



# Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

optimhome  
immobilier

ifop

Vague 10

Mai 2023

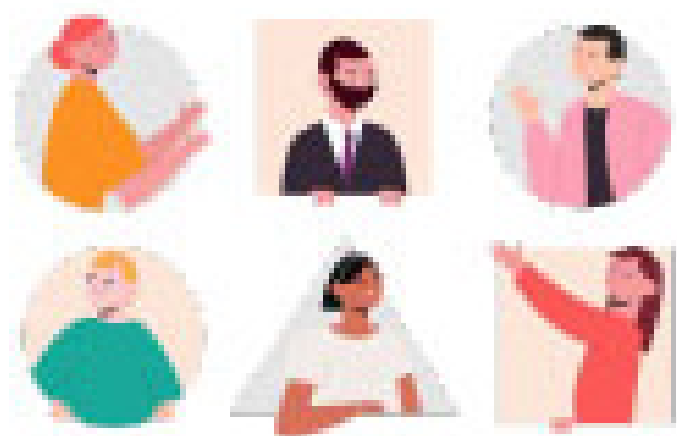
N°119763  
Département Opinion et Stratégies d'Entreprise  
01 45 84 14 44

01

# La méthodologie

# Méthodologie

Etude réalisée par l'Ifop pour le réseau immobilier Optimhome



L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de **1 502 personnes**, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans.



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



Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du **24 février au 6 mars 2023**.

Parmi eux :

- **354 personnes** ont réalisé au moins un achat immobilier au cours des 3 dernières années
- **170 personnes** ont vendu au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années
- **389 personnes** ont l'intention d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois
- **141 personnes** ont l'intention de vendre au moins un bien au cours des 12 prochains mois

## Rappel méthodologique des vagues précédentes :

Mars 2022 : Etude réalisée auprès de 1 506 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 7 au 14/03/2022  
Mars 2021 : Etude réalisée auprès de 1 502 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 19 au 26/05/2021  
Mai 2020 : Etude réalisée auprès de 1 520 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 27 au 9/05/2020  
Mars 2020 : Etude réalisée auprès de 1 500 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 23 au 27/03/2020  
Novembre 2019 : Etude réalisée auprès de 1 504 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 21 au 24/10/2019  
Mars 2019 : Etude réalisée auprès de 1 503 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 26/02 au 4/03/2019  
Mars 2018 : Etude réalisée auprès de 1 504 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 12 au 15/03/2018  
Avril 2017 : Etude réalisée auprès de 1 501 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 20 au 24/04/2017  
Avril 2016 : Etude réalisée auprès de 1 522 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 15 au 18/04/2016  
Janvier 2015 : Etude réalisée auprès de 1 501 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 19 au 23/01/2015

02

# Les résultats



---

## Processus de choix d'un bien immobilier

---

# Les transactions immobilières réalisées au cours des 3 dernières années

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

## ACHETEURS

Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Mai 2020	Mai 2021	Mars 2022
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale	15%	16%	15%	14%	18%	17%	18%	20%	18%
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire	3%	3%	3%	3%	3%	4%	5%	4%	3%
Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)	5%	6%	7%	5%	6%	7%	7%	9%	7%

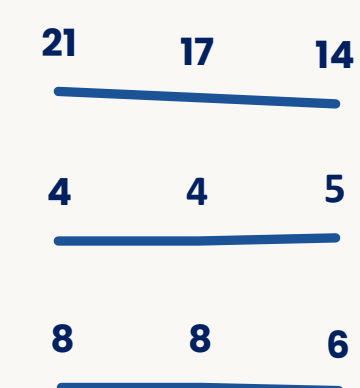
Mars 2023  
« Oui »

18%

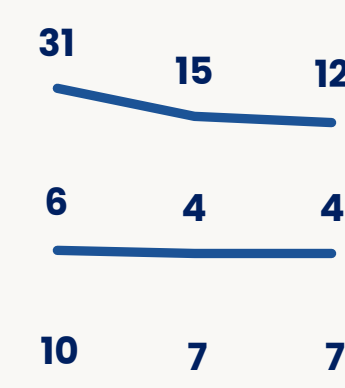
4%

8%

Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon l'âge en %



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

24%

Mars 2022 : 24% / Mai 2021 : 26%  
Mai 2020 : 24% / Mars 2020 : 22%  
2019 : 23% / 2018 : 19% / 2017 : 21%  
2016 : 21% / 2015 : 20%

## VENDEURS

Vendu votre résidence principale

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Mai 2020	Mai 2021	Mars 2022
Vendu votre résidence principale	7%	7%	8%	7%	7%	7%	8%	10%	8%
Vendu votre résidence secondaire	3%	3%	2%	2%	2%	3%	2%	3%	3%
Vendu un bien immobilier locatif	3%	3%	4%	3%	3%	3%	4%	4%	4%

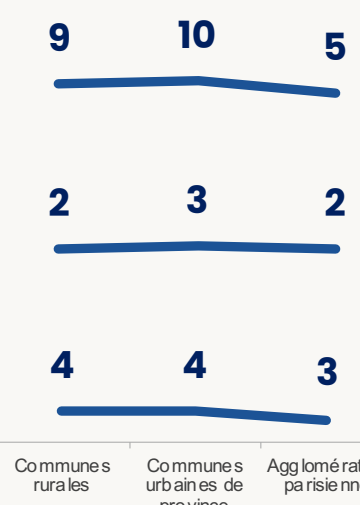
Mars 2023  
« Oui »

9%

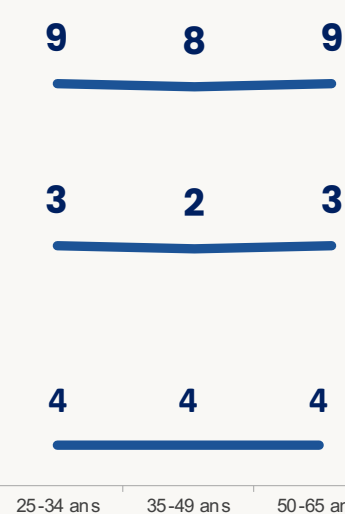
2%

4%

Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon l'âge en %



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

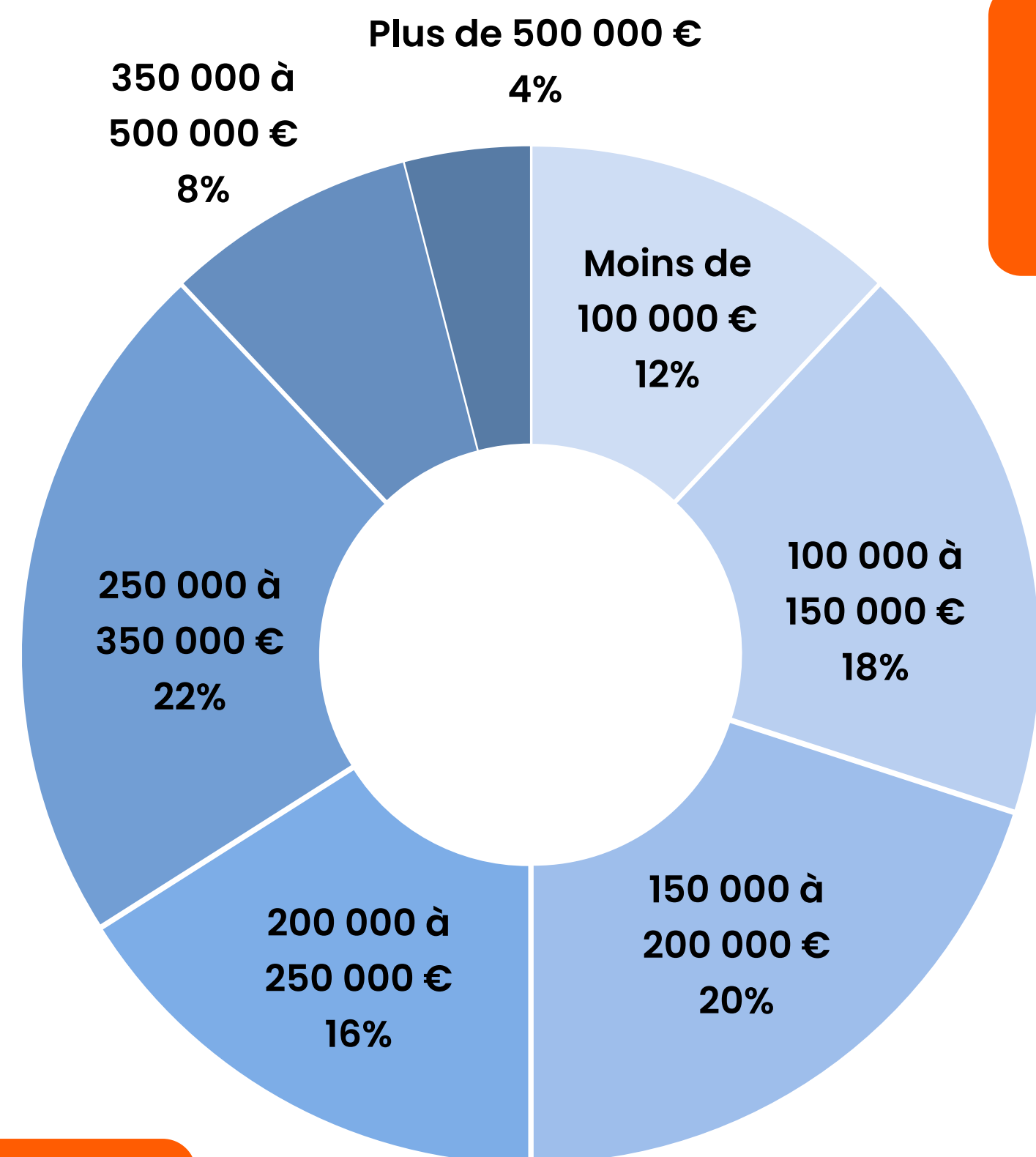
11%

Mars 2022 : 12% / Mai 2021 : 13%  
Mai 2020 : 11% / Mars 2020 : 11%  
2019 : 10% / 2018 : 10% / 2017 : 11%  
2016 : 10% / 2015 : 11%

# Le budget pour acquérir sa résidence principale

**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 **18%** de l'échantillon



**Budget inférieur à 200 000 €**  
**50%**  
vs 57% en 2022

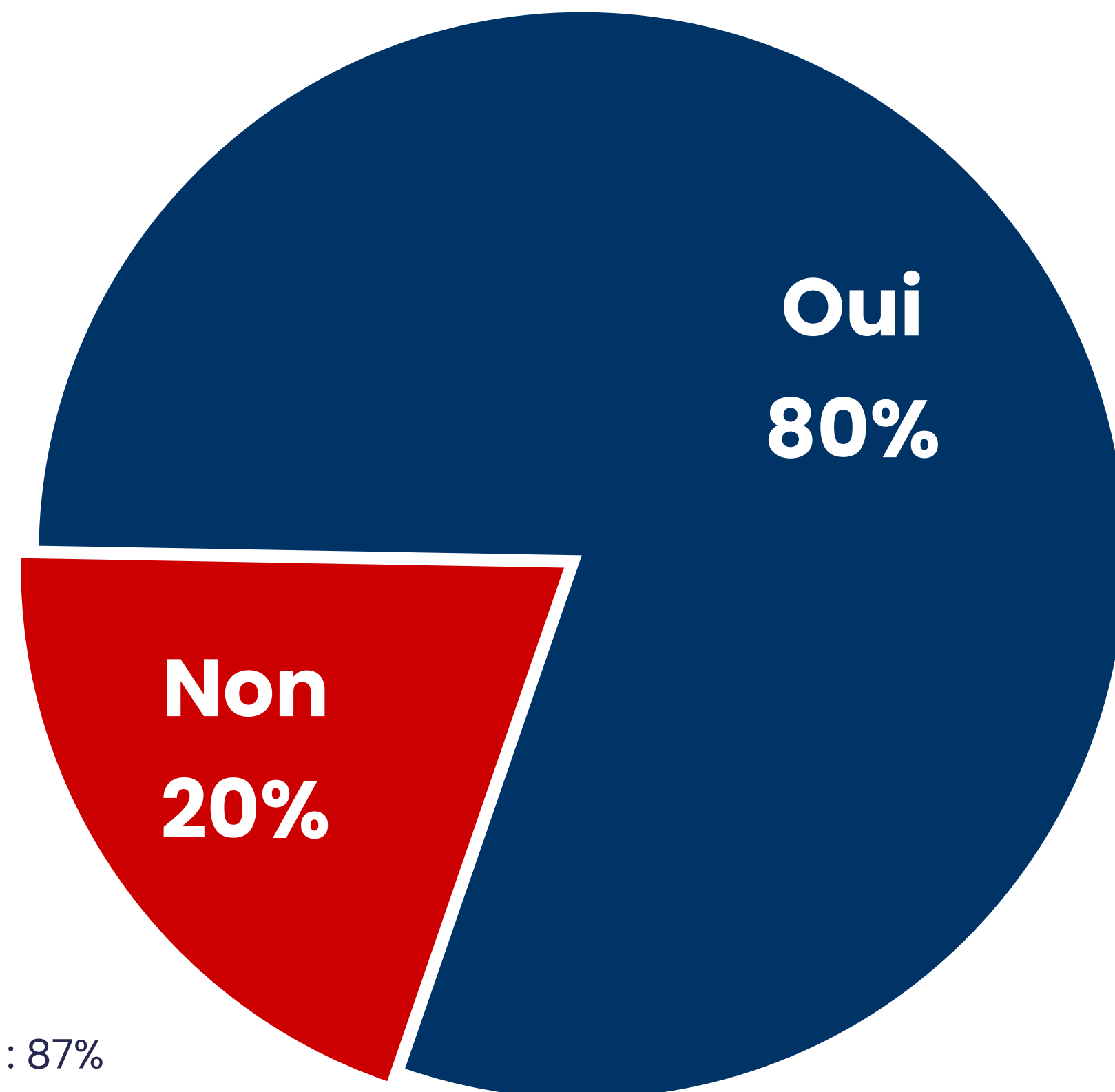
**Budget supérieur à 200 000 €**  
**50%**  
vs 43% en 2022

	Mars 2022	Mai 2021	Mai 2020	Mars 2020	2019	2018	2017	2016	Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne	25-34 ans	35-49 ans	50-65 ans
Moins de 100 000€	12	12	8	16	12	12	12	14	18	11	3	12	7	17
100 000 à 150 000€	21	20	22	21	23	24	24	21	14	21	9	21	16	14
150 000 à 200 000€	24	25	23	24	21	21	21	25	22	21	15	29	19	9
200 000 à 250 000€	16	17	21	13	21	13	20	20	22	14	15	9	20	23
250 000 à 350 000€	17	17	15	16	14	20	14	10	18	20	43	22	23	22
350 000 à 500 000€	7	6	8	7	5	7	6	6	5	10	3	4	9	12
Plus de 500 000€	3	3	3	3	4	3	3	4	1	3	12	3	6	3

# Le recours à un crédit pour acquérir sa résidence principale

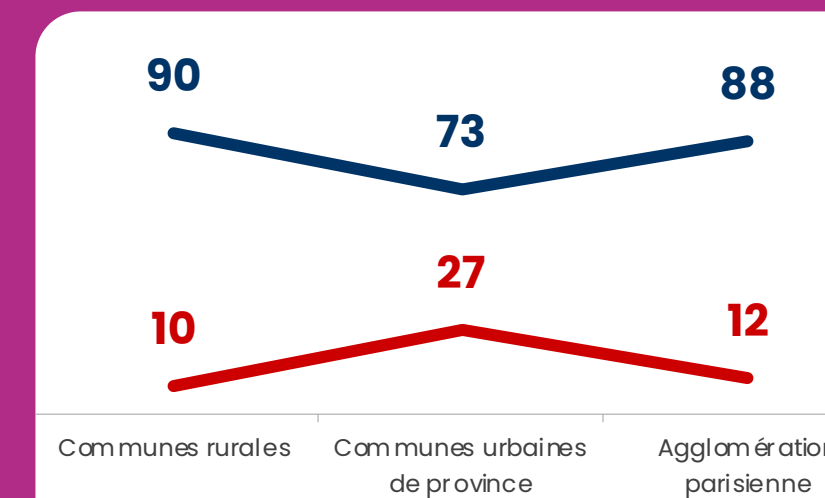
**QUESTION : Avez-vous eu recours à un crédit ?**

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

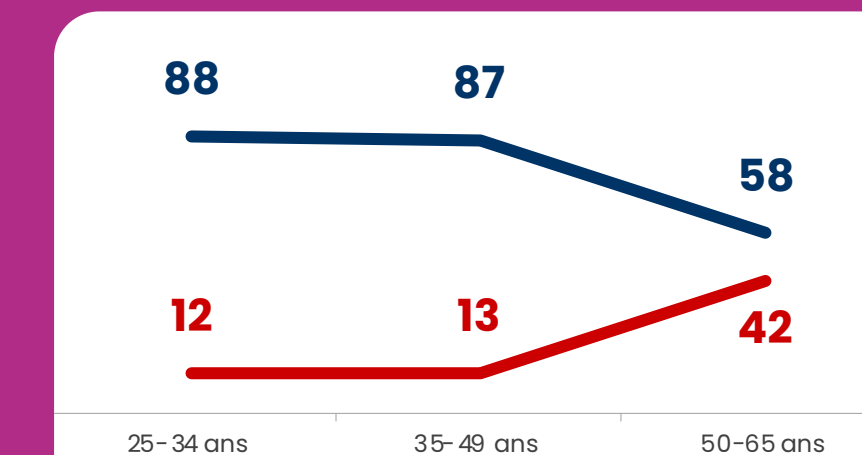


- Primoaccédants : 87%
- Catégorie supérieure : 90%
- Millenials ou Génération Y : 92%

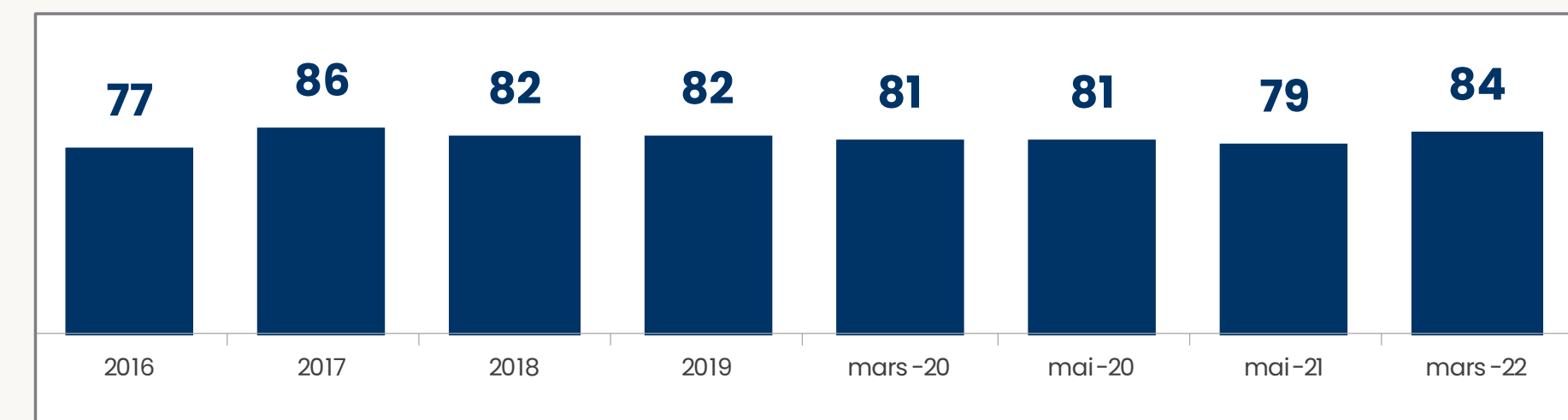
Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon l'âge en %



Rappel évolutions – Total Oui

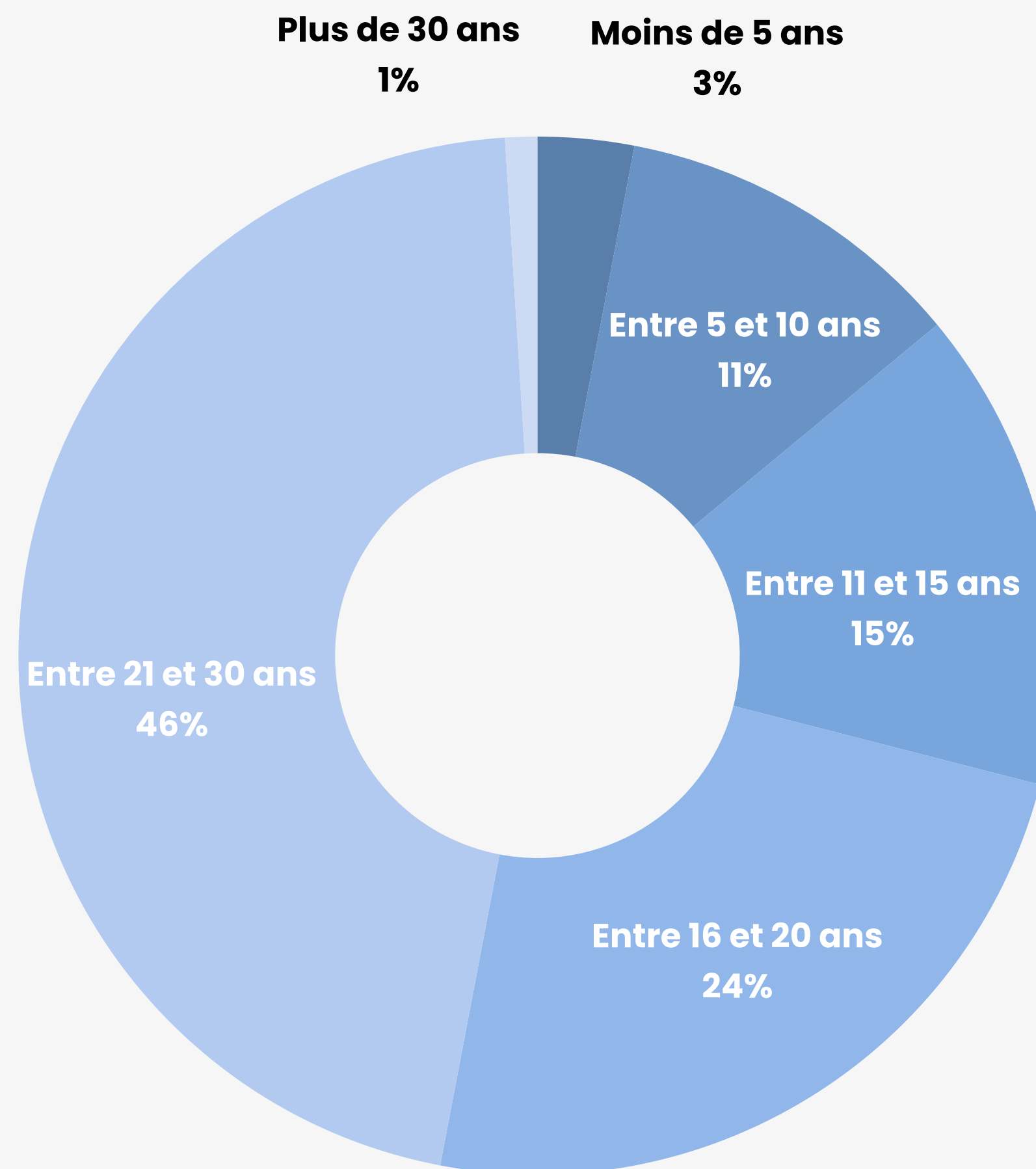




# La durée du crédit pour acquérir sa résidence principale

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

Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit 84% des acheteurs, soit **14%** de l'échantillon



**TOTAL**  
**Moins de 20 ans**  
**53%**  
vs 47% en 2022

**TOTAL**  
**Plus de 20 ans**  
**47%**  
vs 53% en 2022

# Les transactions immobilières envisagées à court terme

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

## ACHETEURS

Acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois

Acheter une résidence secondaire au cours des 24 prochains mois

Acheter un bien immobilier locatif au cours des 24 prochains mois

2015 2016 2017 2018 2019 2020 Mai 2020 Mai 2021 Mars 2022

17	17	17	17	16	19	19	19	19
4	4	3	4	4	4	7	6	5
6	8	8	8	10	11	11	11	10

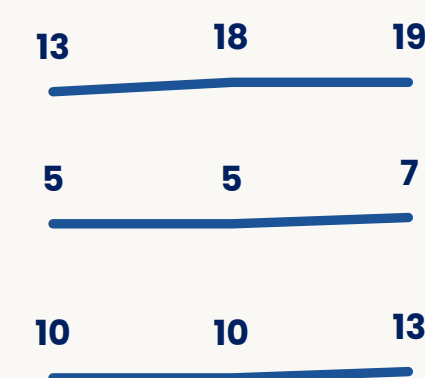
Mars 2023 « Oui »

17%

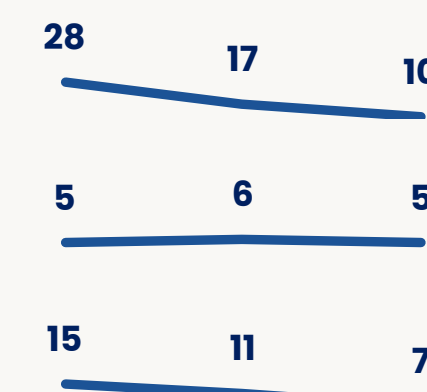
6%

11%

Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon l'âge en %



Envisage d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois

26%

Mars 2022 : 29% / Mai 2021 : 29%  
 Mai 2020 : 30% / Mars 2020 : 30%  
 2019 : 26% / 2018 : 25% / 2017 : 24%  
 2016 : 24% / 2015 : 23%

## VENDEURS

Vendre votre résidence principale au cours des 12 prochains mois

Vendre votre résidence secondaire au cours des 12 prochains mois

Vendre un bien immobilier locatif au cours des 12 prochains mois

2015 2016 2017 2018 2019 2020 Mai 2020 Mai 2021 Mars 2022

6	6	5	6	6	6	7	7	5
3	2	2	2	2	3	2	3	2
2	3	2	3	3	3	4	3	3

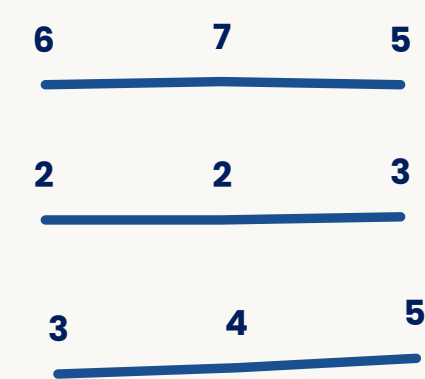
Mars 2023 « Oui »

6%

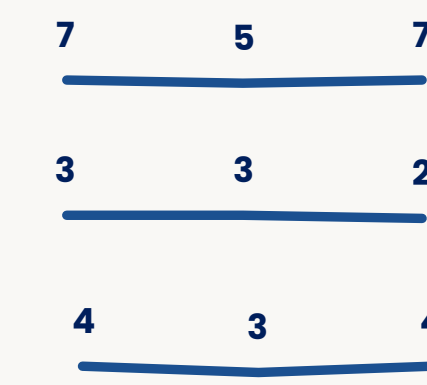
2%

4%

Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon l'âge en %



Envisage de vendre au moins un bien immobilier au cours des 12 prochains mois

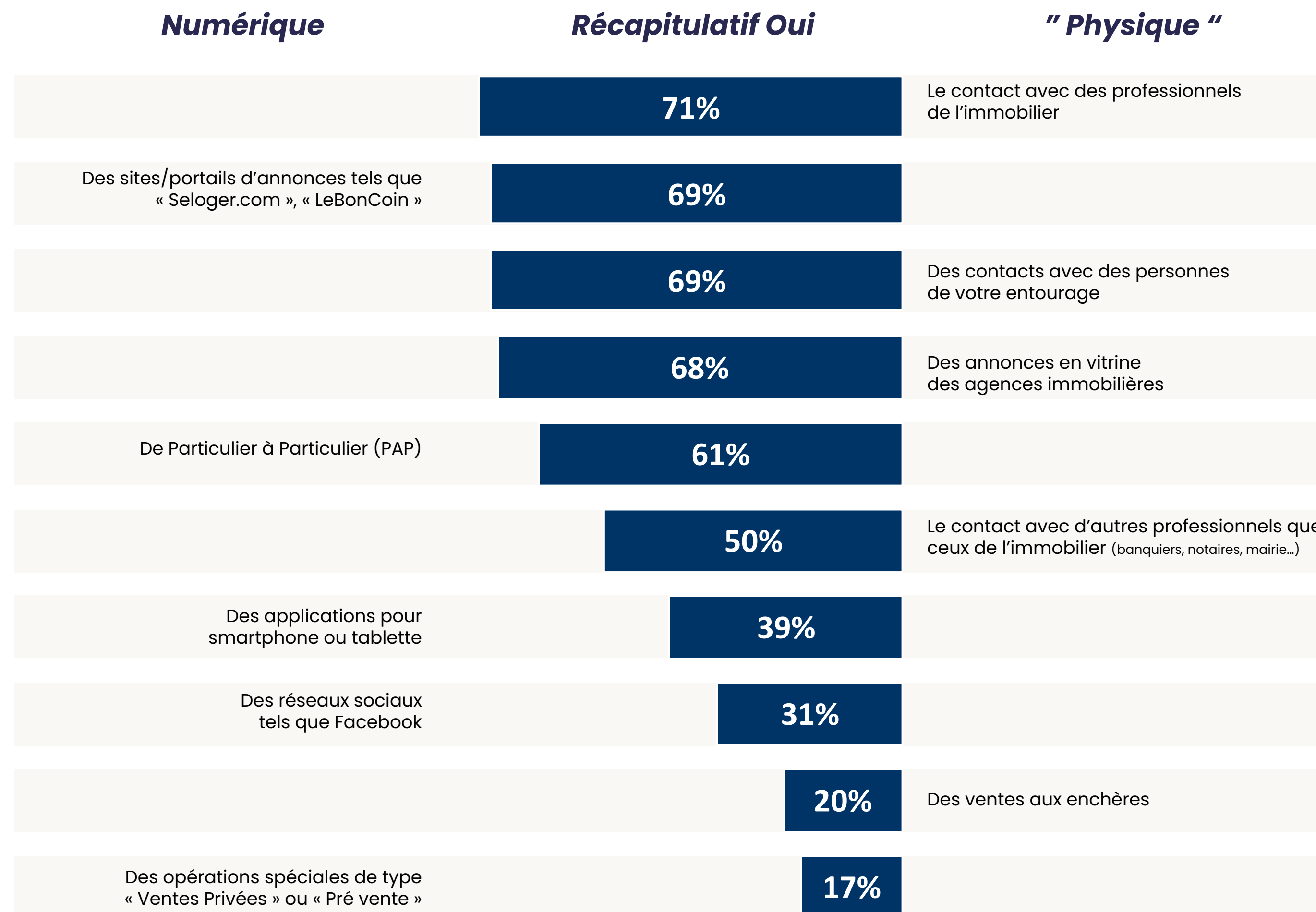
9%

Mars 2022 : 8% / Mai 2021 : 10%  
 Mai 2020 : 10% / Mars 2020 : 9%  
 2019 : 8% / 2018 : 9% / 2017 : 8%  
 2016 : 9% / 2015 : 9%

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

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 ?

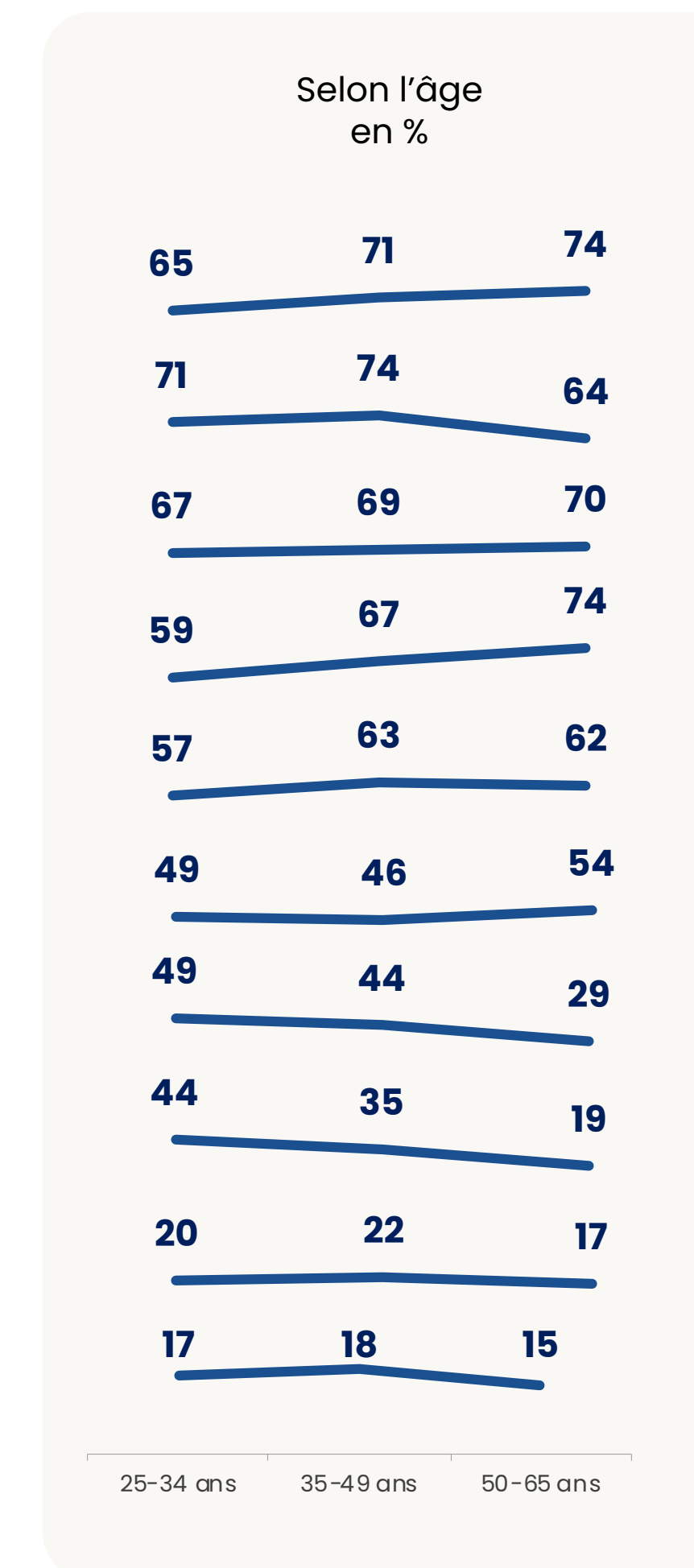
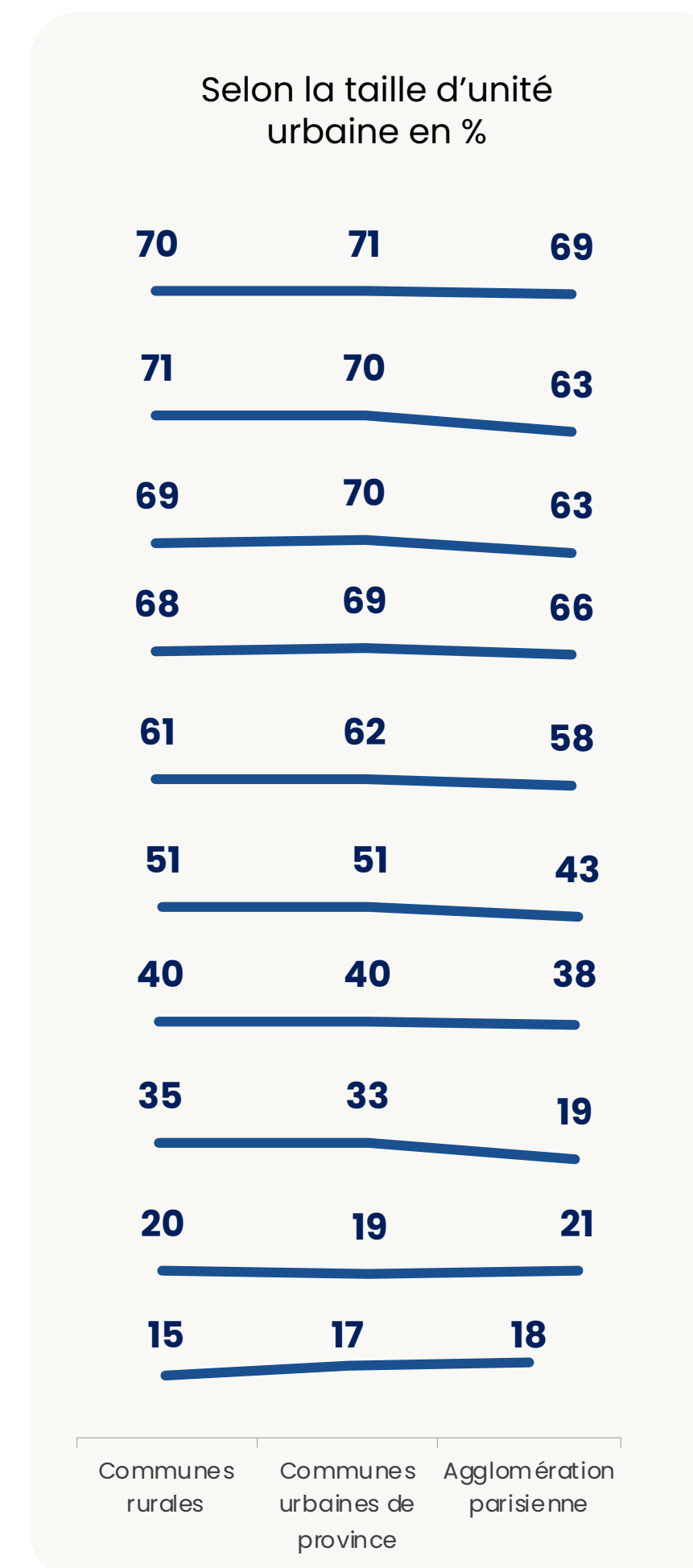
« Oui »					
2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	Mai 2021	Mars 2022
71	71	71	71	70	70
71	69	70	69	69	69
75	73	74	74	72	69
70	70	71	69	70	68
67	67	66	67	65	61
48	52	52	54	53	51
30	28	37	37	39	38
21	22	26	26	28	30
19	17	19	19	20	18
17	14	17	19	18	16



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

**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 »
Le contact avec des professionnels de l'immobilier	71%
Des sites d'annonce tels que « Seloger.com », « LeBonCoin »	69%
Des contacts avec des personnes de votre entourage	69%
Des annonces en vitrine des agences immobilières	68%
De Particulier à Particulier (PAP)	61%
Le contact avec d'autres professionnels que ceux de l'immobilier (banquiers, notaires, mairie...)	50%
Des applications pour smartphone ou tablette	39%
Des réseaux sociaux tels que Facebook	31%
Des ventes aux enchères	20%
Des opérations spéciales de type "Ventes Privées" ou "Pré vente"	17%





---

**Motifs**  
**prioritaires**  
de choix d'un  
professionnel  
de l'immobilier  
et les services  
préférés

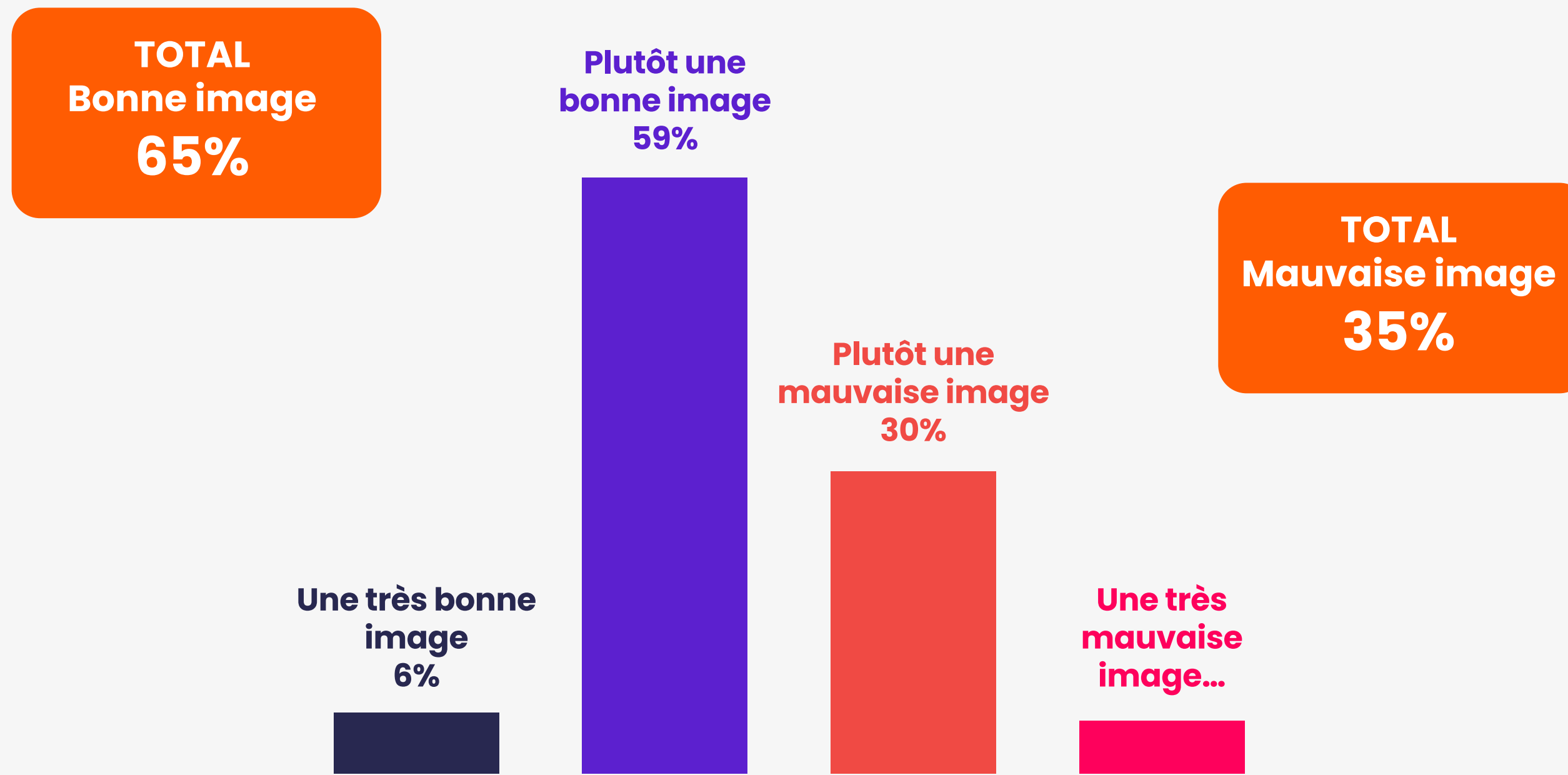
---

# L'image des professionnels de l'immobilier et des agences

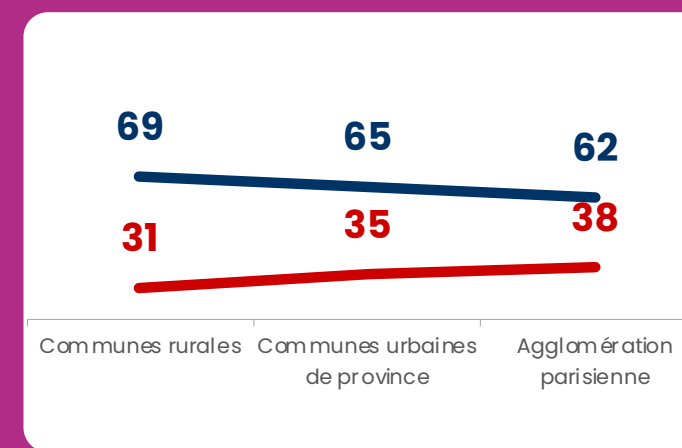
**Remise à niveau :** Nous allons parler des professionnels de l'immobilier. Le terme de « professionnel de l'immobilier » peut faire référence à :

- Une agence immobilière classique et tous les vendeurs qui lui sont rattachés, en détenant 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

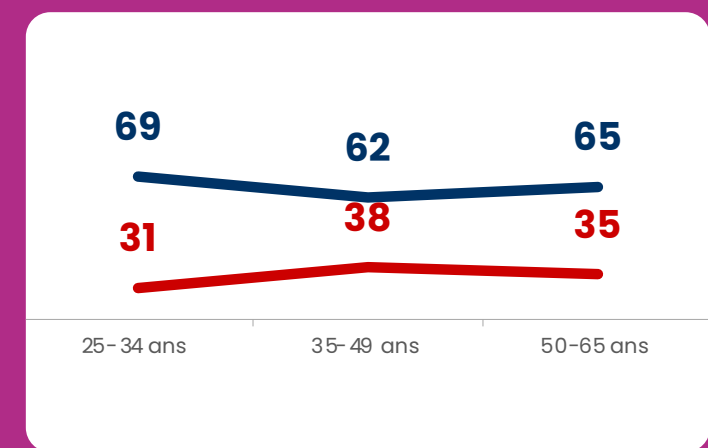
**QUESTION :** Globalement, diriez-vous que vous avez une bonne image ou une mauvaise image des professionnels de l'immobilier et des agences immobilières ?



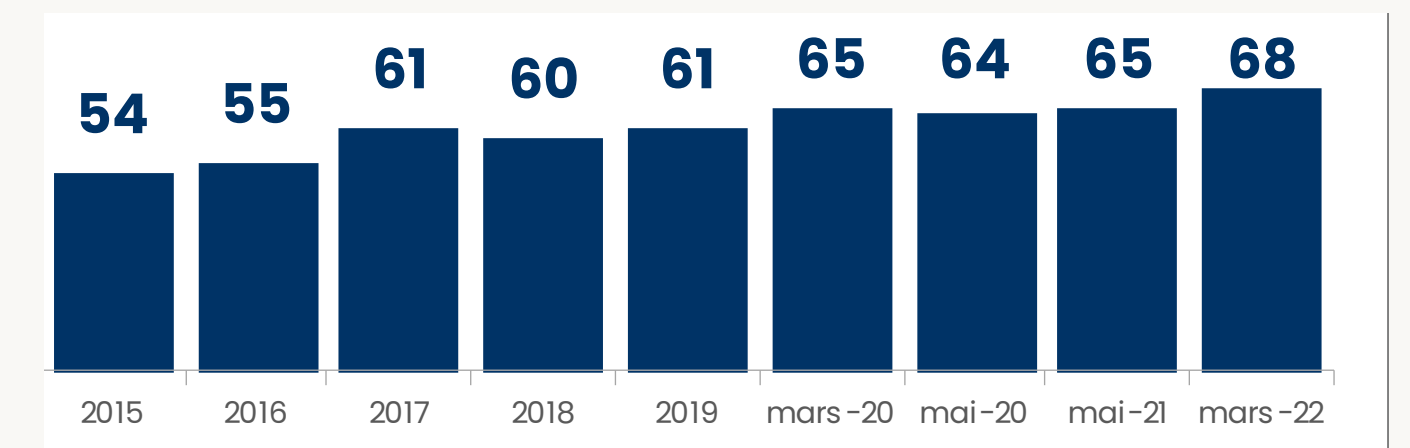
Selon la taille d'unité urbaine  
(Bonne / Mauvaise : en %)



Selon l'âge  
(Bonne / Mauvaise : en %)



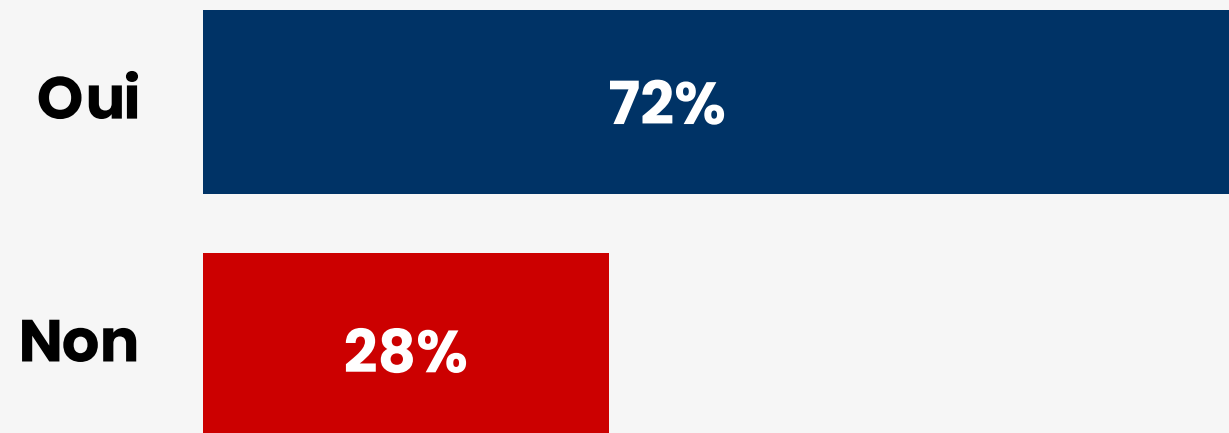
Rappel évolutions – Total Bonne image



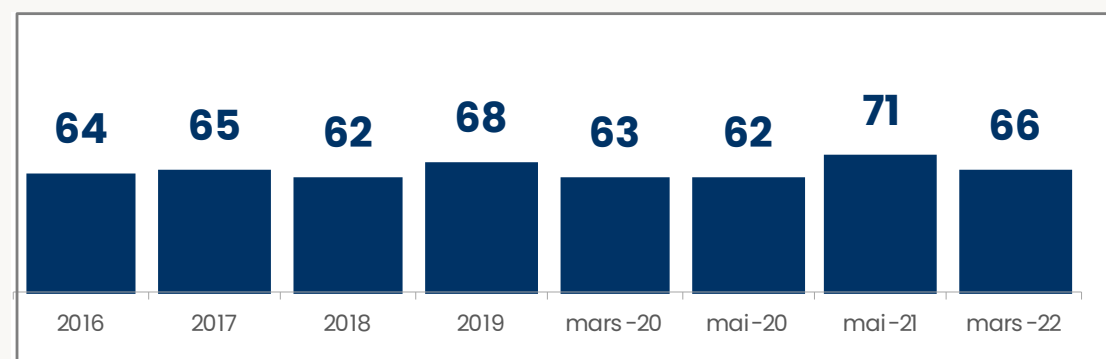
# Le recours à un professionnel de l'immobilier ou à une agence pour l'achat ou la vente de sa résidence principale

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

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

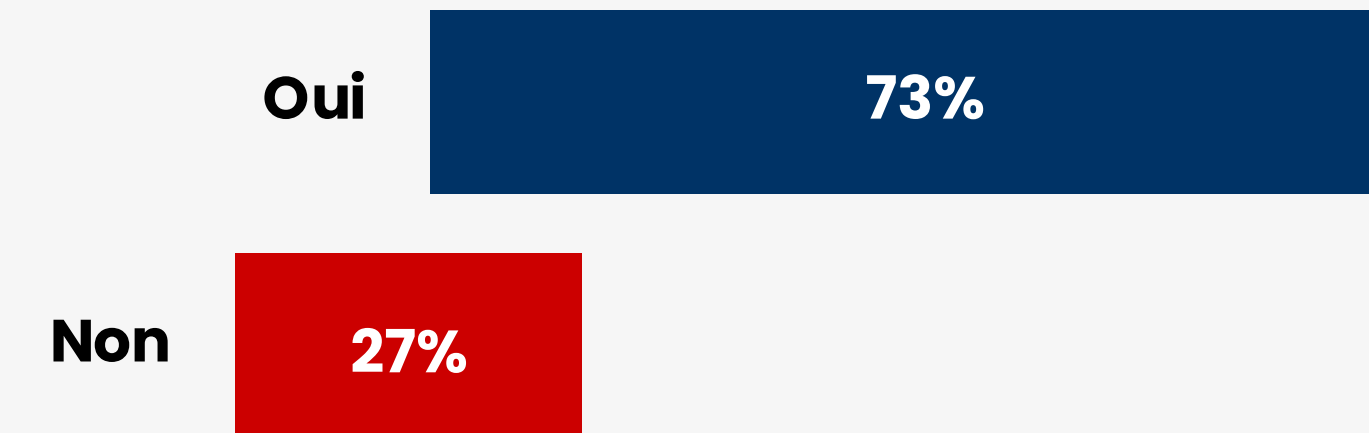


Rappel évolutions

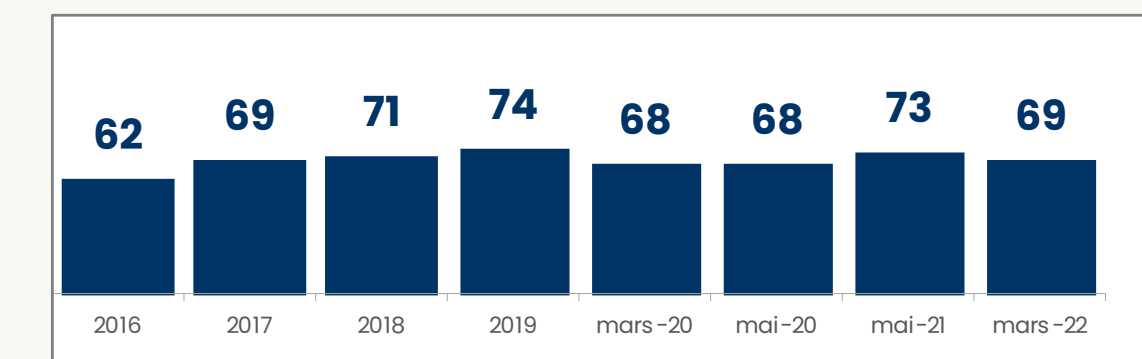


**QUESTION : Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?**

Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **9%** de l'échantillon

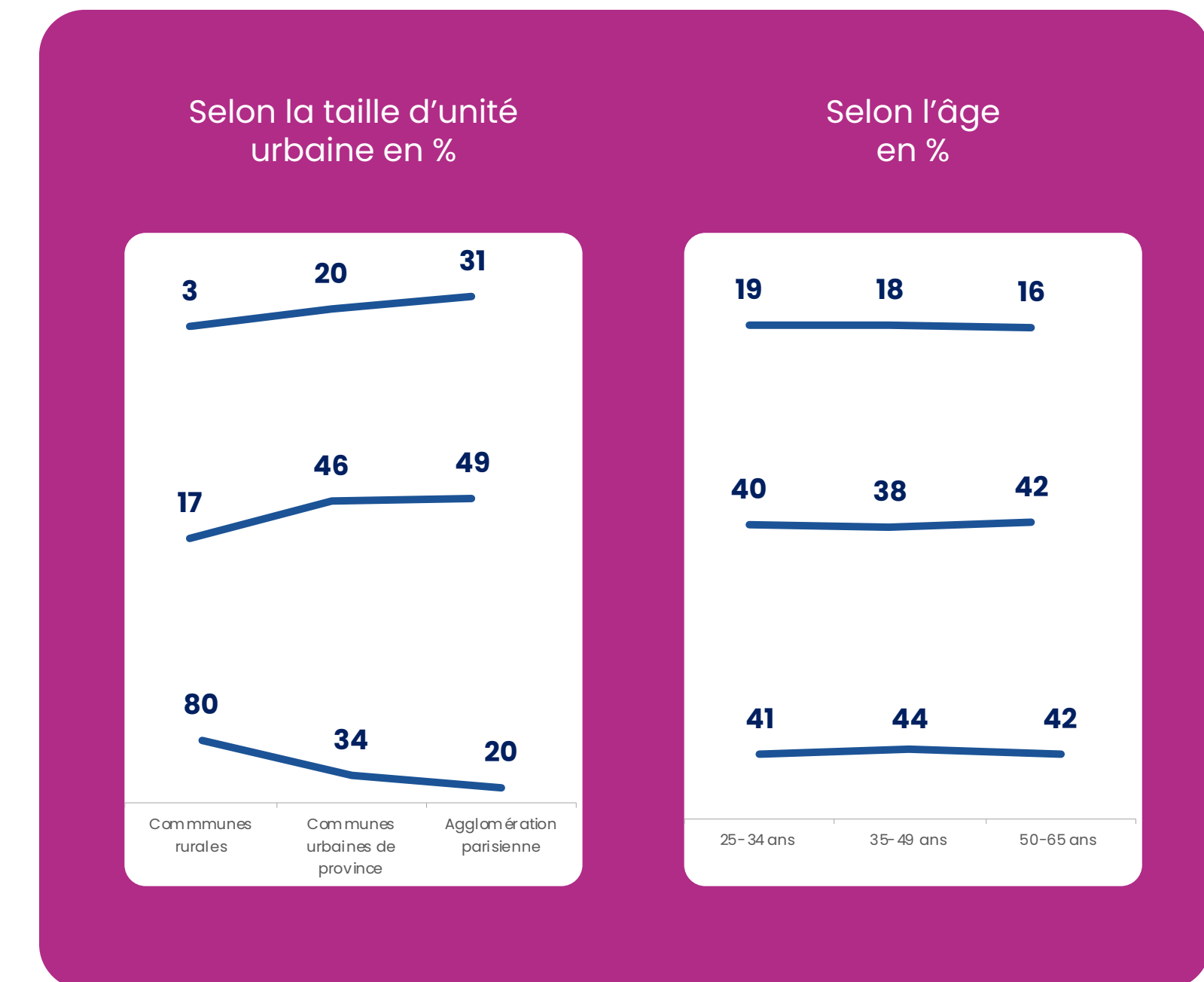
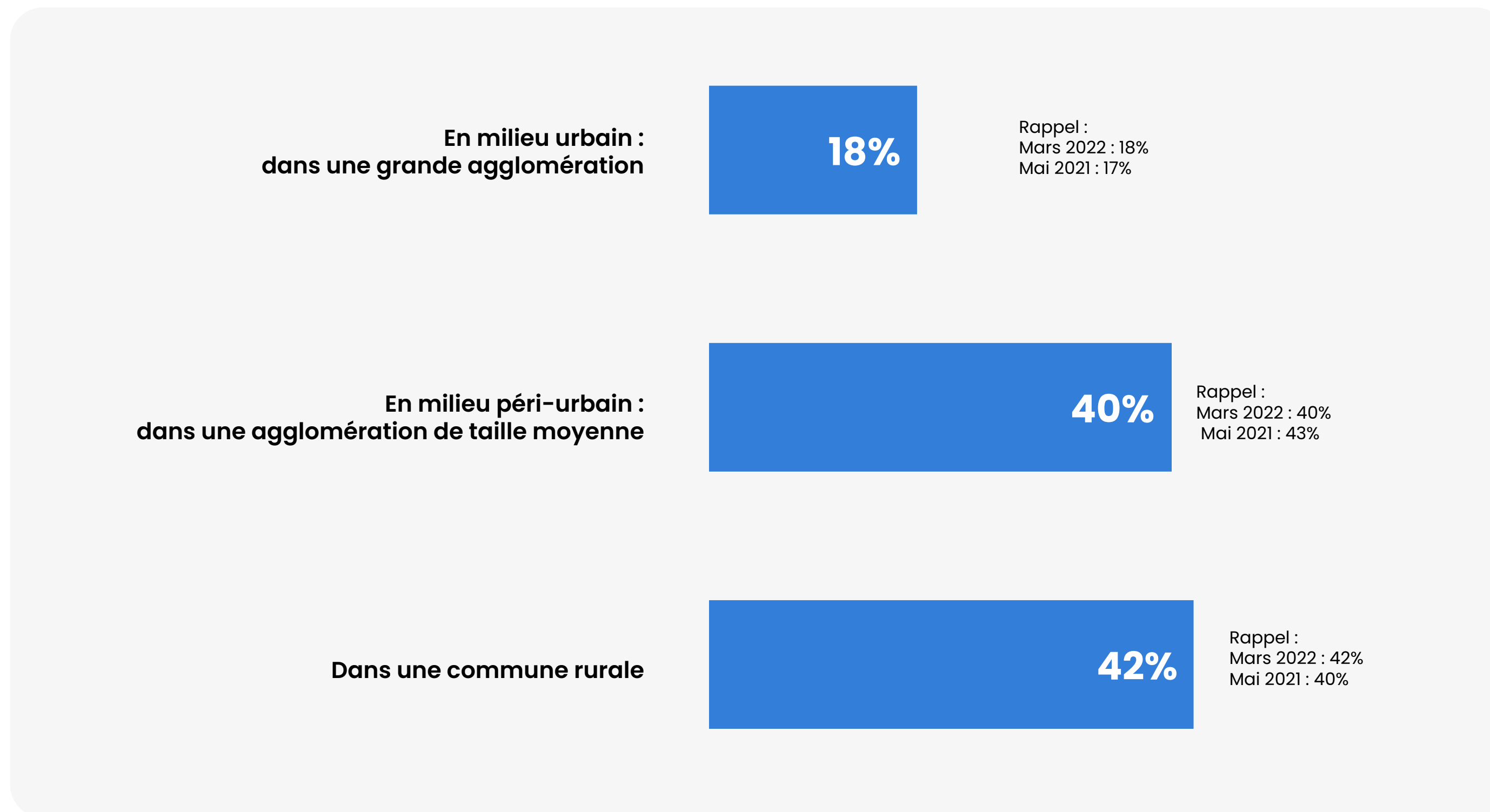


Rappel évolutions



# La préférence géographique pour acheter une résidence principale

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

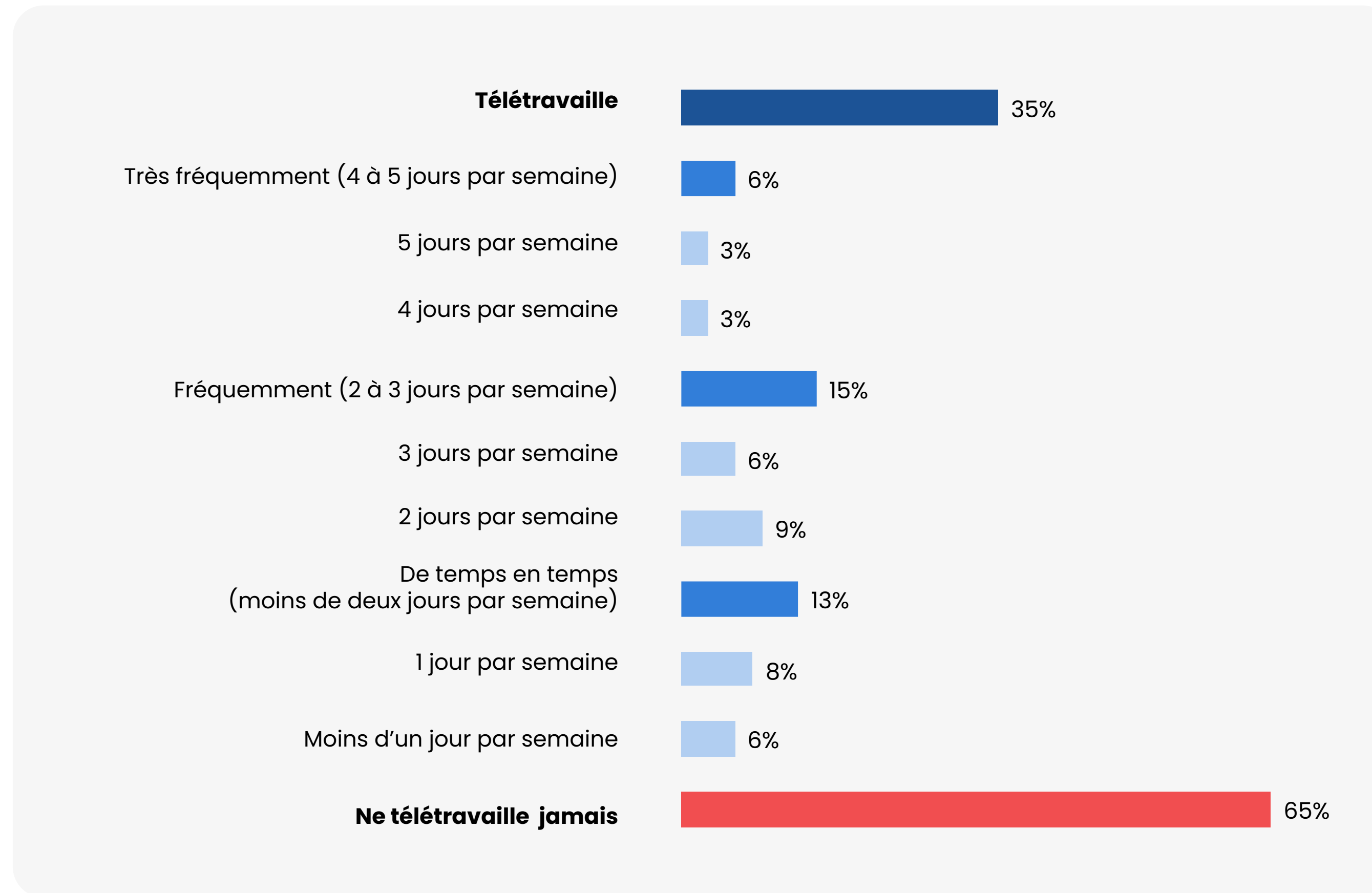




# La fréquence hebdomadaire de télétravail actuelle

**QUESTION : A quelle fréquence environ êtes-vous actuellement en moyenne en télétravail (en cumulant le temps passé sur une semaine) ?**

Base : posée uniquement aux actifs, soit **71%** de l'échantillon



	Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne
	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>51</b>
	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>9</b>
	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>24</b>
	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>17</b>
	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>19</b>
	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>13</b>
	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
	<b>73</b>	<b>67</b>	<b>49</b>

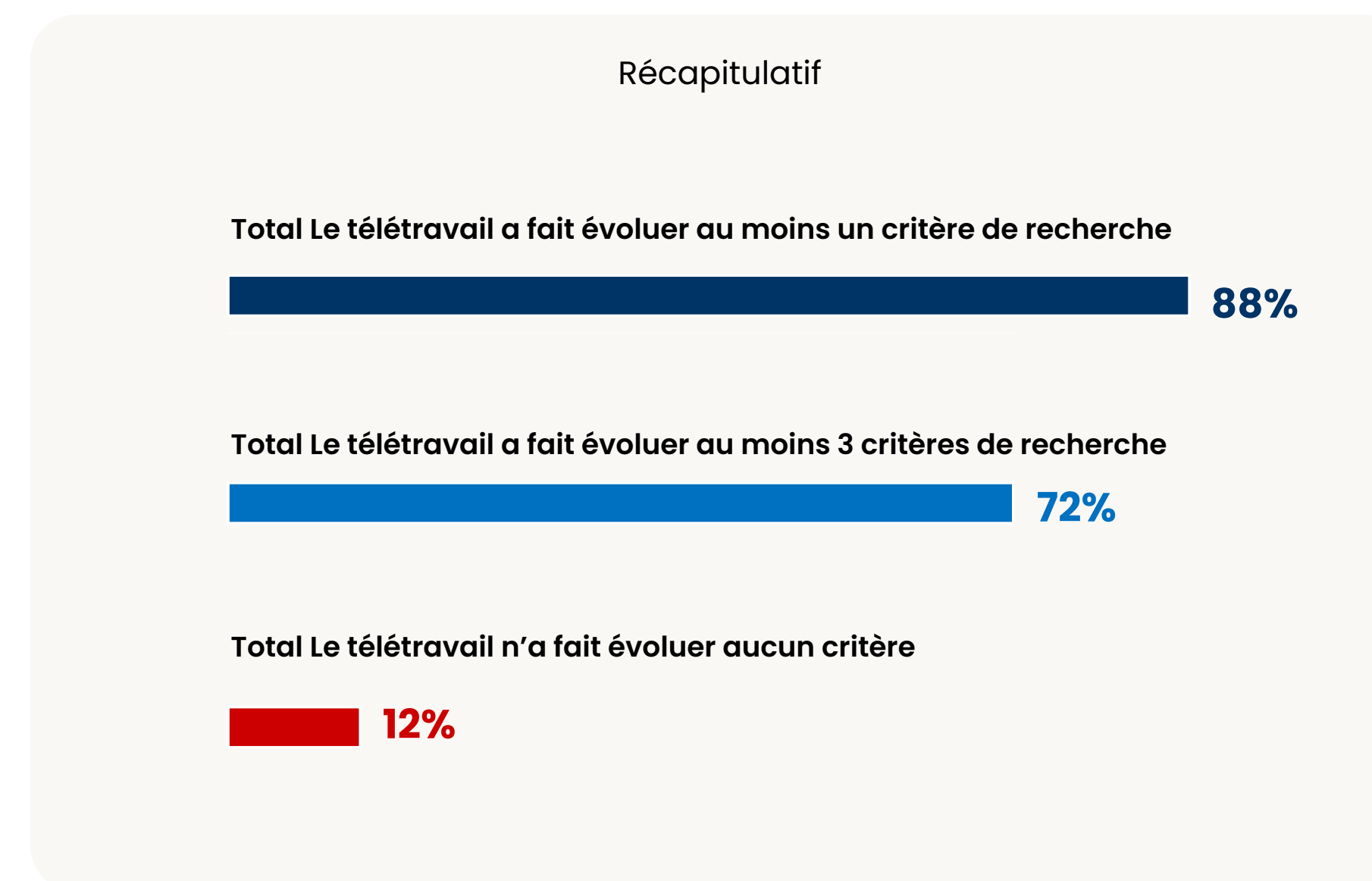
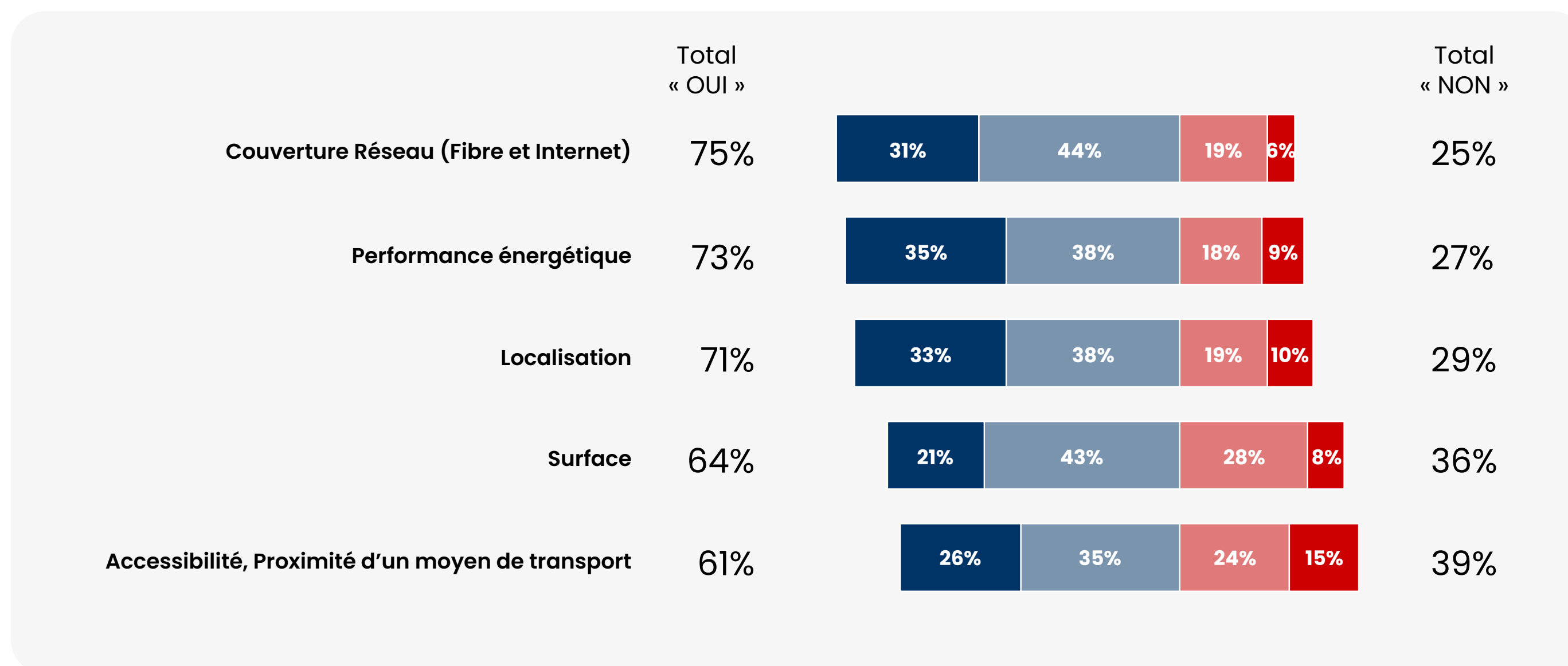
  

	25-34 ans	35-49 ans	50-65 ans
	<b>40</b>	<b>34</b>	<b>30</b>
	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>11</b>
	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>4</b>
	<b>60</b>	<b>66</b>	<b>70</b>

# Le rôle du télétravail dans l'évolution des critères de recherche pour l'achat d'une résidence principale

**QUESTION : Dans le cadre d'un achat immobilier pour votre résidence principale, la possibilité de recourir au télétravail a-t-elle fait évoluer vos critères de recherche en termes de... ?**

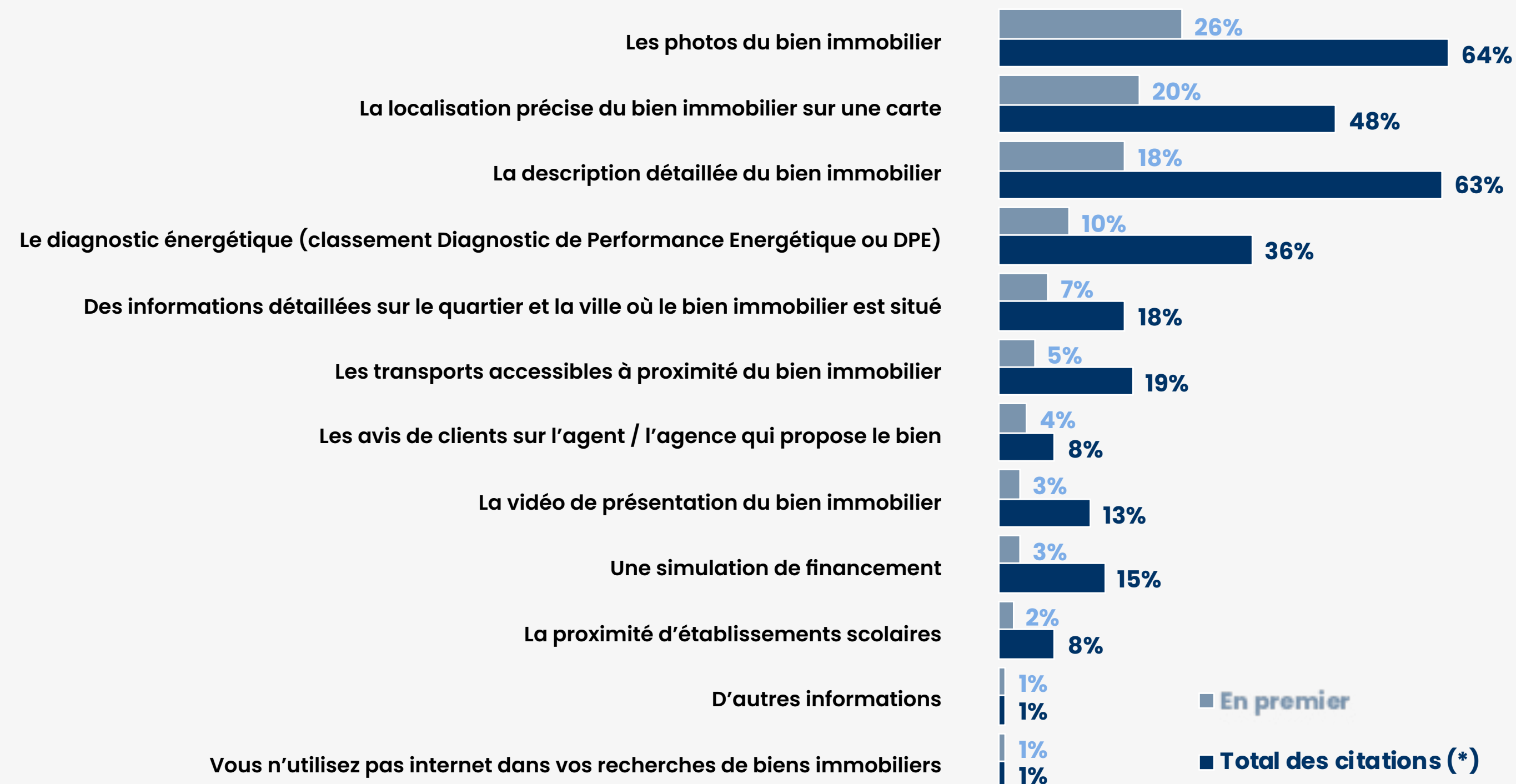
Base : posée uniquement à ceux prévoyant d'acheter une résidence principale et faisant du télétravail, soit **7%** de l'échantillon



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

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

Base : A ceux qui envisagent de réaliser un achat pour une résidence principale dans les 24 prochains mois soit **17%** de l'échantillon



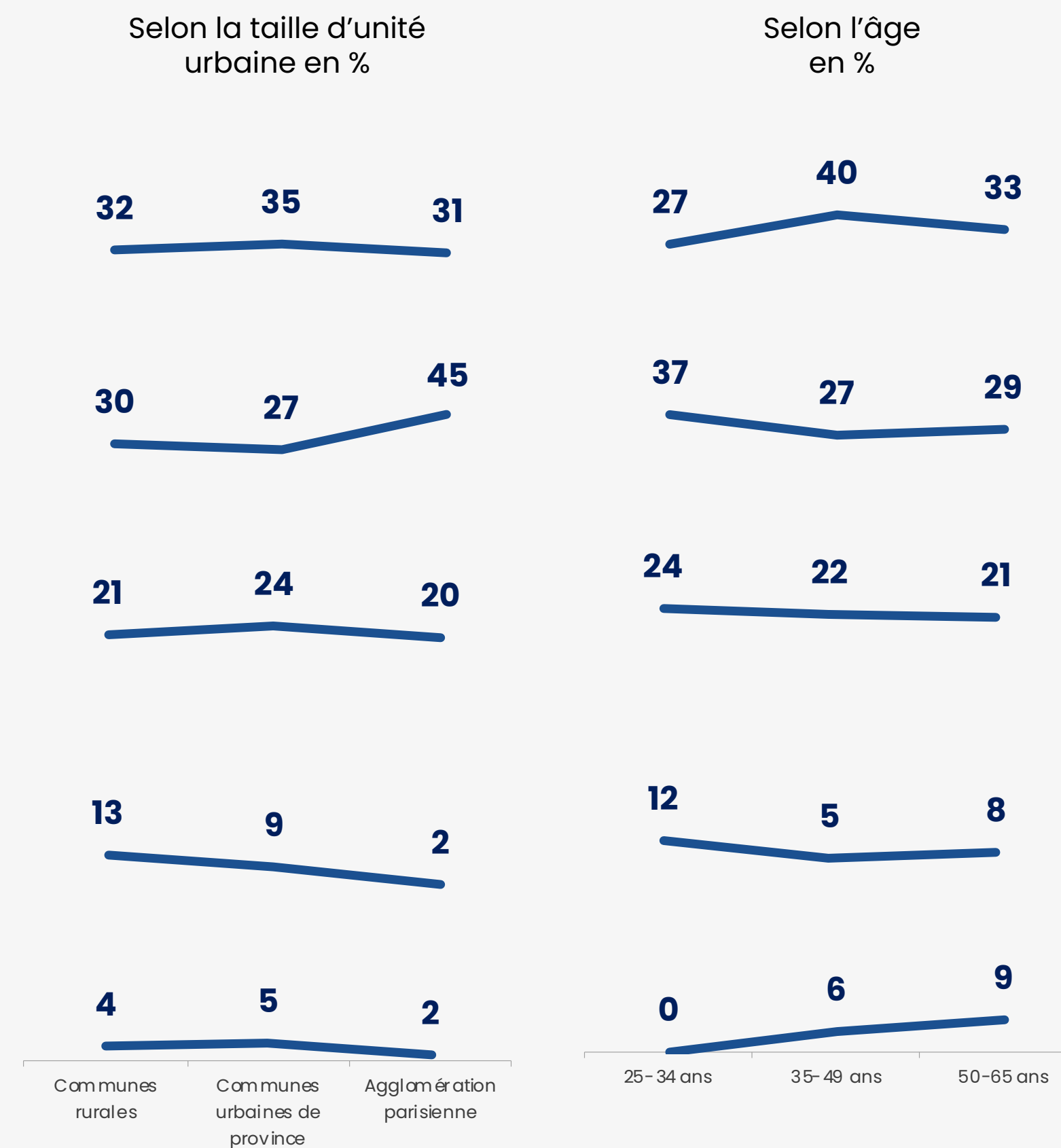
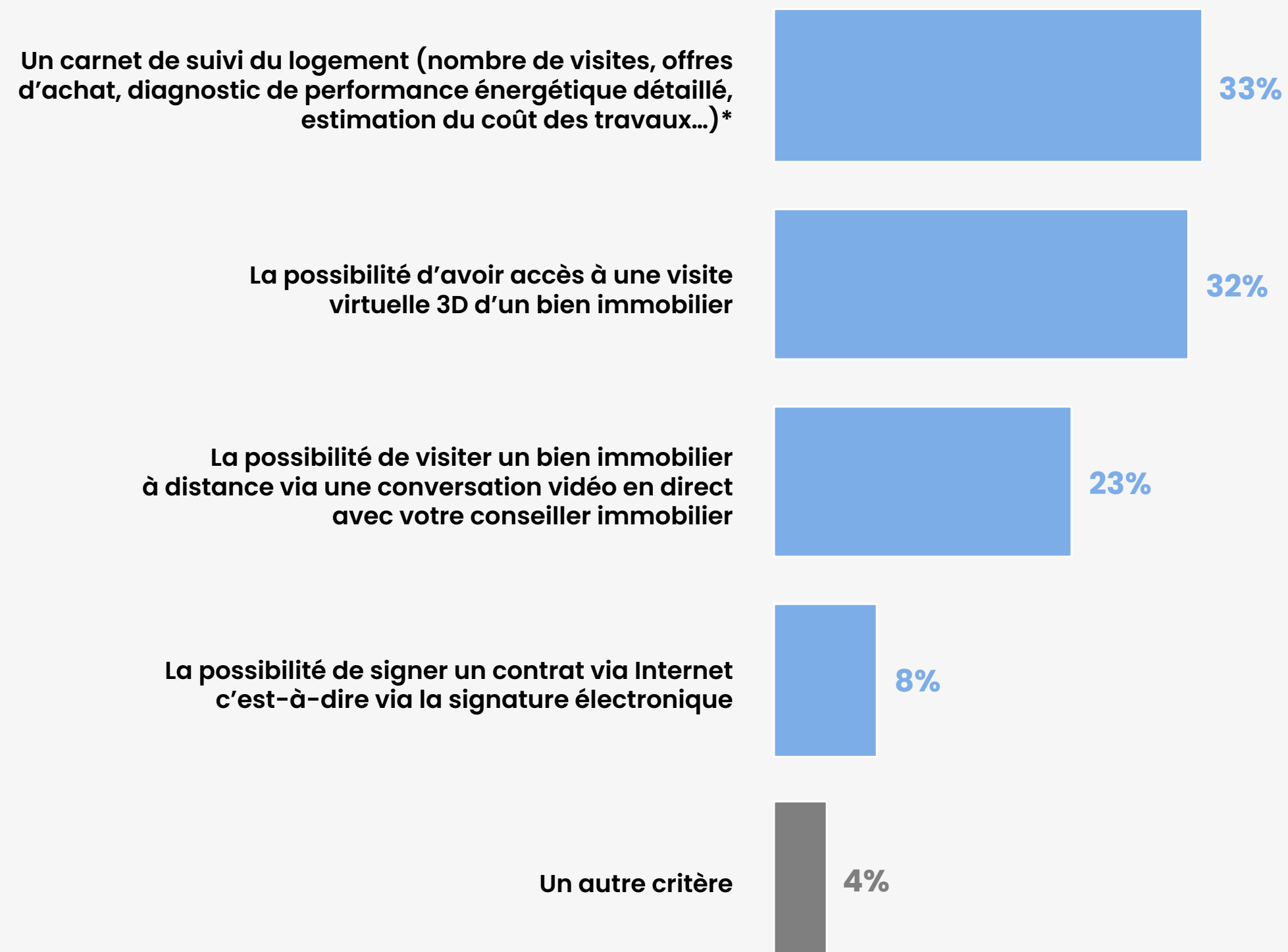
Total des citations

Mars 2022	Mai 2021	Mai 2020	Mars 2020	2019	2018	2017	2016	2015
63	60	66	67	67	70	64	73	74
50	54	41	49	50	47	55	53	43
67	64	67	61	73	67	74	73	77
31	23	29	29	31	35	29	27	30
23	27	26	27	28	22	26	24	Non posé
14	16	19	17	16	17	12	12	12
7	9	7	8	5	5	5	6	Non posé
12	10	14	8	9	8	6	10	5
14	16	14	16	13	12	14	11	13
12	13	12	12	7	9	10	11	7
1	1	1	1	1	2	2	1	4
1	1	1	1	-	1	Non posé	Non posé	Non posé

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

**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 **17%** de l'échantillon

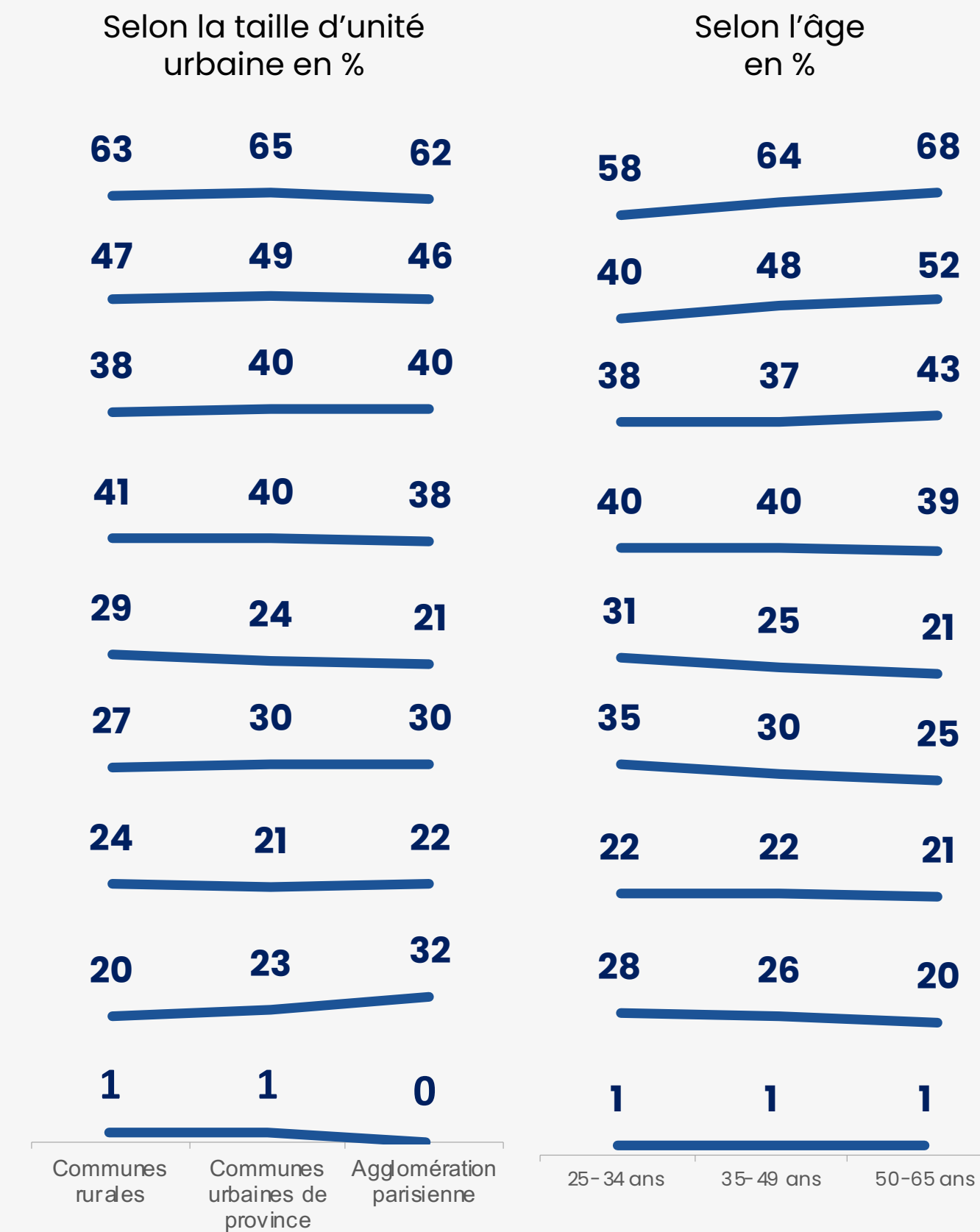
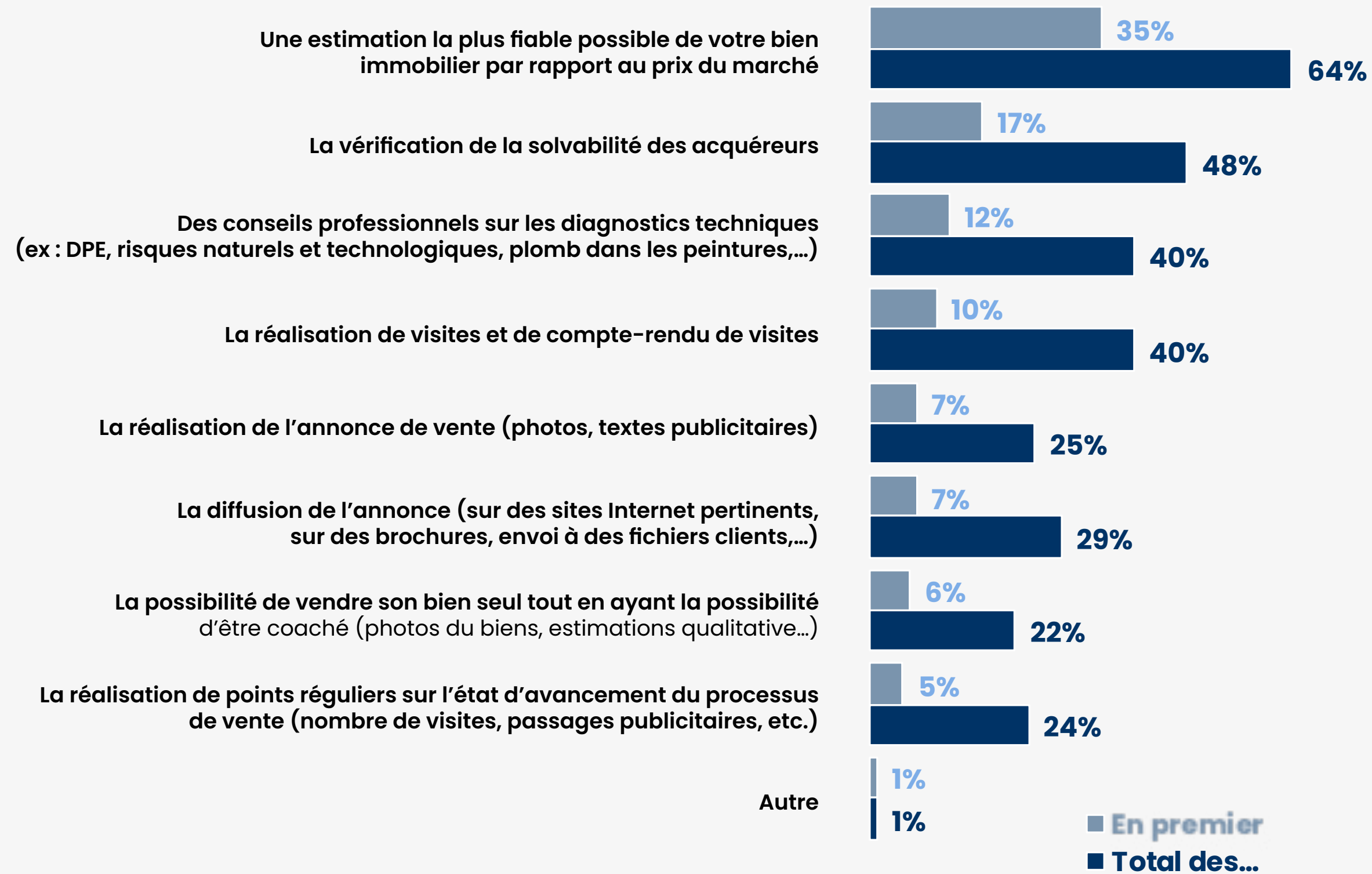


	Mars 2022	Mai 2021	Mai 2020	Mars 2020	2019
Un carnet de suivi du logement	26	24	23	25	27
La possibilité d'avoir accès à une visite virtuelle 3D	34	35	38	39	34
La possibilité de visiter un bien immobilier à distance	21	23	23	26	27
La possibilité de signer un contrat via Internet	17	14	13	8	8
Un autre critère	2	4	3	2	4

\* Avant Mars 2023, l'intitulé de l'item était : « Un carnet de suivi du logement (nombre de visites, offres d'achat...) »

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

**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 ?**



	Mars 2022	Mai 2021	Mai 2020	Mars 2020
68	68	71	71	
50	48	47	47	
38	36	36	38	
37	38	39	40	
21	23	21	21	
26	28	30	29	
20	20	20	19	
32	32	31	31	
1	1	3	1	

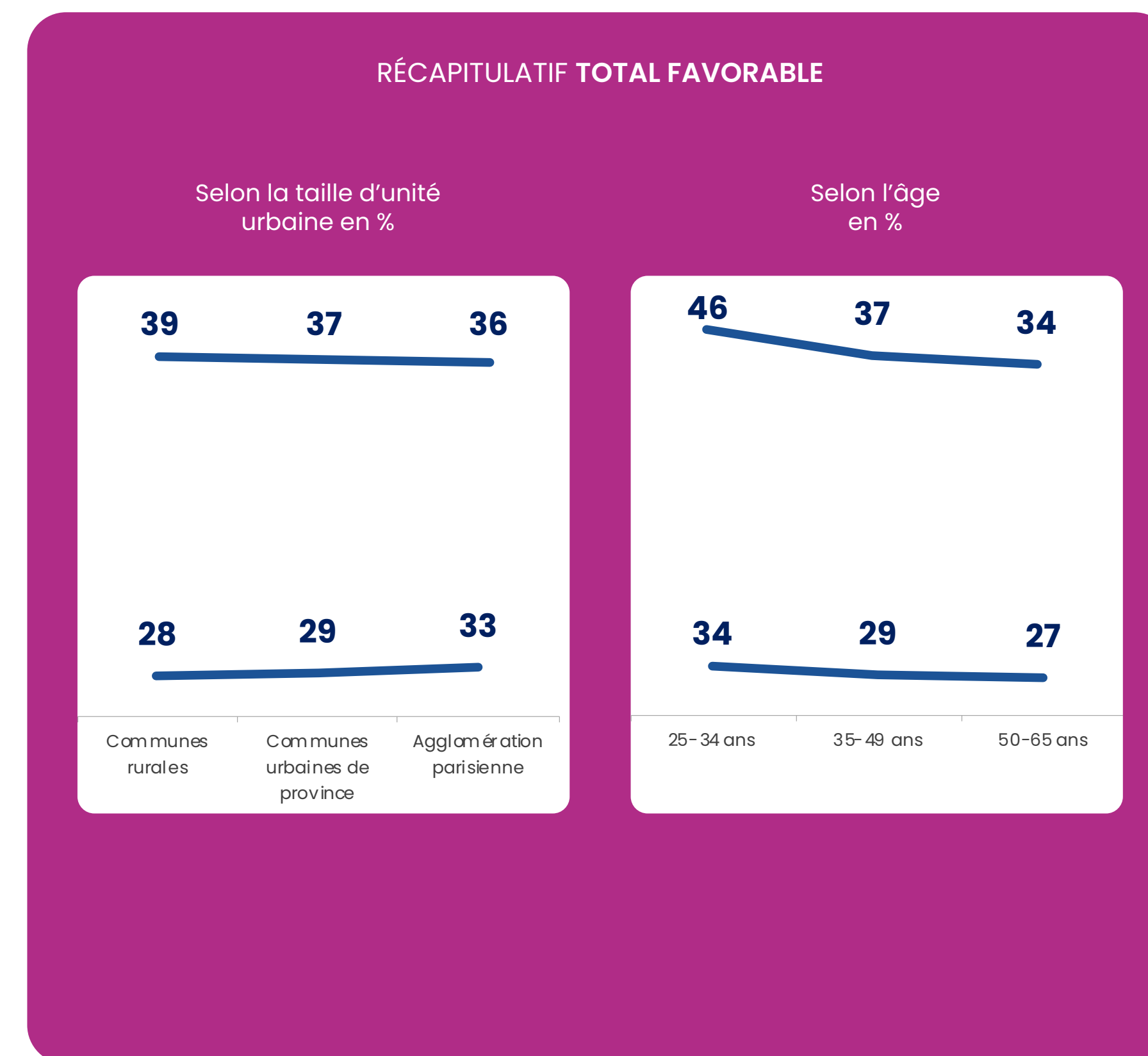
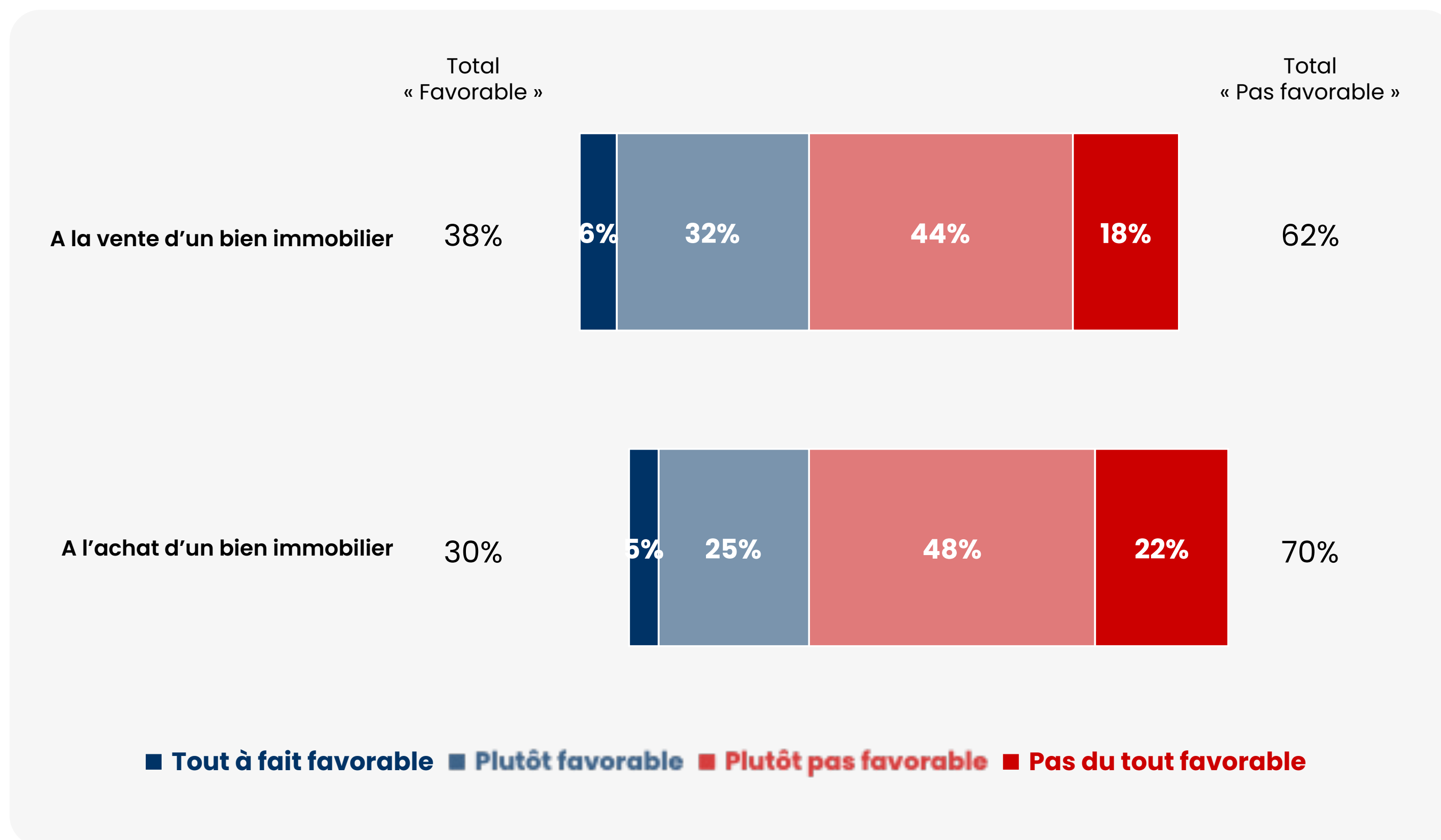
(\*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100



# Questions d'actualité : contexte économique, rénovation énergétique et insécurité

# La perception d'un contexte **politique et économique favorable** à l'achat ou à la vente d'un bien immobilier

QUESTION : D'après vous, le contexte politique et économique actuel est-il favorable ou pas favorable :

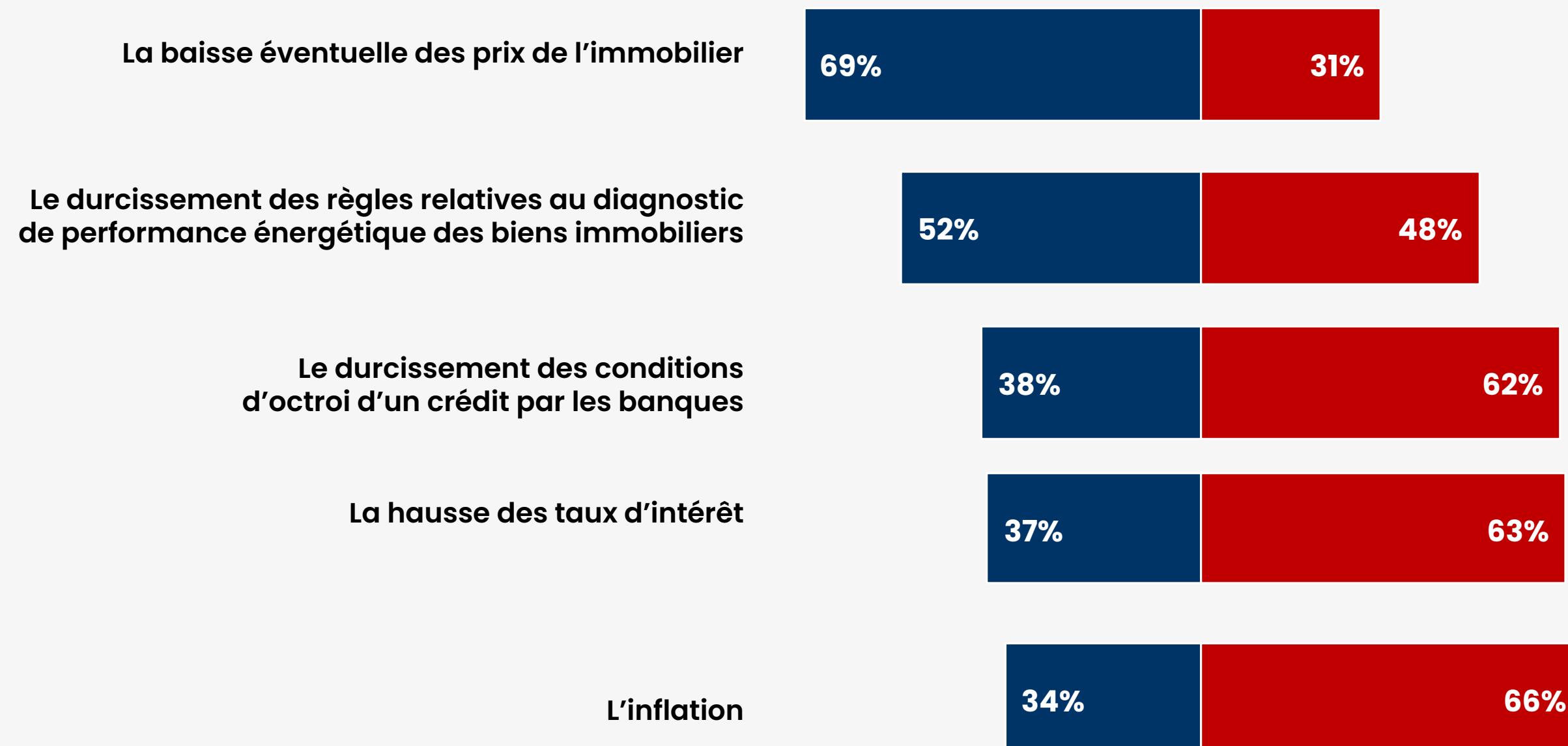


# Les différents éléments susceptibles de conduire à **accélérer** ou **reporter** un projet d'achat immobilier

**QUESTION : Aujourd'hui, diriez-vous que les éléments suivants sont susceptibles de vous conduire à accélérer ou reporter votre projet d'achat d'un bien immobilier ?**

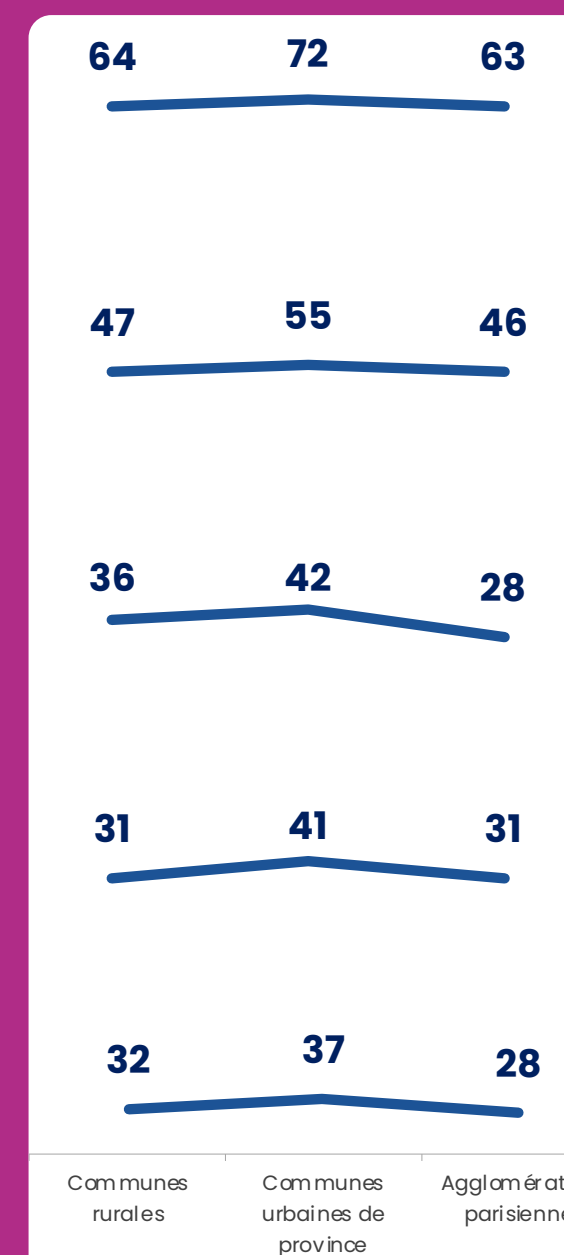
Base : A ceux prévoyant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois, soit **26%** de l'échantillon

■ **Accélérer** ■ **Reporter**

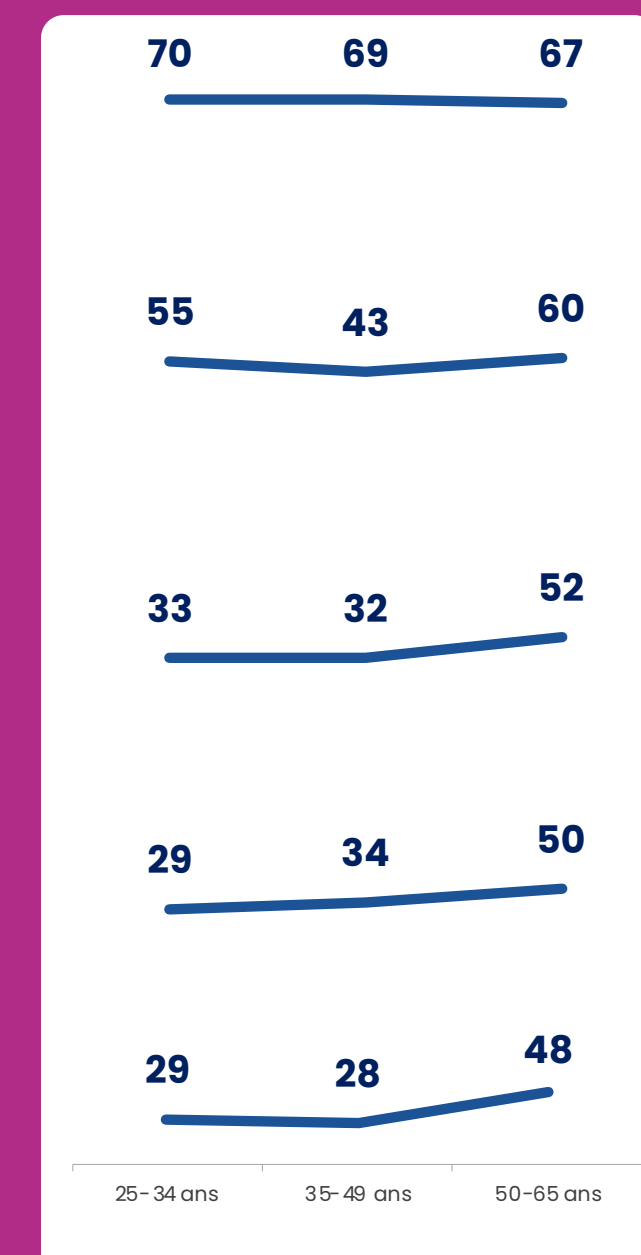


## RÉCAPITULATIF ACCELERER

Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon l'âge en %

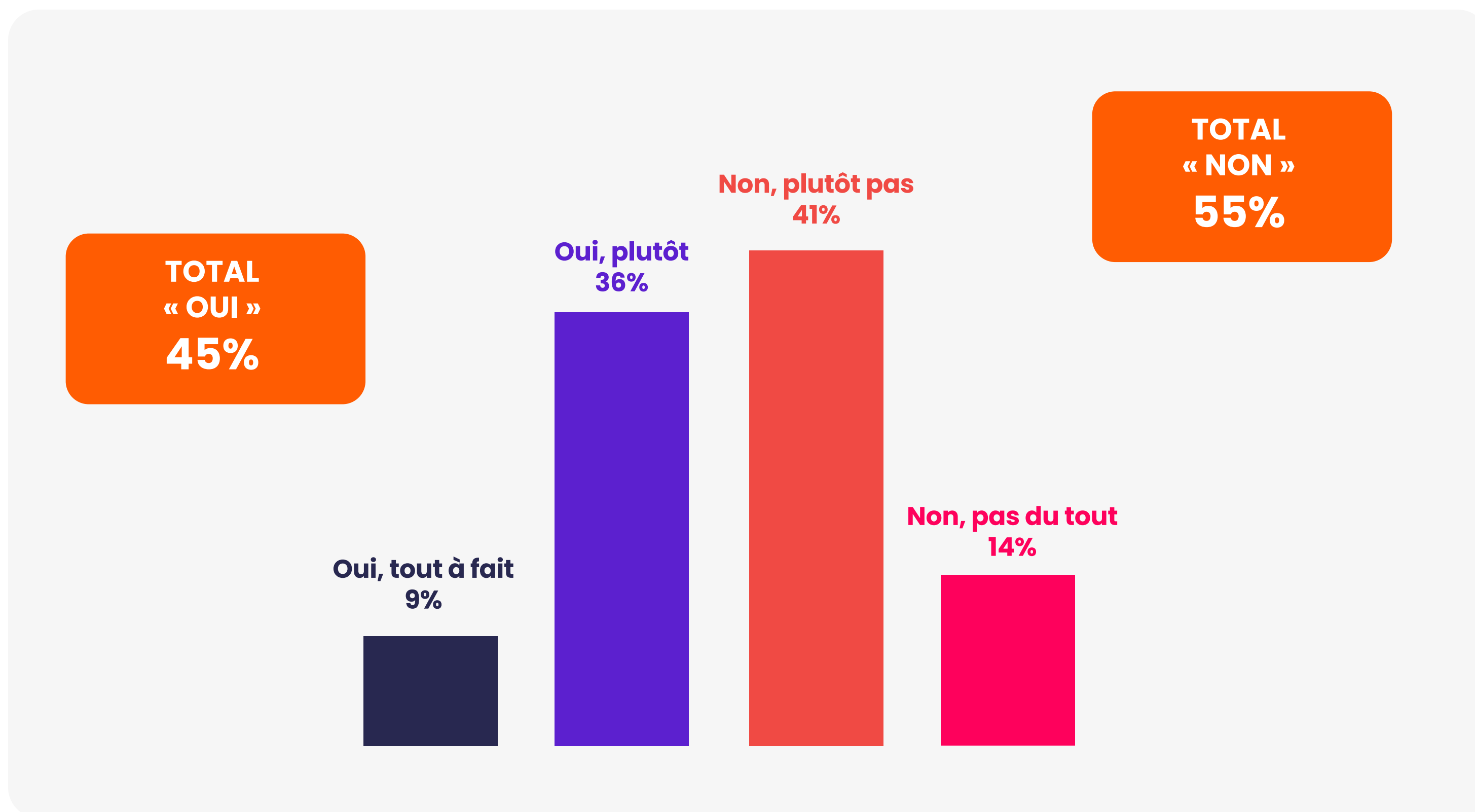




# Le fait d'envisager une **réduction de la surface d'achat** pour un même taux d'endettement afin de concrétiser son projet d'achat rapidement

**QUESTION : Au regard de l'inflation, seriez-vous actuellement prêt à envisager une réduction de la surface d'achat pour un même taux d'endettement afin de concrétiser votre projet d'achat rapidement ?**

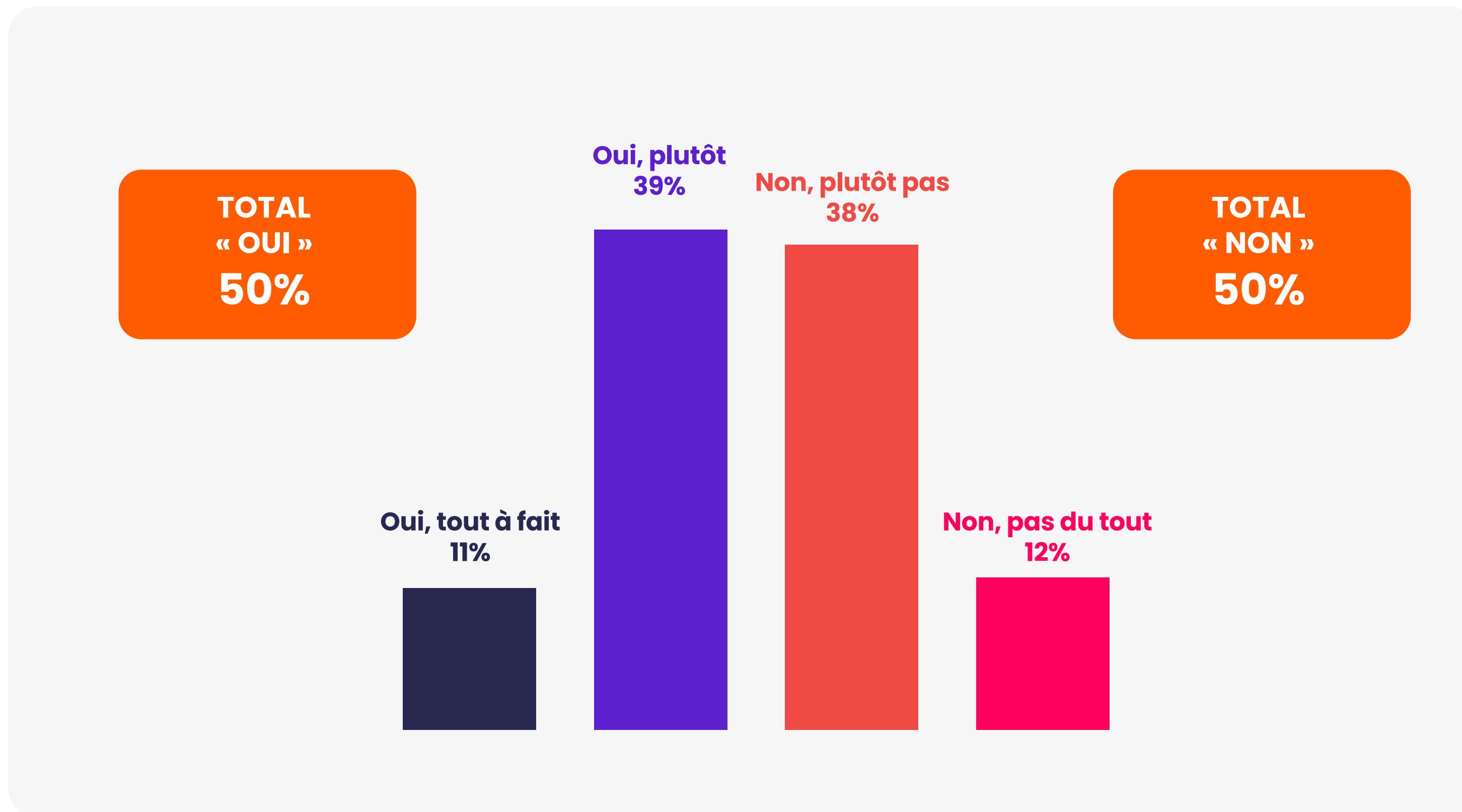
Base : A ceux prévoyant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois, soit **26%** de l'échantillon



# Le sentiment d'information relatif au diagnostic de performance énergétique

Remise à niveau : Le Diagnostic de Performance Energétique (DPE) est une évaluation de la performance énergétique d'un logement réalisée par un professionnel. Le DPE est obligatoire pour toute vente ou location de maison ou appartement.

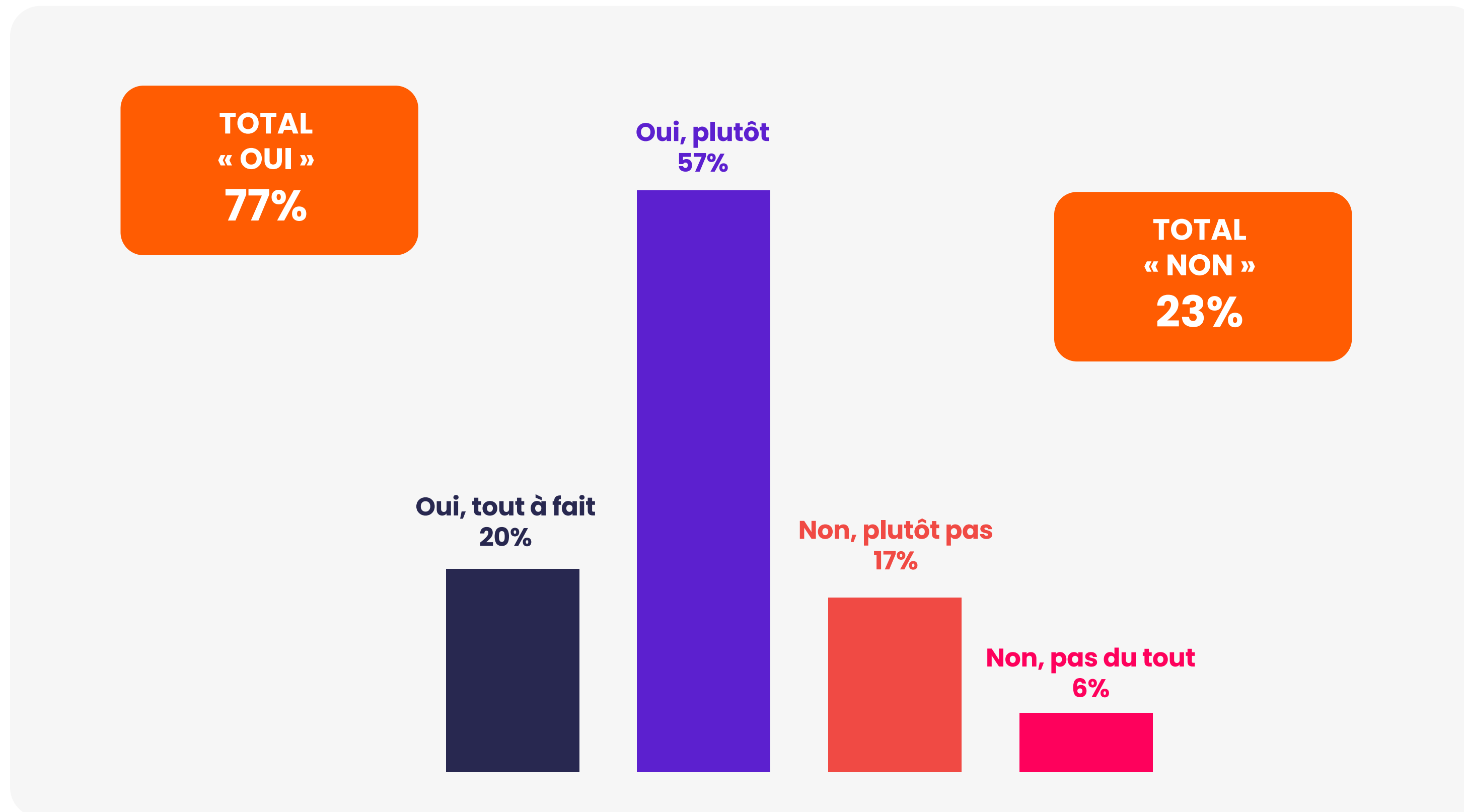
QUESTION : Diriez-vous que vous vous sentez suffisamment informés au sujet des obligations relatives au Diagnostic de Performance Energétique (DPE ?)



# L'incitation à la rénovation de son logement par la mise en place d'aides par l'Etat

**QUESTION : Si l'Etat venait à mettre en place des aides pour la rénovation énergétique des biens immobiliers (exemple : dispositif d'informations, mesures incitatives, aide à la rénovation et à l'isolation, levée des contraintes de copropriété...), ces mesures seraient-elles de nature à vous inciter**

Base : aux propriétaires de leur logement, soit **60%** de l'échantillon

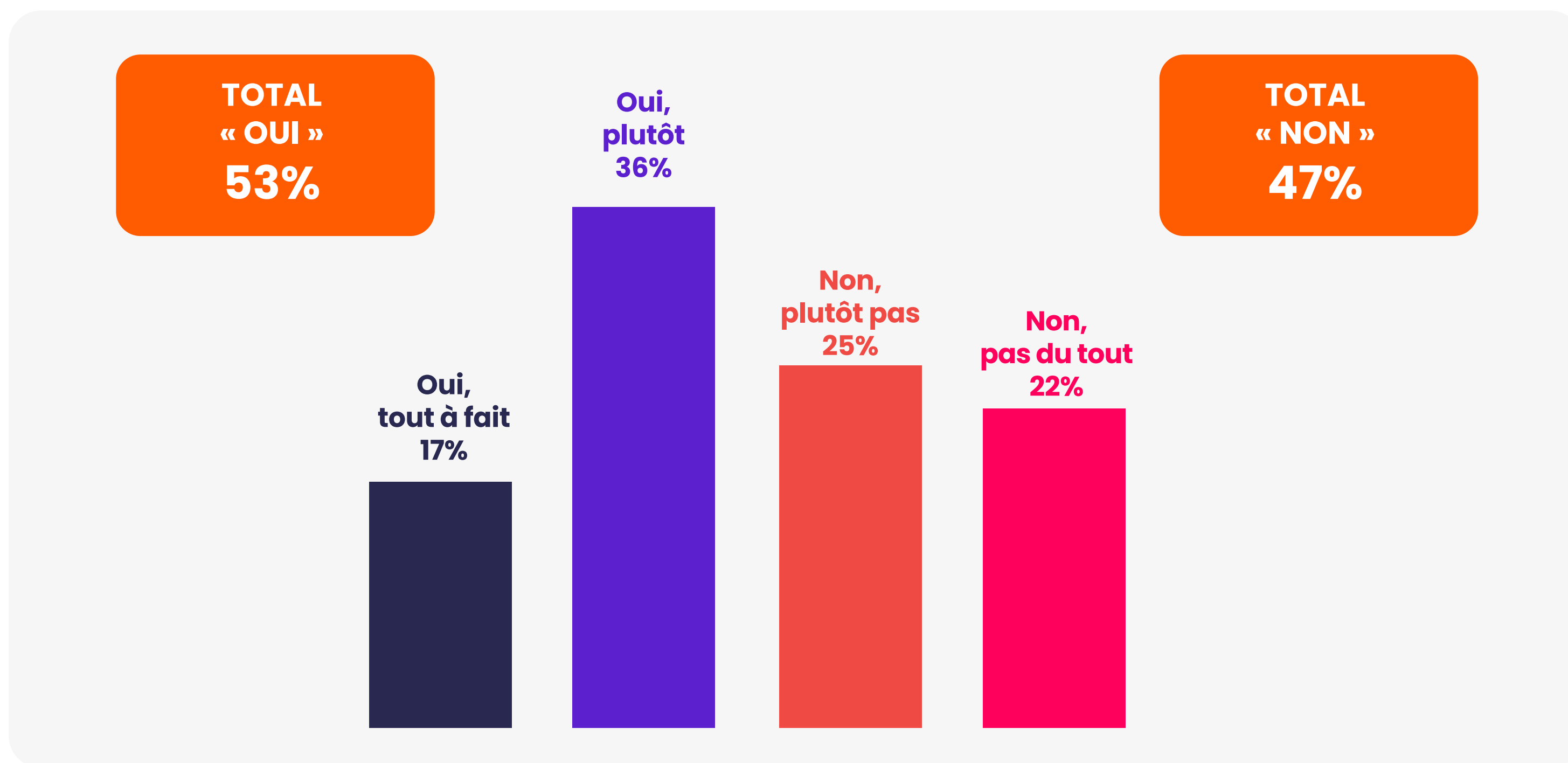


# La disposition à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique pour réaliser des économies sur son acquisition

**Remise à niveau :** Depuis le 1er janvier 2023, l'interdiction de mise en location d'un bien classé G sur le DPE (c'est-à-dire le plus mauvais classement possible en termes de performance énergétique) est effective.

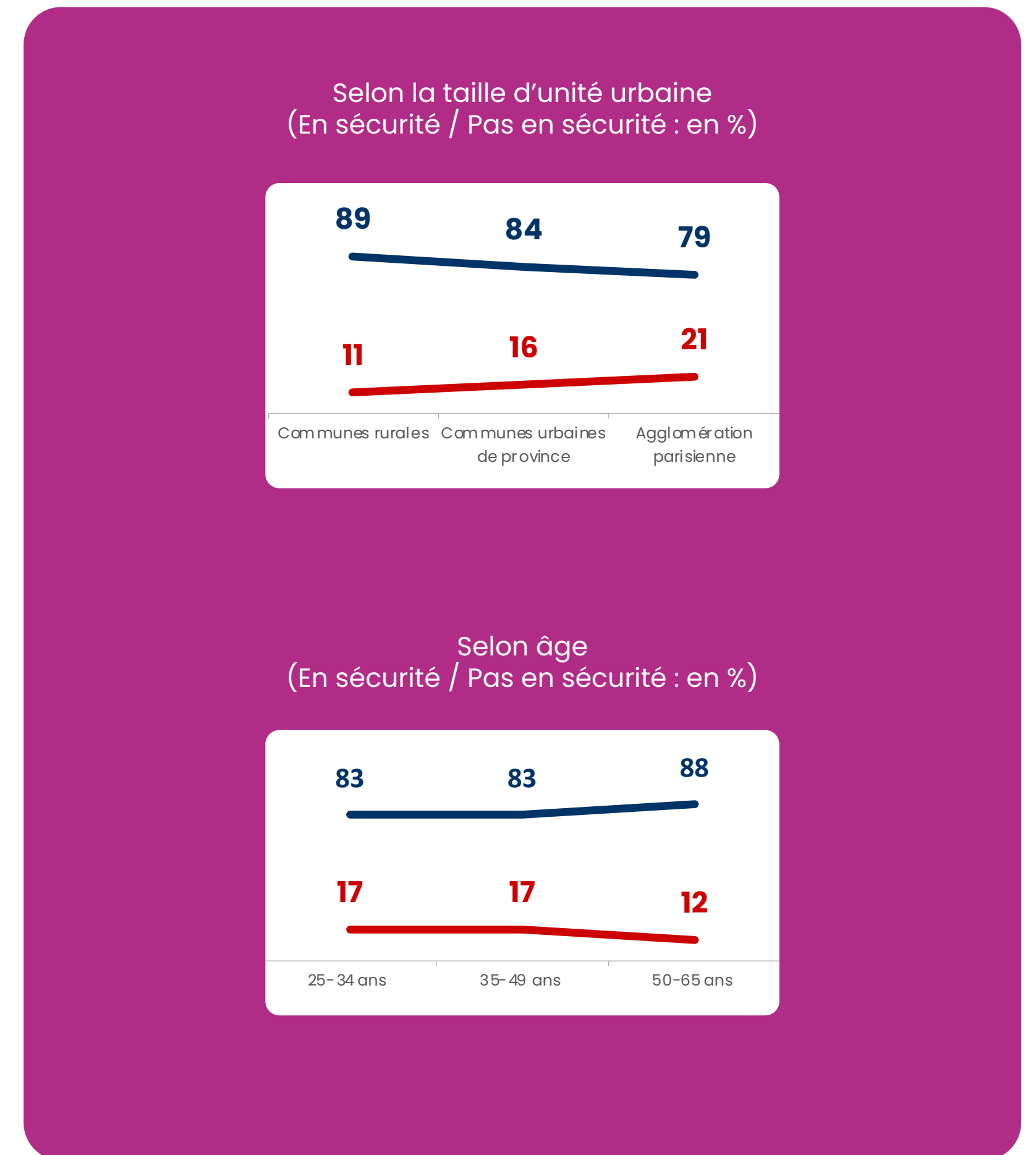
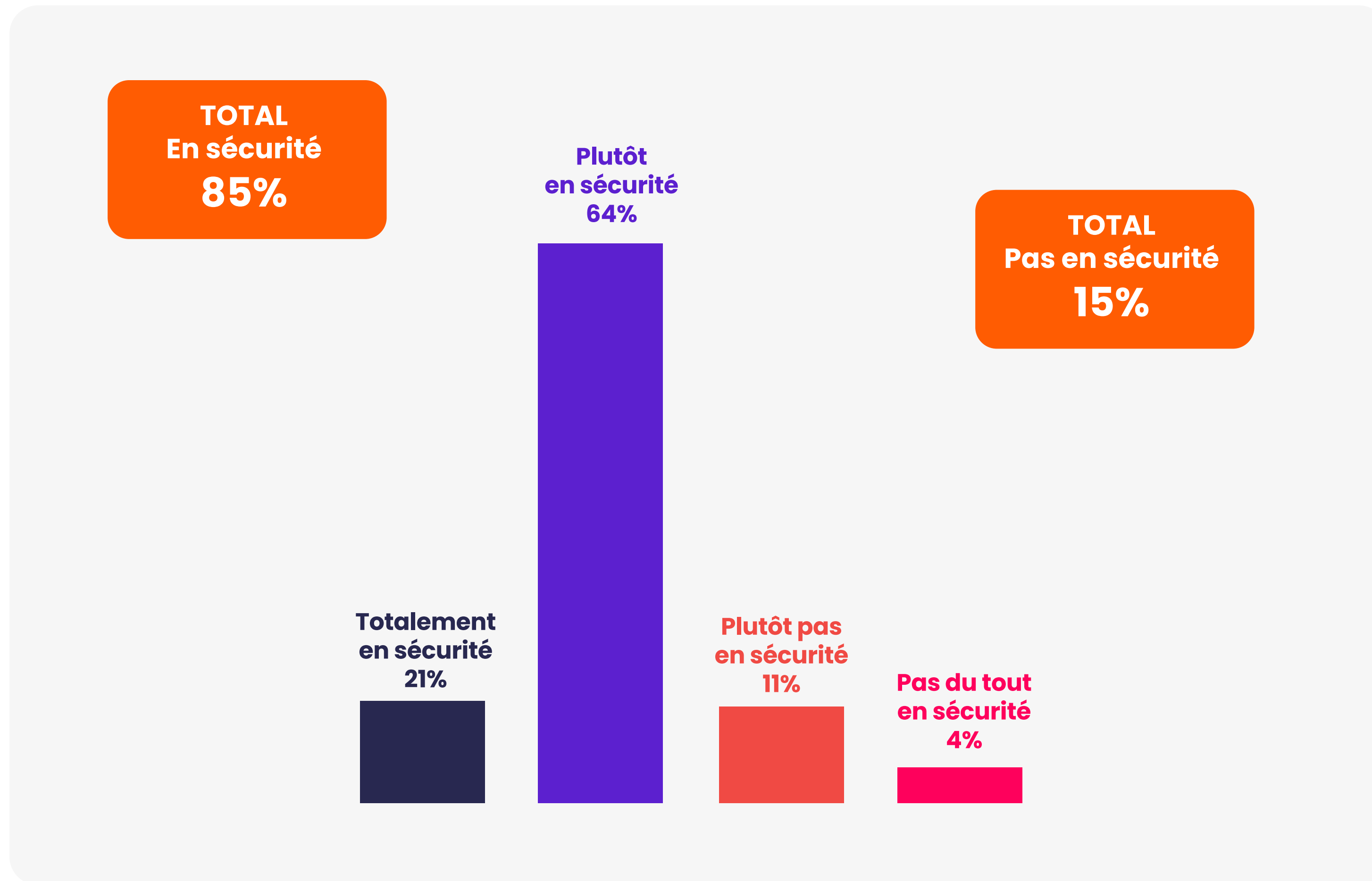
Base : à ceux prévoyant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois, soit 26% de l'échantillon

**QUESTION :** Seriez-vous prêt à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique, quitte à réaliser des travaux par la suite, dans le but de réaliser des économies sur l'acquisition du bien ?



# Le sentiment d'insécurité dans sa commune d'habitation

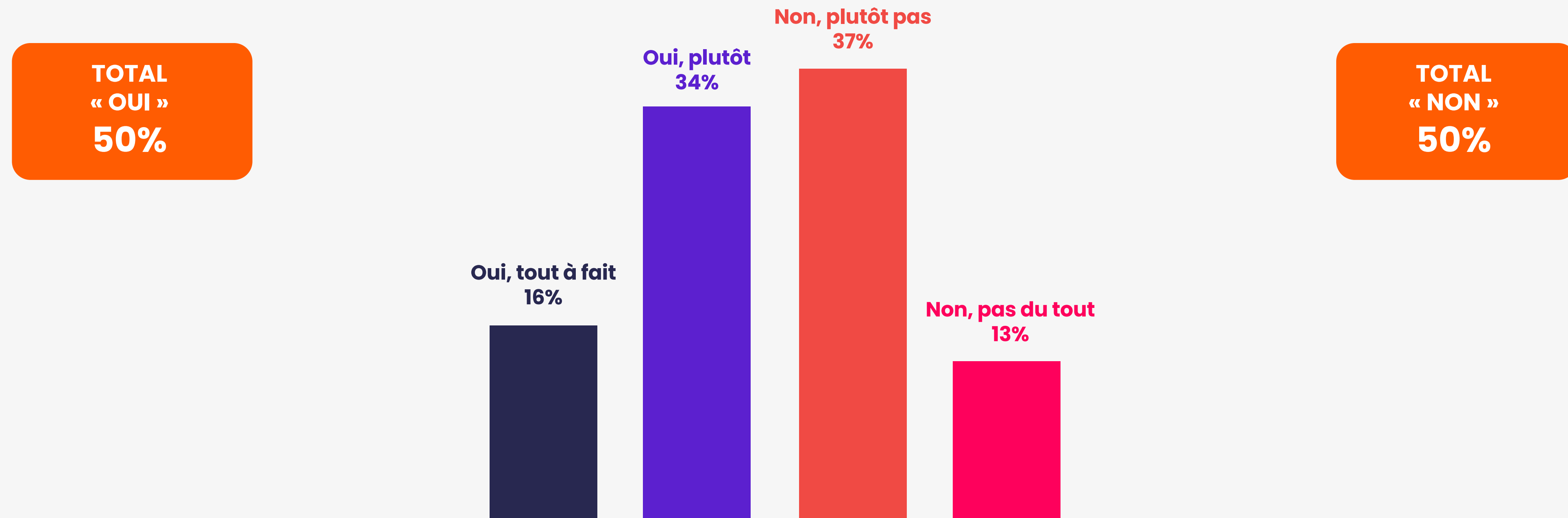
QUESTION : Personnellement, dans la commune dans laquelle vous habitez actuellement, vous sentez-vous... ?



# L'incitation à déménager due au **sentiment d'insécurité** dans sa commune d'habitation actuelle

**QUESTION : Vous avez déclaré ne pas vous sentir en sécurité dans la commune dans laquelle vous habitez actuellement. Ce sentiment est-il de nature à vous inciter à déménager ?**

*Base : à ceux prévoyant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois, soit 26% de l'échantillon*



03

# Les enseignements

# Les principaux enseignements

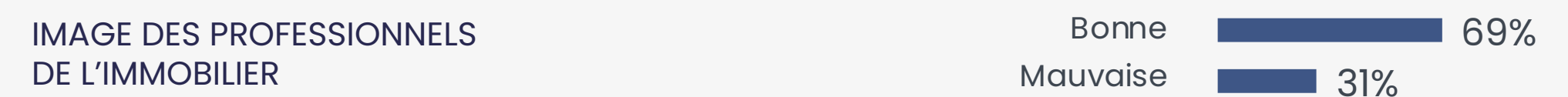
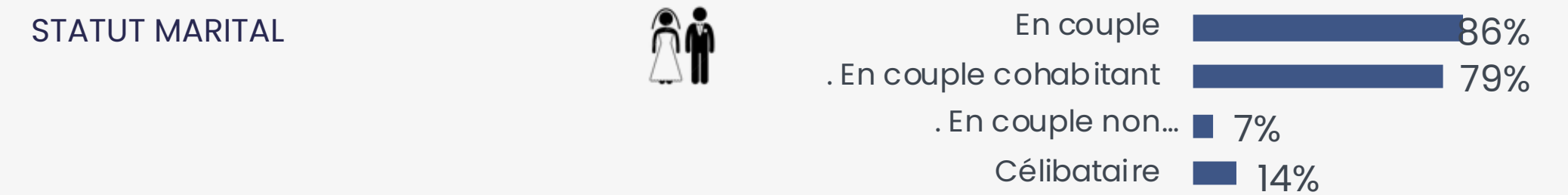
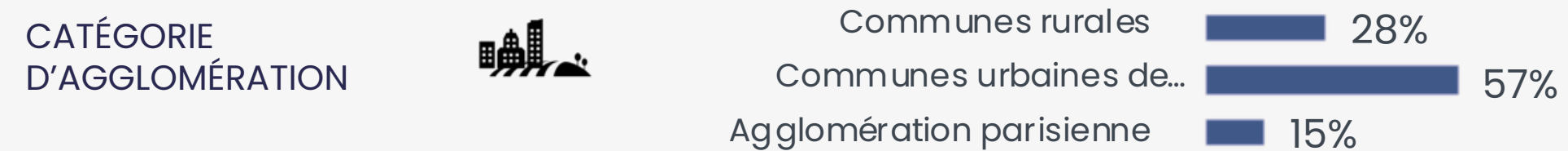
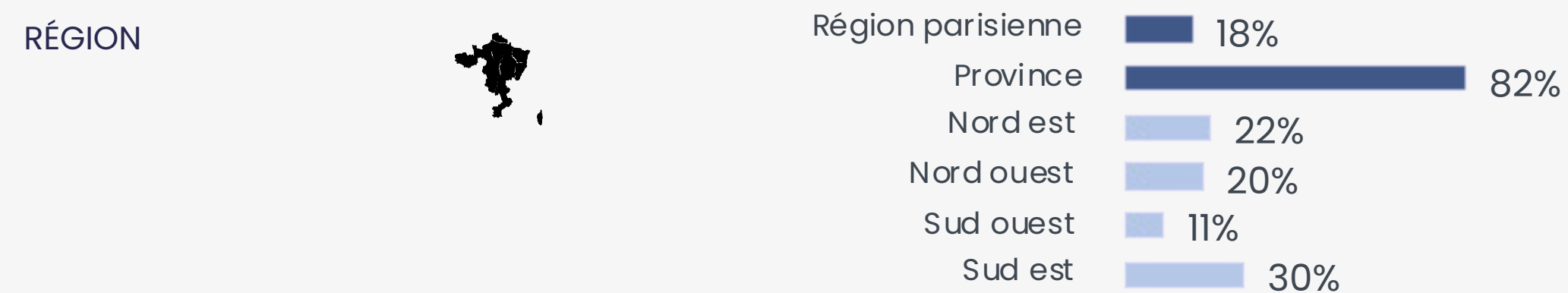
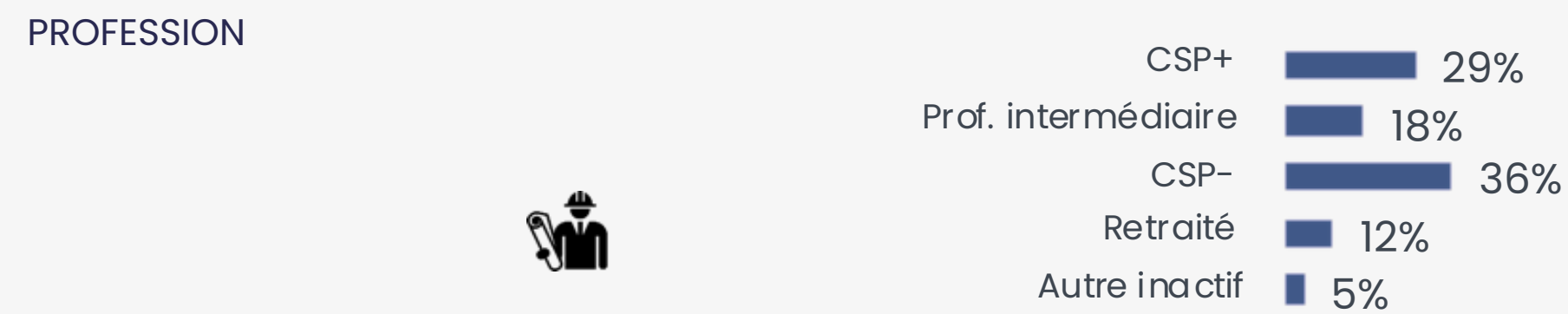
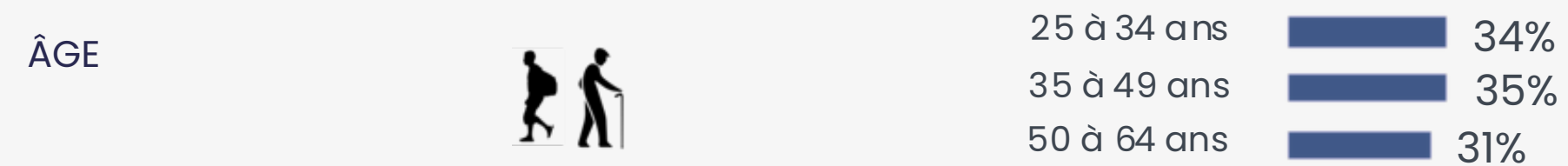
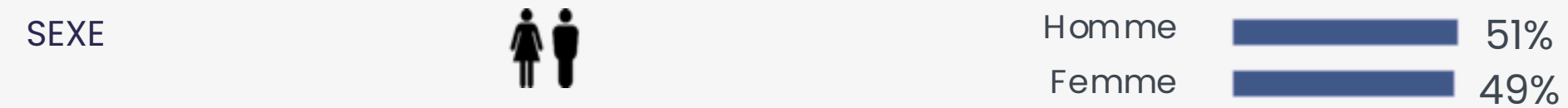
- 1** Les transactions immobilières relatives à l'achat d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années se stabilisent.
- 2** Le budget alloué à l'achat d'une résidence principale augmente significativement.
- 3** Les pratiques en matière de crédits immobiliers évoluent : les acheteurs d'une résidence principale y ont moins recours et s'endettent davantage à court terme.
- 4** Le contexte politique et économique actuel incite à la prudence en matière d'investissements immobiliers. Dans le détail, les acquéreurs potentiels souhaitent davantage reporter leurs projets et les futurs vendeurs, les accélérer.
- 5** Dans ce contexte, les Français aspirent un peu moins à devenir propriétaires à court terme.
- 6** Les zones péri-urbaines et rurales constituent toujours les zones les plus attractives dans le cadre d'une projection d'achat d'un bien immobilier, et ce d'autant plus parmi les potentiels acheteurs.
- 7** La montée en puissance du télétravail depuis 2020, qui concerne essentiellement les cadres et les plus jeunes, impacte fortement leurs critères de recherche pour l'acquisition d'une résidence principale.
- 8** Si la bonne image des agences et des professionnels de l'immobilier diminue légèrement cette année et retrouve son étiage de 2021, le recours à des professionnels dans le cadre d'une transaction augmente significativement.
- 9** Si les enjeux financiers demeurent les plus attendus dans le cadre de la vente d'un bien, plusieurs services pratiques sont davantage valorisées : les conseils des professionnels sur les diagnostics techniques, la réalisation et la diffusion de l'annonce de vente par les professionnels de l'immobilier ou encore la possibilité de vendre son bien seul tout en ayant la possibilité d'être coaché.
- 10** La moitié des Français ne se sent pas suffisamment informée au sujet du DPE.
- 11** Toutefois, les futurs acquéreurs et les propriétaires le sont majoritairement et entrevoient même des opportunités à saisir en termes de rénovation ou d'acquisition d'un bien suite à la nouvelle réglementation active depuis le 1er janvier 2023.
- 12** Le diagnostic de performance énergétique devient un critère de plus en plus important pour les futurs acquéreurs d'une résidence principale, lors d'une consultation d'annonces immobilières en ligne.
- 13** Si une large majorité de Français de 25-65 ans se sent en sécurité dans sa commune d'habitation, en particulier dans les communes rurales, on observe une corrélation importante entre sentiment de sécurité et capital économique.



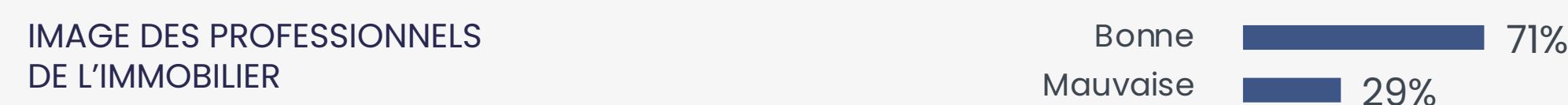
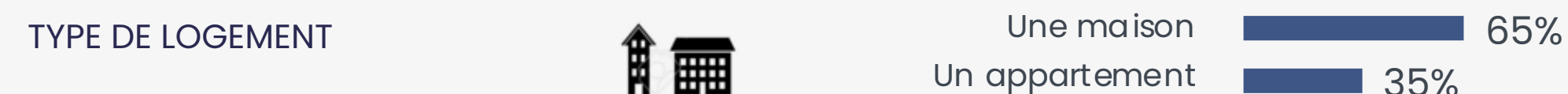
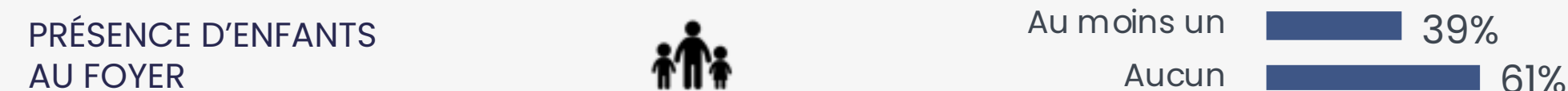
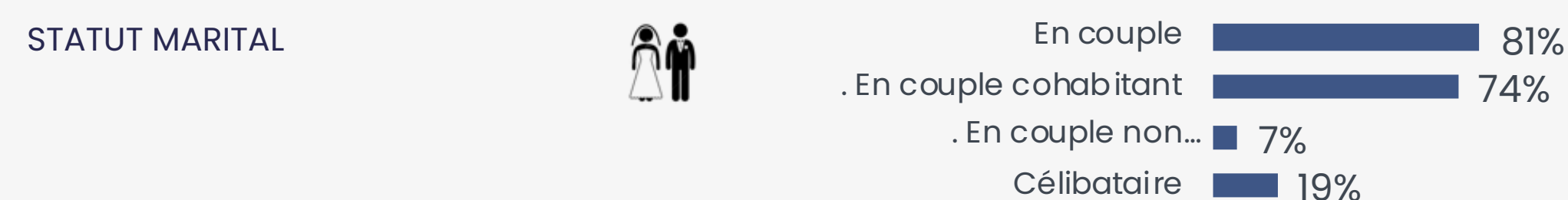
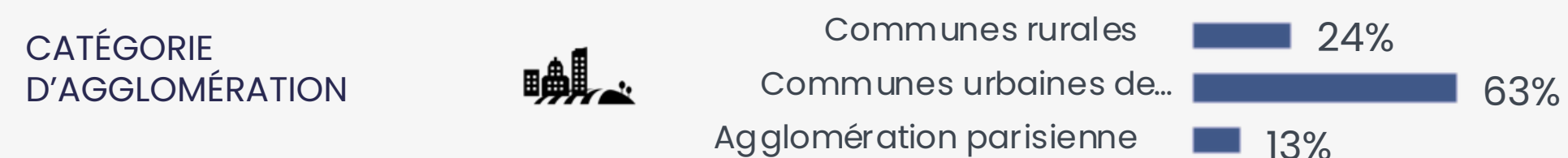
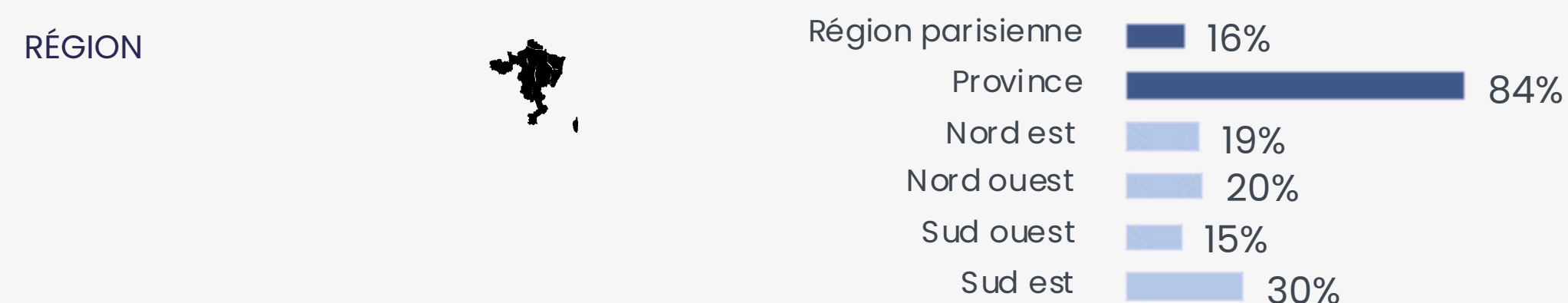
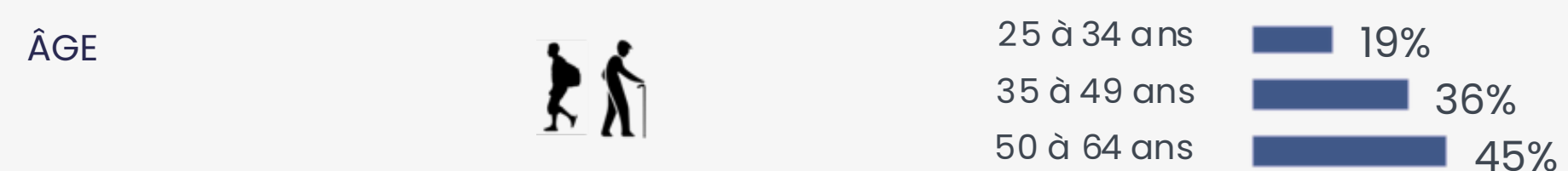
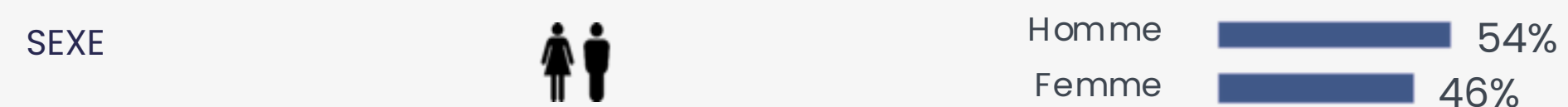
04

# Les profils types

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



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



# MERCI

Conférence de presse étude Ifop pour Optimhome

**Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers**

---

**optimhome**  
immobilier



---

Vague 10 - Mai 2023