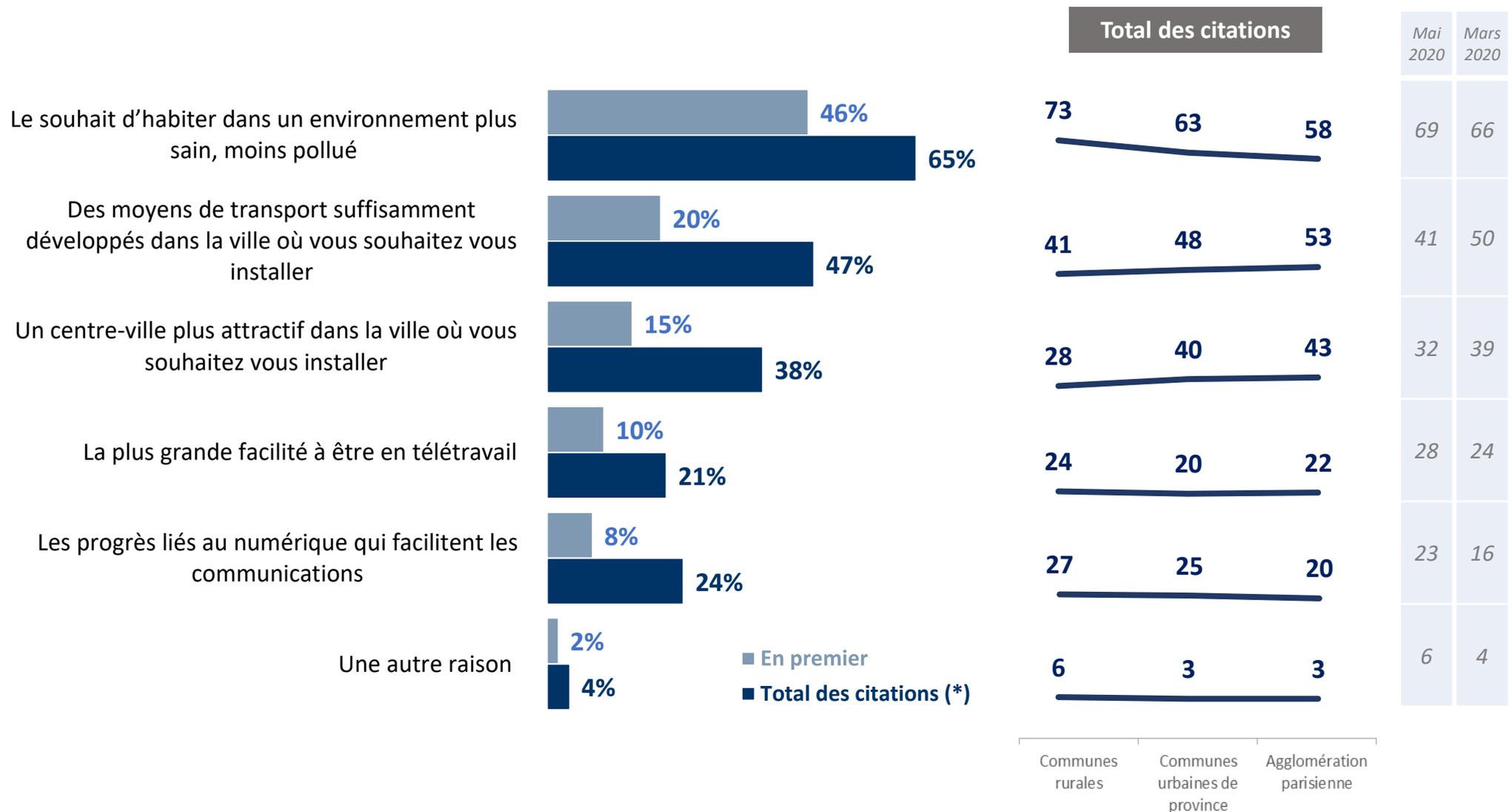


**QUESTION** : Les enjeux environnementaux suivants sont-ils importants ou pas importants dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier ?



# 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