optimhome
immobilier

BAROMETRE OPTIMHOME IFOP

L'évolution du comportement des consommateurs dans l'immobilier.

Vague 9 - Sondage Ifop pour Optimhome, Mai 2022

ifop

La méthodologie

Étude réalisée par l'Ifop pour le réseau Optimhome

Echantillon

L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de **1506** personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans.

Méthodologie

La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Mode de recueil

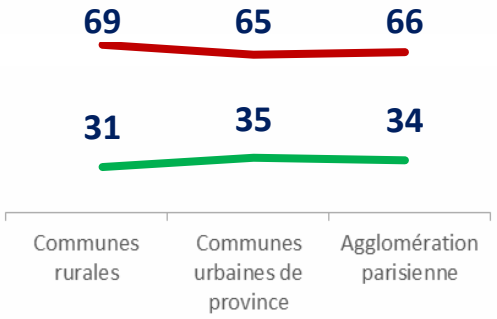
Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne **du 7 au 14 mars 2022.**

1 | Questions d'actualités : La campagne présidentielle 2022

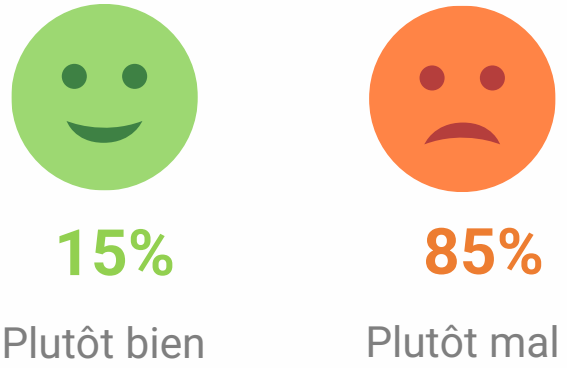
Les enjeux relatifs au logement et à l'immobilier dans la campagne présidentielle

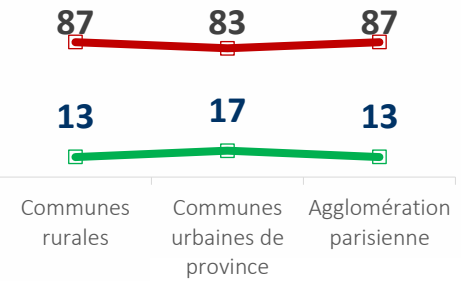
Estimez-vous que l'on a suffisamment ou pas suffisamment abordé les enjeux relatifs au logement et à l'immobilier lors de la campagne présidentielle ?

Selon la taille d'unité urbaine en %



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 ?





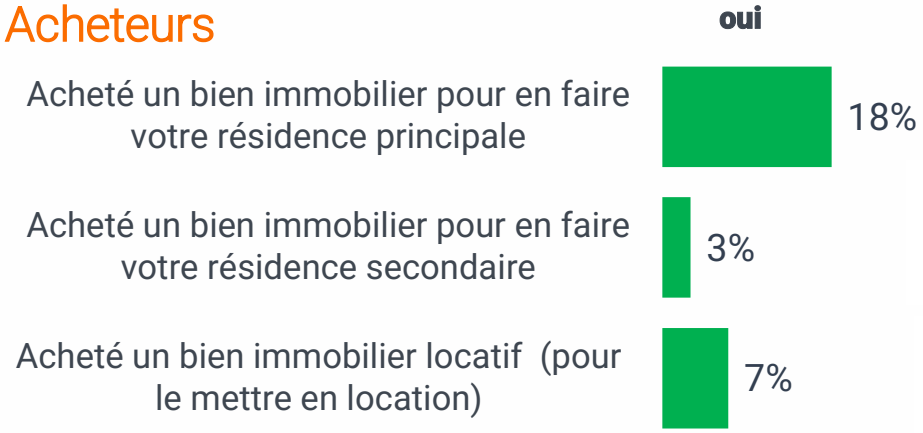
2 I

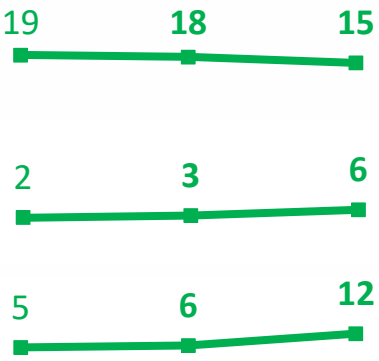
Focus auprès des acheteurs et des vendeurs de biens immobiliers (récents ou potentiels)

Les transactions immobilières réalisées au cours des 3 dernières années

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

Acheteurs



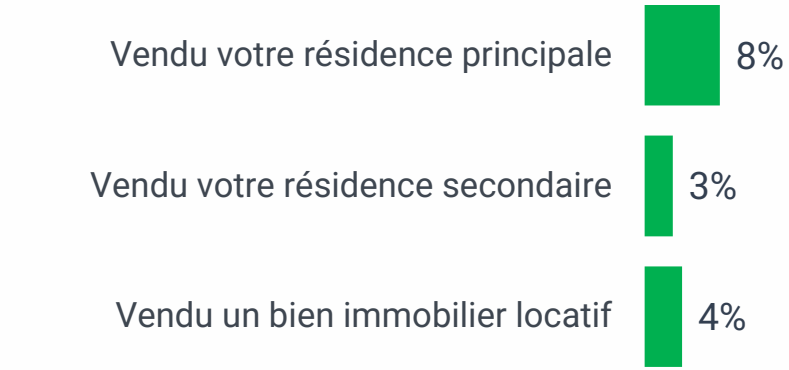


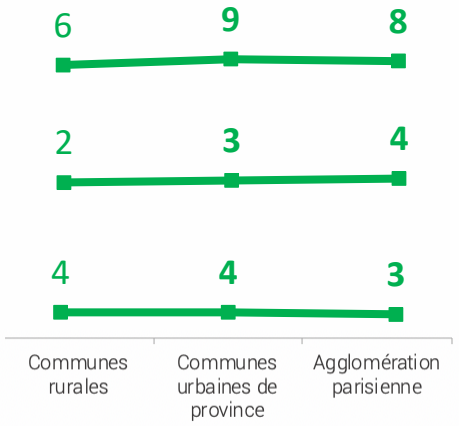
24%

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

- 2 pt vs 2021

Vendeurs





12%

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

- 1 pt vs 2021

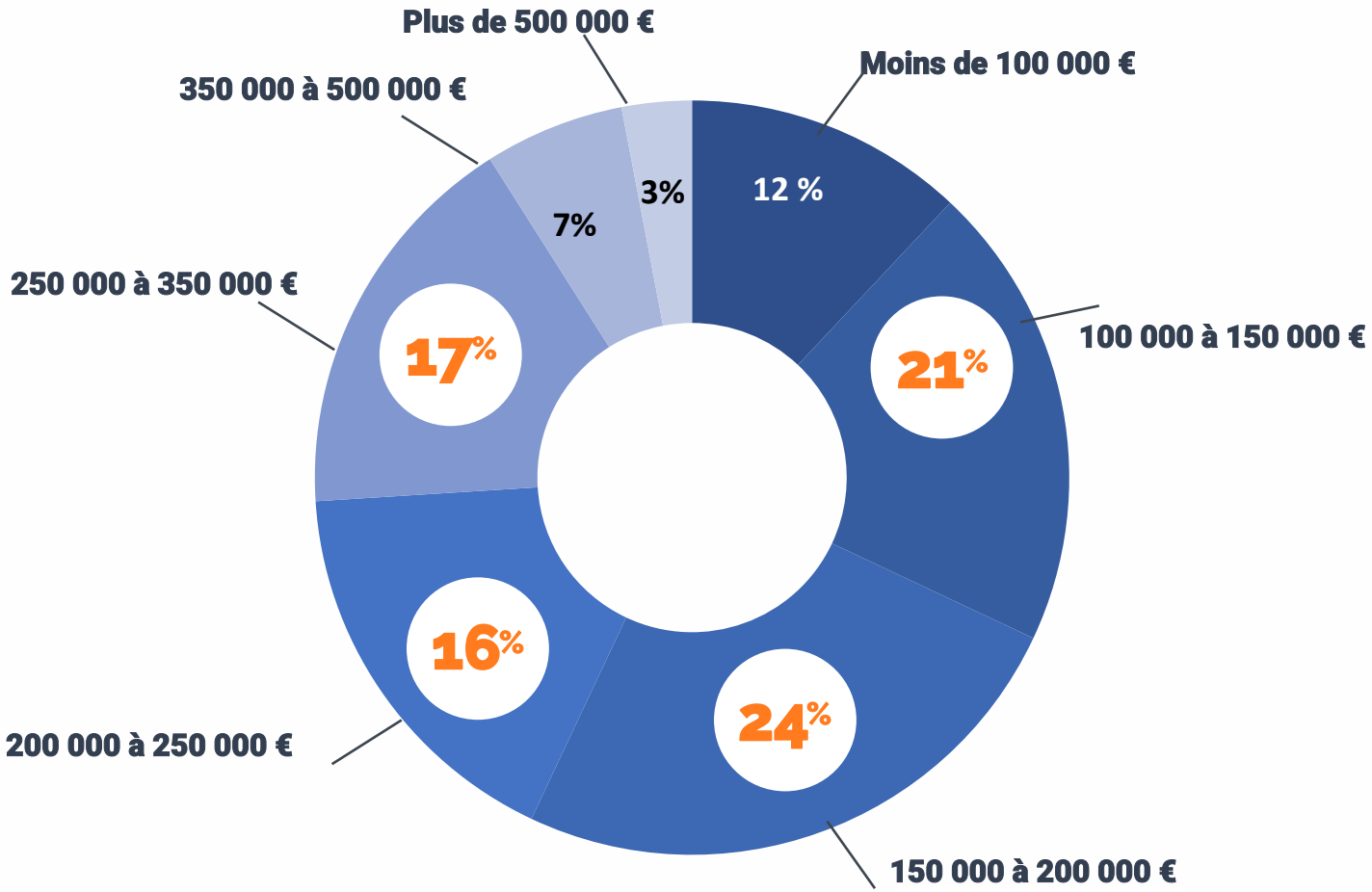
Le budget pour acquérir sa résidence principale

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 18% de l'échantillon

Moins de 200 000€ (en %)
57% Vs 57% en 2021

Plus de 200 000€ (en %)
43% Vs 43% en 2021



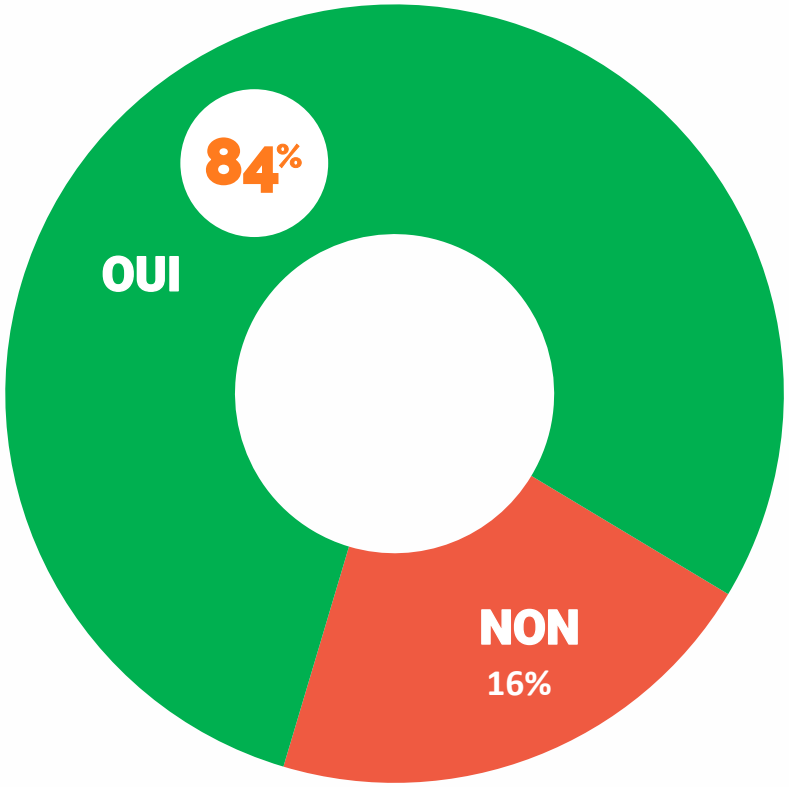
Selon taille d'unité urbaine

	Mai 2020	Mai 2021	Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne
Moins de 100.000 euros	8	12	16	12	10
100.000 à 150.000 euros	22	20	18	24	13
150.000 à 200.000 euros	23	25	29	23	17
200.000 à 250.000 euros	21	17	19	16	10
250.000 à 350.000 euros	15	17	13	14	35
350.000 à 500.000 euros	8	6	5	7	10
Plus de 500.000 euros	3	3	-	4	5

Le recours à un crédit pour acquérir sa résidence principale

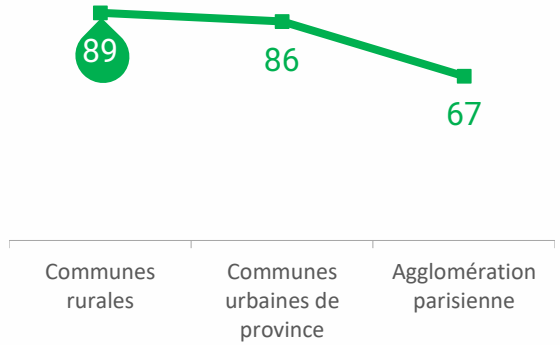
Avez-vous eu recours à un crédit ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit 18% de l'échantillon

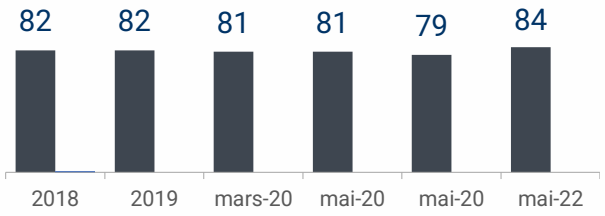


- **Primoaccédants :** (97%)
- **Catégorie supérieure :** (76%)
- **Millenials ou Génération Y :** (90%)

Selon la taille d'unité urbaine en %



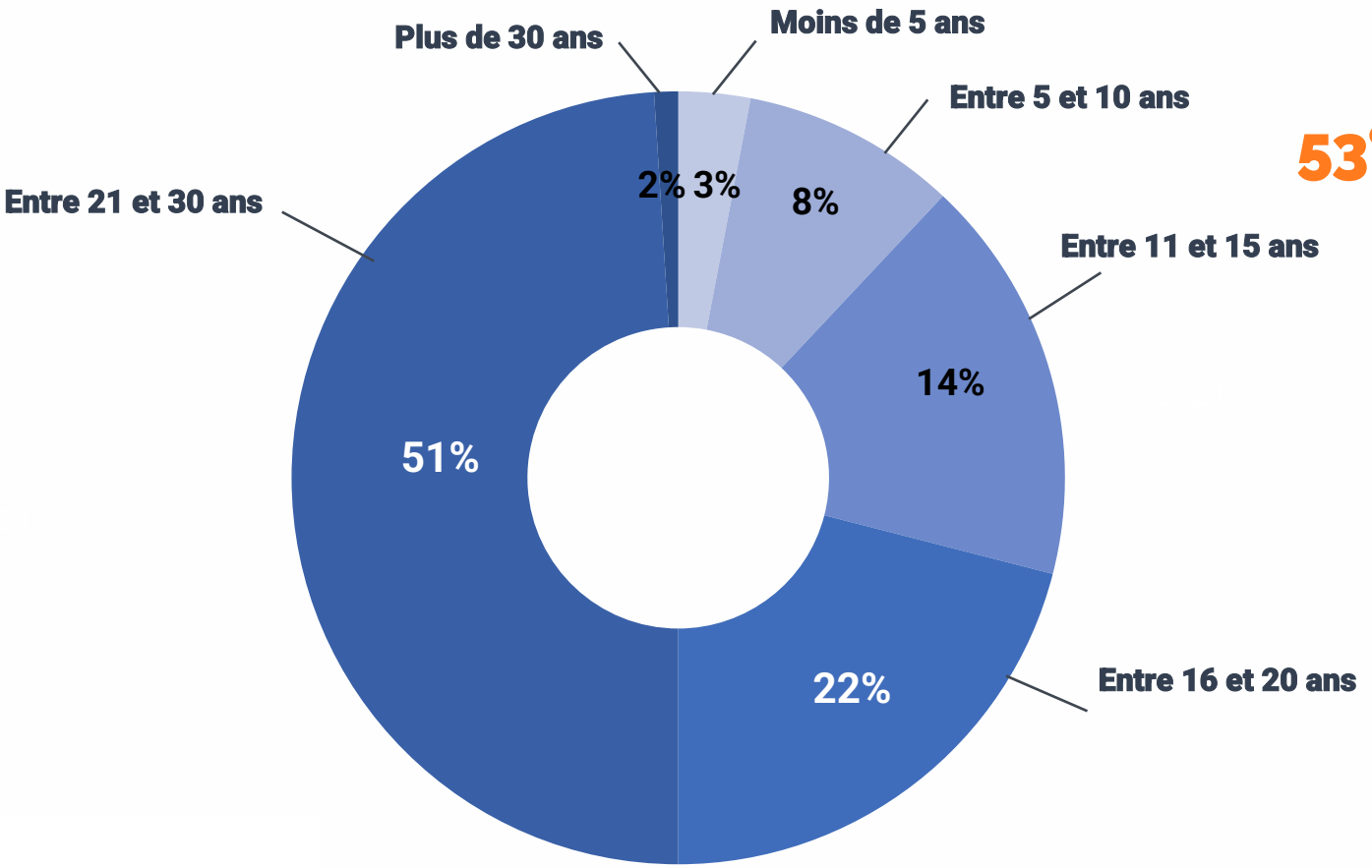
RAPPEL ÉVOLUTIONS - TOTAL OUI



La durée du crédit pour acquérir sa résidence principale

Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

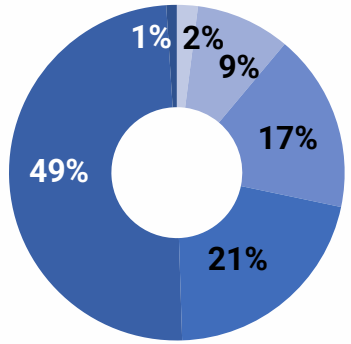
Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit **15%** de l'échantillon



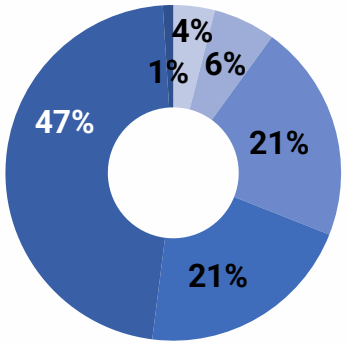
Moins de 20 ans
47% Vs 50% en 2021

Plus de 20 ans
53% Vs 50% en 2021

Rappel mai 2021



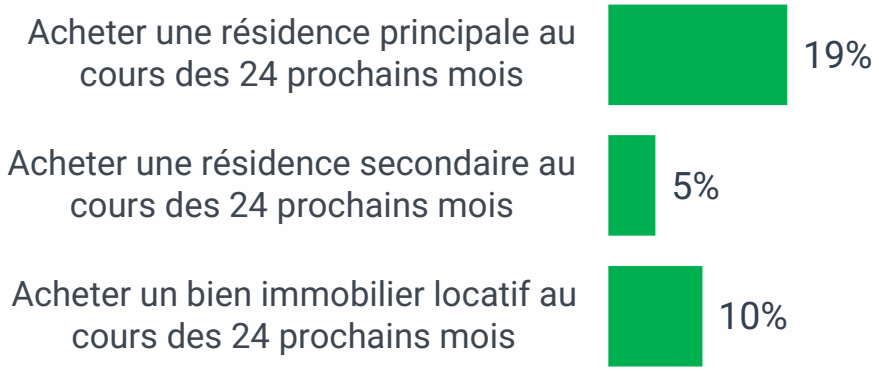
Rappel mai 2020



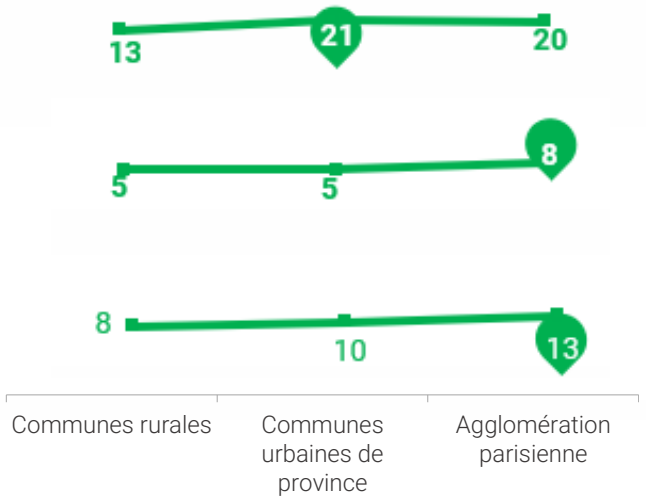
Les transactions immobilières envisagées à court terme

Avez-vous l'intention de ….?

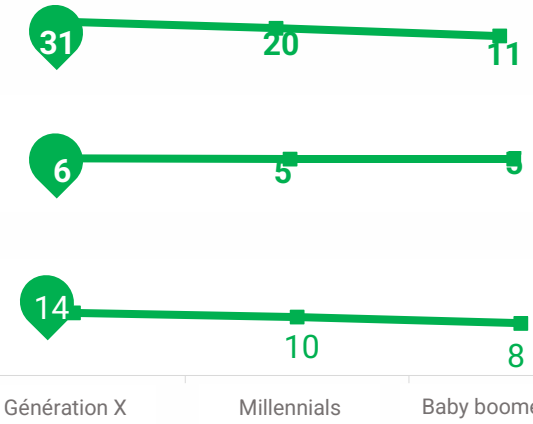
Acheteurs



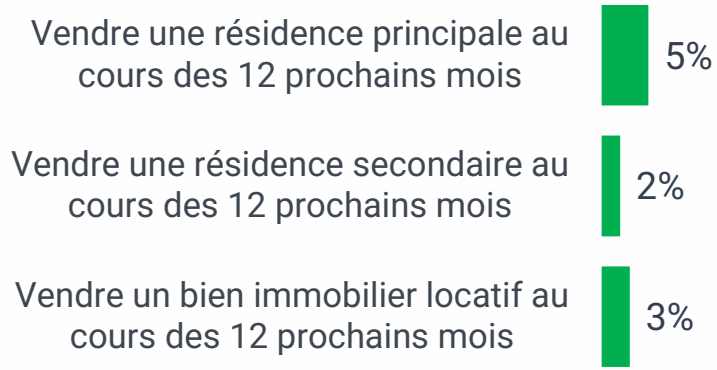
Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon la génération en%



Vendeurs



8 %

- 2pt vs 2021

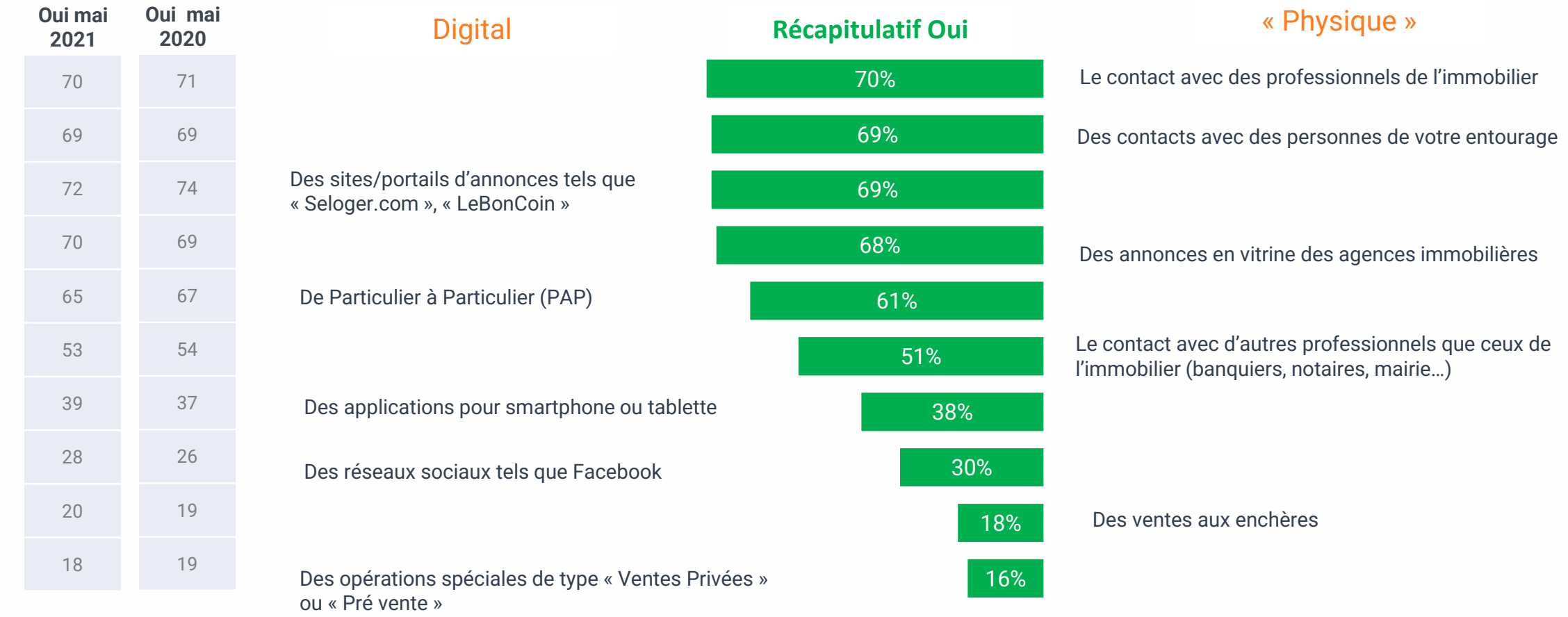
Envisagent de vendre un bien immobilier dans les 12 prochains mois

29%

Envisagent d'acheter au moins un bien immobilier dans les 24 prochains mois

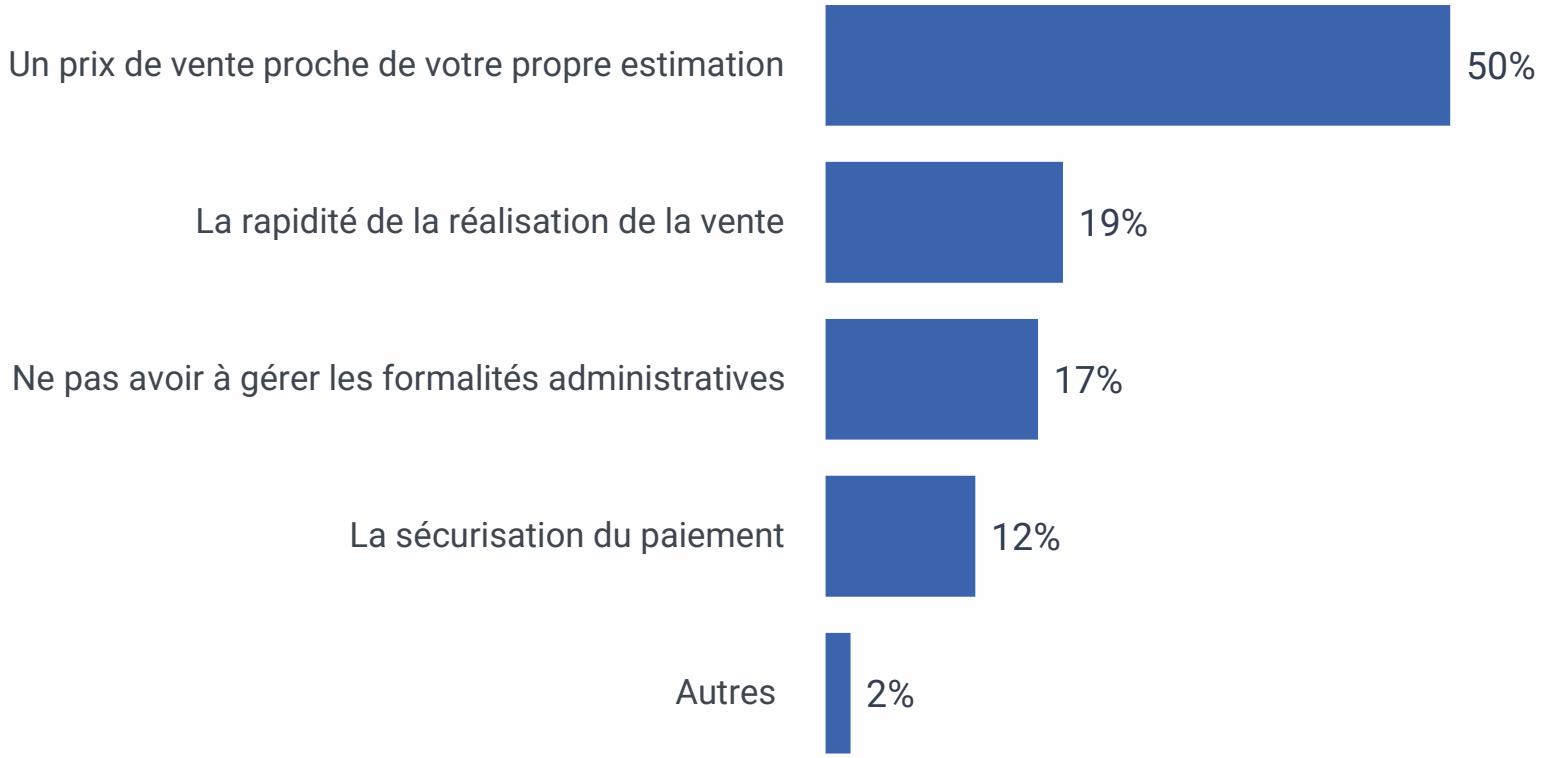
Les moyens d'information privilégiés pour la recherche d'un bien immobilier

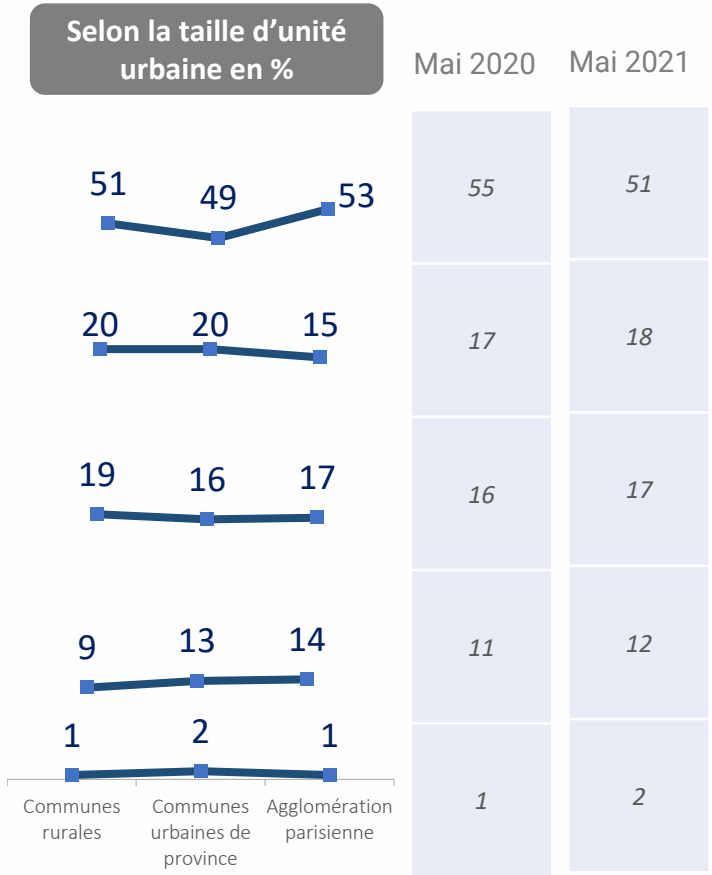
Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?



Le critère caractérisant le mieux une vente immobilière réussie

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





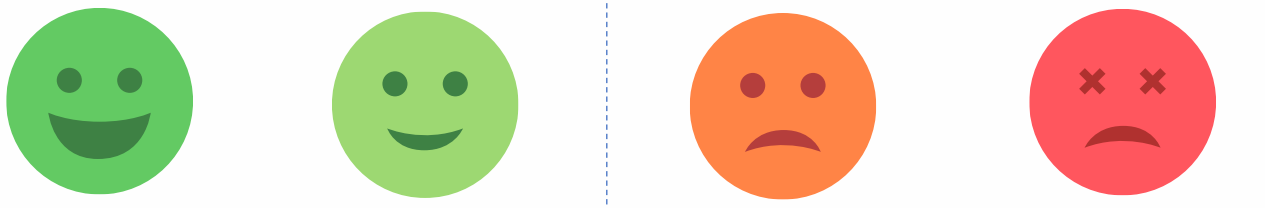
	Mai 2020	Mai 2021
Un prix de vente proche de votre propre estimation	55	51
La rapidité de la réalisation de la vente	17	18
Ne pas avoir à gérer les formalités administratives	16	17
La sécurisation du paiement	11	12
Autres	1	2

3 I

Motifs prioritaires de choix d'un professionnel de l'immobilier

L’image des professionnels de l’immobilier et des agences

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 ?



5% Une très bonne image

63% Plutôt une bonne image

27% Plutôt une mauvaise image

5% Une très mauvaise image

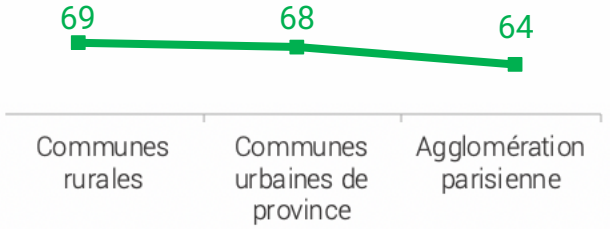
68% bonne image

+3 pts vs 2021

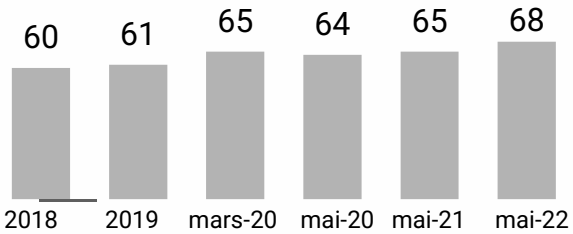
32% mauvaise image

- 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%

Selon la taille d’unité urbaine – Bonne image (en%)

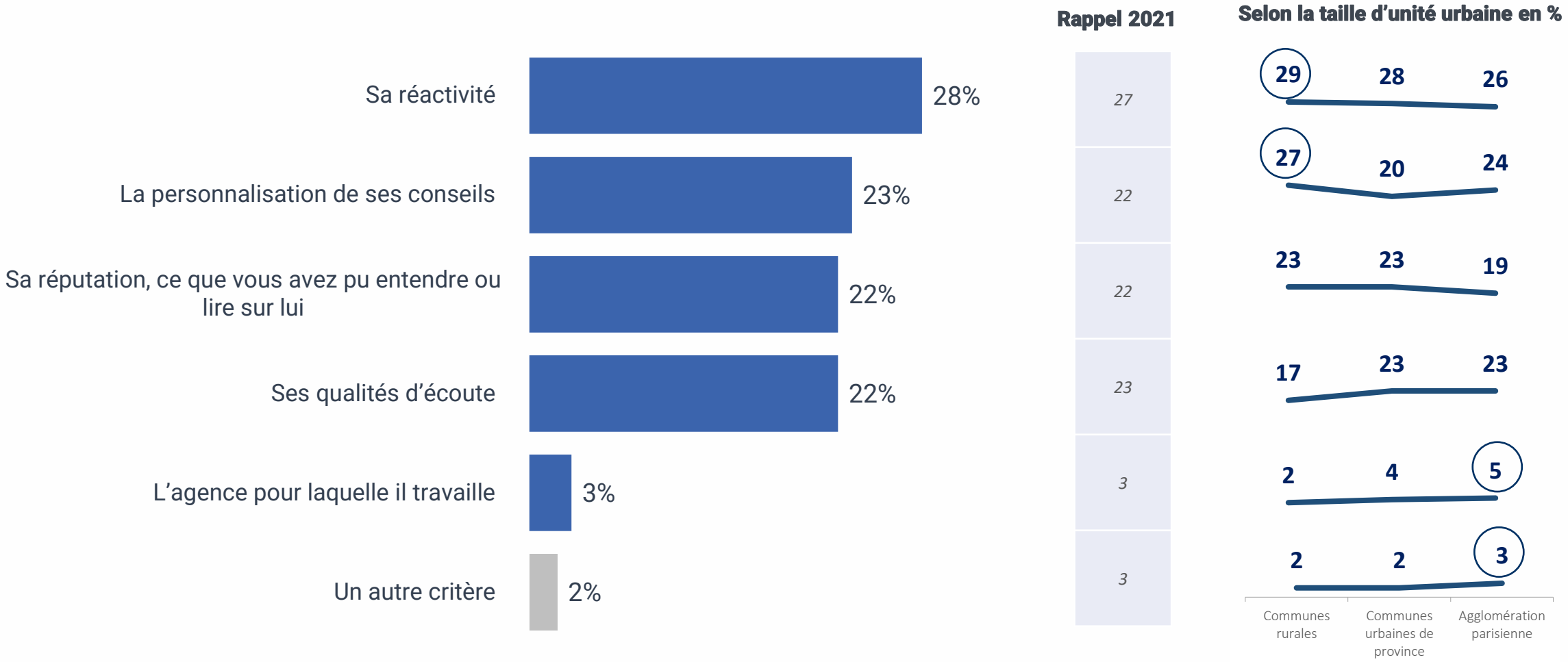


RAPPEL ÉVOLUTIONS - TOTAL OUI



Le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier

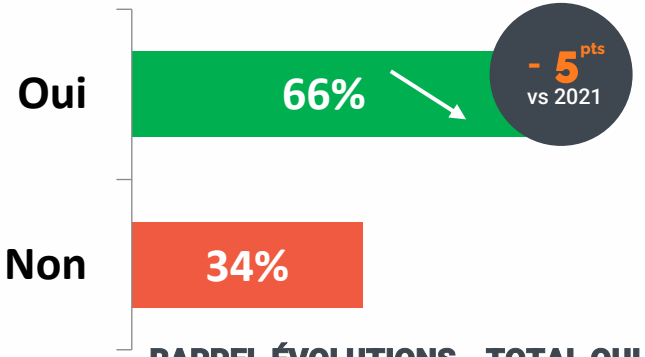
Quel est selon vous le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier ?

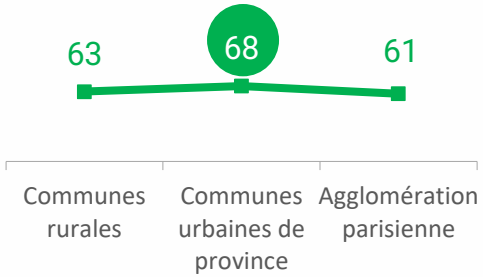


Le recours à un professionnel de l'immobilier ou une agence pour acquérir ou vendre sa résidence principale

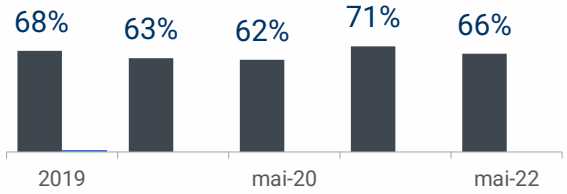
Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **18%** de l'échantillon



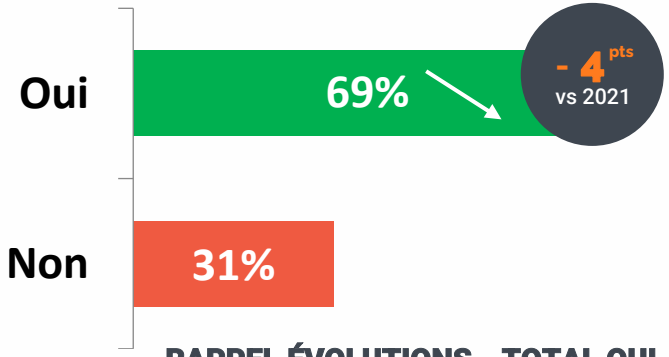


RAPPEL ÉVOLUTIONS - TOTAL OUI

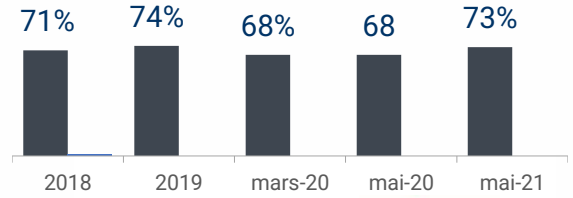


Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

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

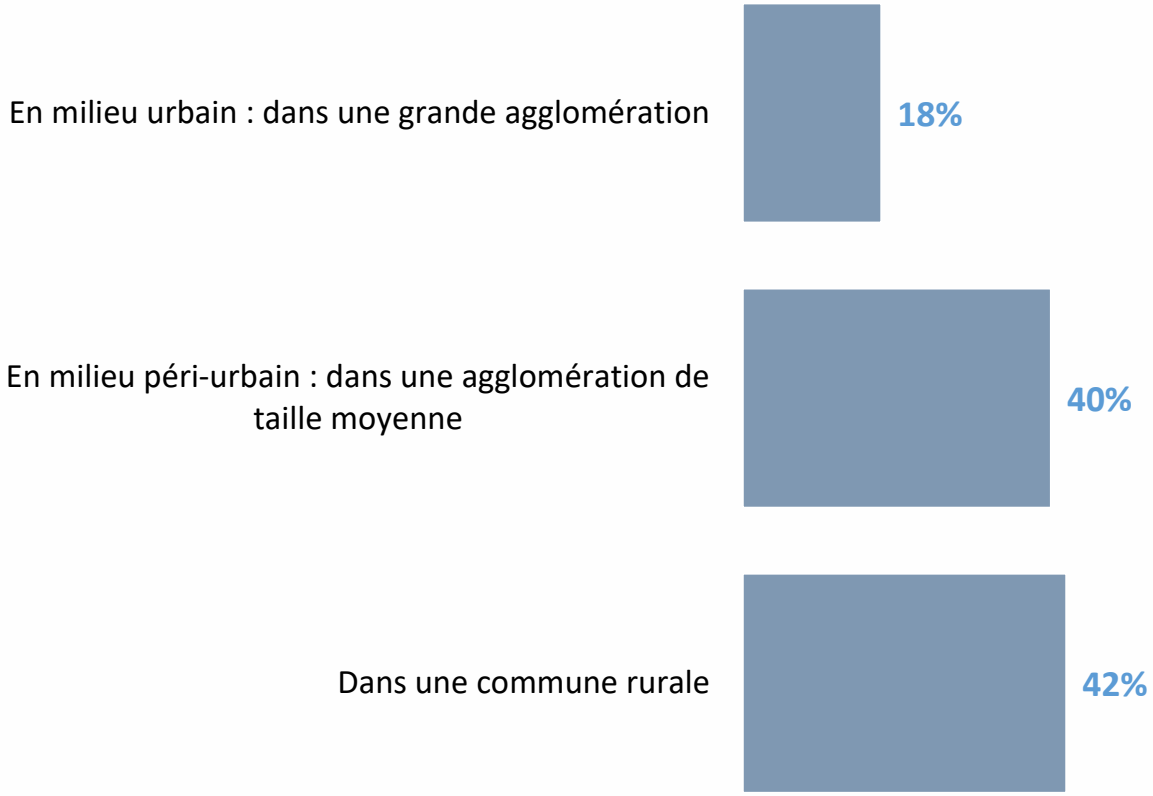


RAPPEL ÉVOLUTIONS - TOTAL OUI

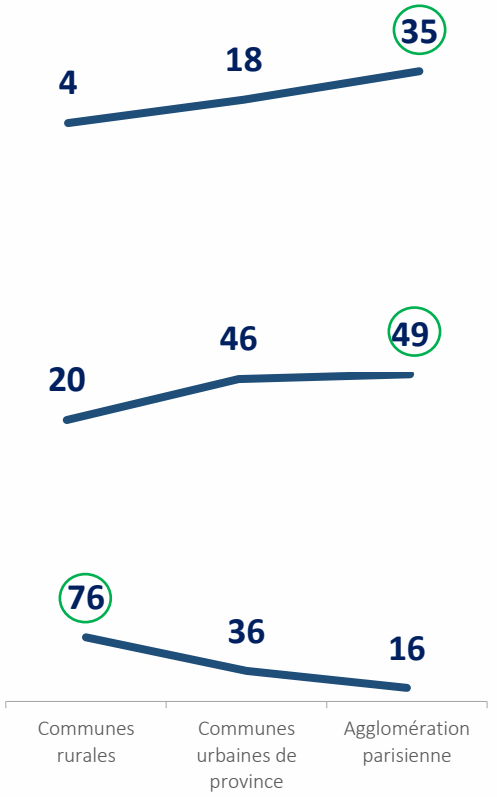


La préférence géographique pour acheter ou investir dans une résidence principale

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



Selon la taille d'unité urbaine en%

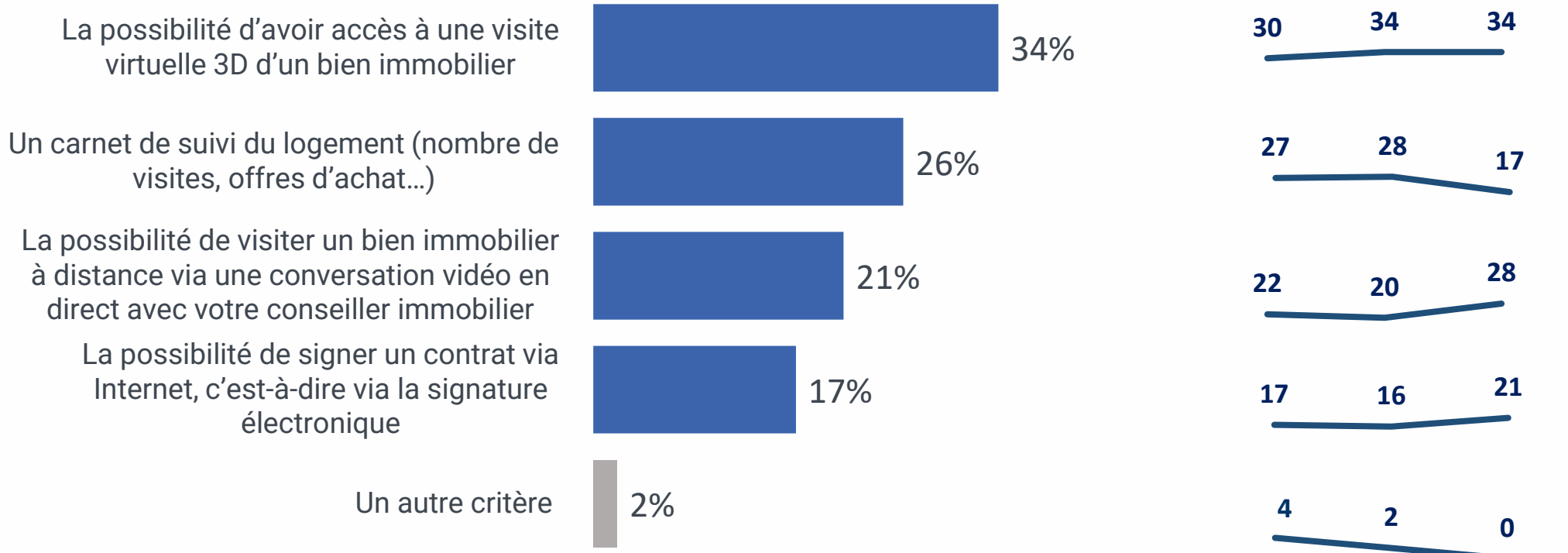


(*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100%

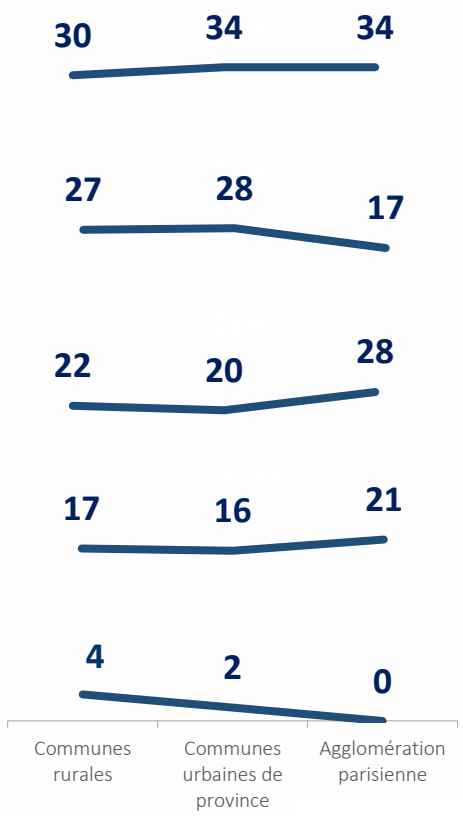
Le service jugé le plus intéressant dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier

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

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



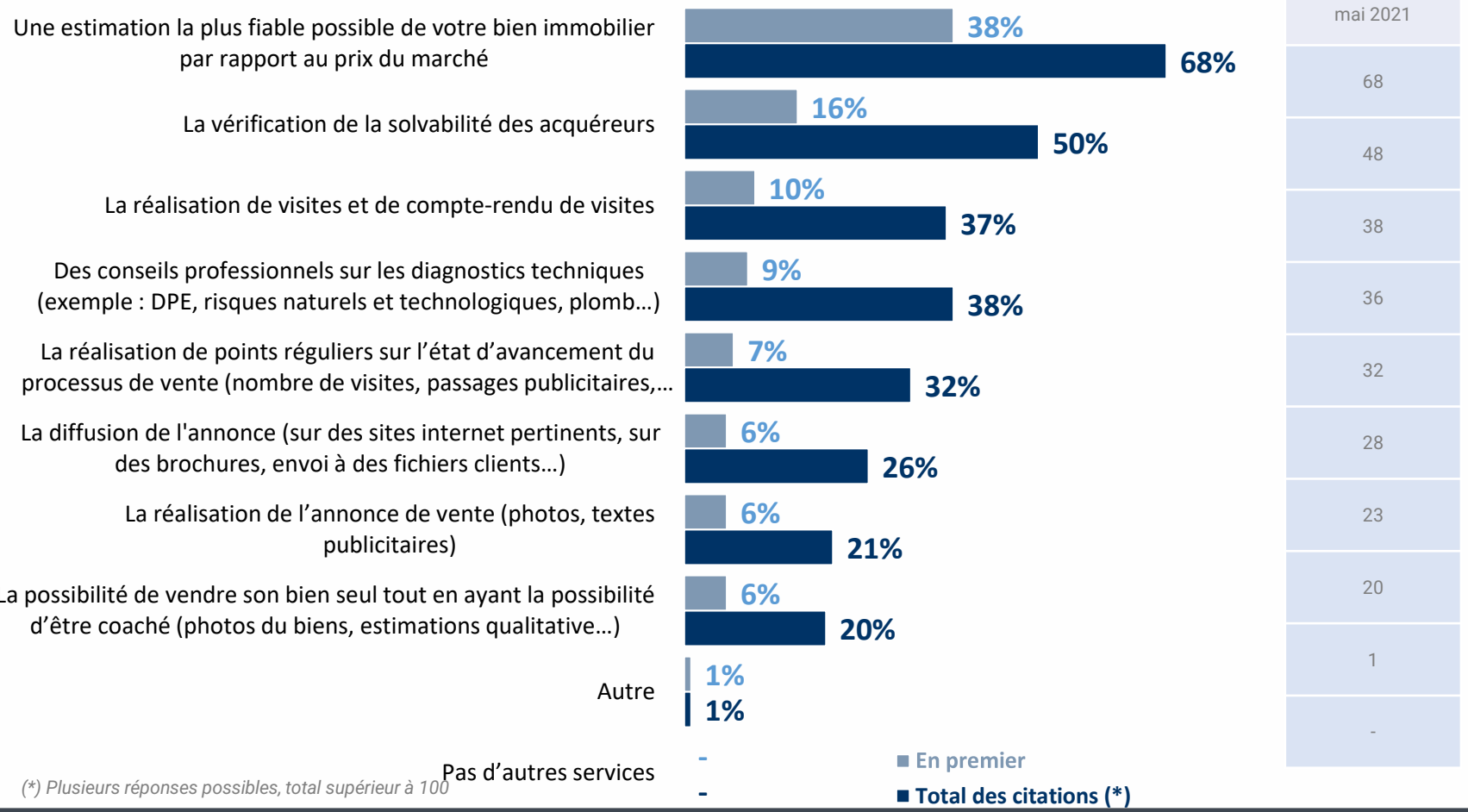
Selon la taille d'unité urbaine en %



	Mai 2021	Mai 2020
La possibilité d'avoir accès à une visite virtuelle 3D d'un bien immobilier	35	38
Un carnet de suivi du logement (nombre de visites, offres d'achat…)	24	23
La possibilité de visiter un bien immobilier à distance via une conversation vidéo en direct avec votre conseiller immobilier	23	23
La possibilité de signer un contrat via Internet, c'est-à-dire via la signature électronique	14	13
Un autre critère	4	3

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

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 ?

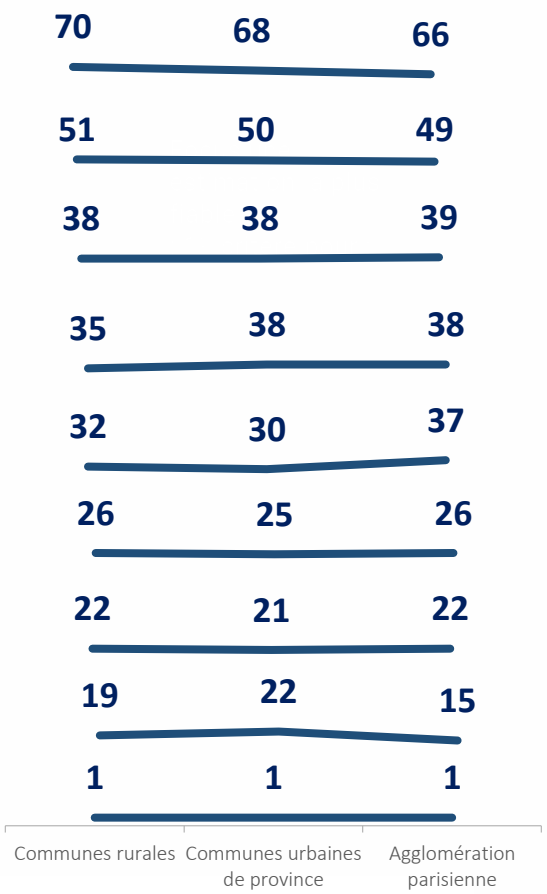


	Total des citations mai 2021
Une estimation la plus fiable possible de votre bien immobilier par rapport au prix du marché	68
La vérification de la solvabilité des acquéreurs	48
La réalisation de visites et de compte-rendu de visites	38
Des conseils professionnels sur les diagnostics techniques (exemple : DPE, risques naturels et technologiques, plomb…)	36
La réalisation de points réguliers sur l'état d'avancement du processus de vente (nombre de visites, passages publicitaires,…	32
La diffusion de l'annonce (sur des sites internet pertinents, sur des brochures, envoi à des fichiers clients…)	28
La réalisation de l'annonce de vente (photos, textes publicitaires)	23
La possibilité de vendre son bien seul tout en ayant la possibilité d'être coaché (photos du biens, estimations qualitative…)	20
Autre	1
Pas d'autres services	-

(*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

Récapitulatif Total des citations

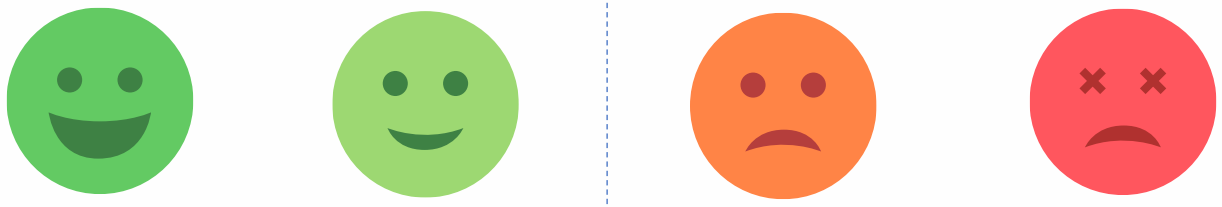
Selon la taille d'unité urbaine en %



L'intérêt pour une offre d'achat ferme, rapide avec des frais supplémentaires dans le cadre d'une vente immobilière

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 **5%** de l'échantillon*



13% Tout à fait intéressé

41% Plutôt intéressé

32% Plutôt pas intéressé

14% Pas du tout intéressé

54% intéressé

VS
Mai 2021 : 61%
Mai 2020 : 61%
Mars 2020 : 59%

46% défavorable

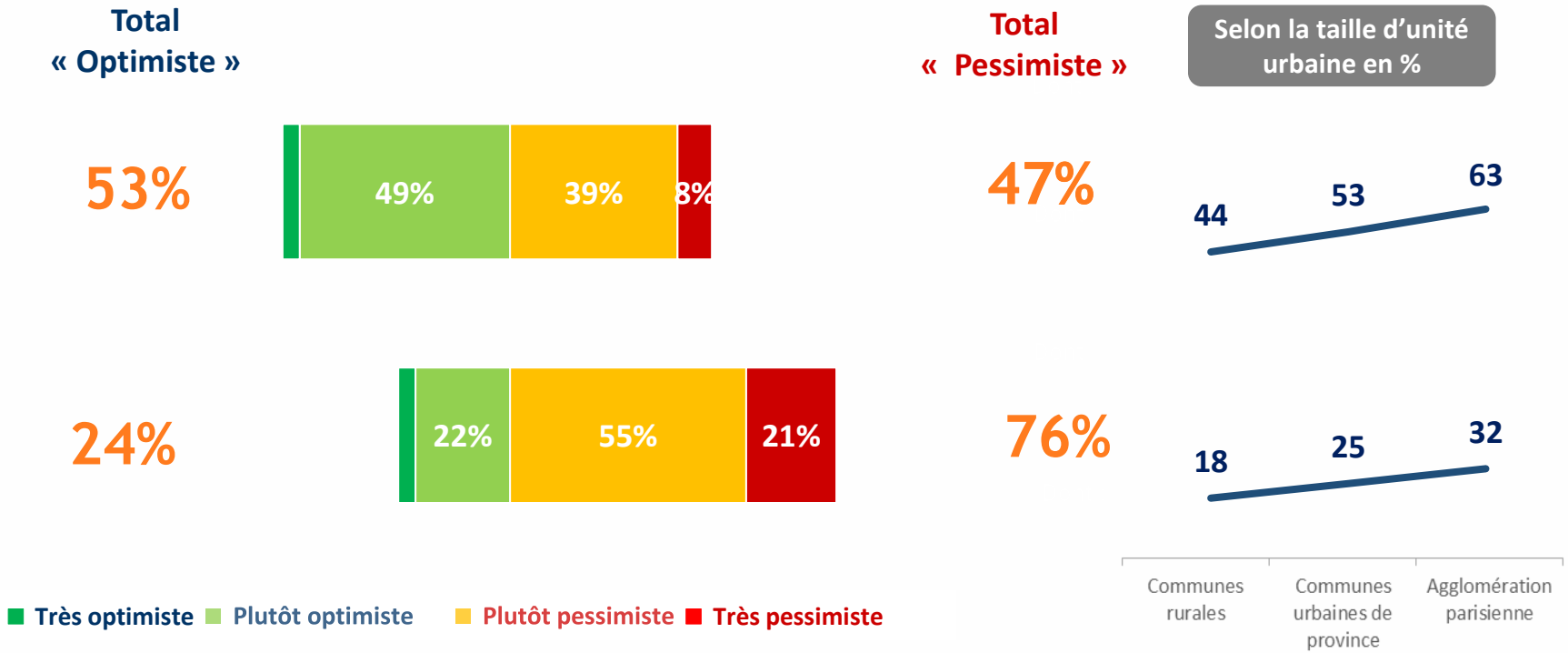
VS
Mai 2021 : 39%
Mai 2020 : 39%
Mars 2020 : 41%

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

L’optimisme vis-à-vis de la situation économique et sociale et sa propre situation

Aujourd’hui, diriez-vous que vous êtes optimiste ou pessimiste concernant … ?

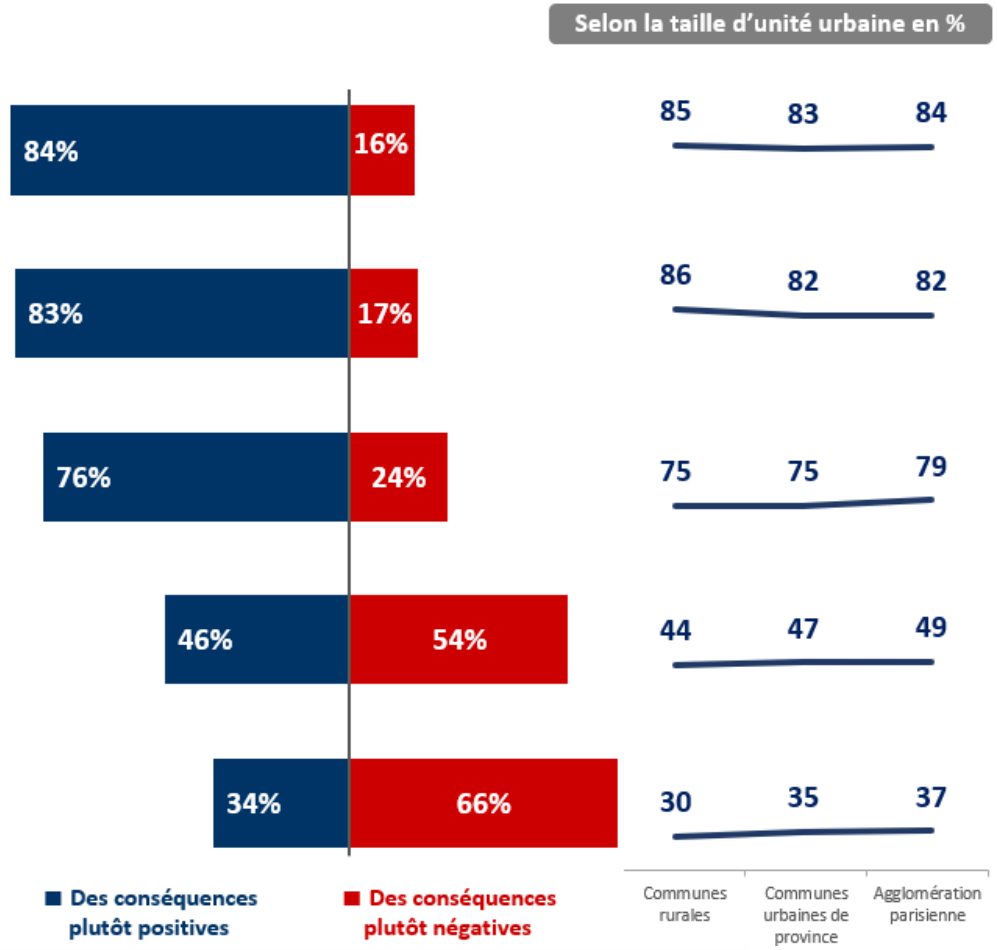
	2019	Mars 2020	Mai 2020	Mai 2021
Votre propre situation	53	52	58	64
La situation économique et sociale de la France	28	21	22	33



Le jugement sur les conséquences de différentes mesures gouvernementales liées à l'immobilier

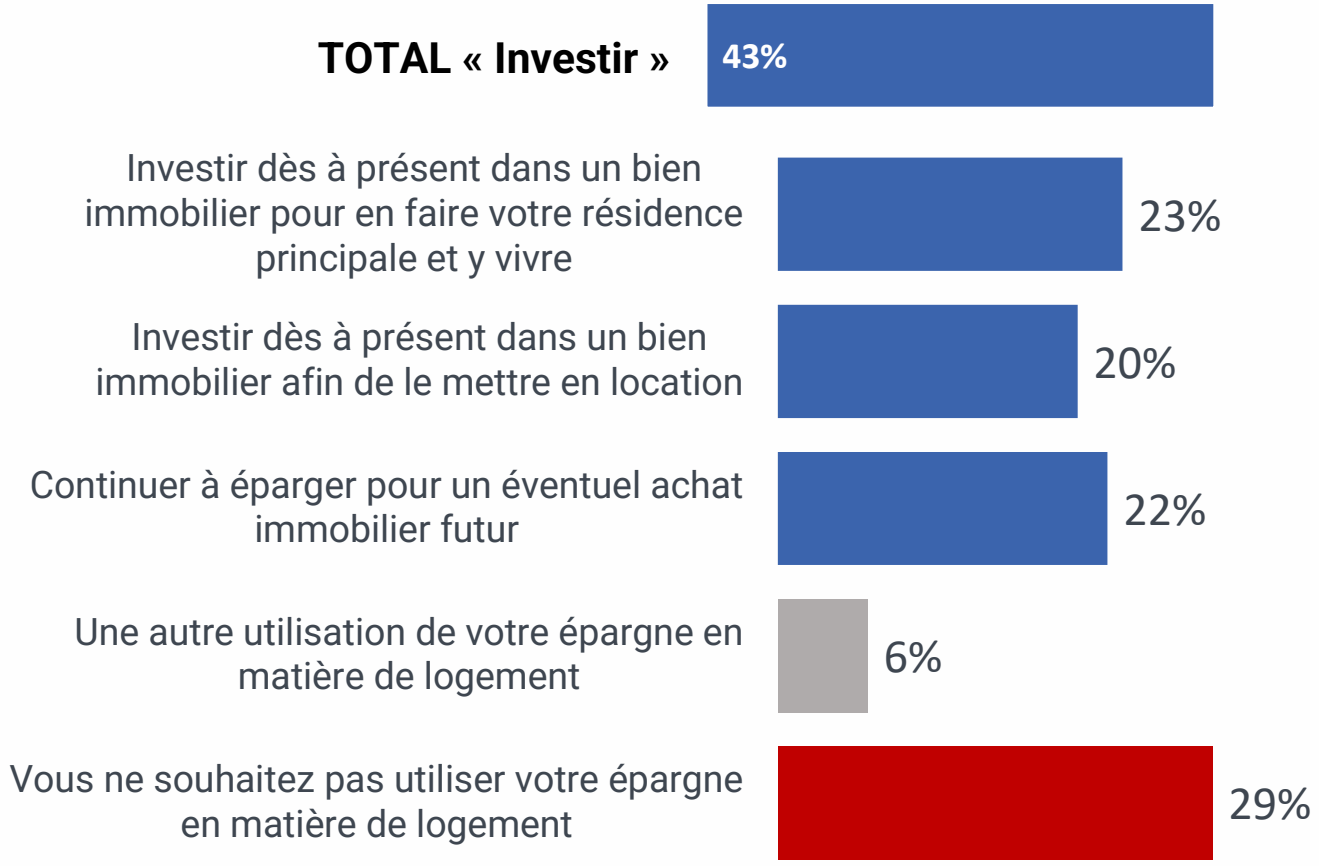
Pensez-vous que les mesures gouvernementales suivantes auront des conséquences plutôt positives ou plutôt négatives concernant l'achat de biens immobiliers ?

	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	Mars 2022
La reconduction jusqu'au 31 décembre 2023 du prêt à taux zéro (ou PTZ), un dispositif d'aide à l'accession à la propriété*	89	87	87	88	85
La suppression de la taxe d'habitation	81	82	84	87	82
La reconduction jusqu'au 31 décembre 2022 avec aménagement progressif jusqu'en 2024 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	78
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	47
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	35

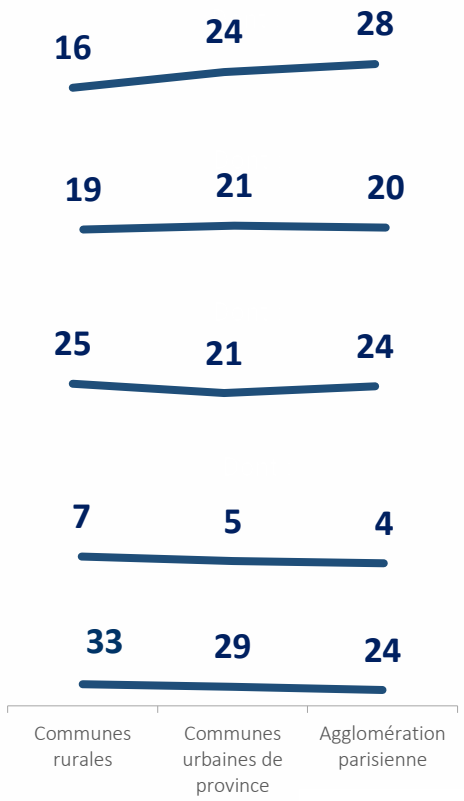


L’utilisation de son épargne en matière de logement

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



Selon la taille d’unité urbaine en %



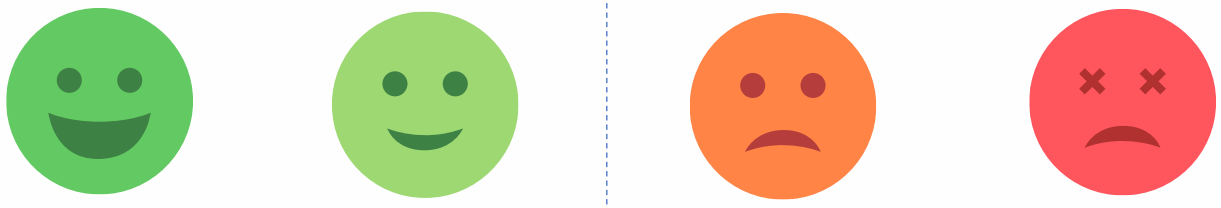
Mars 2020	Mai 2020	Mai 2021
23	21	22
18	20	22
24	26	22
6	5	5
29	28	29

5 I

Questions d'actualité : le conflit entre l'Ukraine et la Russie

Le niveau d'inquiétude quant au conflit entre la Russie et l'Ukraine

Vous personnellement, diriez-vous que vous êtes inquiet ou pas inquiet au sujet du conflit entre la Russie et l'Ukraine ?



3% Pas du tout inquiet

9% Plutôt pas inquiet

51% Plutôt inquiet

34% Très inquiet

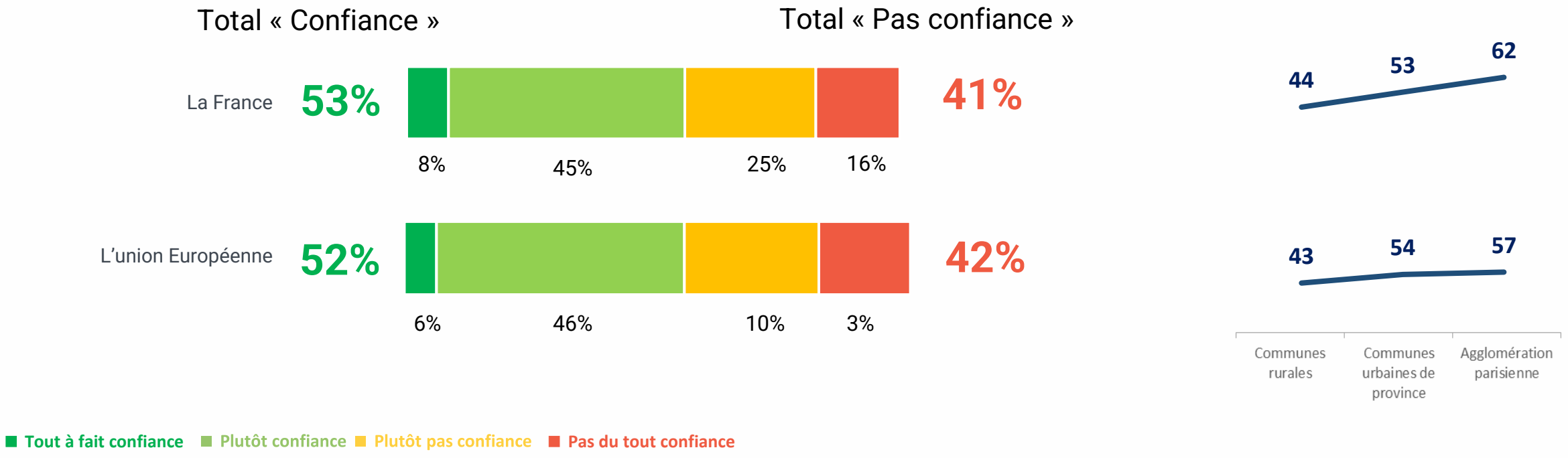
12% Pas inquiet

85% inquiet

Selon la taille d'unité urbaine en %

Le niveau de confiance accordé à différents acteurs pour faire face à cette situation de crise

Et avez-vous confiance ou pas confiance dans les acteurs suivants pour faire face à cette situation de crise ?

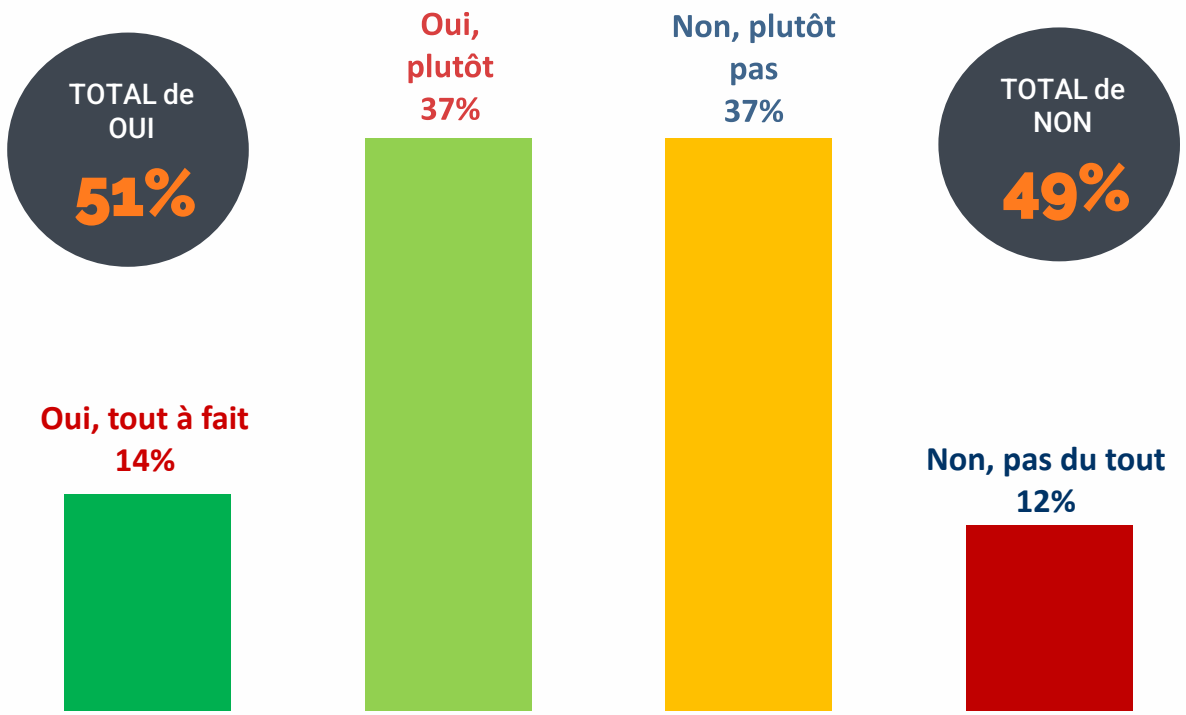


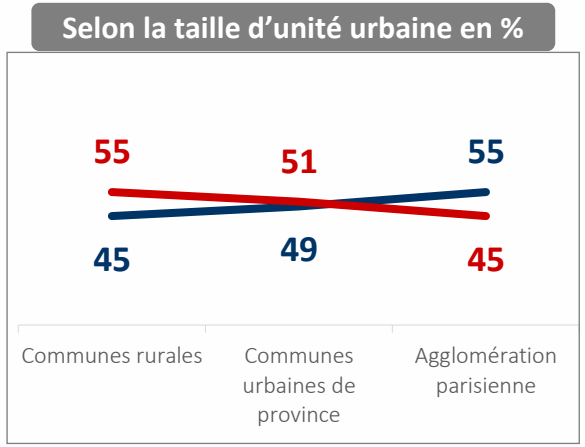
Selon la taille d'unité urbaine en %

La possibilité de retarder son projet d'achat ou de vente d'un bien immobilier en raison du conflit en Ukraine

Et d'après vous, le conflit entre la Russie et l'Ukraine peut-il retarder votre projet d'achat ou de vente d'un bien immobilier ?

*Base : aux personnes prévoyant d'acheter ou de vendre un bien, soit **31%** de l'échantillon*





MERCI

Conférence de presse étude Ifop pour Optimhome

Les comportements immobiliers et l'état d'esprit des Français.

Vague 9, Mai 2022

optimhome immobilier | ifop