



BAROMETRE OPTIMHOME IFOP

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

Vague 9 - Sondage Ifop pour Optimhome, Mai 2022



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 |

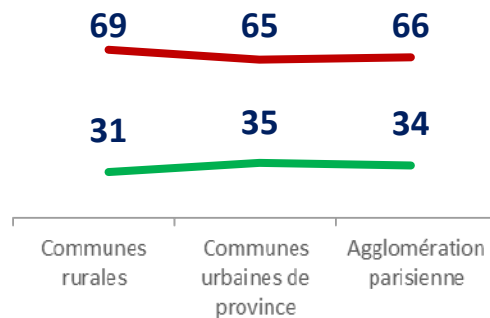
Questions d'actualités : La campagne présidentielle 2022

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 ?



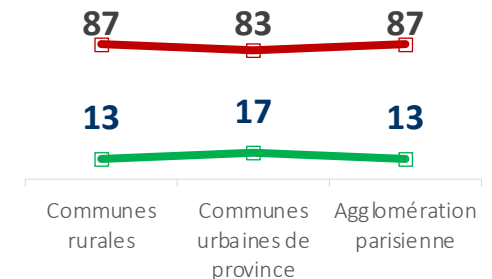
15%

Plutôt bien



85%

Plutôt mal





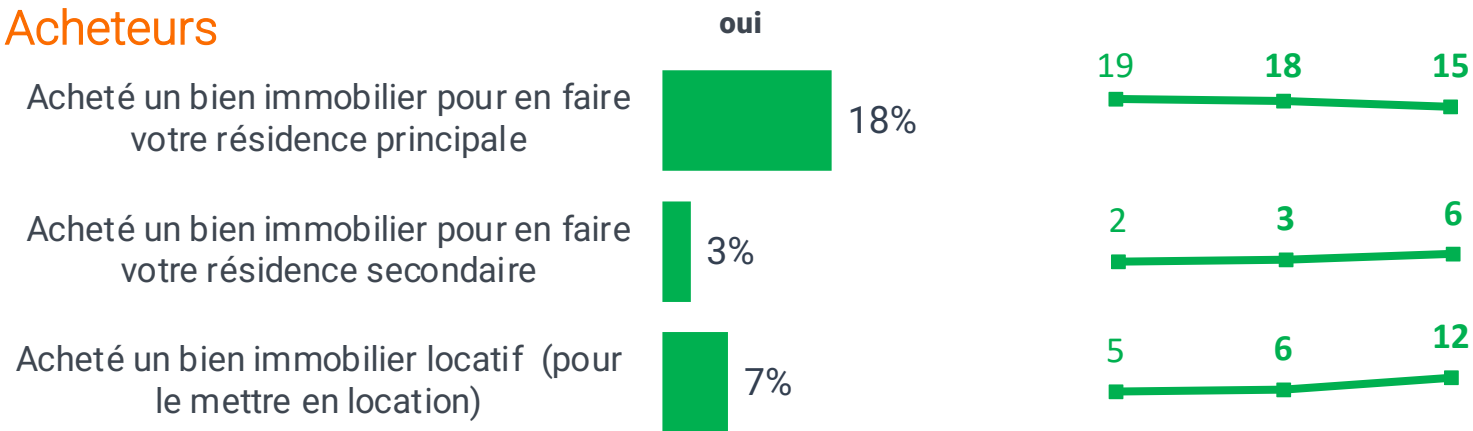
2 |

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 ... ?

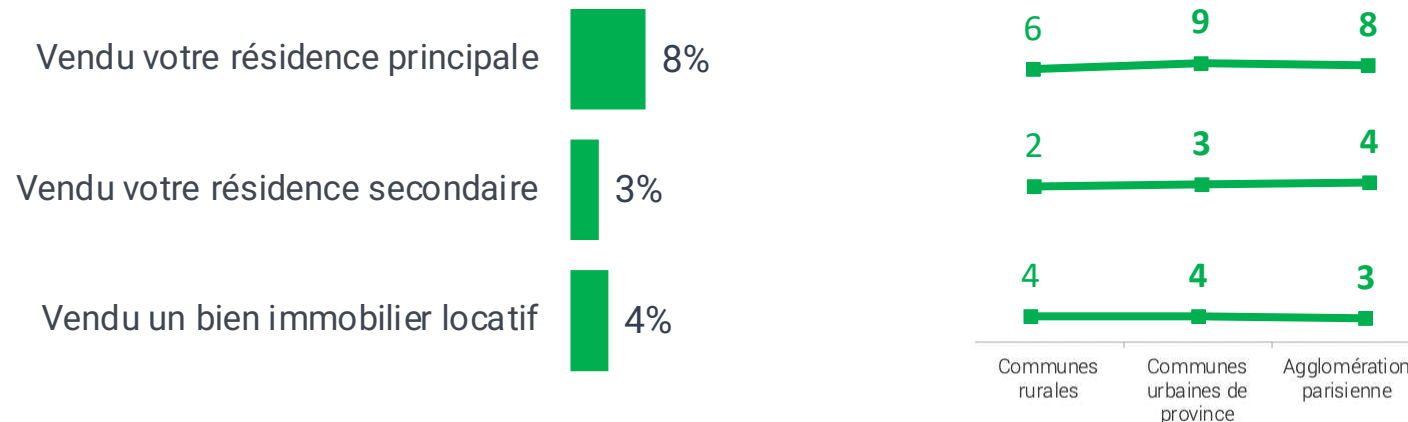
Acheteurs



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

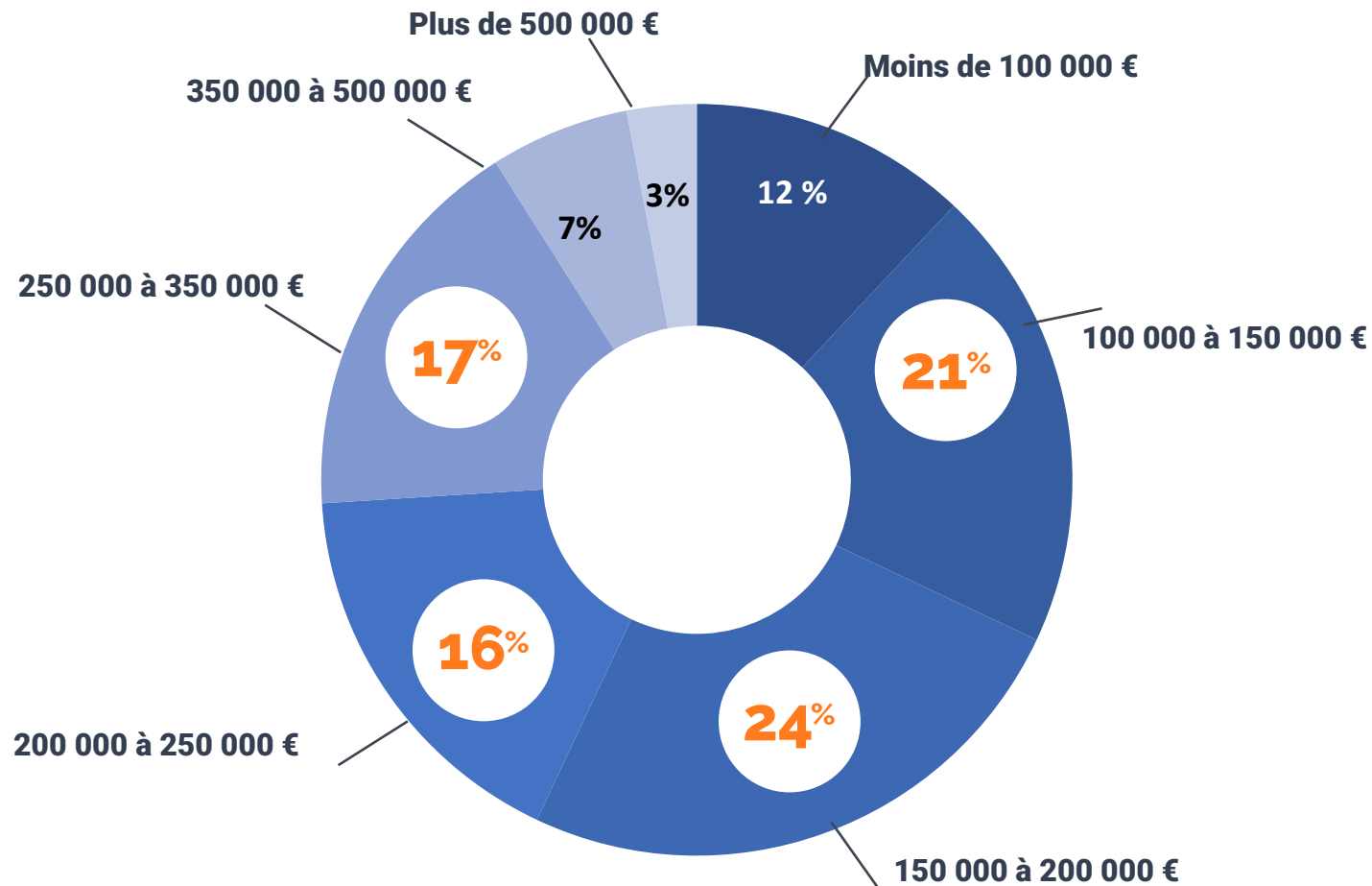
- 1 pt
vs 2021

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

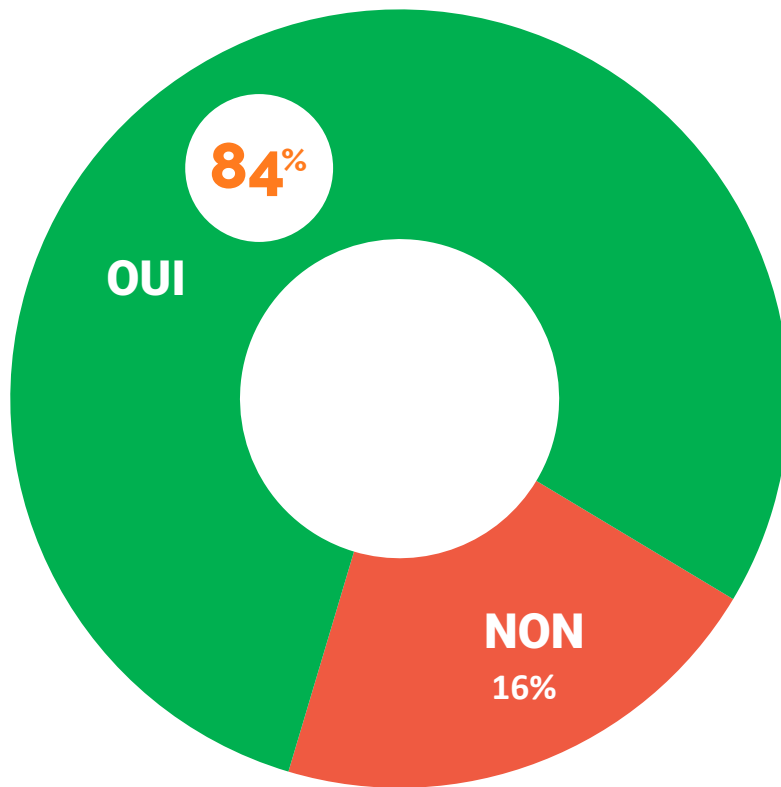
	Mai 2020	Mai 2021	Selon taille d'unité urbaine		
			Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne
Moins de 100.000 euros	8	12	16	12	10
100.000 à 150.000 euros	22	20	18	24	13
150.000 à 200.000 euros	23	25	29	23	17
200.000 à 250.000 euros	21	17	19	16	10
250.000 à 350.000 euros	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



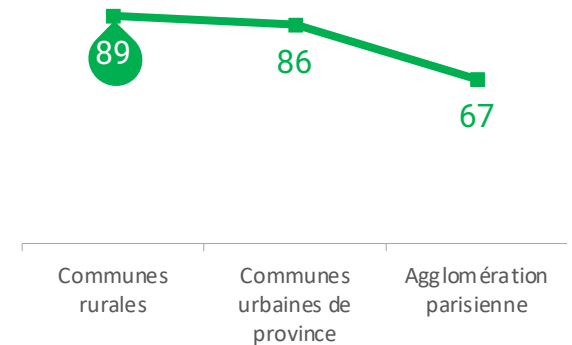
Avez-vous eu recours à un crédit ?

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

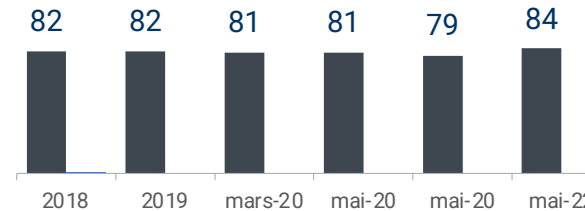


- ▶ Primoaccédants : (97%)
- ▶ Catégorie supérieure : (76%)
- ▶ Millenials ou Génération Y : (90%)

Selon la taille d'unité urbaine en %



RAPPEL ÉVOLUTIONS - TOTAL OUI

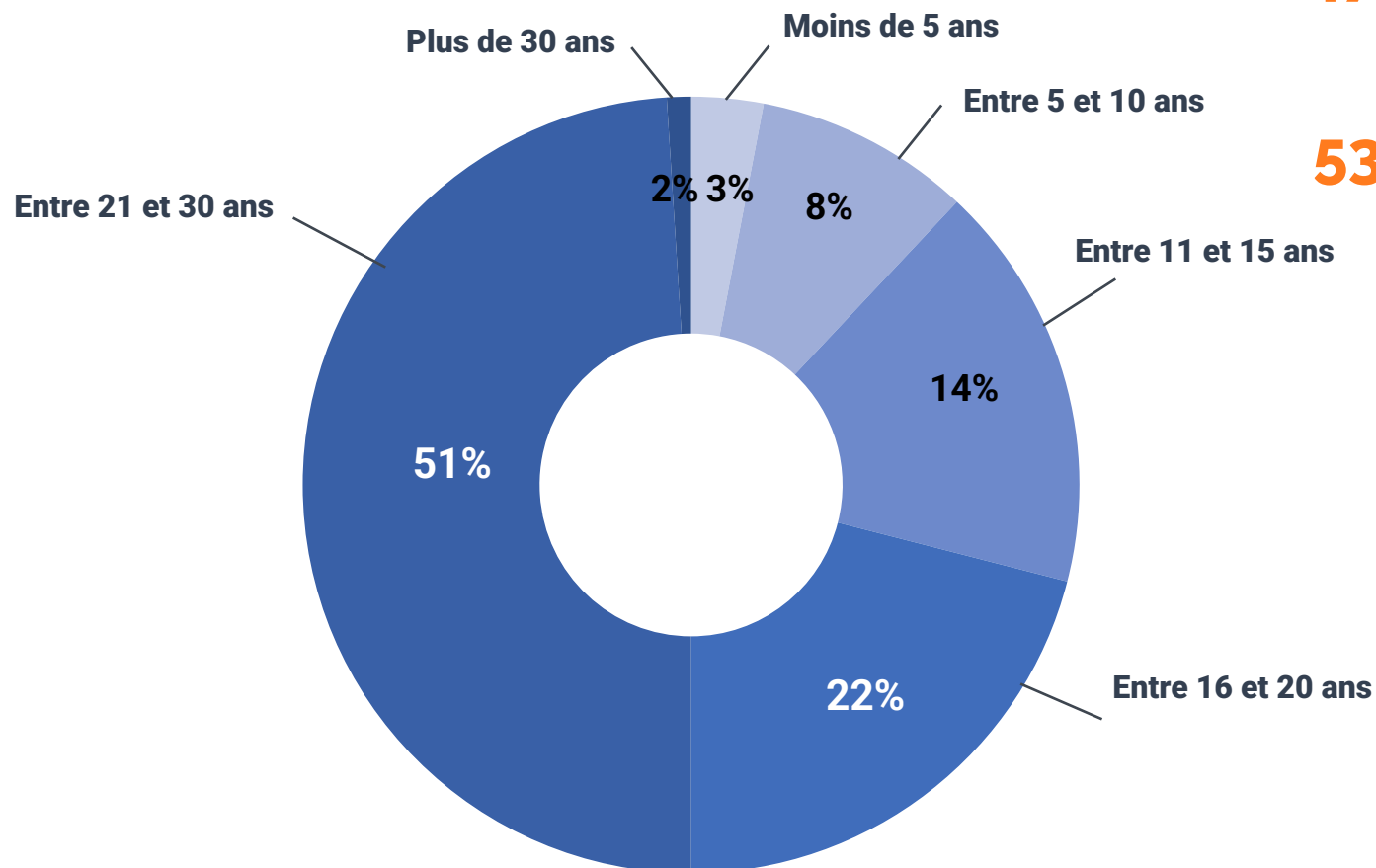


La durée du crédit pour acquérir sa résidence principale



Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

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



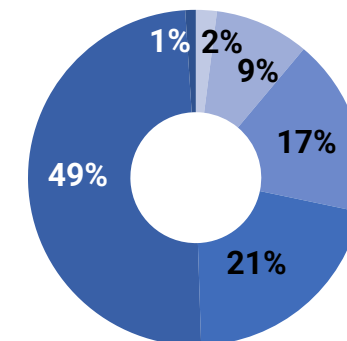
Moins de 20 ans

47% Vs 50% en 2021

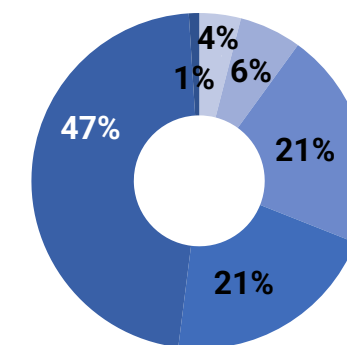
Plus de 20 ans

53% Vs 50% en 2021

Rappel mai 2021



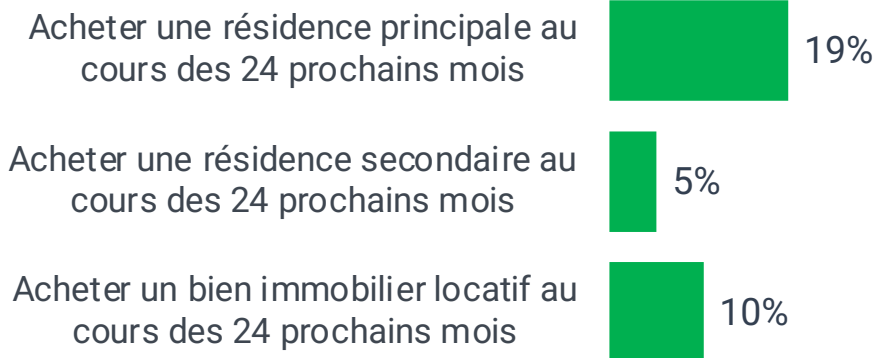
Rappel mai 2020



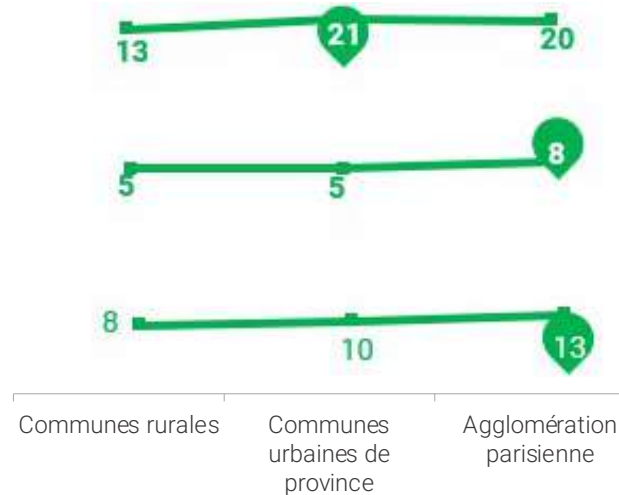
Les transactions immobilières envisagées à court terme

? Avez-vous l'intention de?

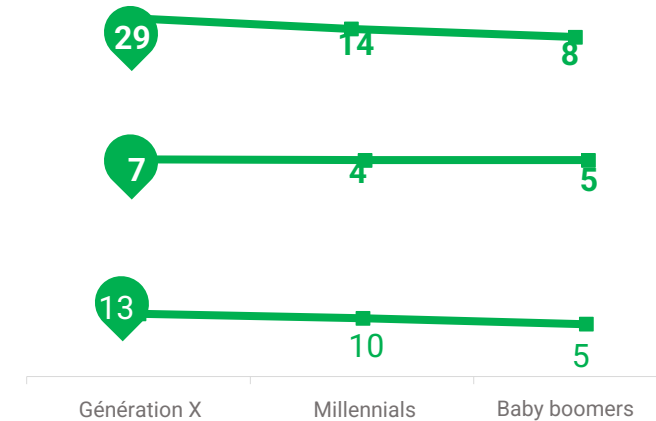
Acheteurs



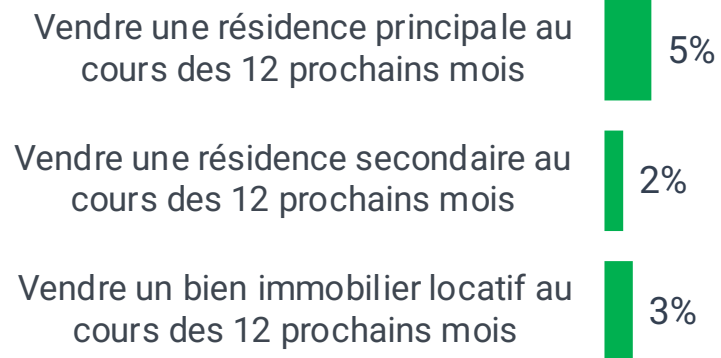
Selon la taille d'unité urbaine en %



Selon la génération en %



Vendeurs



8 %
Envisagent de vendre un bien immobilier dans les 12 prochains mois

- 2pt
vs 2021

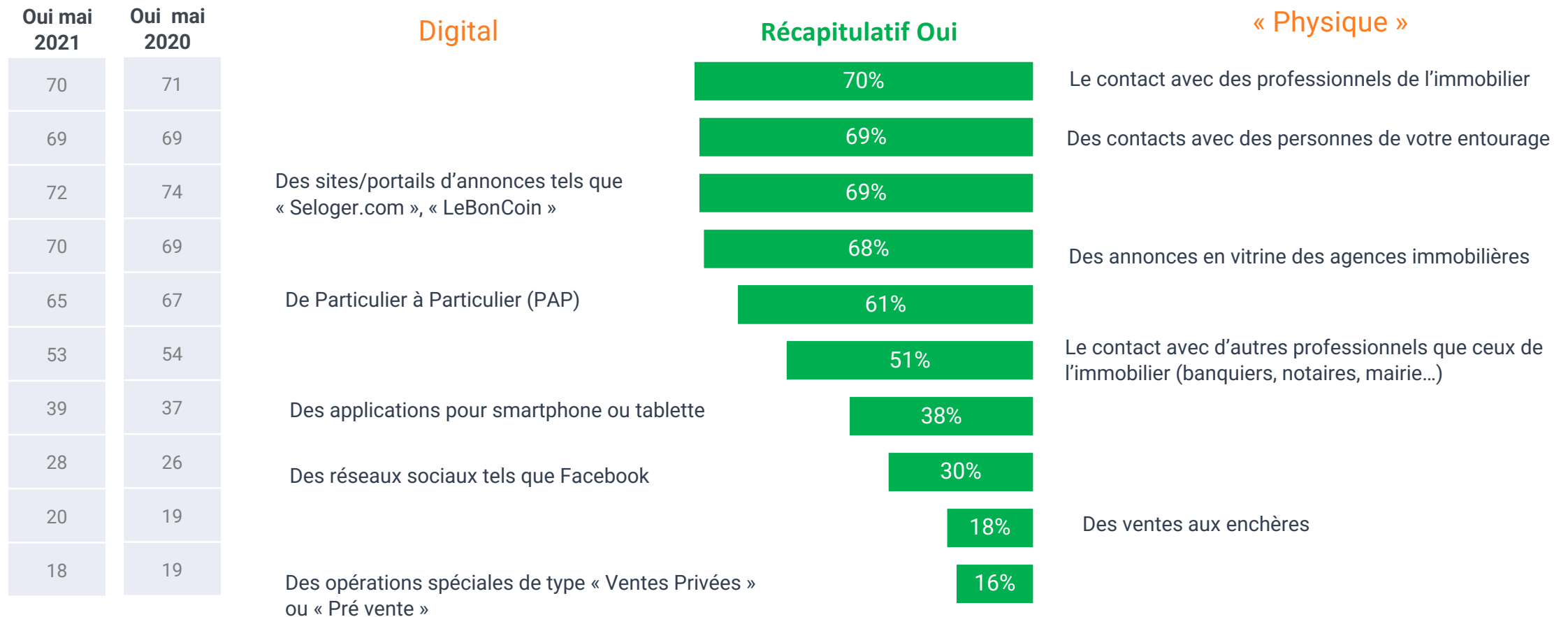
29%
Envisagent d'acheter au moins un bien immobilier dans les 24 prochains mois

=
vs 2021

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

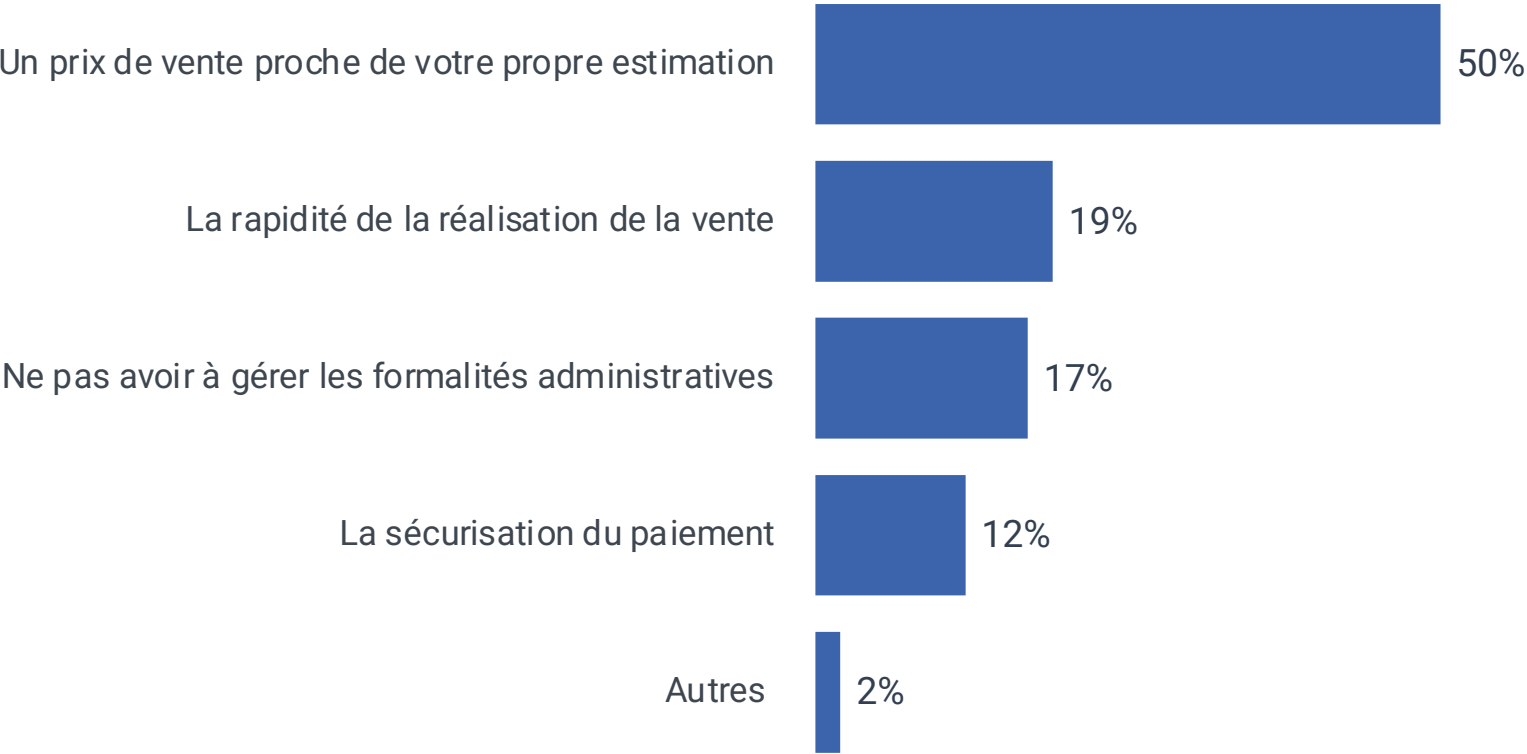


Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

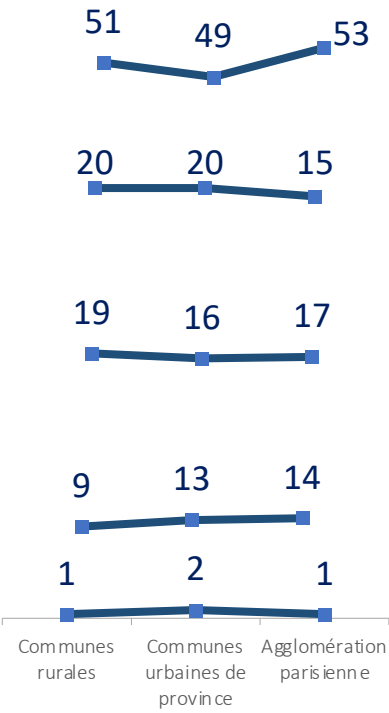


Le critère caractérisant le mieux une vente immobilière réussie

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



Selon la taille d'unité urbaine en %



	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 |

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

68%
bonne image

+3 pts
vs 2021



27%

Plutôt une mauvaise image



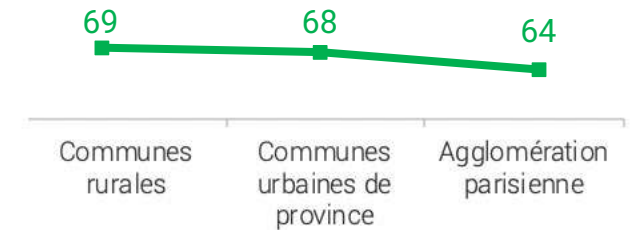
5%

Une très mauvaise image

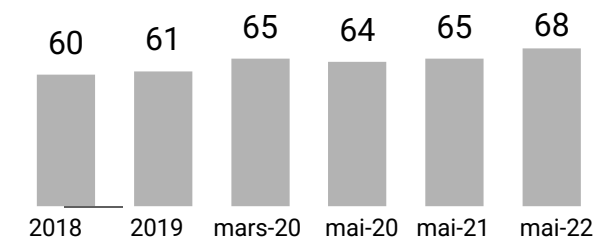
32%
mauvaise image

- ▲ A vendu une résidence secondaire : 86%
- ▲ A acheté une 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%)

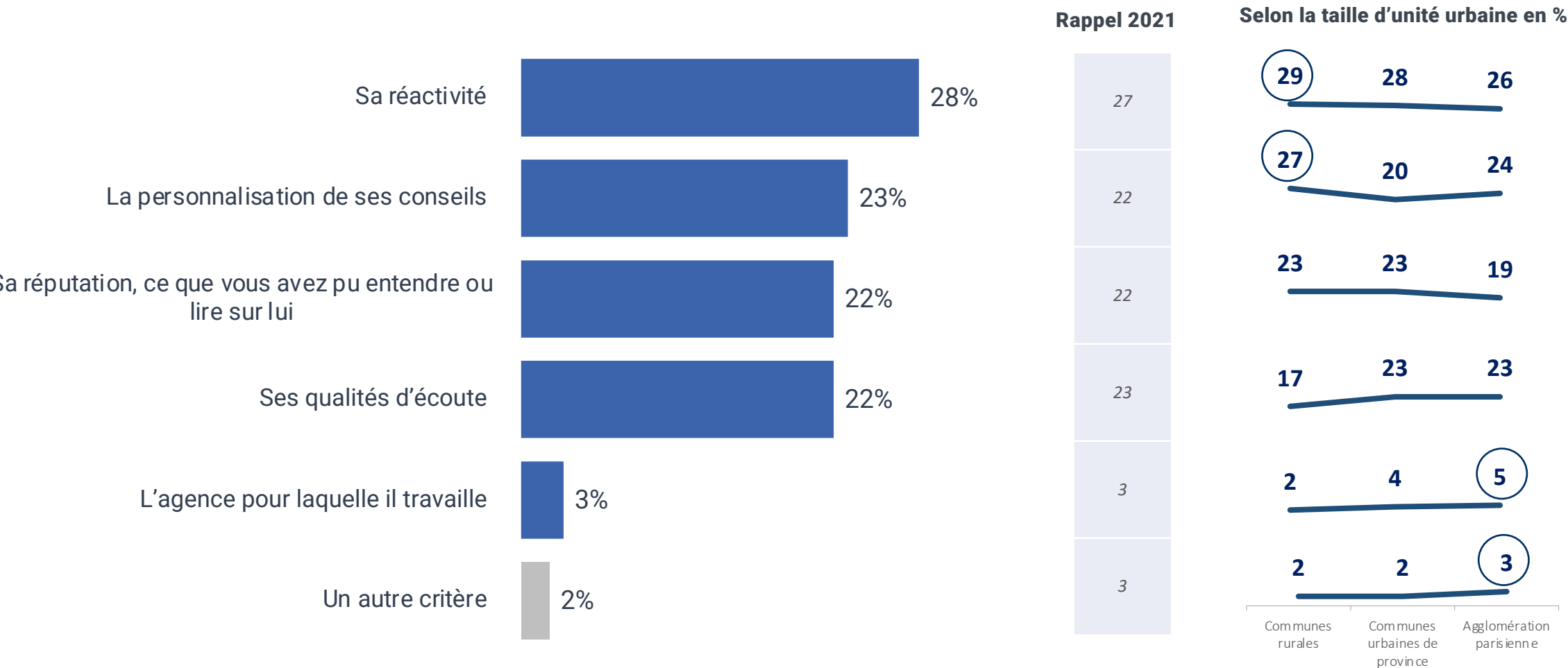


RAPPEL ÉVOLUTIONS - TOTAL OUI



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

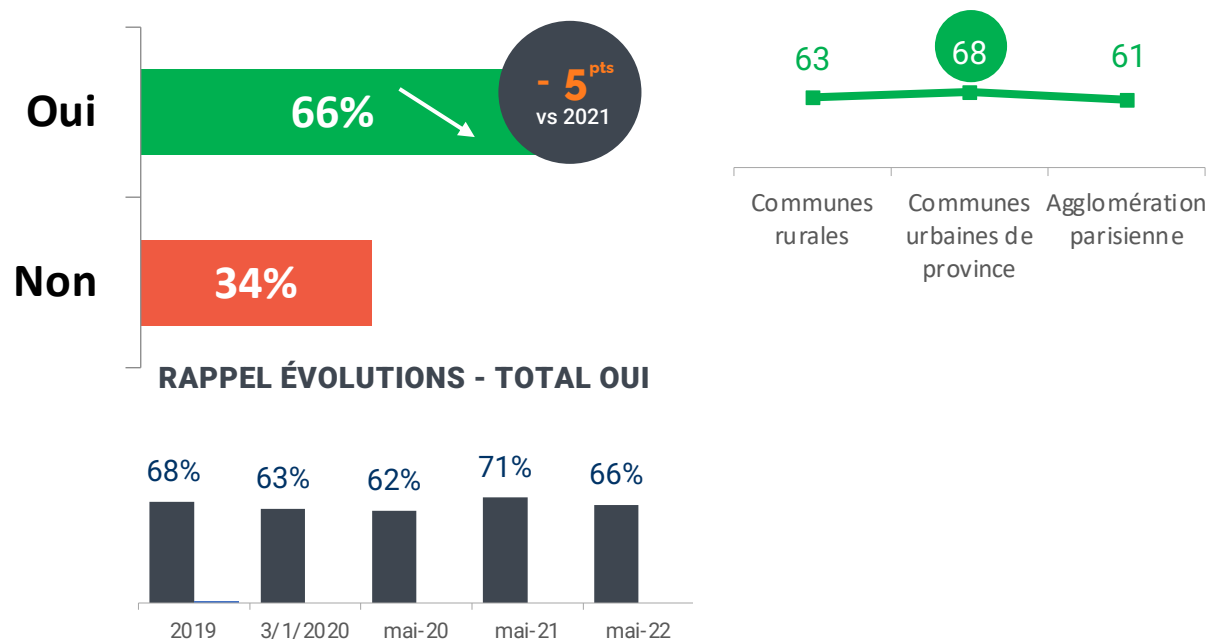
? Quel est selon vous le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier ?



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

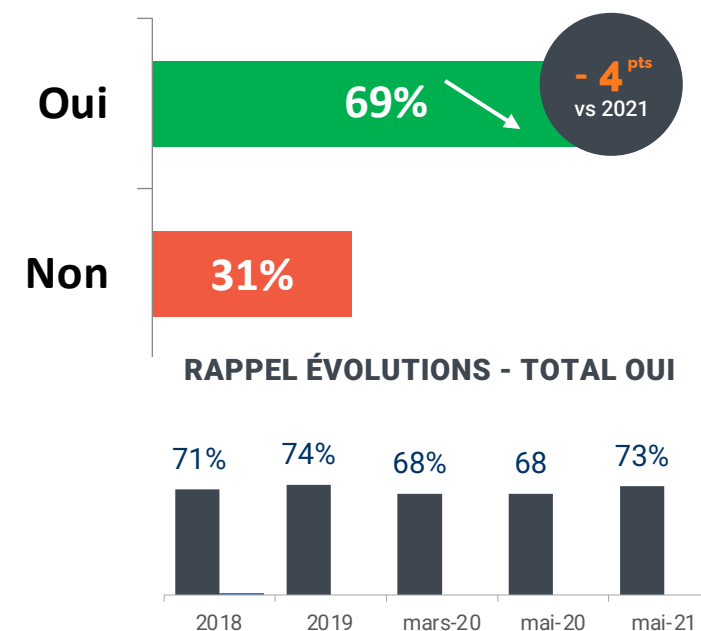
? Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

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



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

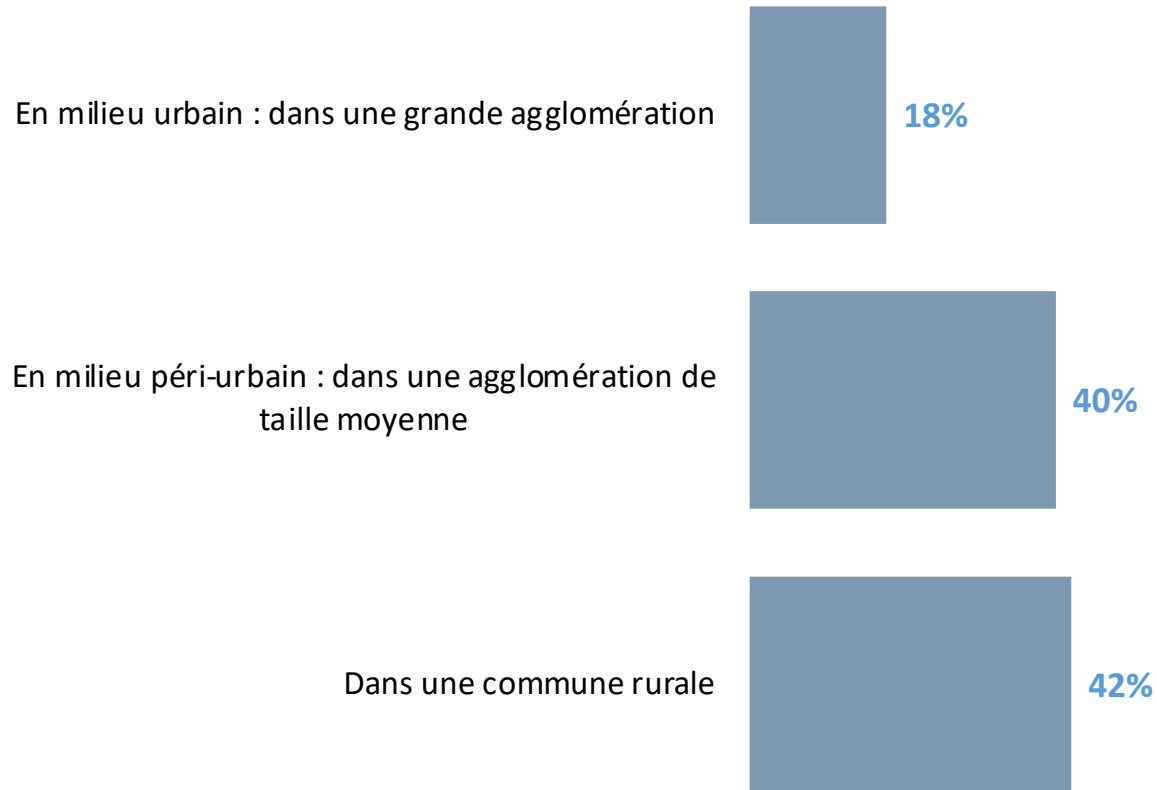
Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **8%** de l'échantillon



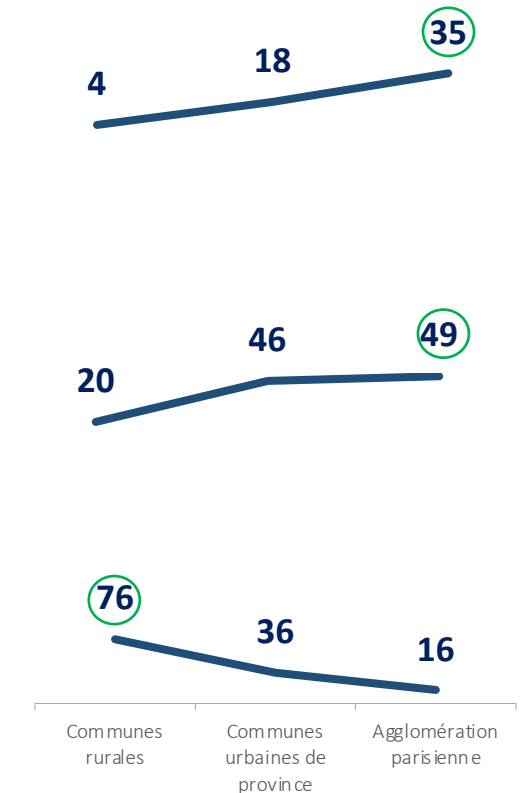
La préférence géographique pour acheter ou investir dans une résidence principale



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%

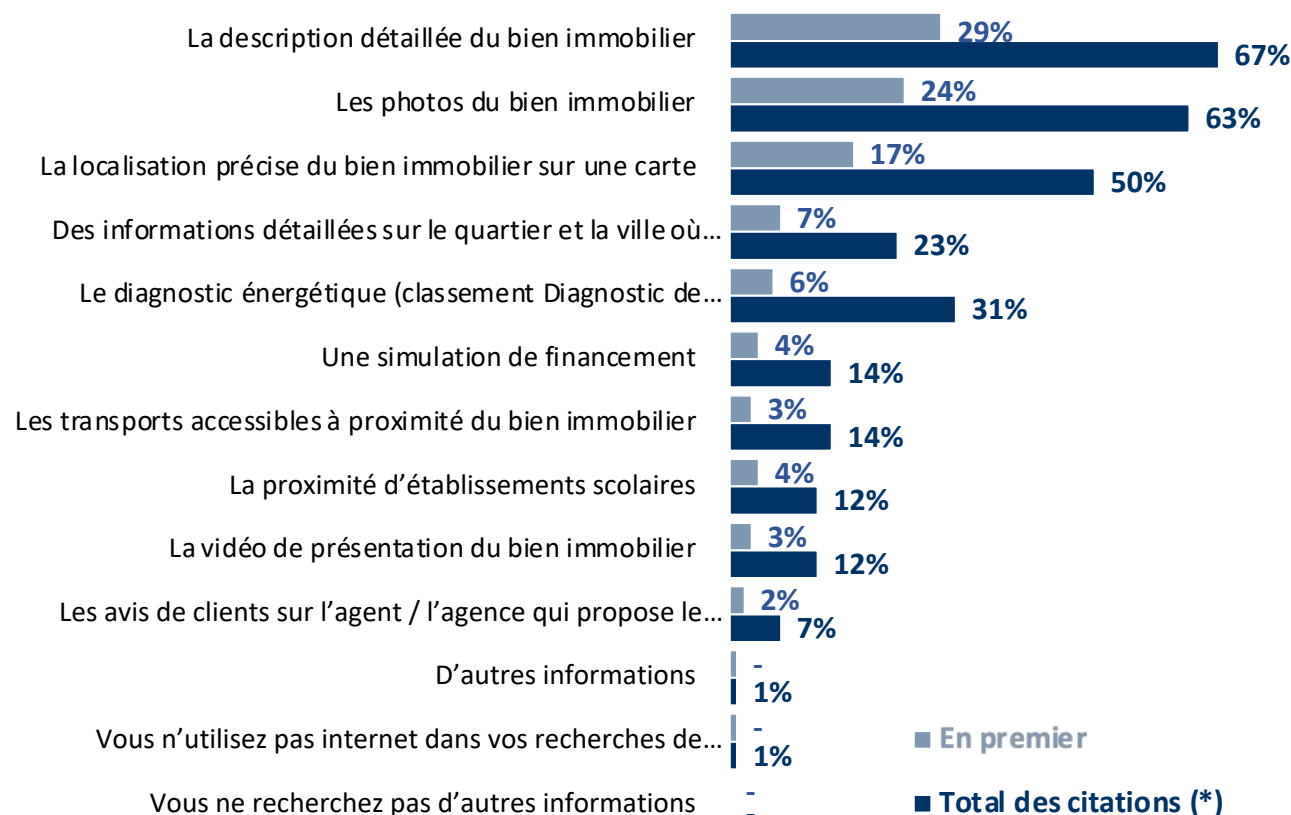
Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière



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 : À 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 2021	Mai 2020
64	67
60	66
54	41
27	26
23	29
16	14
16	19
13	12
10	14
9	7
1	1
1	1
-	1

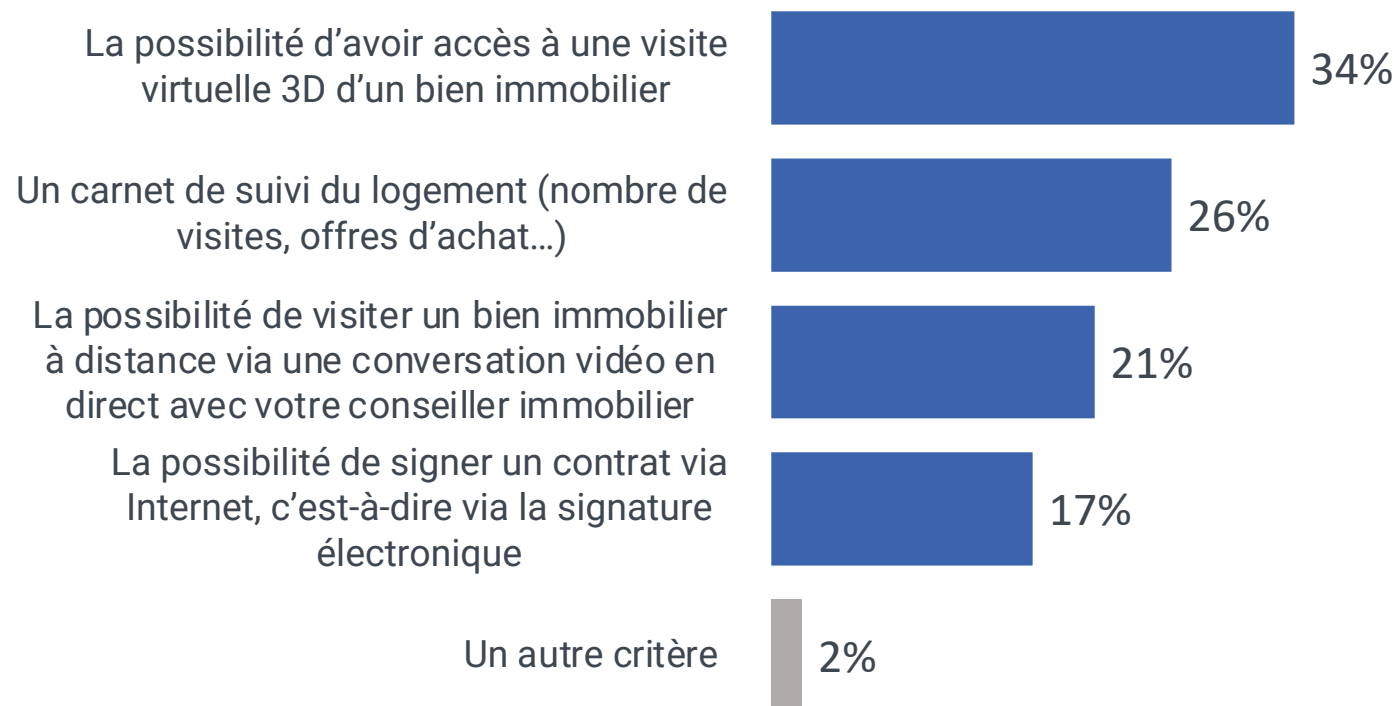
(*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

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

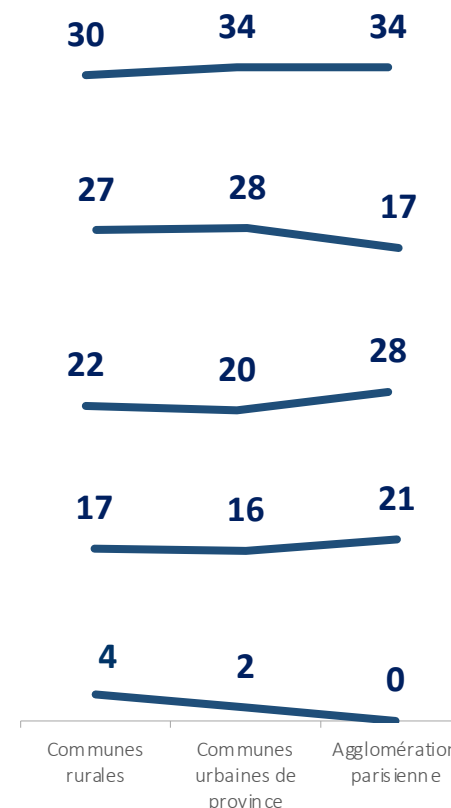


Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier, quel service parmi les suivants serait le plus susceptible de vous séduire ?

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



Selon la taille d'unité urbaine en %

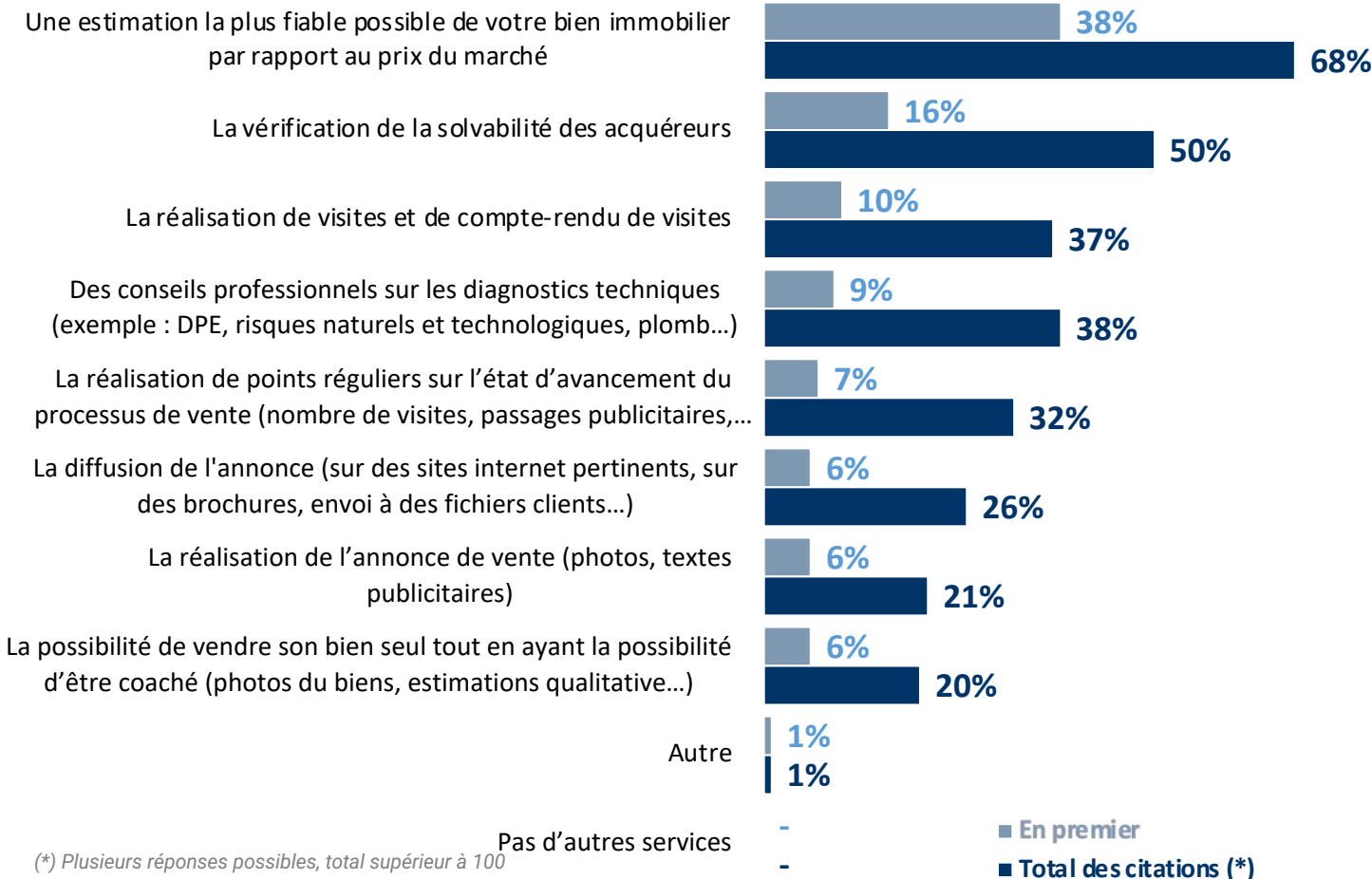


Mai 2021	Mai 2020
35	38
24	23
23	23
14	13
4	3

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

68

48

38

36

32

28

23

20

1

-

Récapitulatif Total
des citations

Selon la taille d'unité urbaine
en %

70 68 66

51 50 49

38 38 39

35 38 38

32 30 37

26 25 26

22 21 22

19 22 15

1 1 1

Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

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

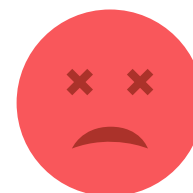
54%
intéressé

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



32%

Plutôt pas intéressé



14%

Pas du tout intéressé

46%
défavorable

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



4 | 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

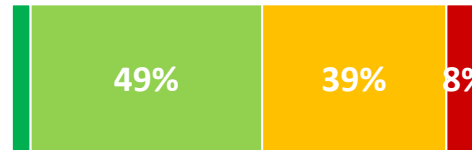


Aujourd'hui, diriez-vous que vous êtes optimiste ou pessimiste concernant ... ?

2019	Mars 2020	Mai 2020	Mai 2021
53	52	58	64
28	21	22	33

**Total
« Optimiste »**

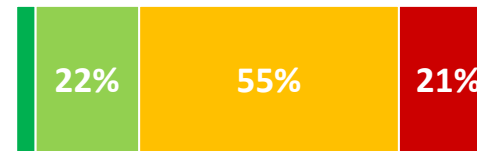
Votre propre situation **53%**



**Total
« Pessimiste »**

Votre propre situation **47%**

La situation économique et sociale de la France **24%**



76%

■ Très optimiste ■ Plutôt optimiste ■ Plutôt pessimiste ■ Très pessimiste

Selon la taille d'unité urbaine en %

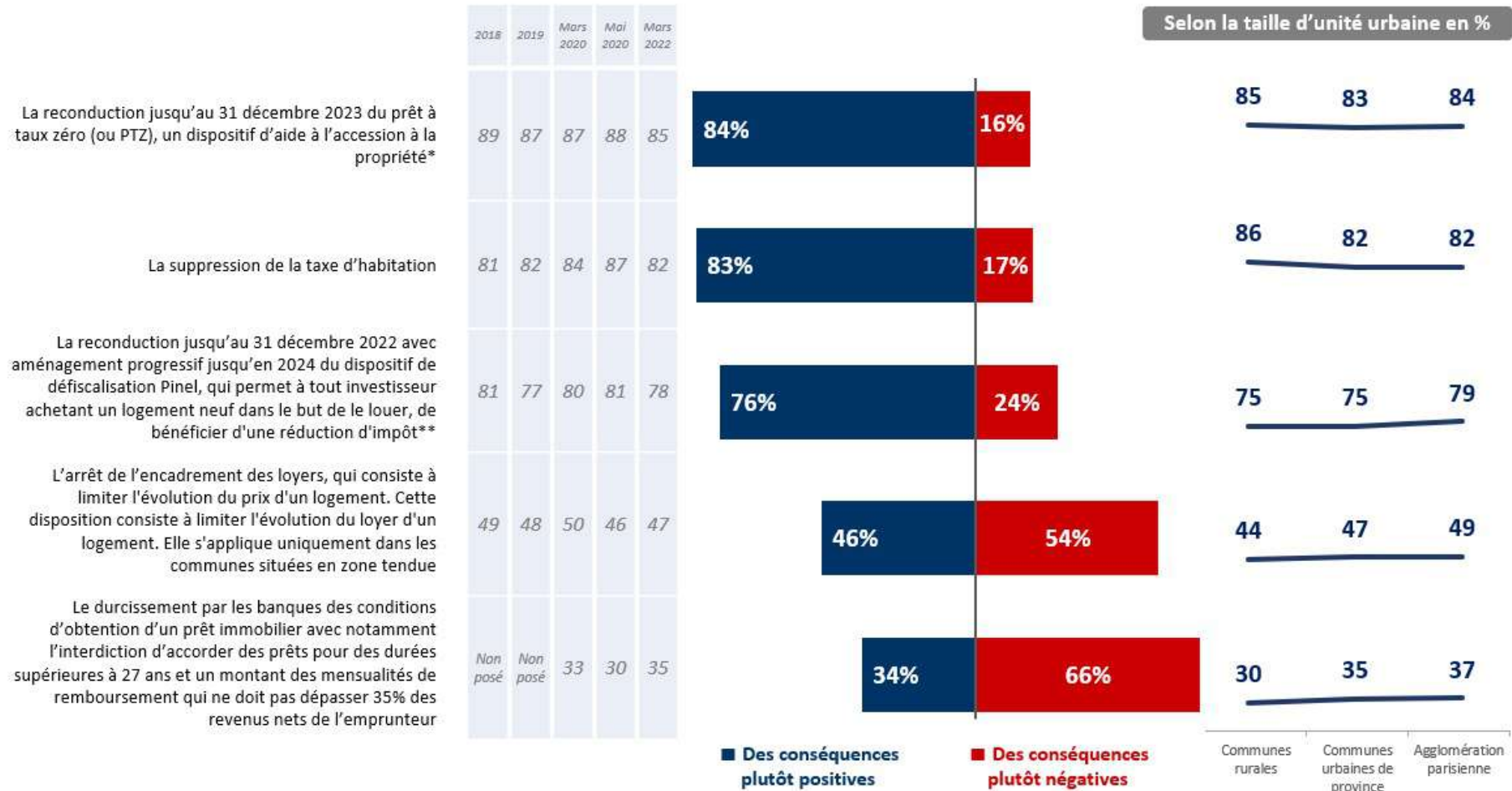


Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

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



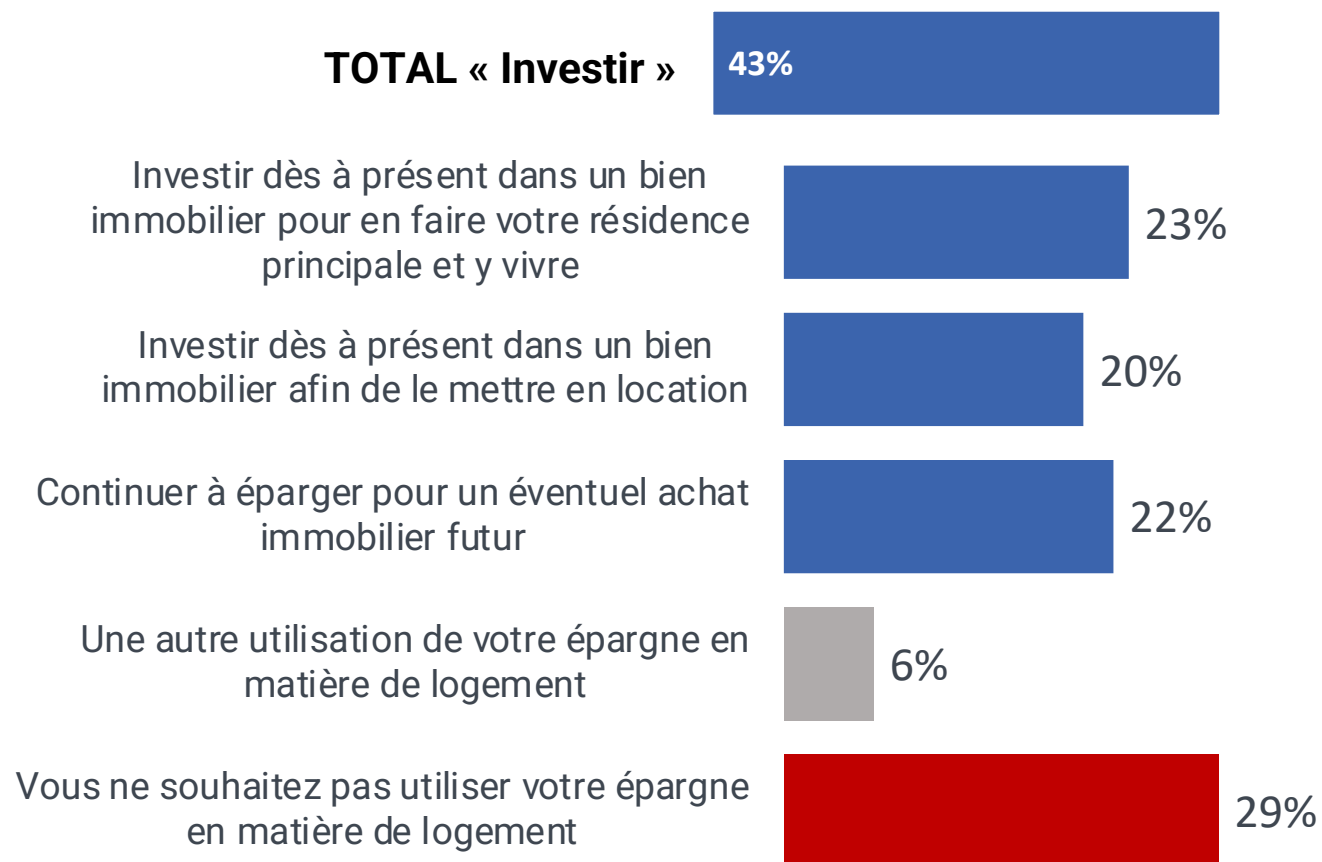
Pensez-vous que les mesures gouvernementales suivantes auront des conséquences plutôt positives ou plutôt négatives concernant l'achat de biens immobiliers ?



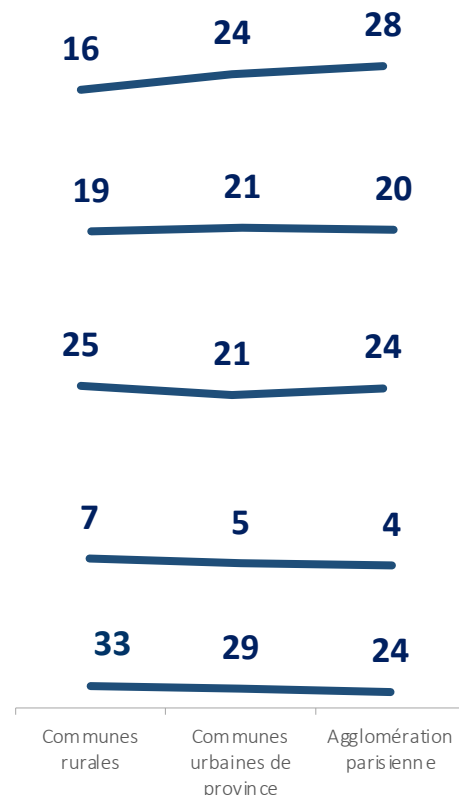
L'utilisation de son épargne en matière de logement



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 |

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

12%
Pas inquiet



51%

Plutôt inquiet



34%

Très inquiet

85%
inquiet

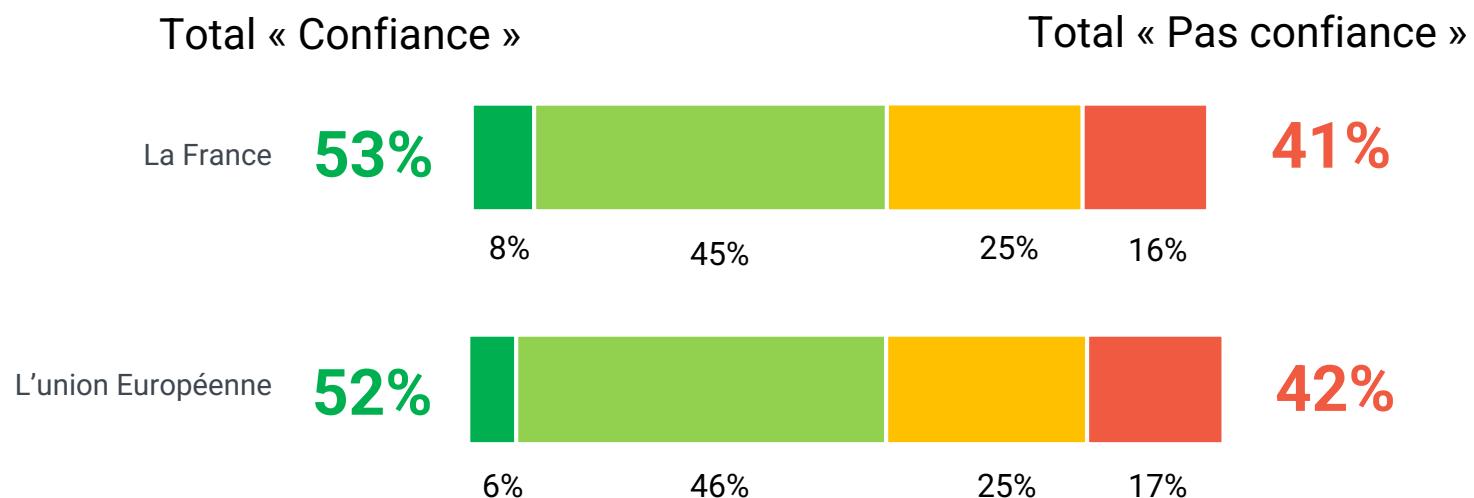
Selon la taille d'unité urbaine en %



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 ?



■ Tout à fait confiance ■ Plutôt confiance ■ Plutôt pas confiance ■ Pas du tout confiance

Selon la taille d'unité urbaine en %

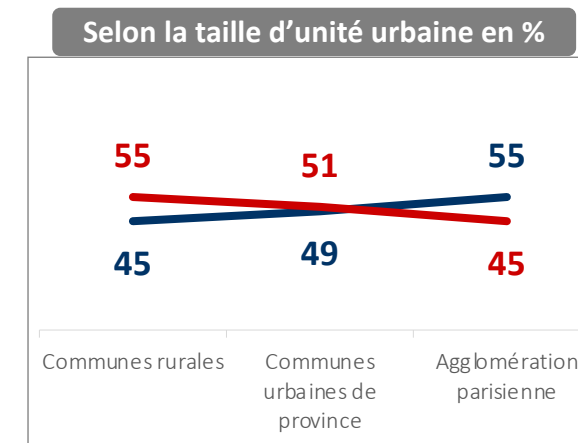
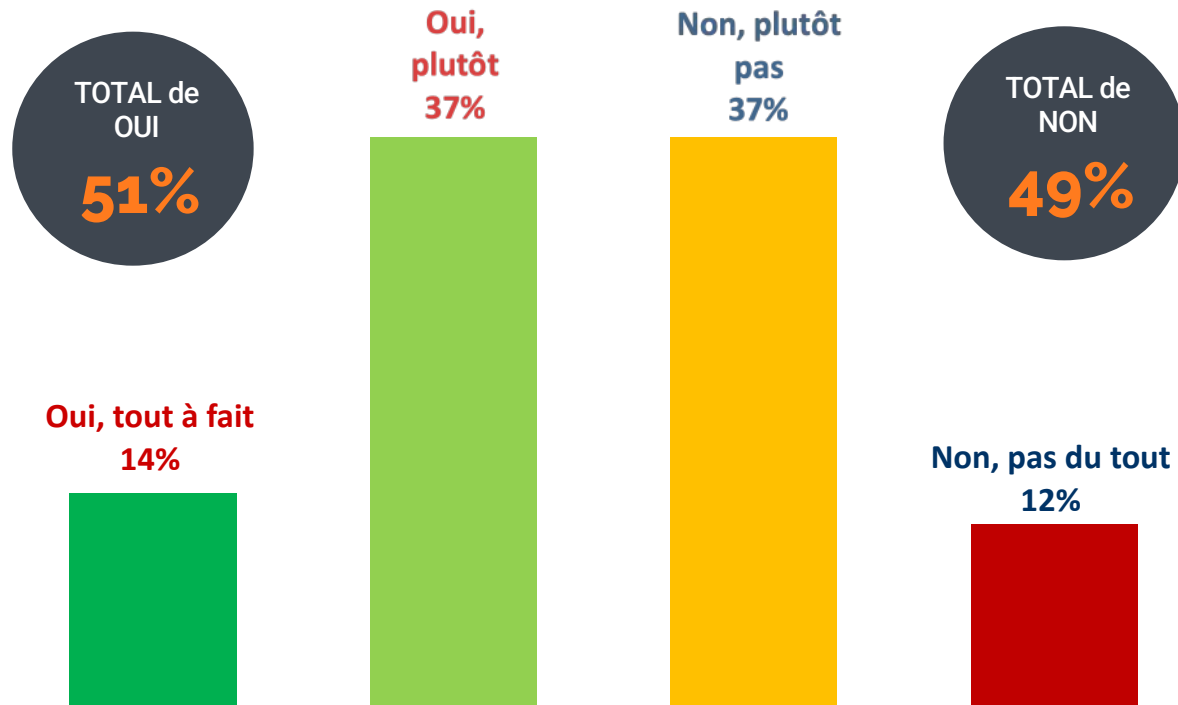


Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

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





6 |

Questions d'actualité : la crise sanitaire

L'influence de la crise sanitaire sur certains enjeux

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

Mai 2021

29%

16

15

12

10

9

A eu une influence sur au moins un enjeu

18%

L'accélération d'un projet d'acquisition d'une résidence principale



Un déménagement dans une autre commune



Un déménagement dans votre commune actuelle



L'accélération d'un projet d'acquisition d'un bien immobilier locatif



L'accélération d'un projet d'acquisition d'une résidence secondaire



■ Oui

■ Non

Récapitulatif Total « Oui »

Selon la taille d'unité urbaine en %



Communes rurales

Communes urbaines de province

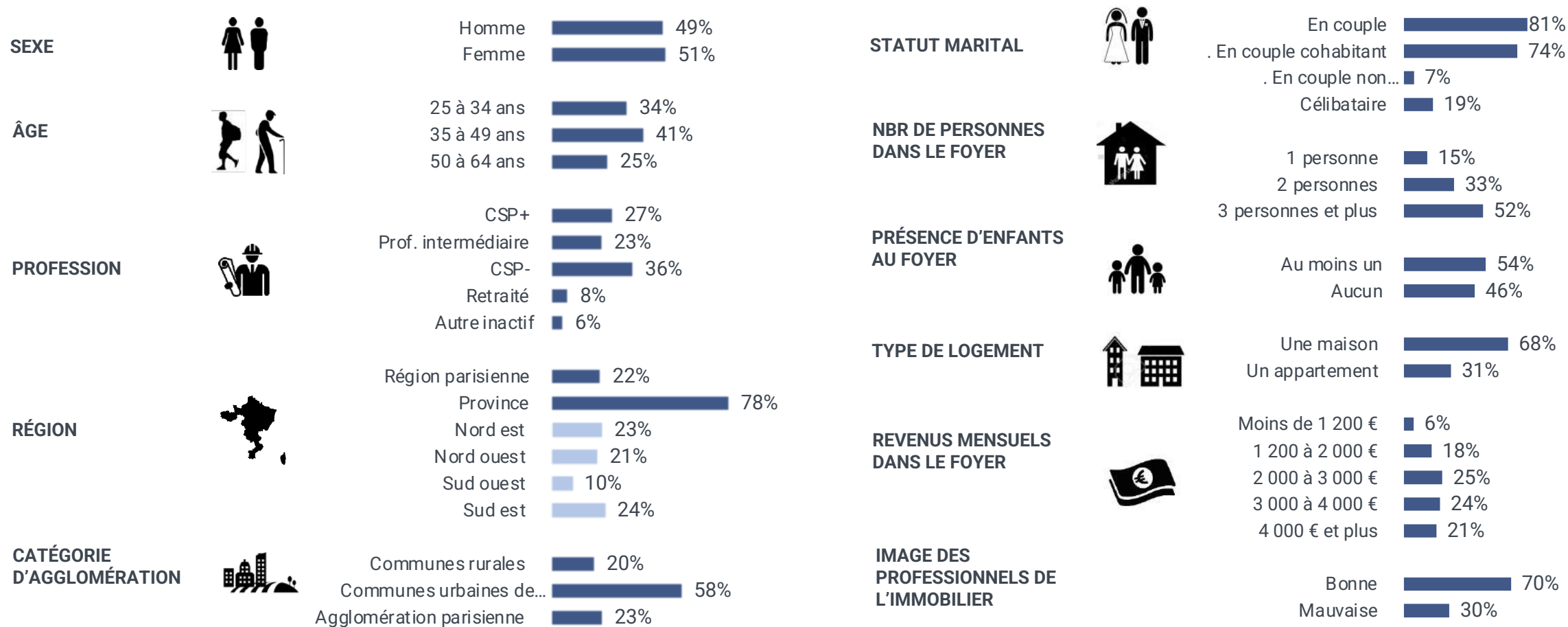
Agglomération parisienne



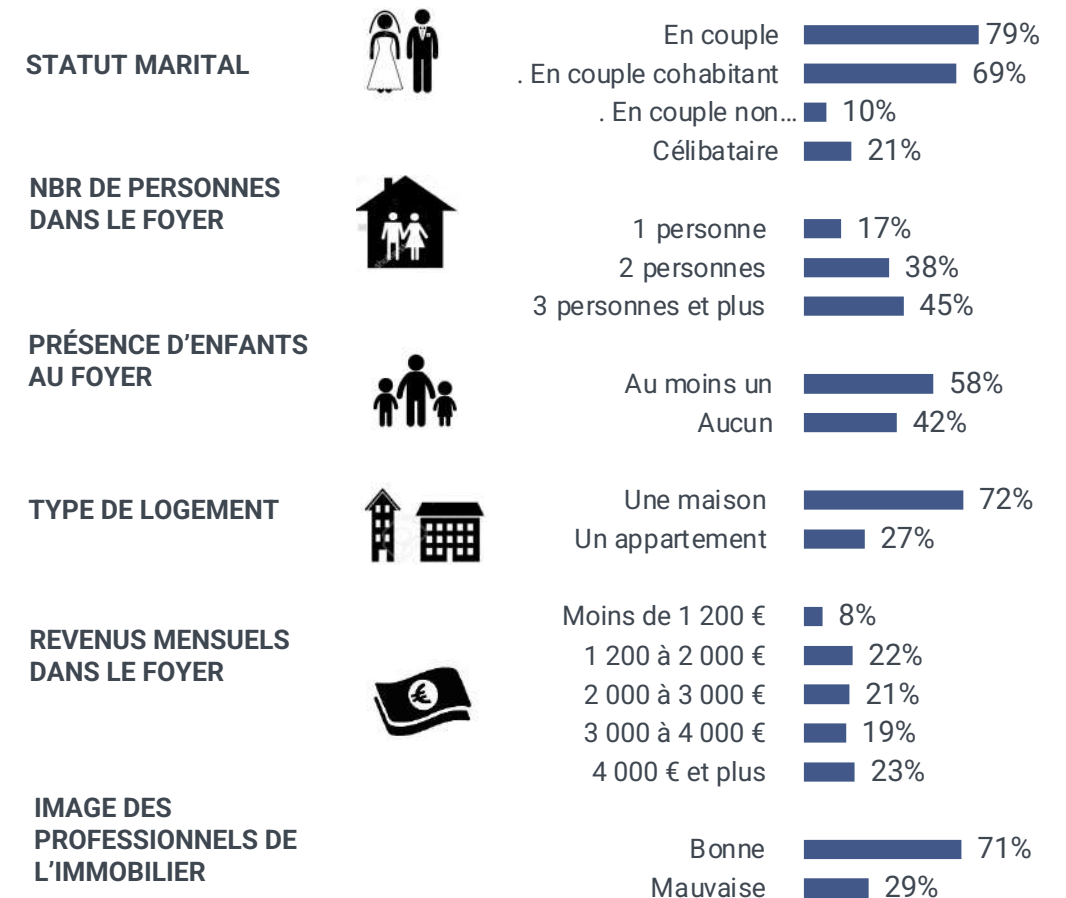
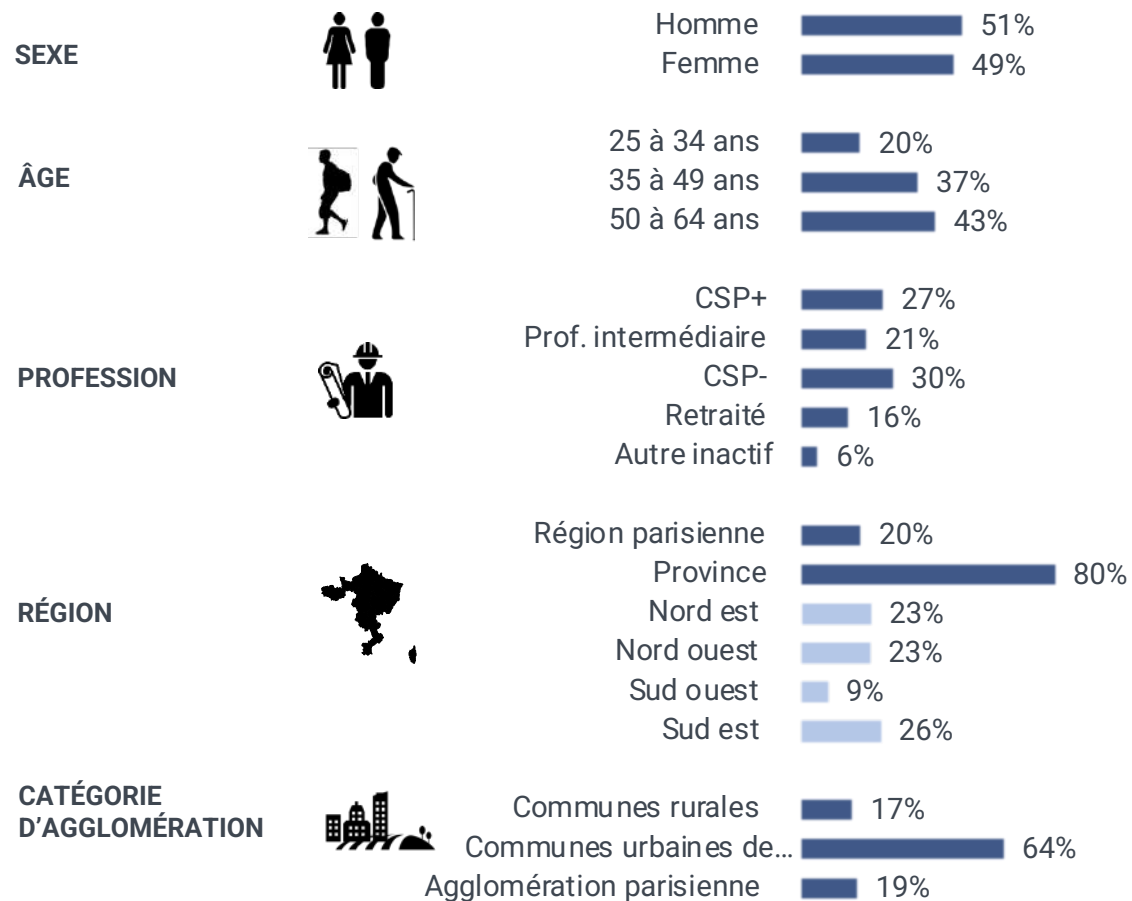
7 |

Profils et focus

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



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



I MERCI

Conférence de presse étude Ifop pour Optimhome

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

Vague 9, Mai 2022