

Les Français et le marché immobilier ...

MILLENNIALS,

XENNIALS,

GENERATIONS X

Quelles différences de comportements ?

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

Mai 2018

Etude réalisée par l'Ifop pour le réseau immobilier OptimHome

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
 L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1504 personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans. Parmi elles, 354 personnes étaient âgées de 25 à 34 ans (les Millenials), 249 personnes étaient âgées de 35 à 41 ans (les Xennials) et 437 étaient âgées de 42 à 52 ans (la Génération X).	 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 12 au 15 Mars 2018.

Rappel méthodologique des vagues précédentes :

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.

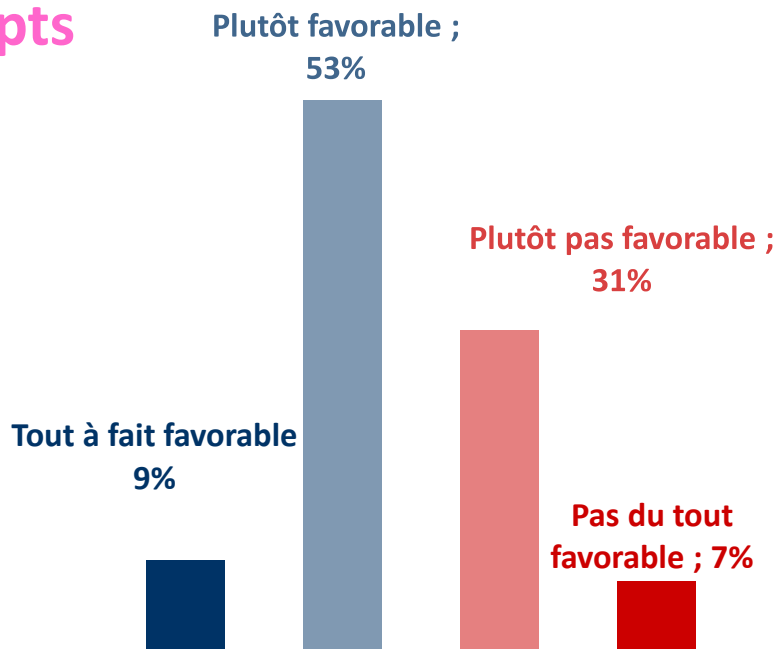
1 | Perception du contexte économique et politique

La perception d'un contexte politique et économique favorable à l'achat d'un bien immobilier

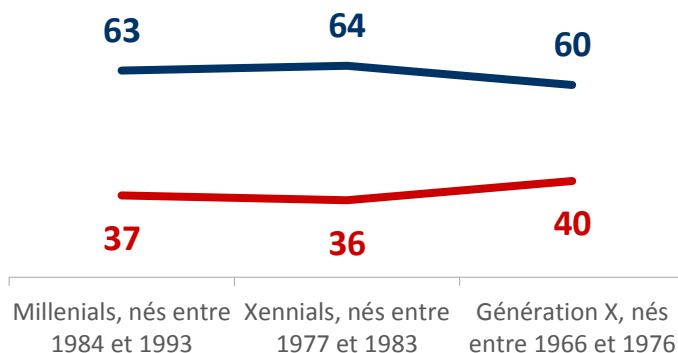
QUESTION : Le contexte politique et économique actuel est-il selon vous favorable ou pas favorable à l'achat d'un bien immobilier ?

TOTAL
Favorable
62%

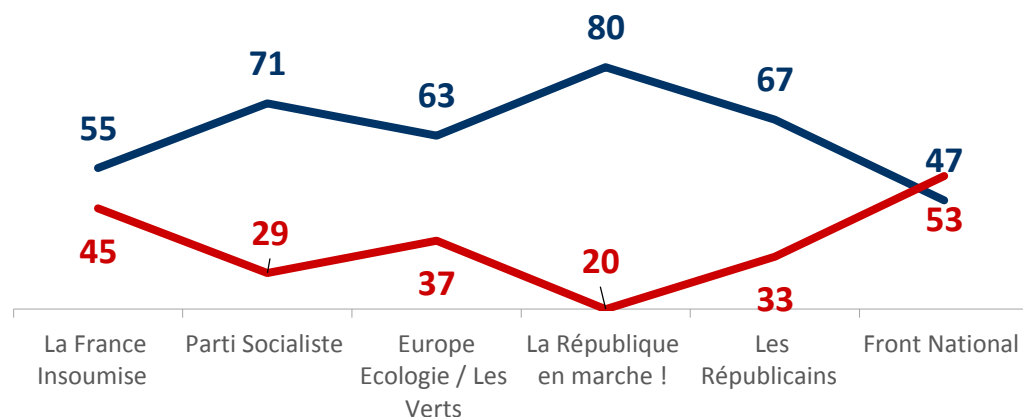
+2pts



Selon la génération en %

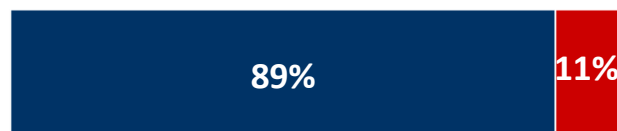


Réponses selon la proximité politique



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

La reconduction pour quatre ans du prêt à taux zéro (ou PTZ), un dispositif d'aide à l'accession à la propriété



Selon la génération en %

87 87 88

La suppression de la taxe d'habitation



78 83 80

La reconduction pour quatre ans 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



79 77 80

L'arrêt de l'encadrement des loyers, qui consiste à limiter l'évolution du prix d'un logement



47 53 46

■ Des conséquences plutôt positives

■ Des conséquences plutôt négatives

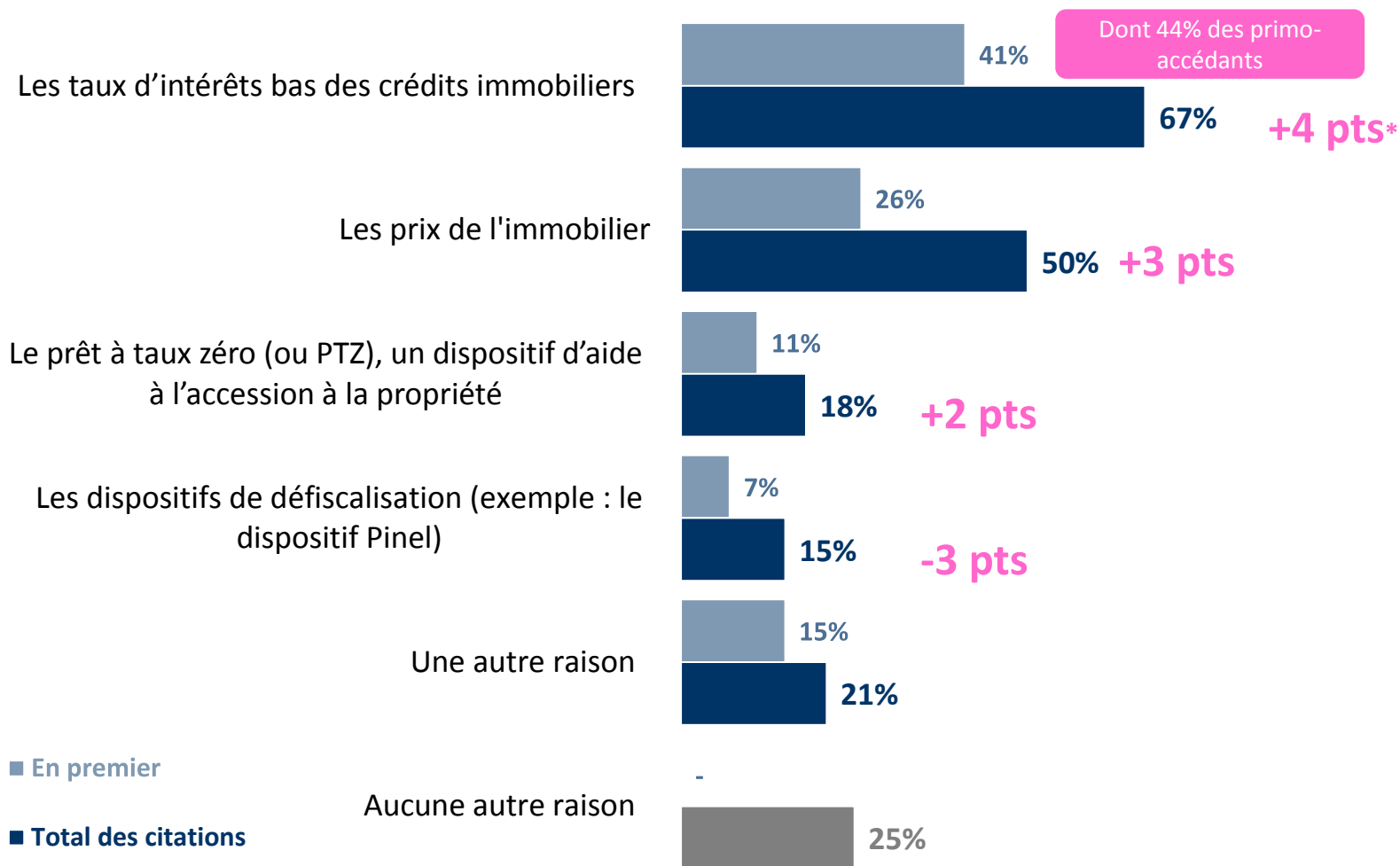
Millennials, nés entre 1984 et 1993 Xennials, nés entre 1977 et 1983 Génération X, nés entre 1966 et 1976

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

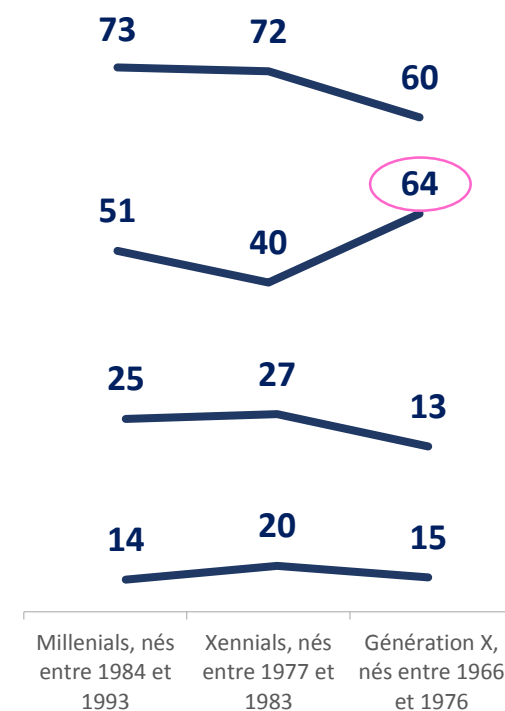
La raison principale de l'achat d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années

QUESTION : Quelle est la principale raison ayant influencé votre décision d'achat d'un bien immobilier ... ?

Base : à ceux qui ont répondu avoir acheté au moins un bien immobilier, soit 19% de l'échantillon



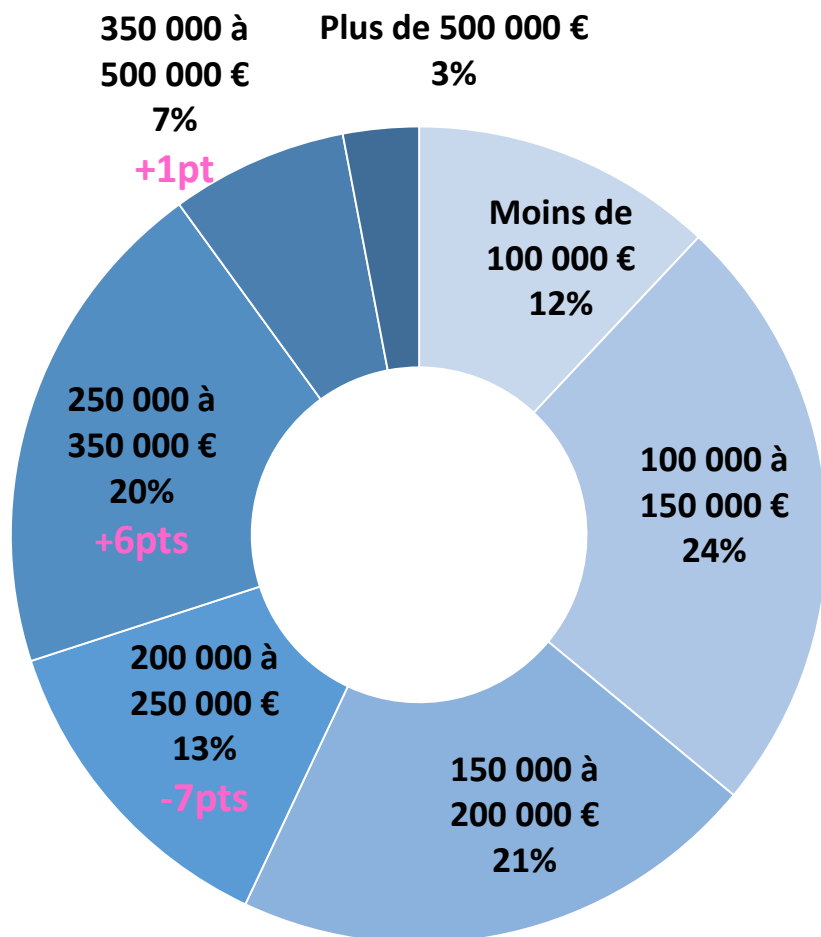
Selon la génération en%



*Variation en point par rapport à 2017

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 14% de l'échantillon

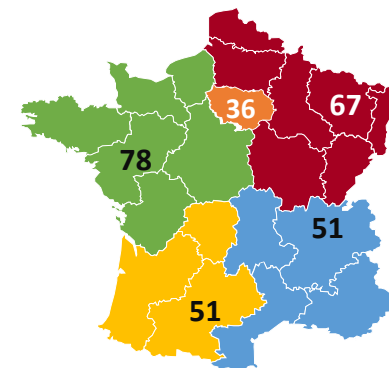


Moins de 200 000 €
57%

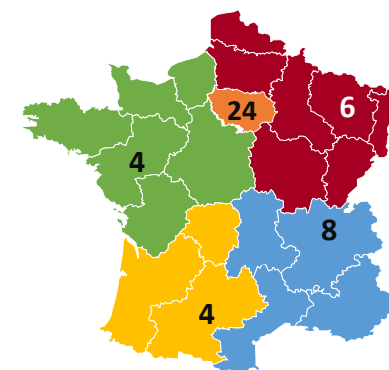
62% des Millennials ont un budget situé entre 100K€ et 200K€ (vs 45% en moyenne)

39% de la Génération X a un budget situé entre 250K€ et 350K€ (vs 20%)

Moins de 200 000 €
(en %)

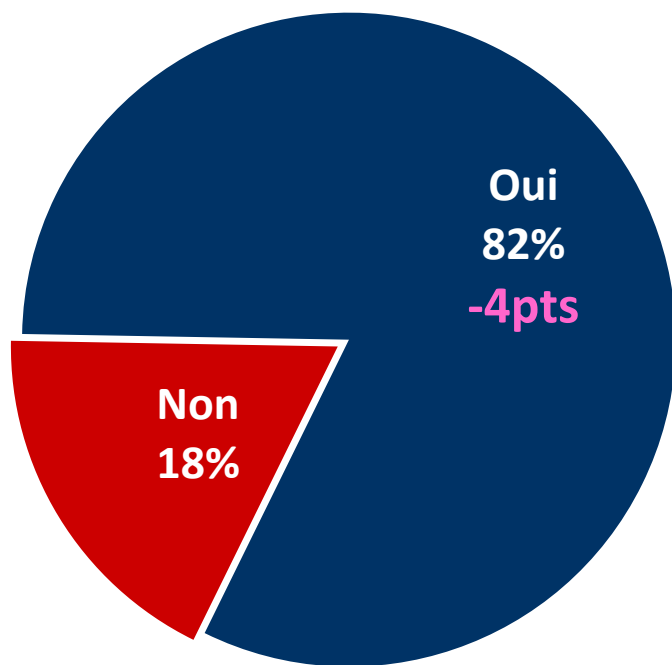


350 000 € et plus (en %)



QUESTION : Avez-vous eu recours à un crédit ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **14%** de l'échantillon

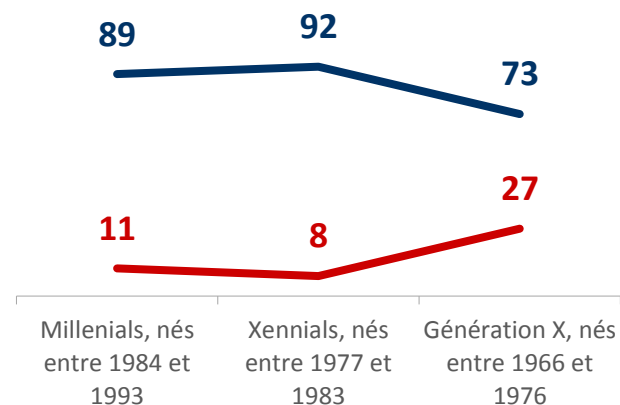


87% des primo-accédants

54% des individus dont le revenu net mensuel est inférieur à 1 200€

90% des individus dont le revenu net mensuel est supérieur à 4 000 €

Selon la génération en %

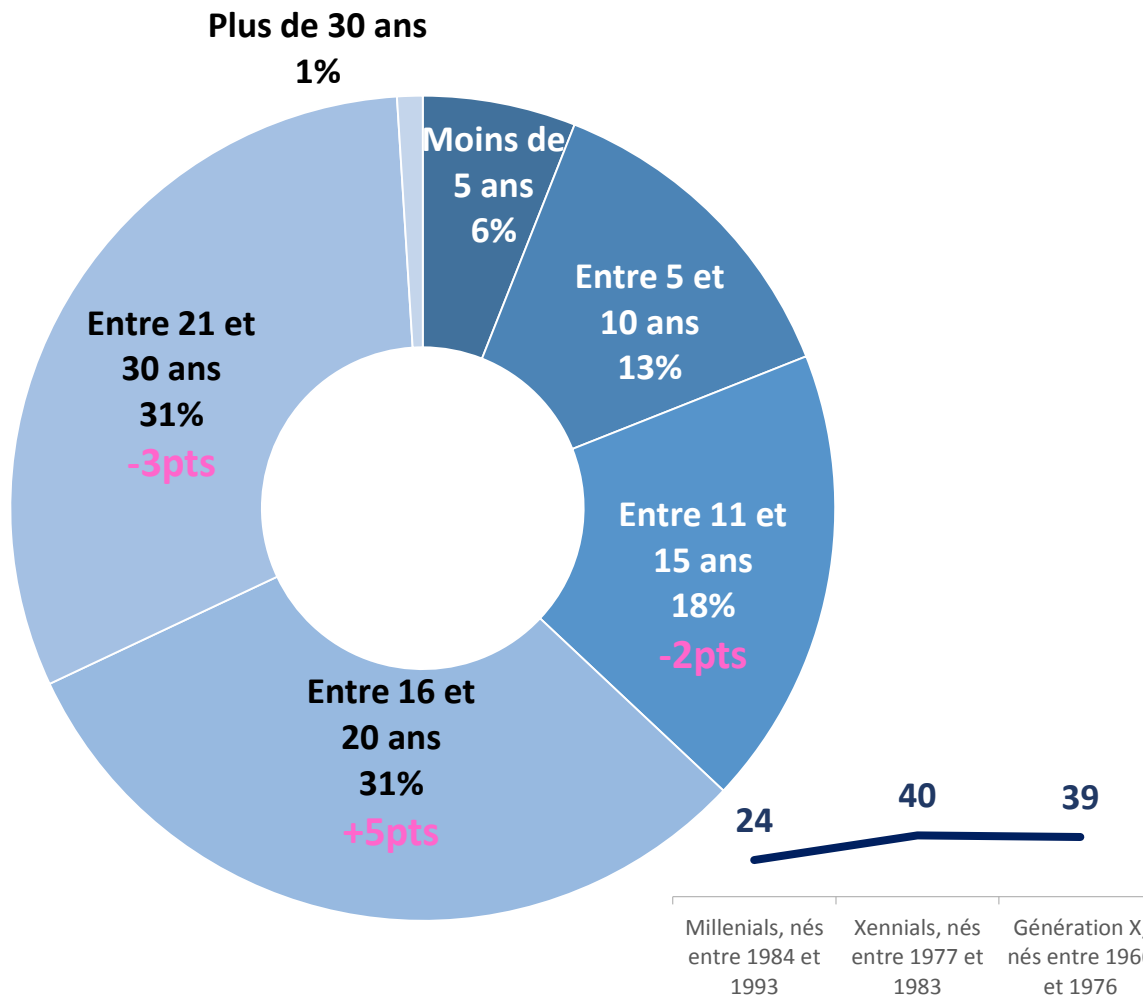
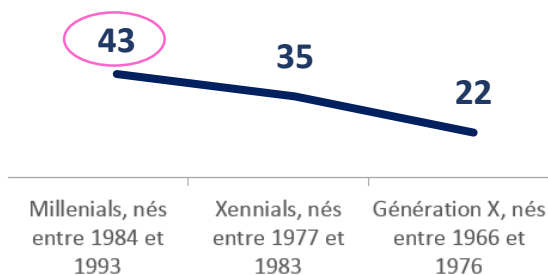


Rappel évolutions «OUI» 2016 : 77% et 2017 : 86%

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

Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit **12%** de l'échantillon

Plus de 16 ans : 63%



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

ACHETEURS

■ Oui

Acheter une résidence principale
au cours des 24 prochains mois **17%**

Acheter une résidence secondaire
au cours des 24 prochains mois **4%**

Acheter un bien immobilier locatif
au cours des 24 prochains mois **8%**

Envisage d'acheter au moins un bien
immobilier au cours des 24 prochains
mois **25%**
(2017 : 24% / 2016 : 24% / 2015 : 23%)

VENDEURS

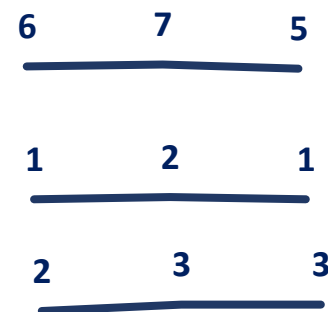
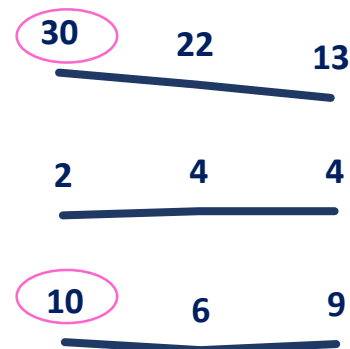
Vendre votre résidence principale
au cours des 12 prochains mois **6%**

Vendre votre résidence secondaire
au cours des 12 prochains mois **2%**

Vendre un bien immobilier locatif
au cours des 12 prochains mois **3%**

Envisage de vendre au moins un bien
immobilier au cours des 12 prochains
mois **9%**
(2017 : 8% / 2016 : 9% / 2015 : 9%)

Selon la génération en %



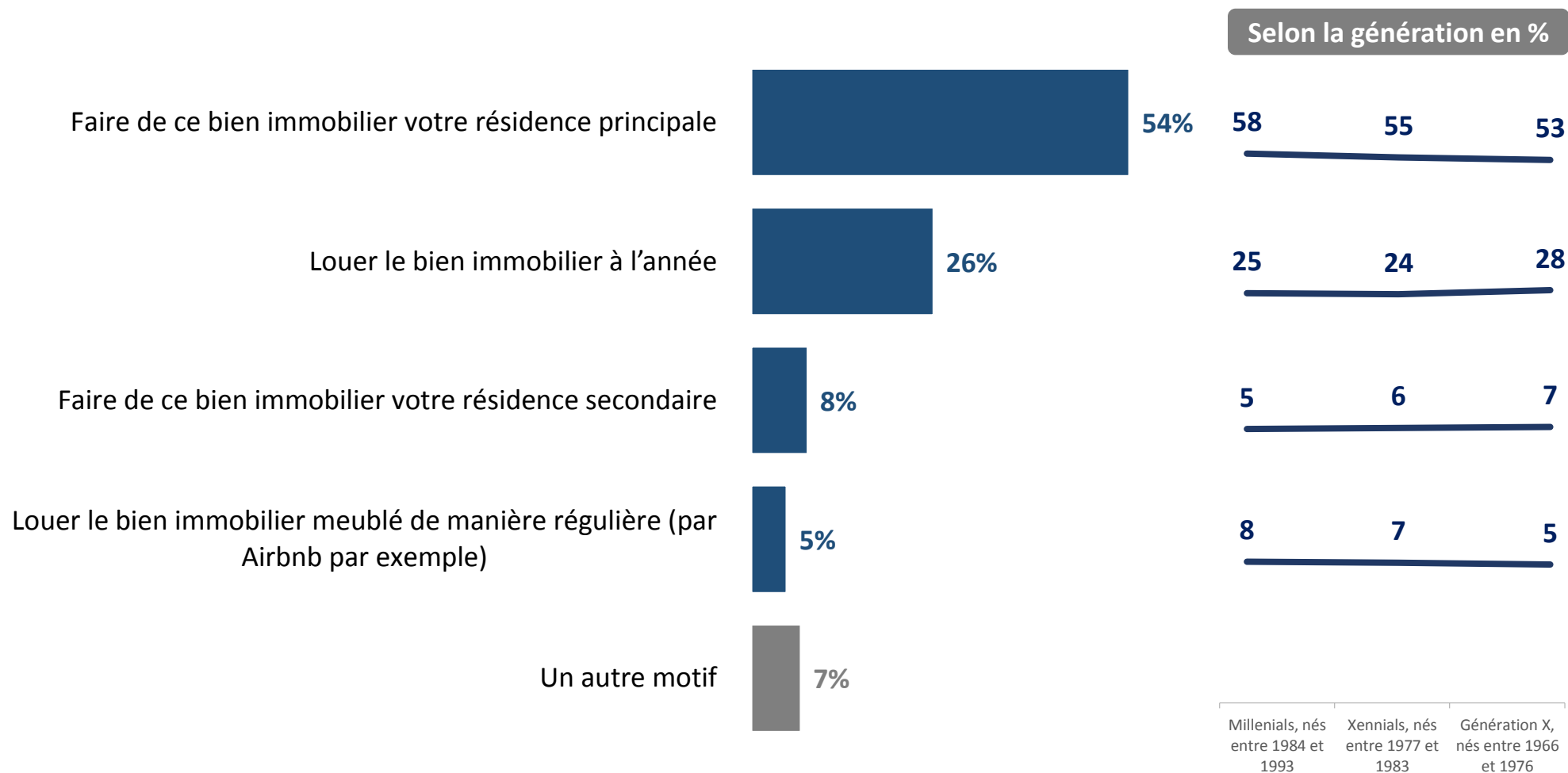
Millennials, nés
entre 1984 et
1993

Xennials, nés
entre 1977 et
1983

Génération X, nés
entre 1966 et
1976

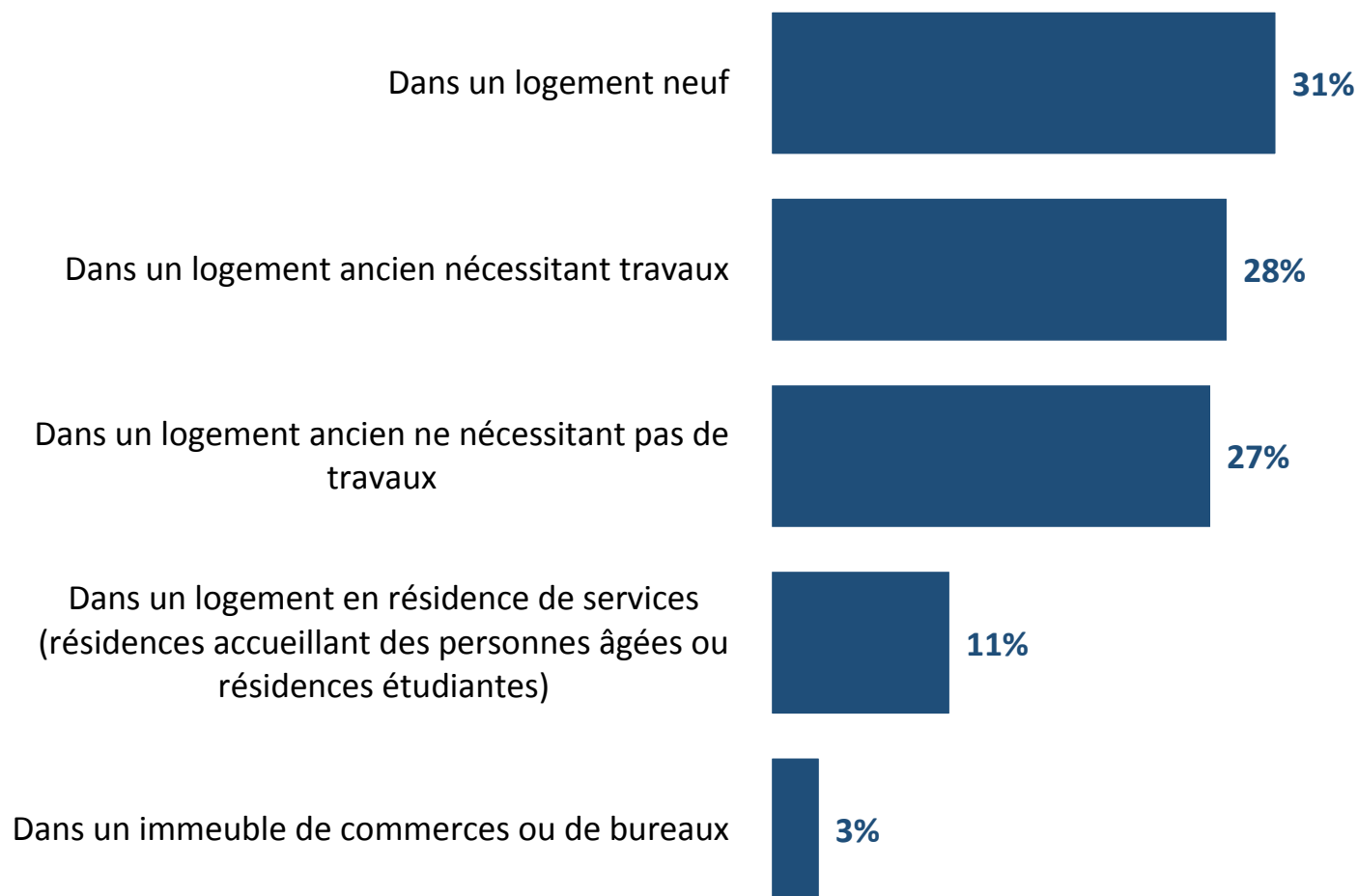
3 | L'investissement idéal et focus sur la valeur verte dans l'immobilier, le logement durable

QUESTION : Dans le cadre d'un investissement immobilier, quel serait le but principal de votre achat ?

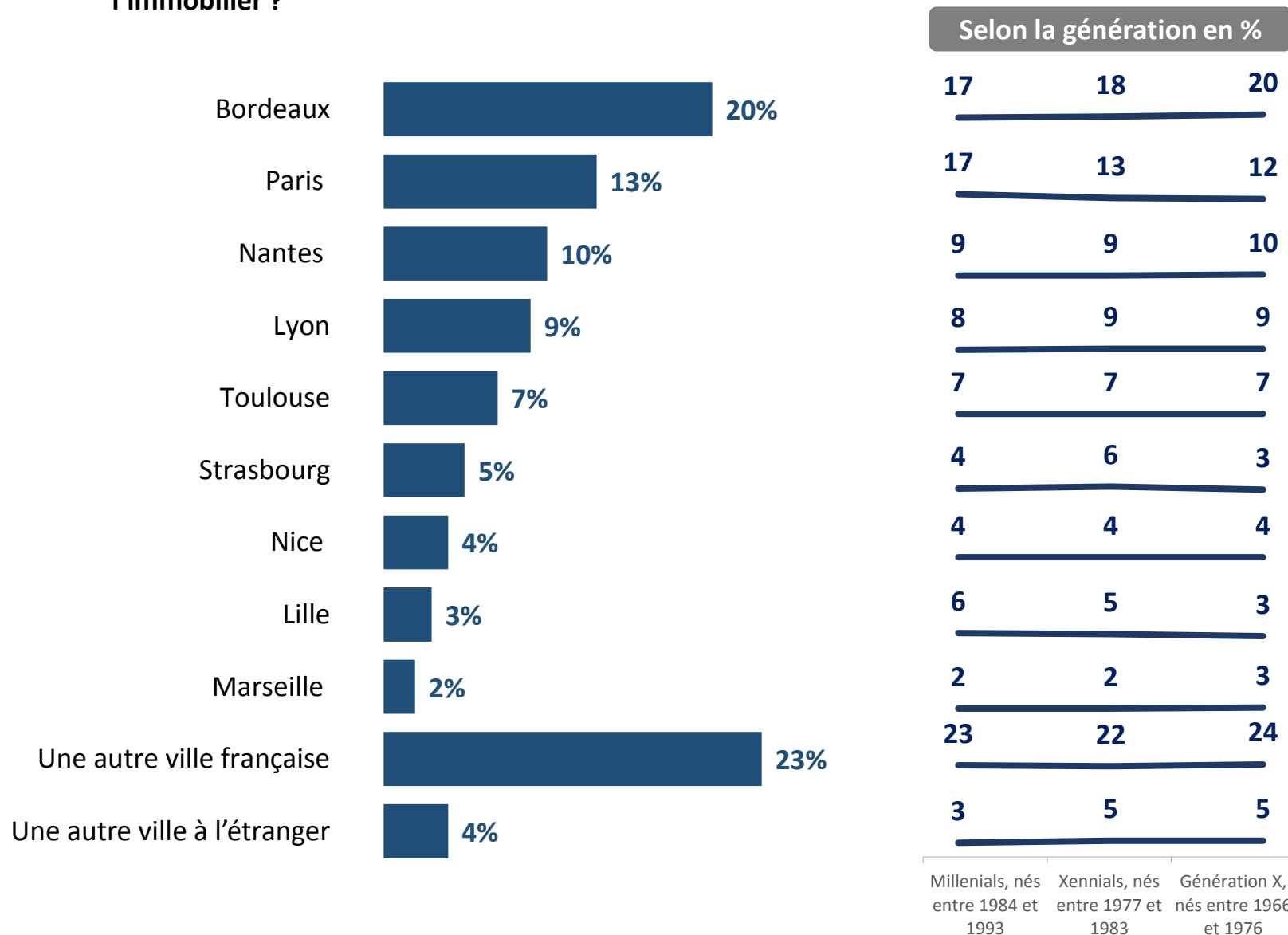


QUESTION : Dans le cadre d'un investissement immobilier locatif, préféreriez-vous investir ... ?

Base : aux personnes prévoyant d'acheter un bien immobilier locatif dans les 24 prochains mois, soit 8% de l'échantillon



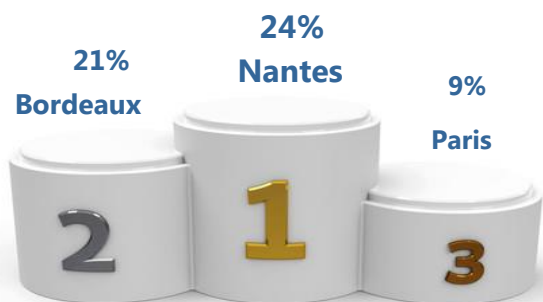
QUESTION : Parmi les grandes villes suivantes, laquelle est selon vous la plus attractive pour investir dans l'immobilier ?



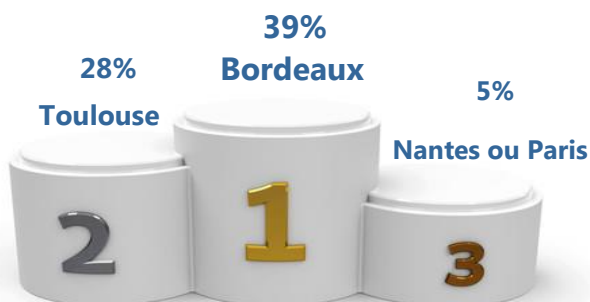
La ville la plus attractive pour investir dans l'immobilier

- Classement par région

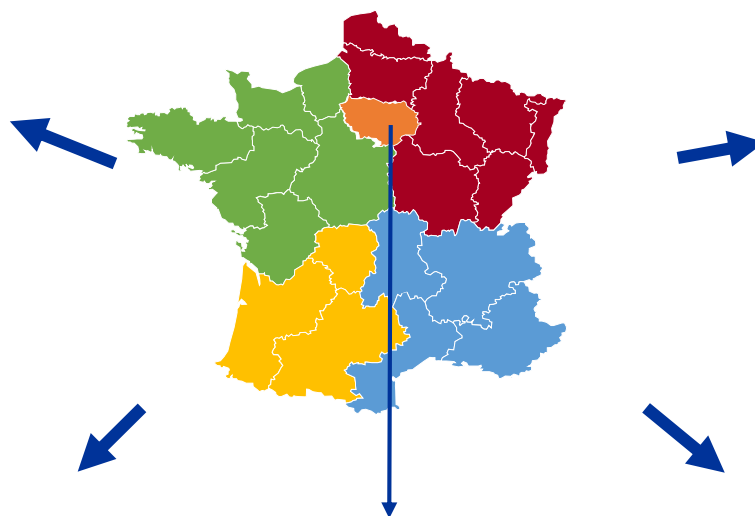
QUESTION : Parmi les grandes villes suivantes, laquelle est selon vous la plus attractive pour investir dans l'immobilier ?



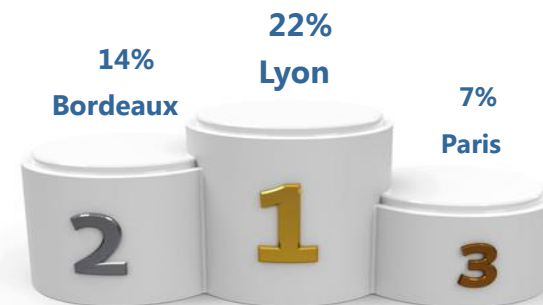
Nord Ouest



Sud Ouest



Nord Est

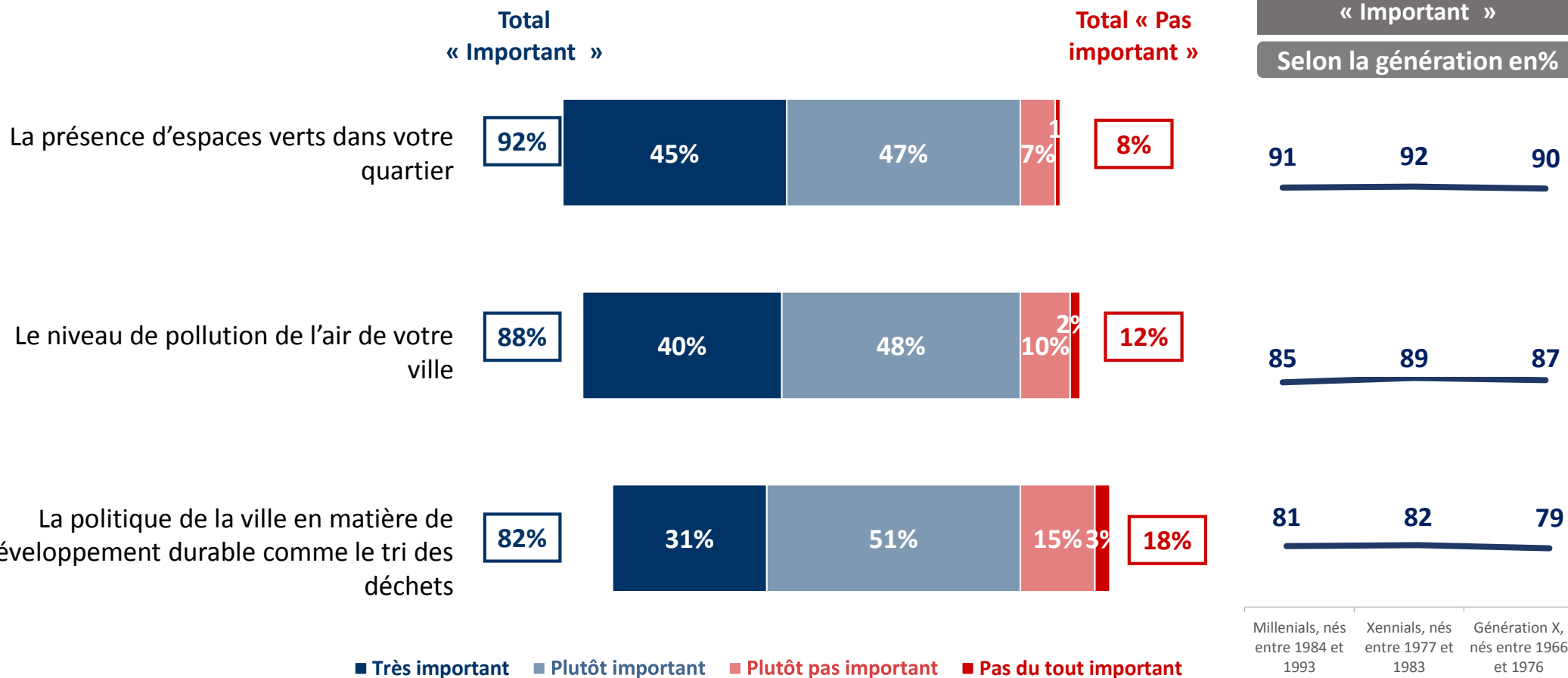


Sud Est



Région parisienne

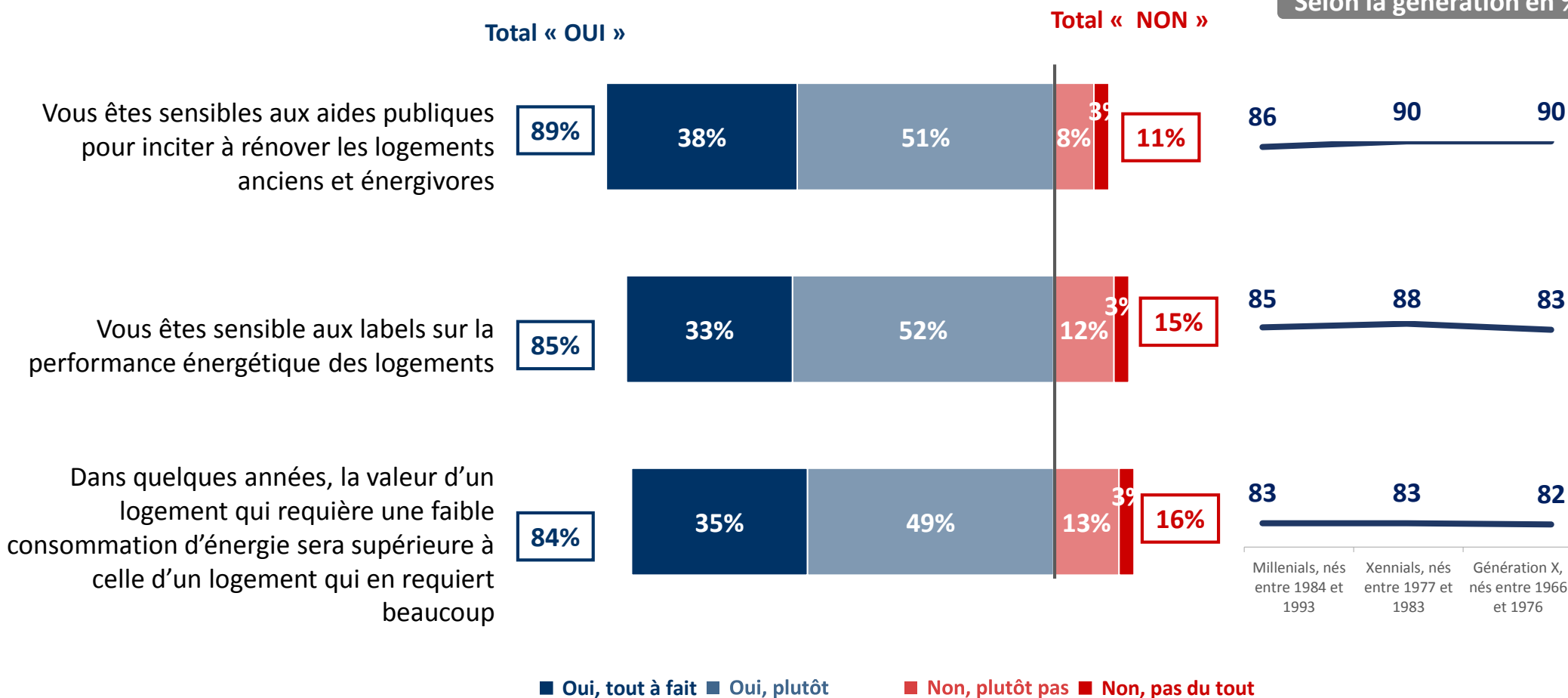
QUESTION : Les enjeux environnementaux suivants sont-ils importants ou pas importants dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier ?



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

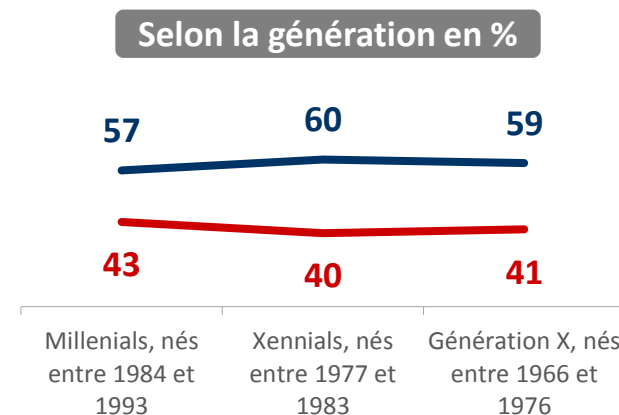
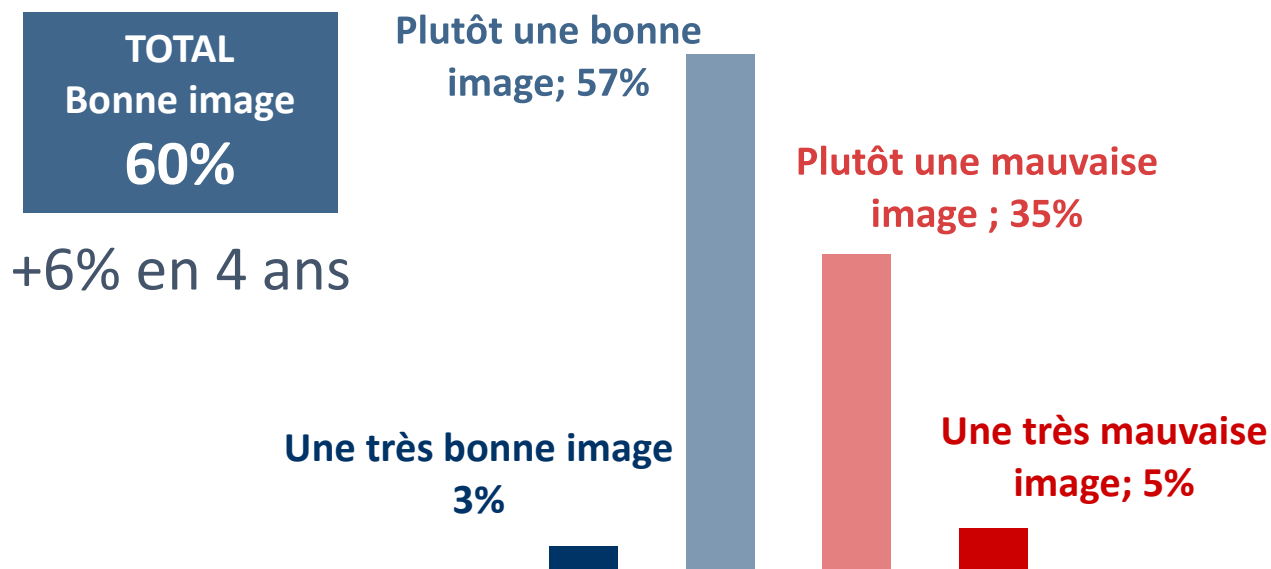
Récapitulatif Total
« Important »

Selon la génération en %

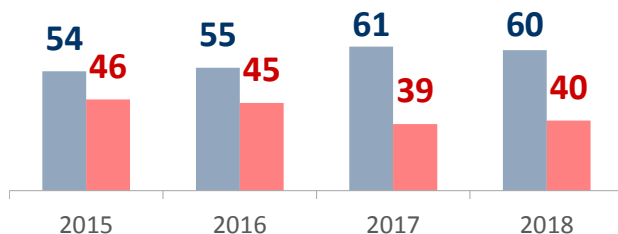


4 | Perception des professionnels de l'immobilier et moyens et informations utilisés ou attendus lors d'un projet immobilier

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 ?

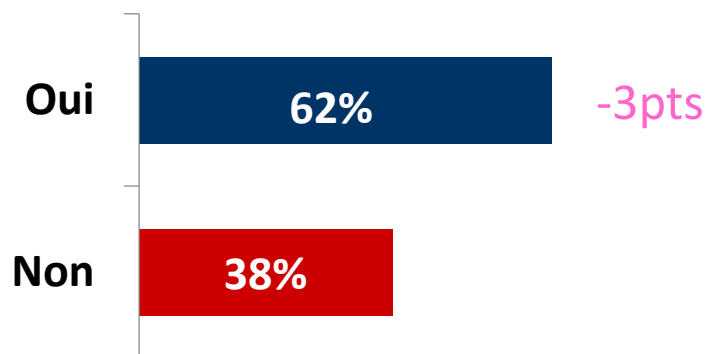


Rappel évolutions



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

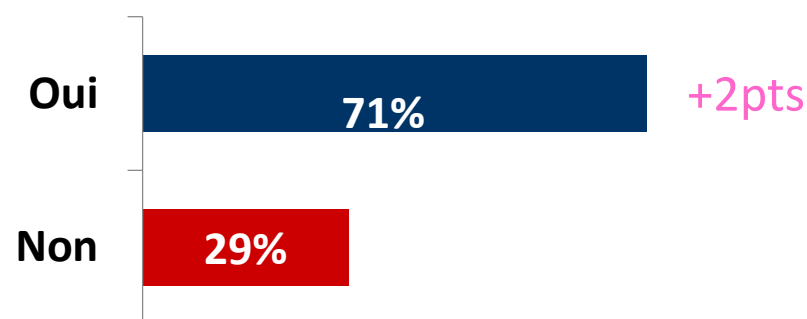
Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit 14% de l'échantillon



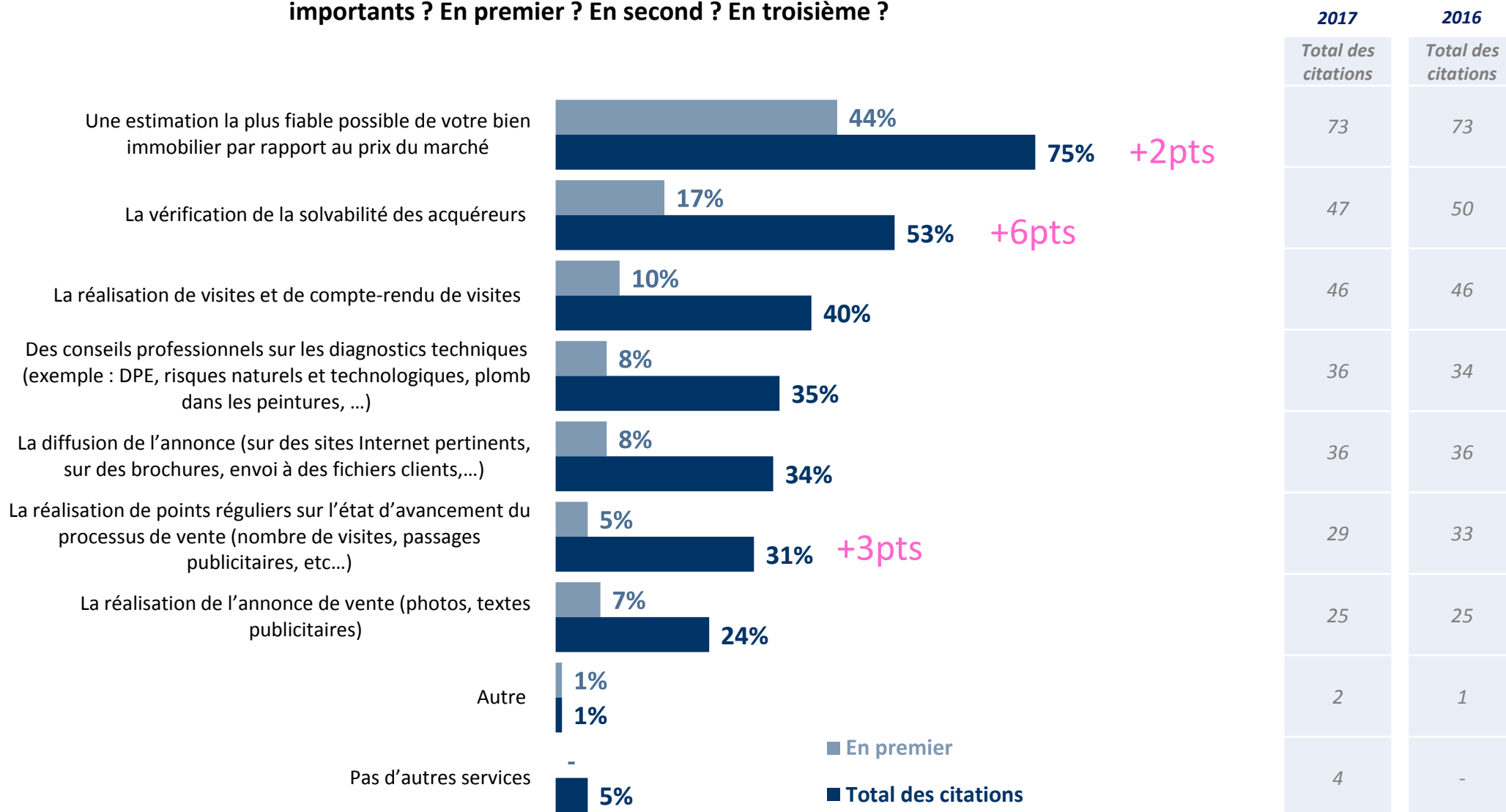
Millenials, nés entre 1984 et 1993	Xennials, nés entre 1977 et 1983	Génération X, nés entre 1966 et 1976
53	62	70

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, 7% de l'échantillon



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 ? En premier ? En second ? En troisième ?

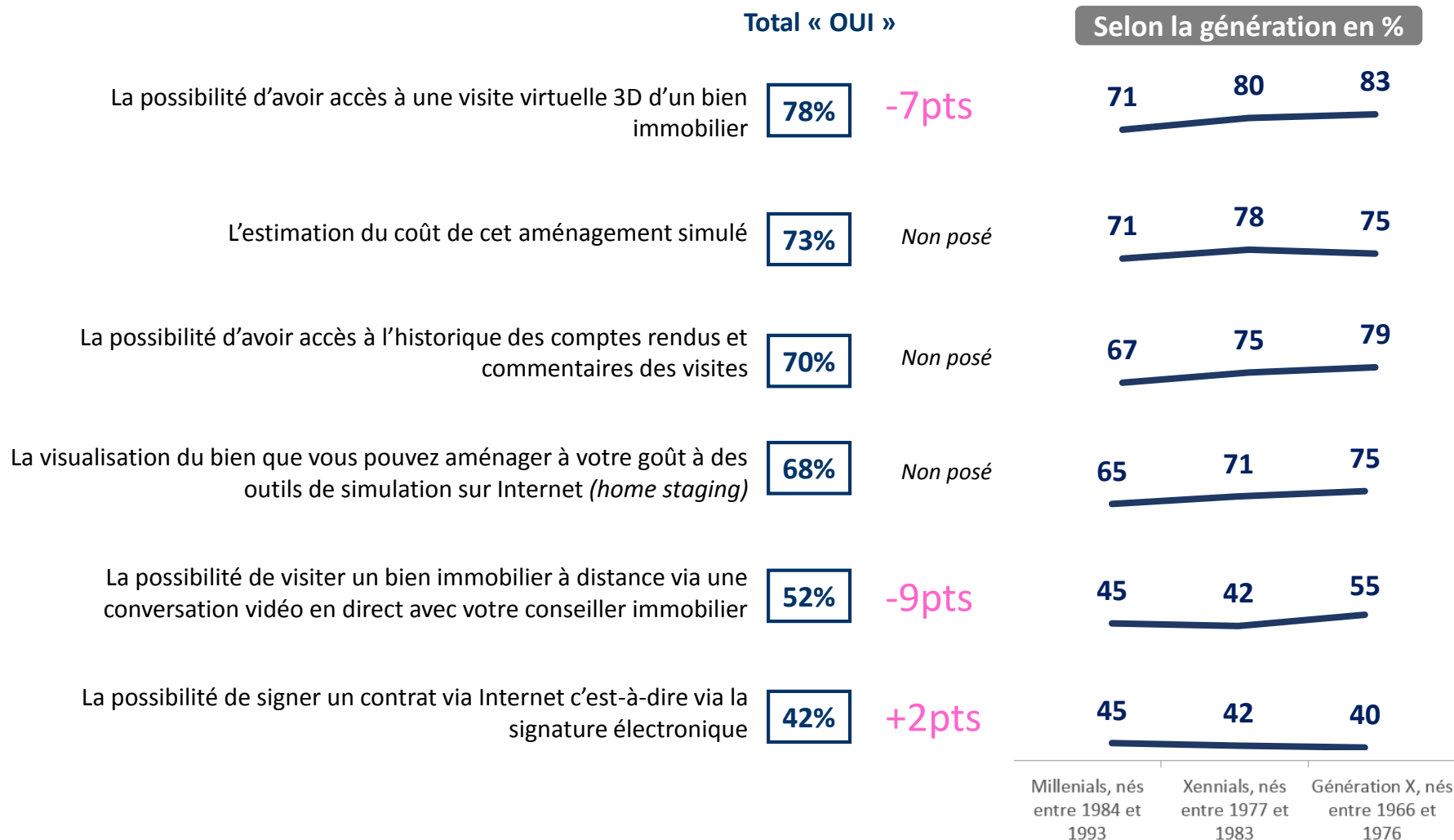


Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

L'intérêt pour différents services et informations sur Internet dans le suivi de l'avancement d'un projet d'achat immobilier

QUESTION : Les informations ou services suivants sur Internet sont-ils susceptibles de vous intéresser dans le cadre du suivi de l'avancement de votre projet d'achat immobilier ?

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



QUESTION : Les informations ou services suivants sur Internet sont-ils susceptibles de vous intéresser dans votre recherche d'achat immobilier ?

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

Total « OUI »

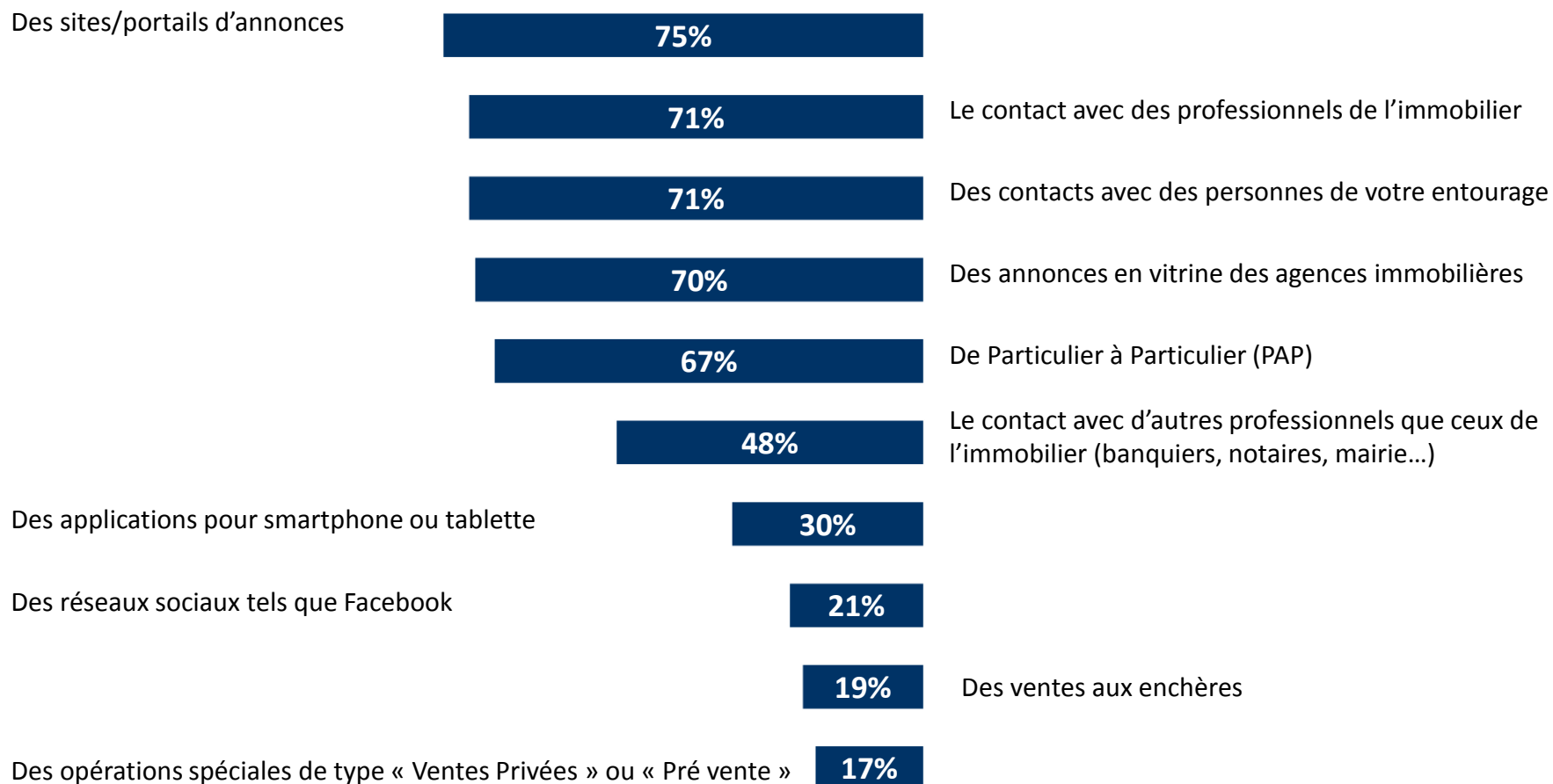
La possibilité de localiser les commerces et services médicaux à proximité	80%	Non posé
La possibilité de localiser des biens immobiliers à proximité de son lieu de travail, des écoles et des transports	79%	+4pts
La possibilité de suivre directement sur internet l'évolution de votre projet d'achat immobilière	73%	-5pts
La possibilité de consulter les niveaux de pollution de l'air, de pollution sonore et d'ensoleillement	71%	Non posé
La possibilité de localiser les espaces verts	70%	Non posé
La possibilité de consulter un commentaire du propriétaire concernant un bien immobilier (comme des bons plans du quartier, des infos pratiques sur le quartier, etc.)	68%	-13pts

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 ?

Digital

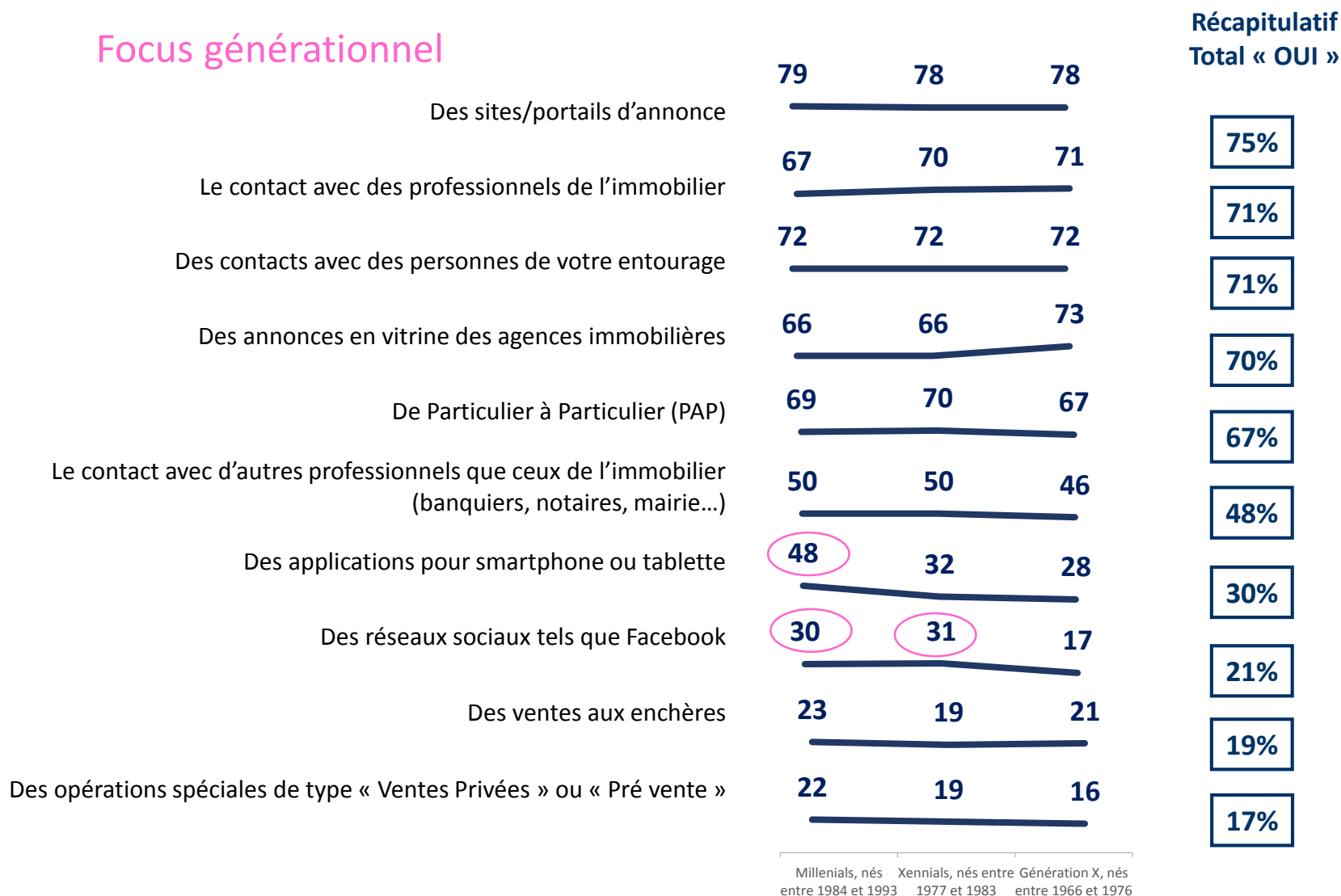
Récapitulatif Oui

« Physique »



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 ?

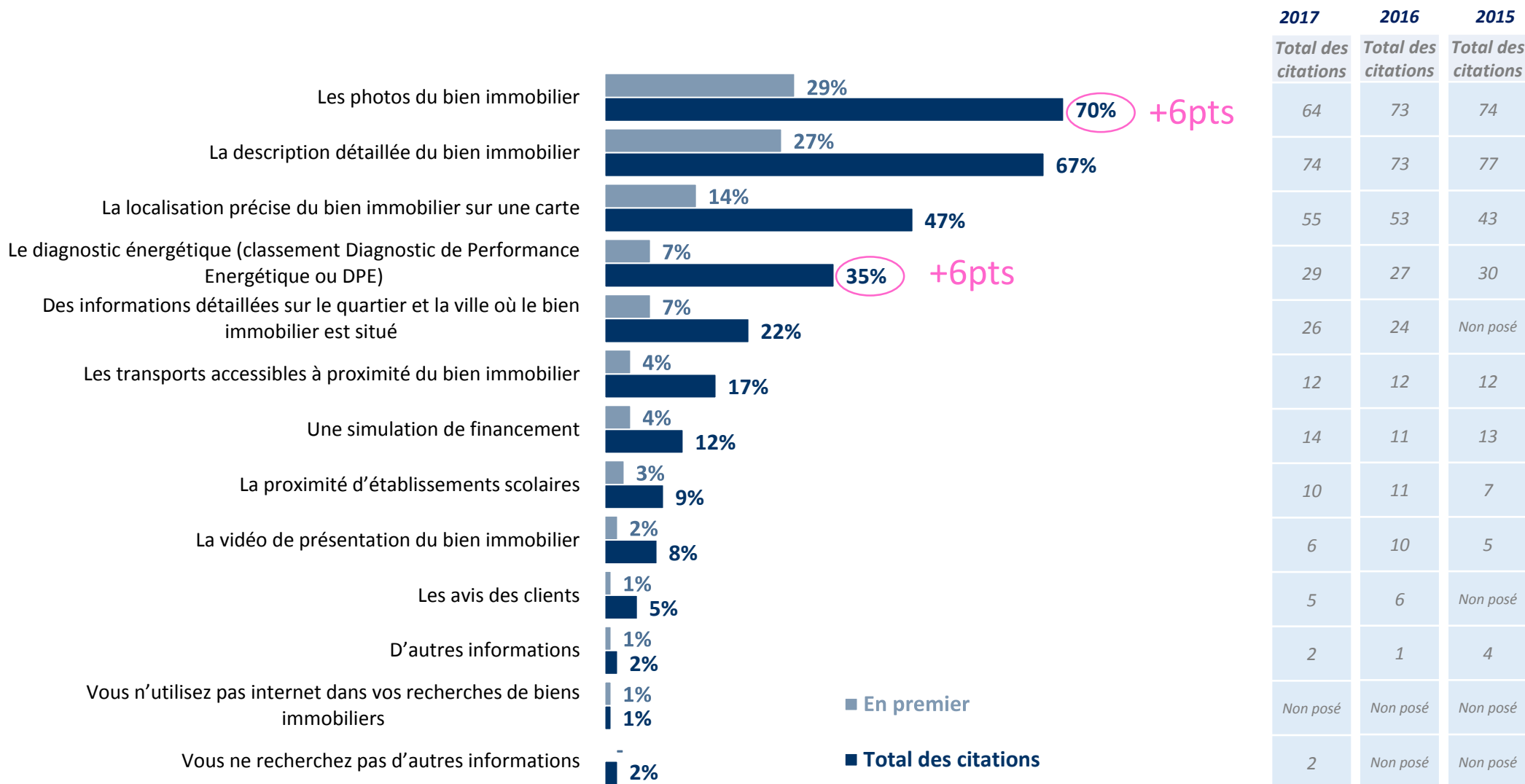
Focus générationnel



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

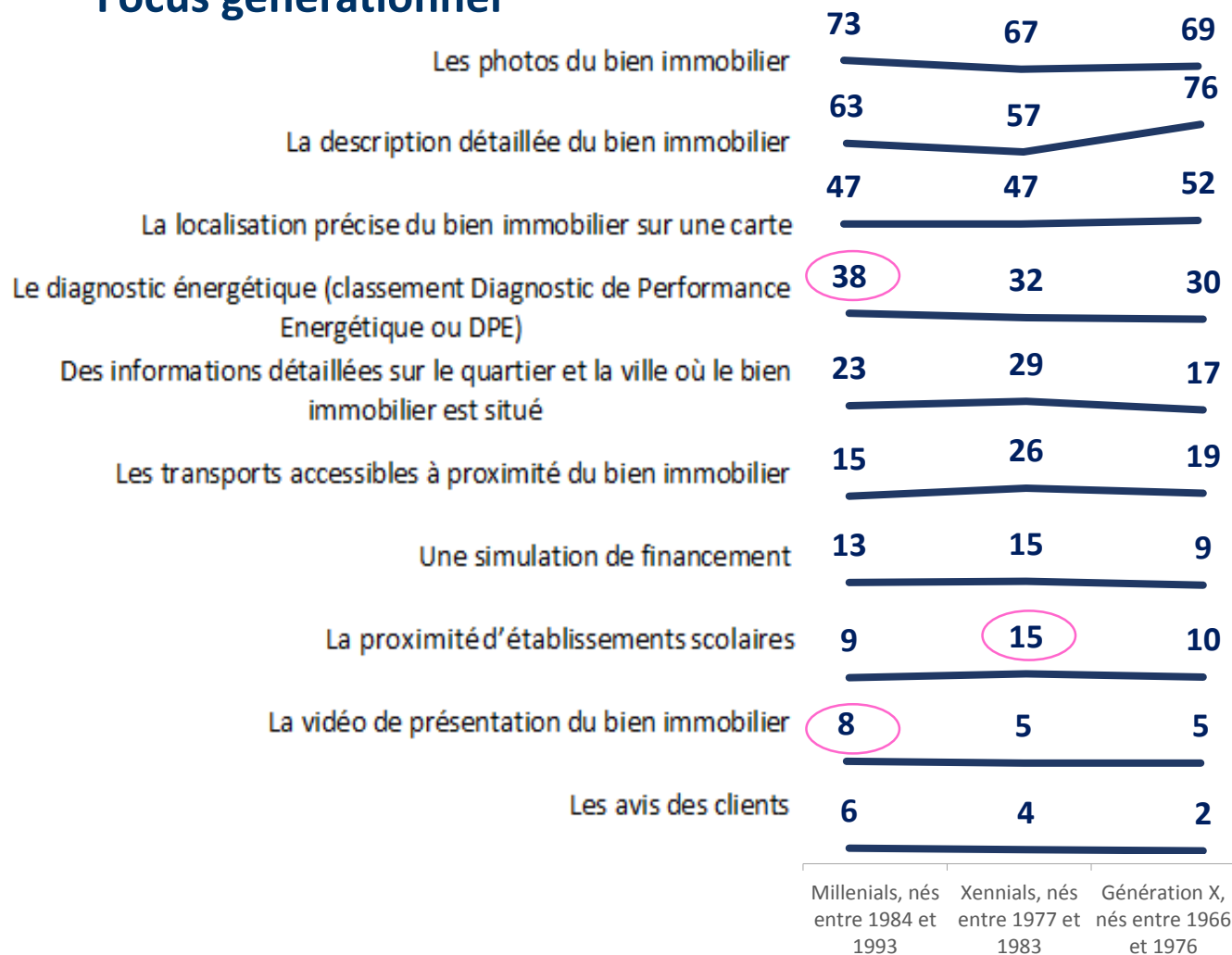


Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

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 17% de l'échantillon

Focus générationnel



Récapitulatif « Total des citations »



5 | Annexes

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

ACHETEURS

2015
« Oui »

2016
« Oui »

2017
« Oui »

Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale	15%	16%	15%
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire	3%	3%	3%
Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)	5%	6%	7%

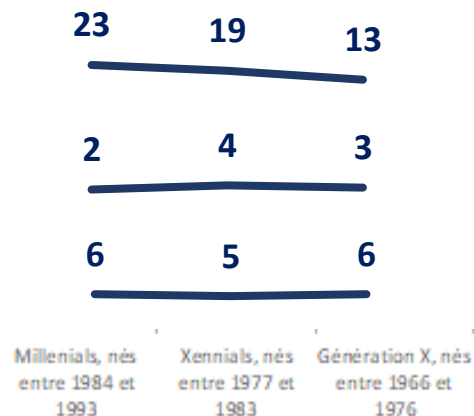
2018
« Oui »

14%

3%

5%

Selon la génération en %



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

19%

(2017 : 21% / 2016 : 21% / 2015 : 20%)

VENDEURS

2015
« Oui »

2016
« Oui »

2017
« Oui »

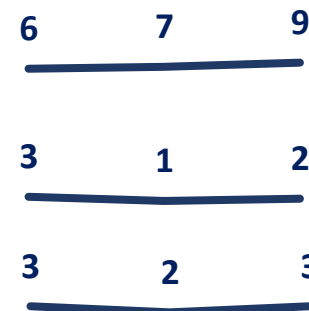
Vendu votre résidence principale	7%	7%	8%
Vendu votre résidence secondaire	3%	3%	2%
Vendu un bien immobilier locatif	3%	3%	4%

2018
« Oui »

7%

2%

3%



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

10%

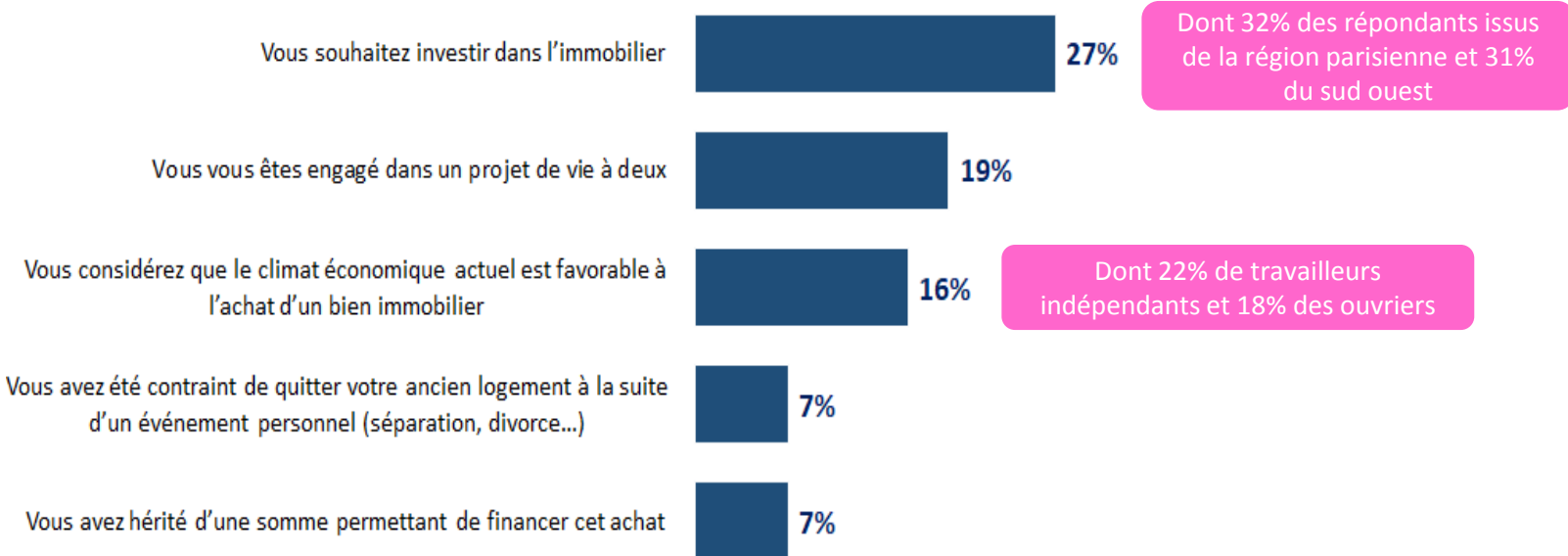
(2017 : 11% / 2016 : 10% / 2015 : 11%)

Les raisons personnelles expliquant le mieux le dernier achat d'un bien immobilier

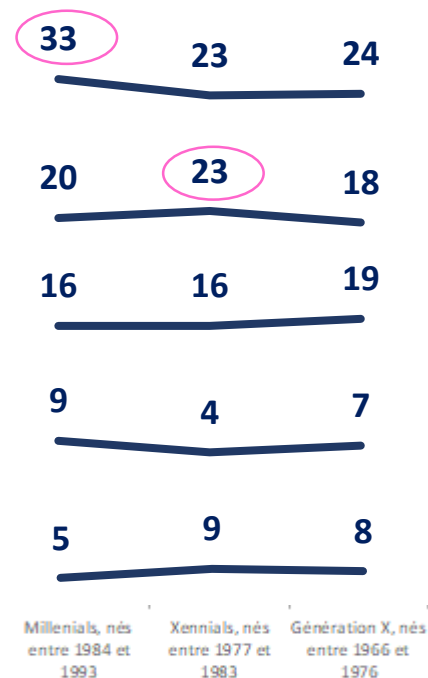
QUESTION : Parmi les raisons suivantes, laquelle explique ou correspond le mieux à votre dernier achat d'un bien immobilier ?

Base : à ceux qui ont répondu avoir acheté au moins un bien immobilier, soit **19%** de l'échantillon

TOP 5 des réponses



Selon la génération en %

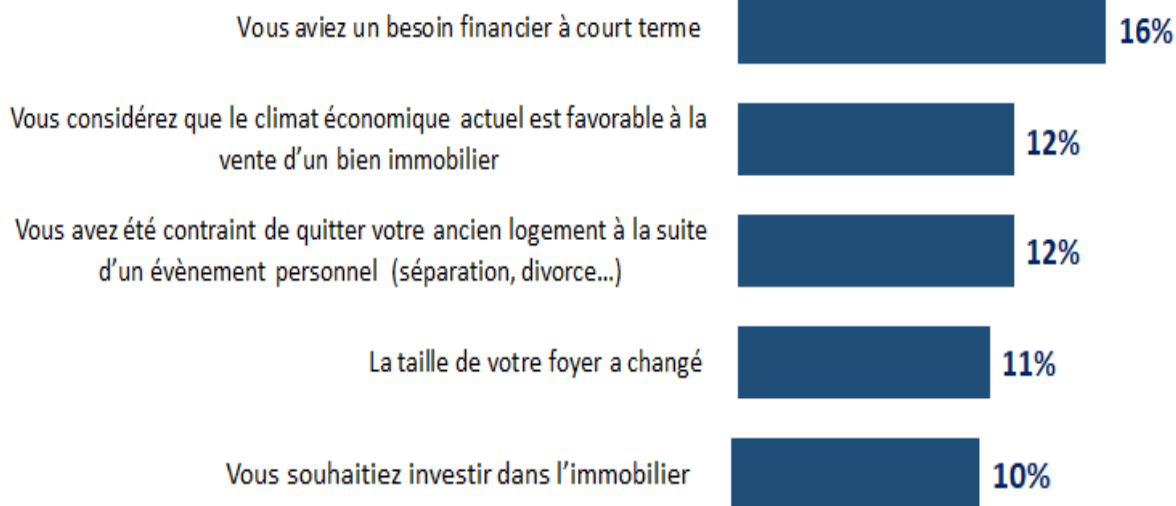


Les raisons personnelles expliquant le mieux la dernière vente d'un bien immobilier

QUESTION : Parmi les raisons suivantes, laquelle correspond le mieux à votre dernière vente d'un bien immobilier ?

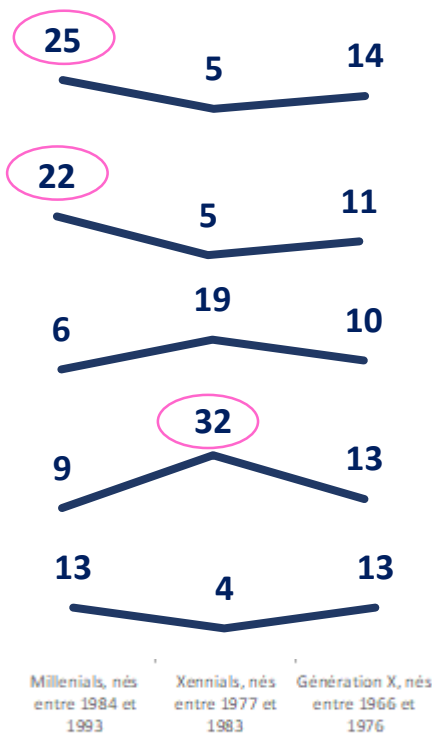
Base : à ceux qui ont répondu avoir vendu au moins un bien immobilier, soit 10% de l'échantillon

TOP 5 des réponses



Dont 20% chez les personnes pacsées et 21% chez ceux qui ont un revenu nets mensuel situé de 2K à 3K€

Selon la génération en%



Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière – Focus par zones géographiques

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 qui comptent utiliser Internet dans le cadre de leurs recherches , soit **17%** de l'échantillon

Total des citations	Les photos du bien immobilier	La description détaillée du bien immobilier	La localisation précise du bien immobilier sur une carte	Le diagnostic énergétique (classement Diagnostic de Performance Energétique ou DPE)	Des informations détaillées sur le quartier et la ville où le bien immobilier est situé	Les transports accessibles à proximité du bien immobilier	Une simulation de financement	La proximité d'établissements scolaires	La vidéo de présentation du bien immobilier	Les avis des clients
ENSEMBLE (%)	70	67	47	35	22	17	12	9	8	5
CATEGORIE D'AGGLOMERATION										
Communes rurales	75	52	49	36	25	15	8	13	5	-
Agglo. de moins de 20 000 habitants	68	69	48	37	22	15	13	9	9	6
Agglo. de 20 000 à 100 000 habitants	75	70	44	26	23	23	11	7	6	4
TOTAL Paris										
TOTAL Paris	76	71	44	26	24	26	9	6	5	4
TOTAL Province										
TOTAL Province	68	66	48	37	22	14	13	10	9	5
Nord-Est	71	53	43	34	29	19	12	16	14	8
Nord-Ouest	65	62	54	48	18	11	13	11	10	-
Sud-Ouest	67	78	40	35	28	15	14	11	4	7
Sud-Est	70	75	51	31	16	13	13	5	6	5

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

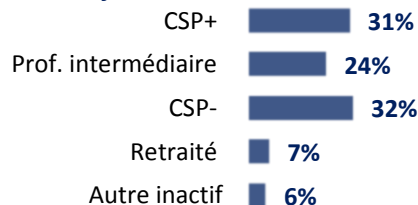
Sexe



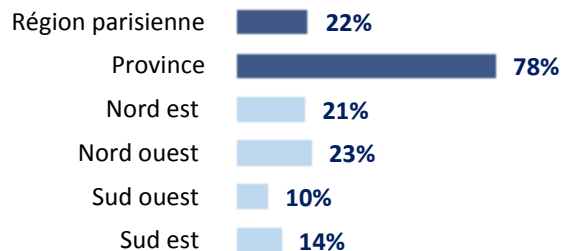
Age



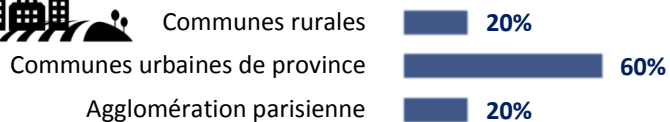
Profession



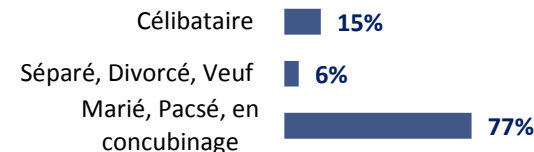
Région



Catégorie d'agglomération



Statut marital



Nombre de personnes dans le foyer



Présence d'enfants au foyer



Type de logement



Revenus mensuels dans le foyer

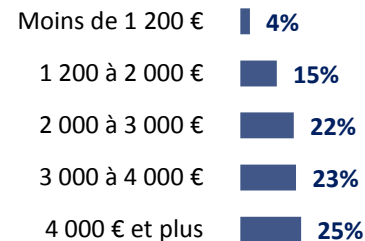


Image des professionnels de l'immobilier



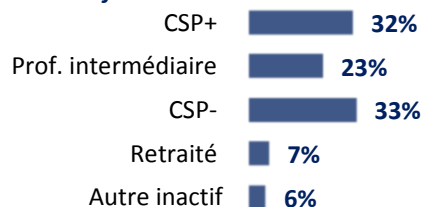
Sexe



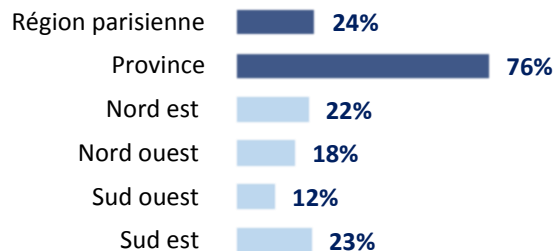
Age



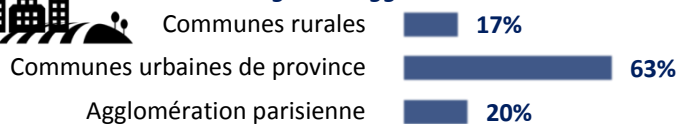
Profession



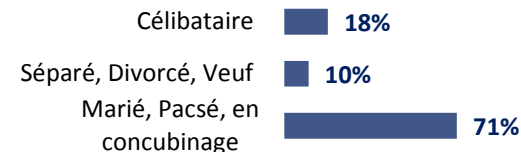
Région



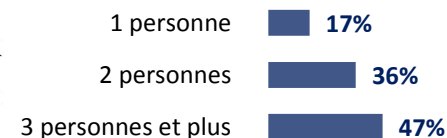
Catégorie d'agglomération



Statut marital



Nombre de personnes dans le foyer



Présence d'enfants au foyer



Type de logement



Revenus mensuels dans le foyer

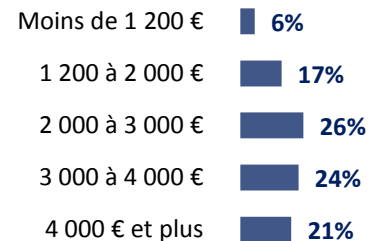


Image des professionnels de l'immobilier



Les Français et le marché immobilier ...

MILLENNIALS,

XENNIALS,

GENERATIONS X

Quelles différences de comportements ?

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

Mai 2018