



OPTIMHOME
immobilier



« Les Français et les professionnels de l'immobilier : perception, usages et attentes »

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

CONFERENCE DE PRESSE

19 MAI 2015



OPTIMHOME
immobilier

Le réseau immobilier OptimHome



- **Un acteur français incontournable du secteur de la transaction immobilière et un acteur en devenir en Europe**
 - CA de 34 M€ en 2014
 - 4 800 ventes en 2014
 - Près de 30 000 biens à la vente
 - Depuis 2006, 300 000 mandats signés (mai 2015)
 - 3 filiales : au Portugal, en Allemagne et en Angleterre
- **Un business model adapté à la réalité économique et aux nouvelles pratiques des particuliers**
- **Un concept novateur qui consiste à donner à un grand nombre de commerciaux la possibilité d'exercer une activité de conseiller en immobilier indépendant**
 - Plus de 1 000 conseillers en immobilier indépendants
- **Un siège composé de 63 personnes dédiées au suivi et à l'accompagnement des conseillers en immobilier OptimHome**
- **Un actionnaire solide Artémis, filiale patrimoniale du Groupe Pinault (actionnaire depuis 2011)**

Sommaire

1 - La méthodologie

2 - Les résultats de l'étude

- A – Etat des lieux des transactions immobilières et du recours aux professionnels du secteur
- B – Focus sur les pratiques d'achat : les renseignements recherchés et les sources d'informations privilégiées
- C – Focus sur les pratiques de vente : les services attendus des professionnels de l'immobilier



OPTIMHOME
immobilier



1 | La méthodologie



Etude réalisée par l'Ifop pour OPTIMHOME

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
		
<p>L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1501 personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans.</p>	<p>La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.</p>	<p>Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 19 au 23 Janvier 2015.</p>



OPTIMHOME
immobilier



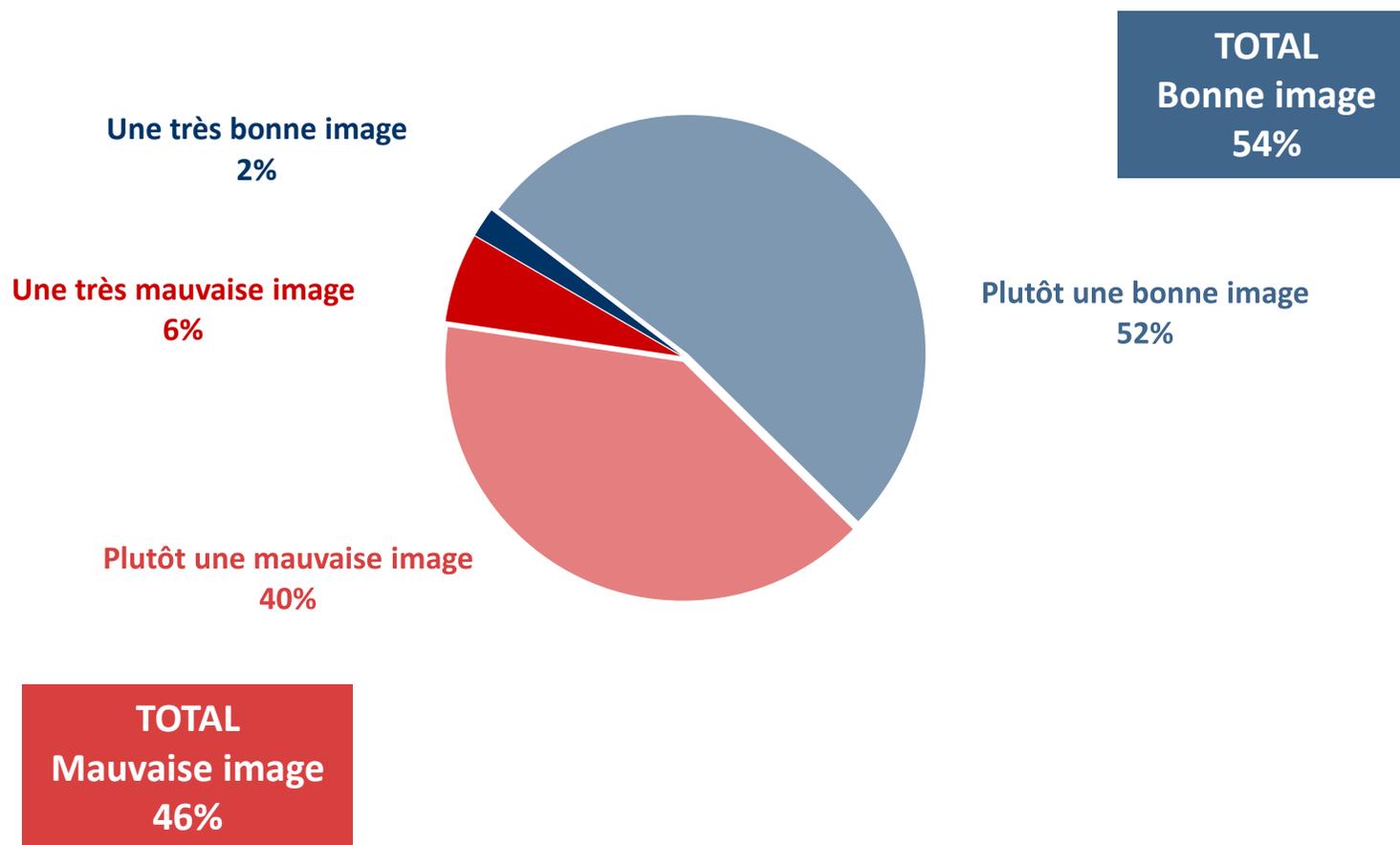
2 | Les résultats de l'étude



A | Etat des lieux des transactions immobilières et du recours aux professionnels du secteur



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 ?





Les transactions immobilières réalisées au cours des 3 dernières années



OPTIMHOME
immobilier

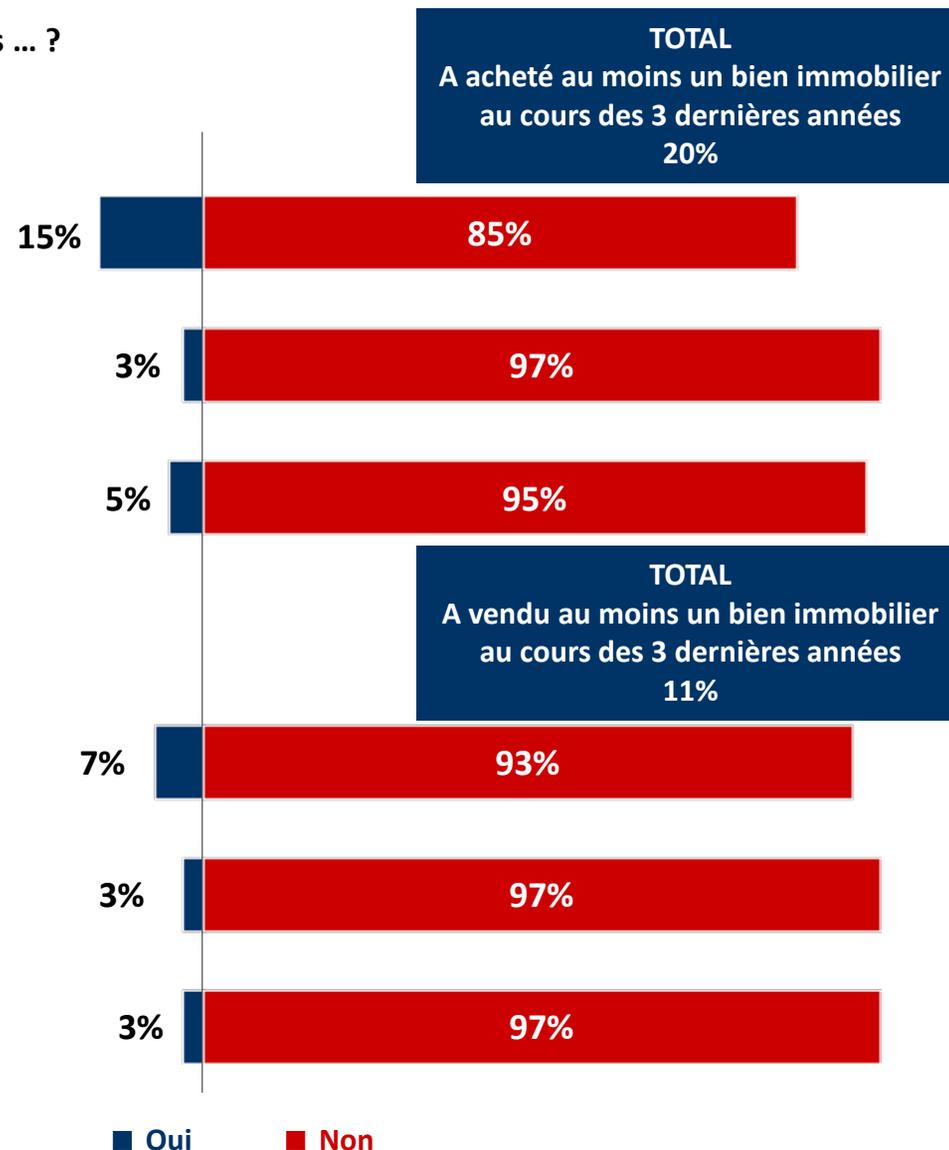
QUESTION : Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous ... ?

ACHETEURS

- Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale
- Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire
- Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)

VENDEURS

- Vendu votre résidence principale
- Vendu votre résidence secondaire
- Vendu un bien immobilier locatif





Le recours à un professionnel de l'immobilier dans le cadre des transactions réalisées au cours des 3 dernières années



OPTIMHOME
immobilier

QUESTION : Lorsque vous avez [...], était-ce par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

Base : aux personnes ayant acheté ou vendu au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années, soit 30% de l'échantillon

ACHETEURS

Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale

58%

42%

Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire

71%

29%



Base : 32 personnes

Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)

65%

35%

VENDEURS

Vendu votre résidence principale

70%

30%

Vendu votre résidence secondaire

59%

41%



Base : 22 personnes

Vendu un bien immobilier locatif

71%

29%



Base : 36 personnes

■ Oui

■ Non

TOTAL

A eu recours à un professionnel de l'immobilier pour l'achat d'un bien au cours des 3 dernières années
61%

TOTAL

A eu recours à un professionnel de l'immobilier pour la vente d'un bien au cours des 3 dernières années
71%



OPTIMHOME
immobilier

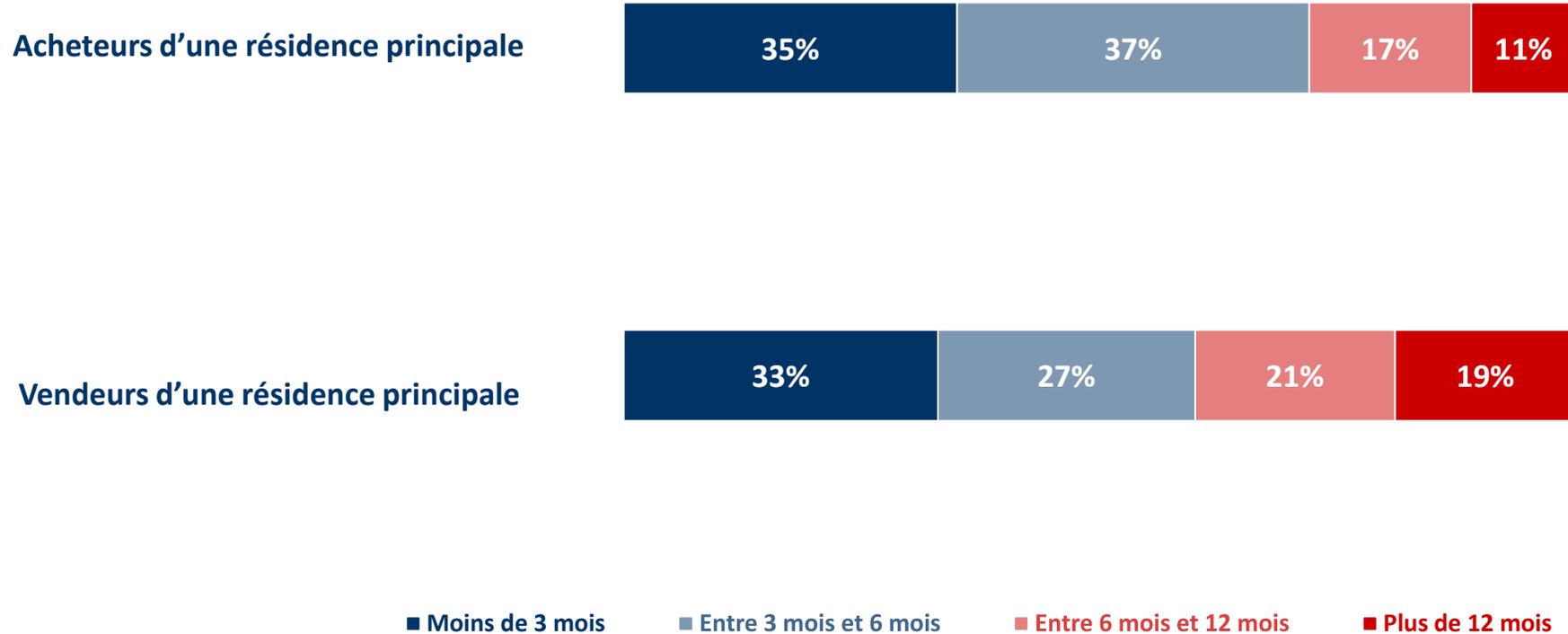
Le temps nécessaire à l'aboutissement des transactions immobilières réalisées au cours des 3 dernières années



**FOCUS SUR LES
RESIDENCES PRINCIPALES**

QUESTION : En combien de temps avez-vous ... ?

Base : aux personnes ayant réalisé une transaction immobilière par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des trois dernières années, soit 19% de l'échantillon



En raison de la faiblesse des effectifs, les temps nécessaires à l'achat ou la vente d'une résidence secondaire ou d'un bien immobilier locatif ne peuvent être présentés.



OPTIMHOME
immobilier

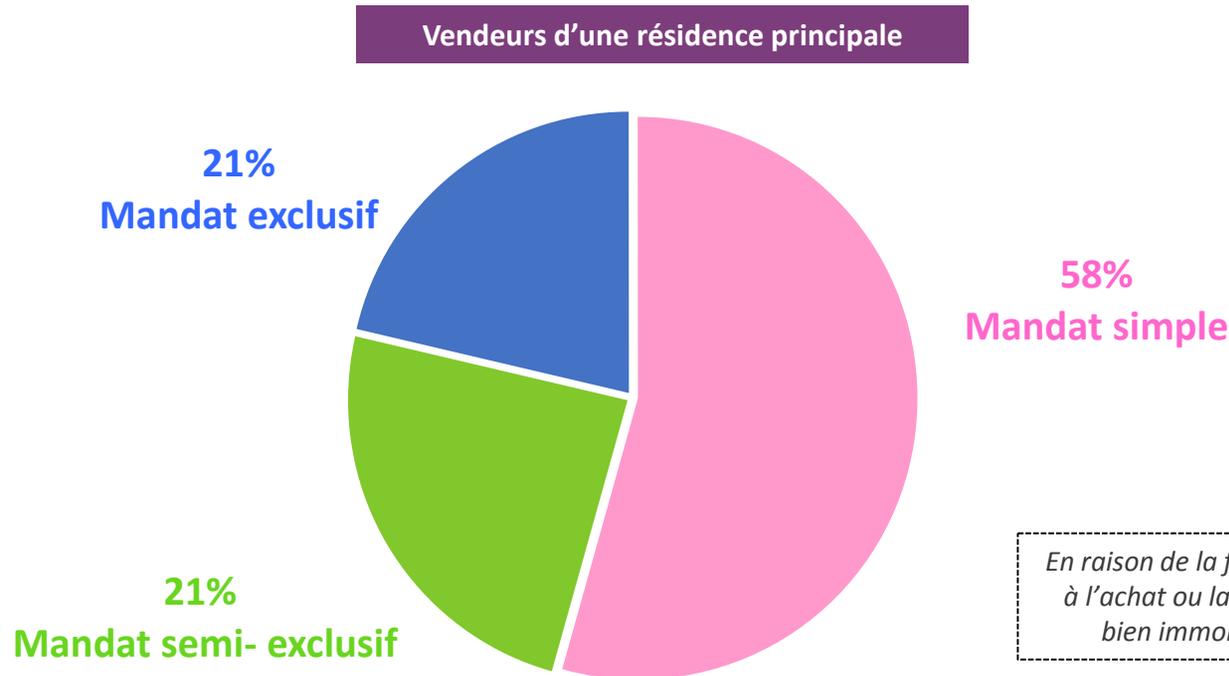
Le type de mandat utilisé dans le cadre des ventes immobilières réalisées au cours des 3 dernières années



FOCUS SUR LES
RESIDENCES PRINCIPALES

QUESTION : Quel type de mandat avez-vous utilisé dans le cadre de la vente de votre bien?

Base : aux personnes ayant réalisé une vente immobilière par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des trois dernières années, soit 8% de l'échantillon



En raison de la faiblesse des effectifs, les temps nécessaires à l'achat ou la vente d'une résidence secondaire ou d'un bien immobilier locatif ne peuvent être présentés.

- **Mandat simple** : le particulier peut confier la vente de son bien à plusieurs professionnels de l'immobilier et se réserver le droit de chercher par lui-même un acheteur
- **Mandat semi exclusif** : le conseiller immobilier a l'exclusivité de vente sur le bien et le particulier se réserve le droit de vendre lui-même le bien de son côté
- **Mandat exclusif** : le particulier confie la vente de son bien à un seul et unique professionnel immobilier et ne peut donc pas trouver un acheteur par ses propres soins



OPTIMHOME
immobilier

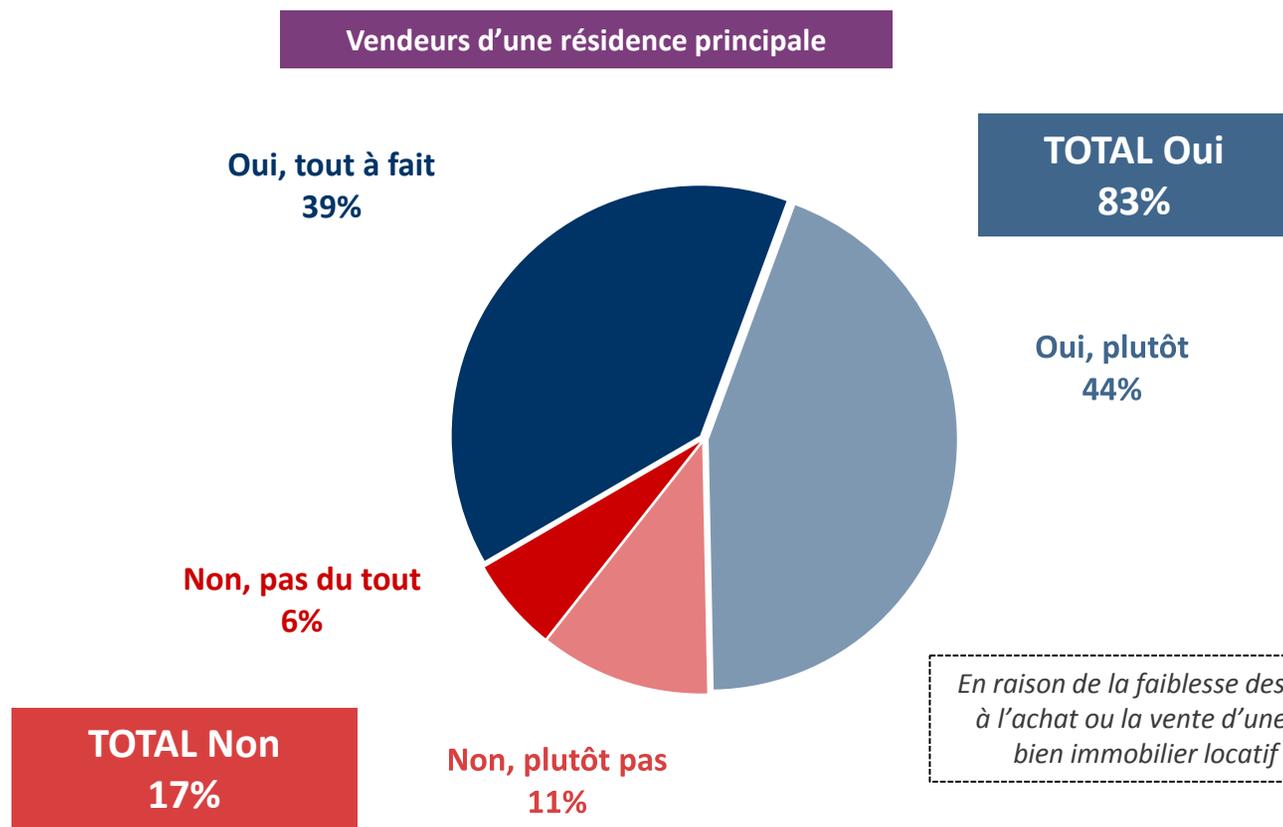
La satisfaction à l'égard du professionnel de l'immobilier ayant accompagné une vente au cours des 3 dernières années

ifop

FOCUS SUR LES
RESIDENCES PRINCIPALES

QUESTION : Etes-vous satisfait de la prestation du professionnel de l'immobilier ou de l'agence immobilière qui vous a accompagné dans le cadre de cette vente?

Base : aux personnes ayant réalisé une vente immobilière par l'intermédiaire d'un professionnel au cours des trois dernières années, soit 8% de l'échantillon



En raison de la faiblesse des effectifs, les temps nécessaires à l'achat ou la vente d'une résidence secondaire ou d'un bien immobilier locatif ne peuvent être présentés.



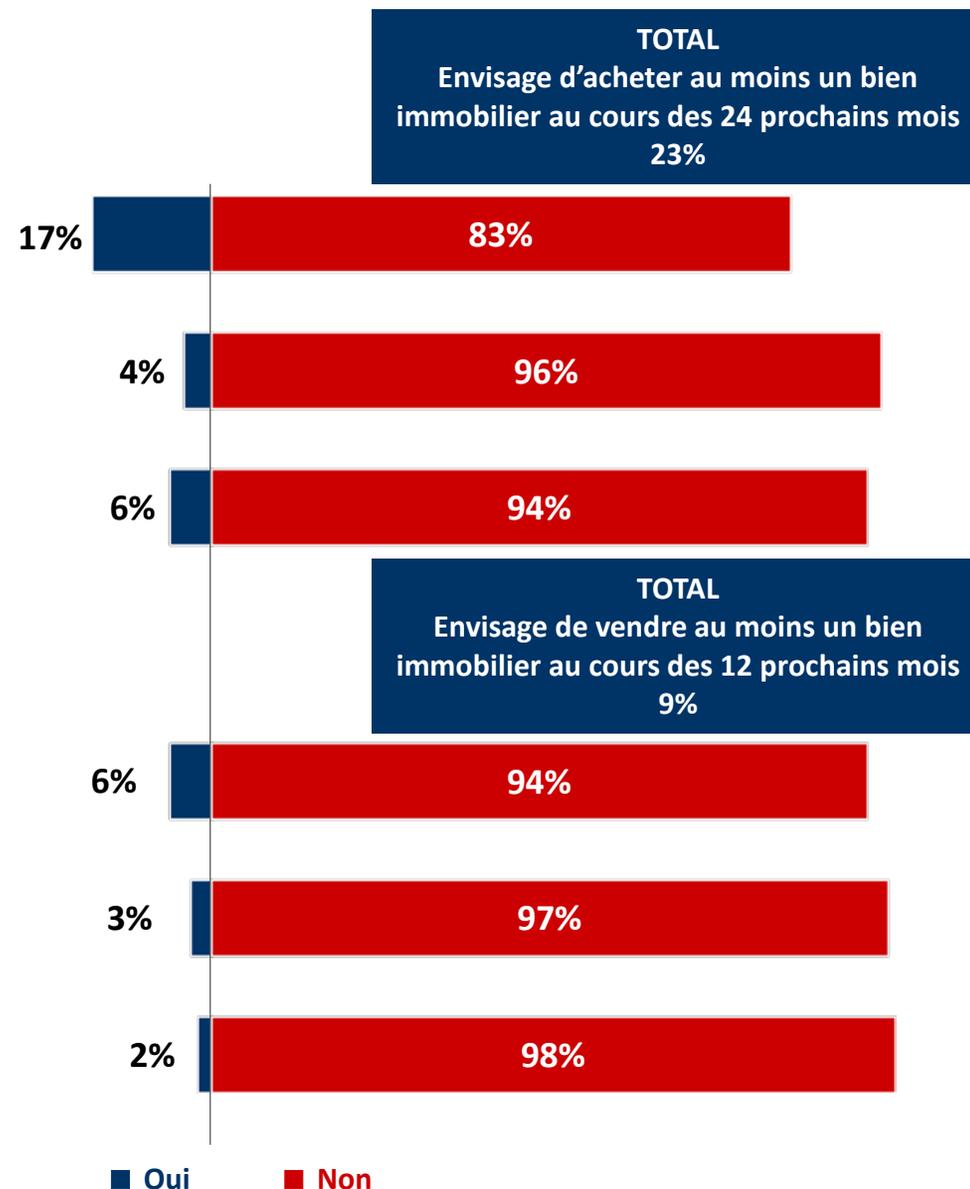
QUESTION : Avez-vous l'intention de ... ?

ACHETEURS

- Acheter un bien immobilier pour en faire votre résidence principale au cours des 24 prochains mois
- Acheter un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire au cours des 24 prochains mois
- Acheter un bien immobilier locatif (pour le mettre en location) au cours des 24 prochains mois

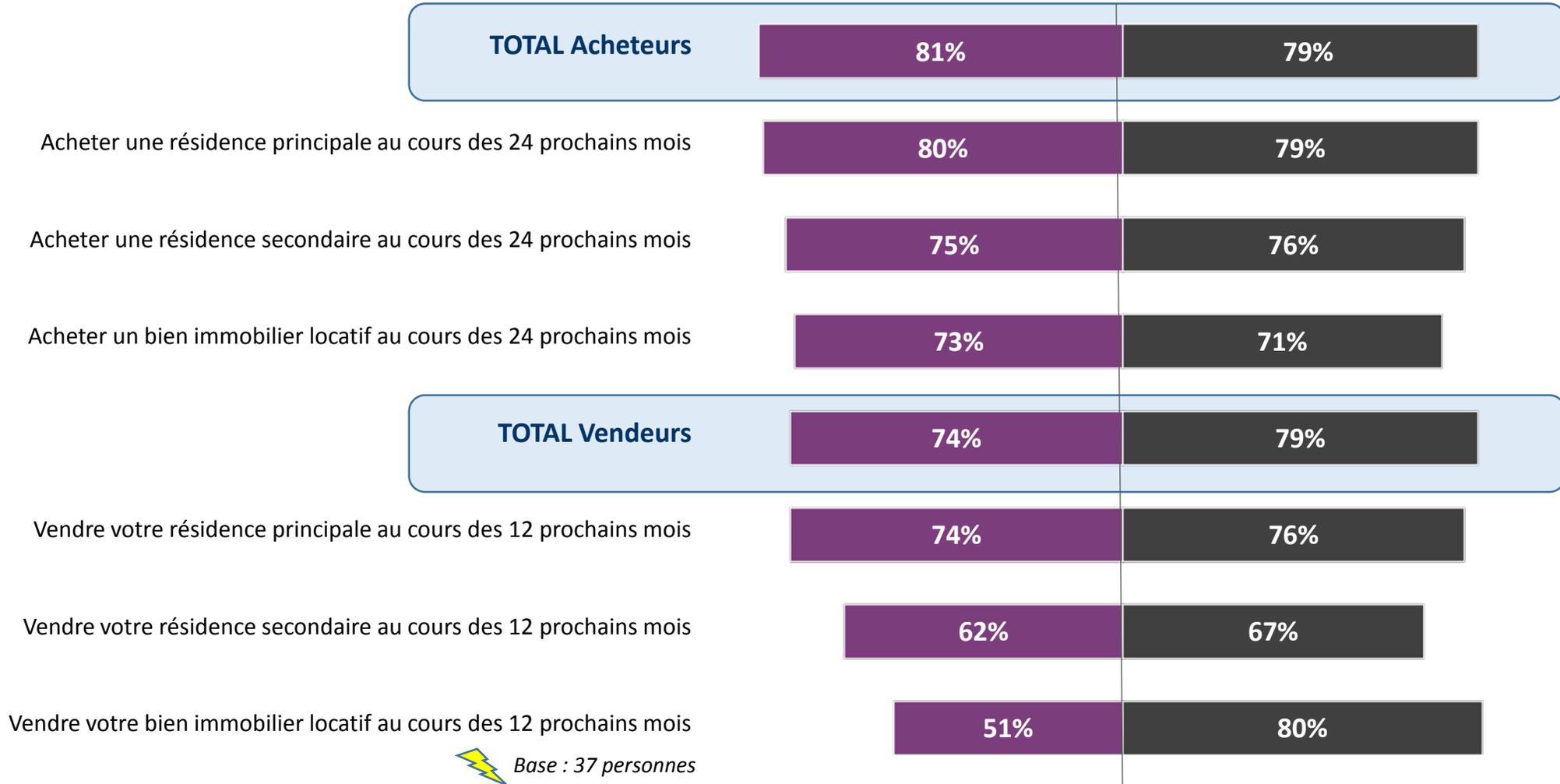
VENDEURS

- 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



QUESTION : Quel moyen allez-vous utiliser pour ... ?

Base : aux personnes envisageant d'acheter un bien dans les 24 prochains mois ou de vendre au moins un bien immobilier au cours des 12 prochains mois, soit 30% de l'échantillon



Base : 37 personnes

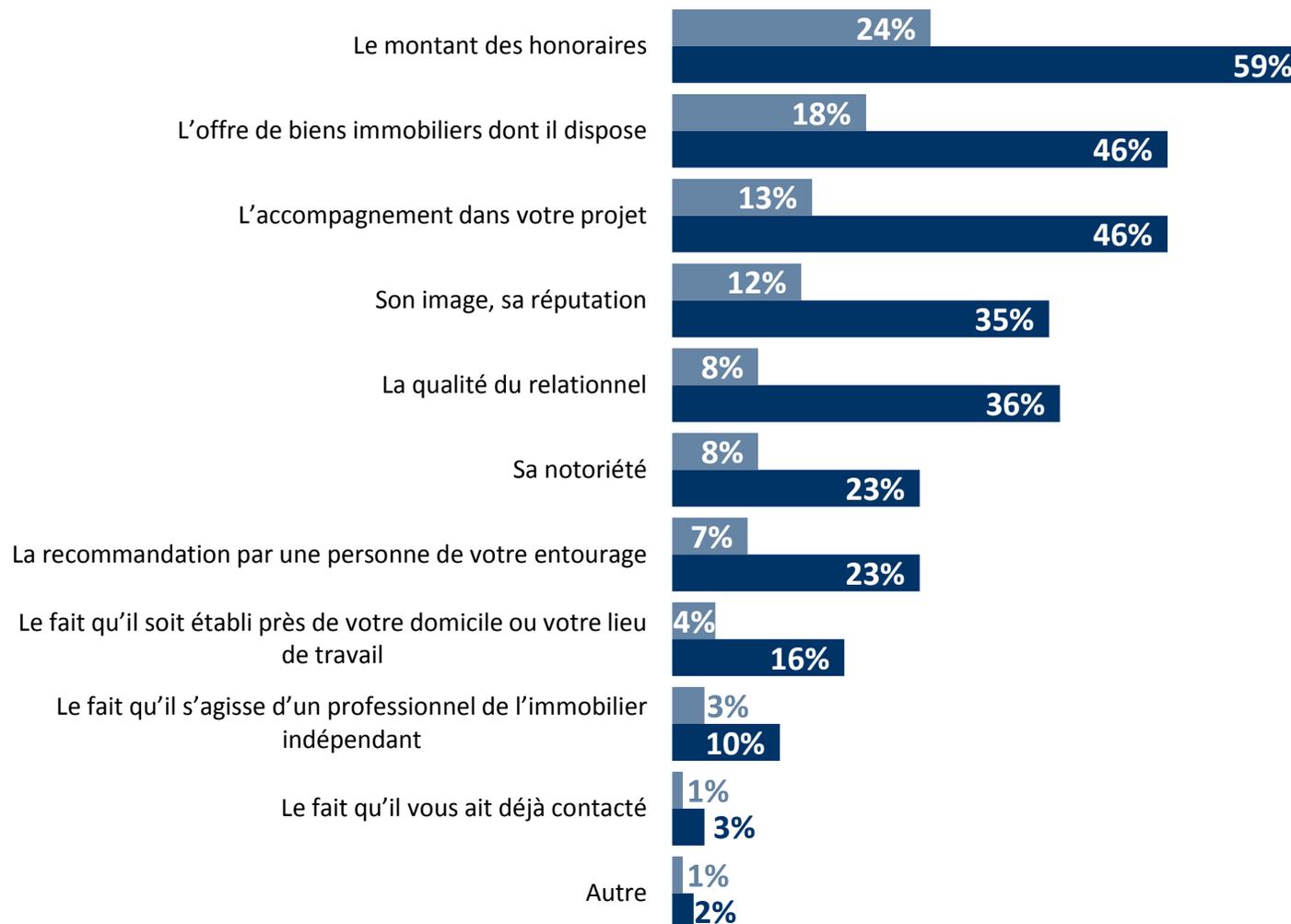
Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

■ De particulier à particulier ■ Consulter un professionnel de l'immobilier



B | Focus sur les pratiques d'achat : les renseignements recherchés et les sources d'informations privilégiées

QUESTION : Voici différents critères pouvant entrer en compte en cas de choix d'un professionnel de l'immobilier lors de l'achat d'un bien immobilier. Parmi ces critères, quels sont pour vous les 3 plus importants ? En premier ? En second ? En troisième ?



■ En premier

■ Total des citations

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

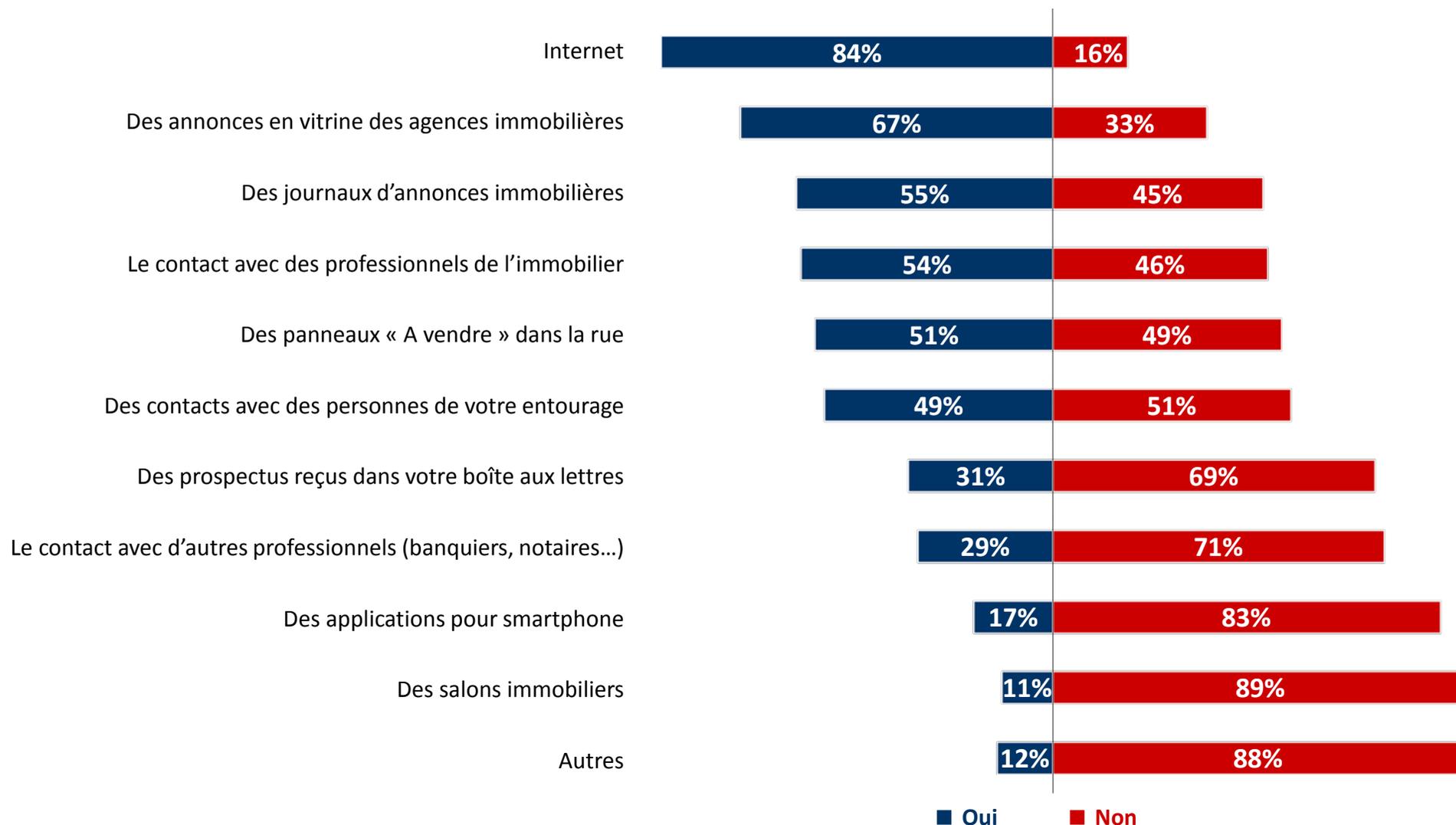


Les moyens d'information utilisés dans le cadre des recherches lors d'un achat immobilier passé



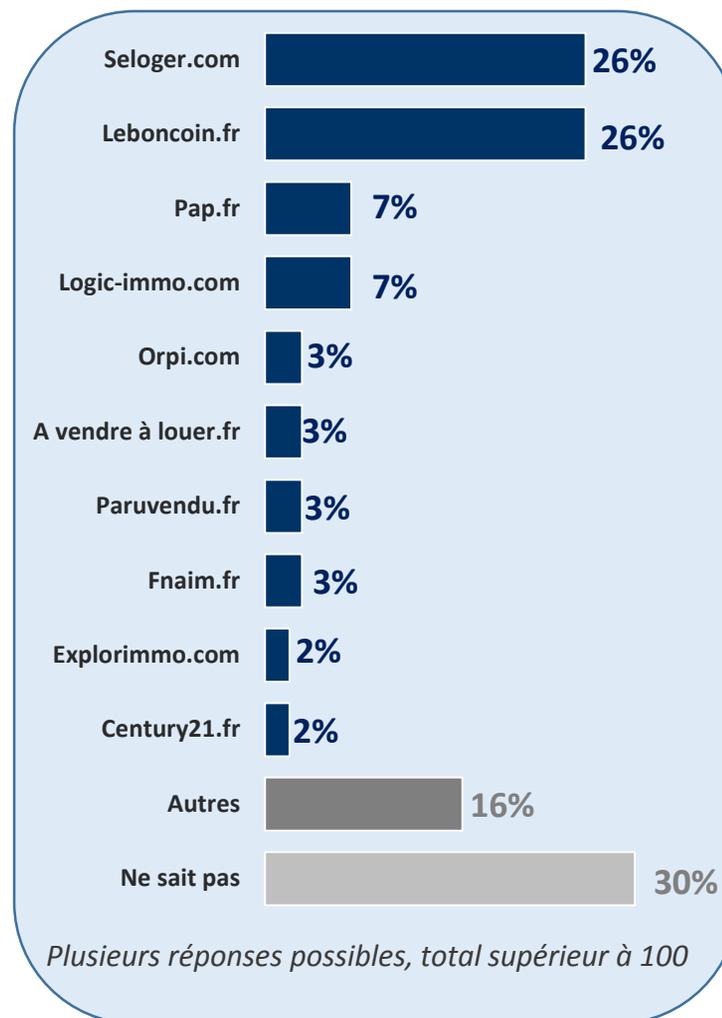
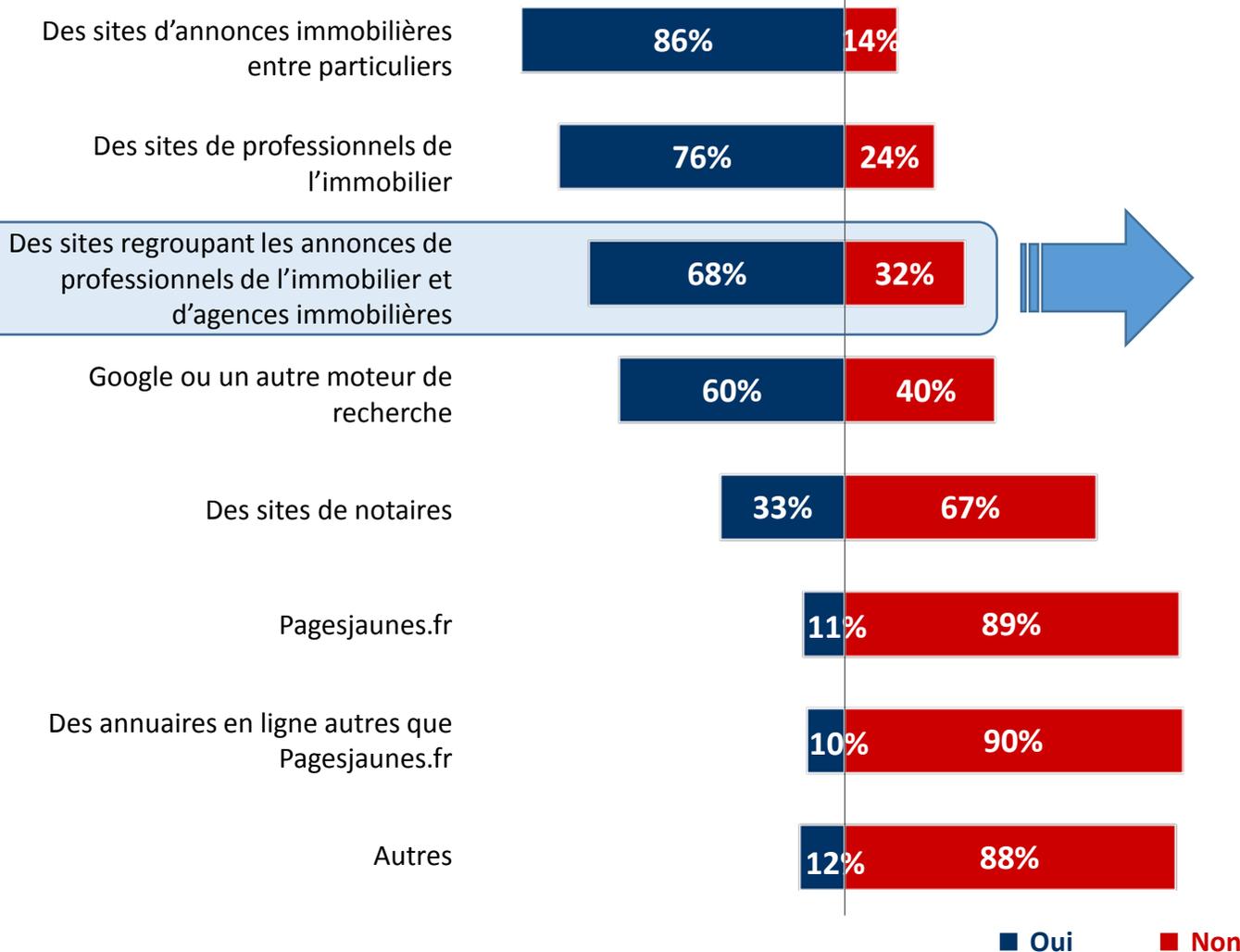
QUESTION : Parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous avez utilisés dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier ?

Base : aux personnes ayant acheté un bien immobilier au cours des 3 dernières années, soit 20% de l'échantillon



QUESTION : Plus précisément, quels sites Internet avez-vous consultés dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier ?

Base : aux personnes qui ont acheté un bien immobilier au cours des 3 dernières années et ont utilisé Internet dans le cadre de leurs recherches en vue de cet achat, soit 17% de l'échantillon





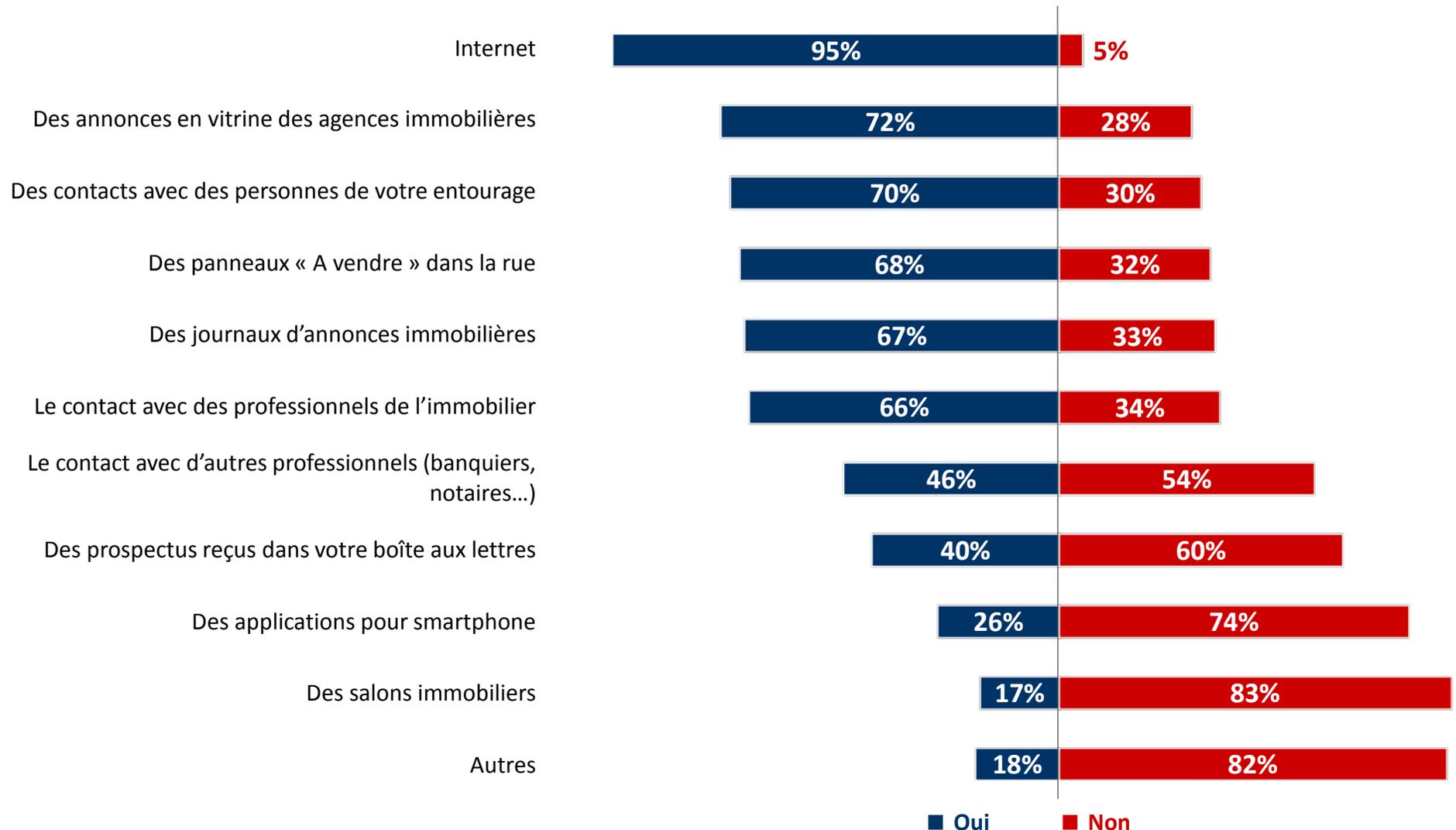
Les moyens d'information envisagés dans le cadre des recherches en vue d'un futur achat immobilier



OPTIMHOME
immobilier

QUESTION : Parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous avez l'intention d'utiliser dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier ?

Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois, soit 22% de l'échantillon





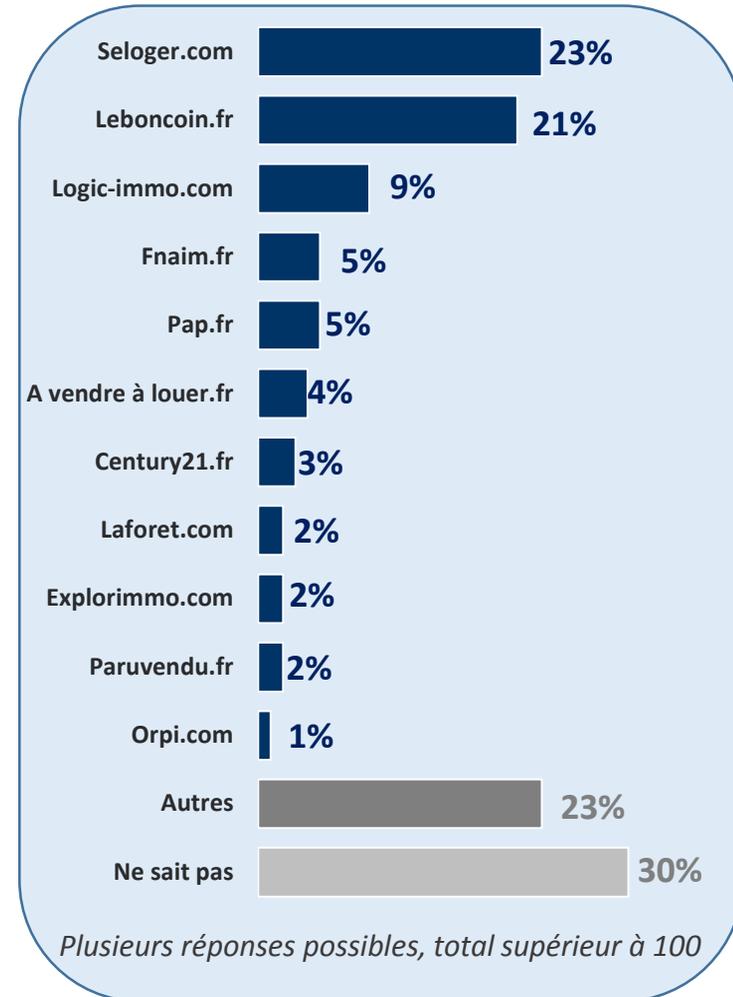
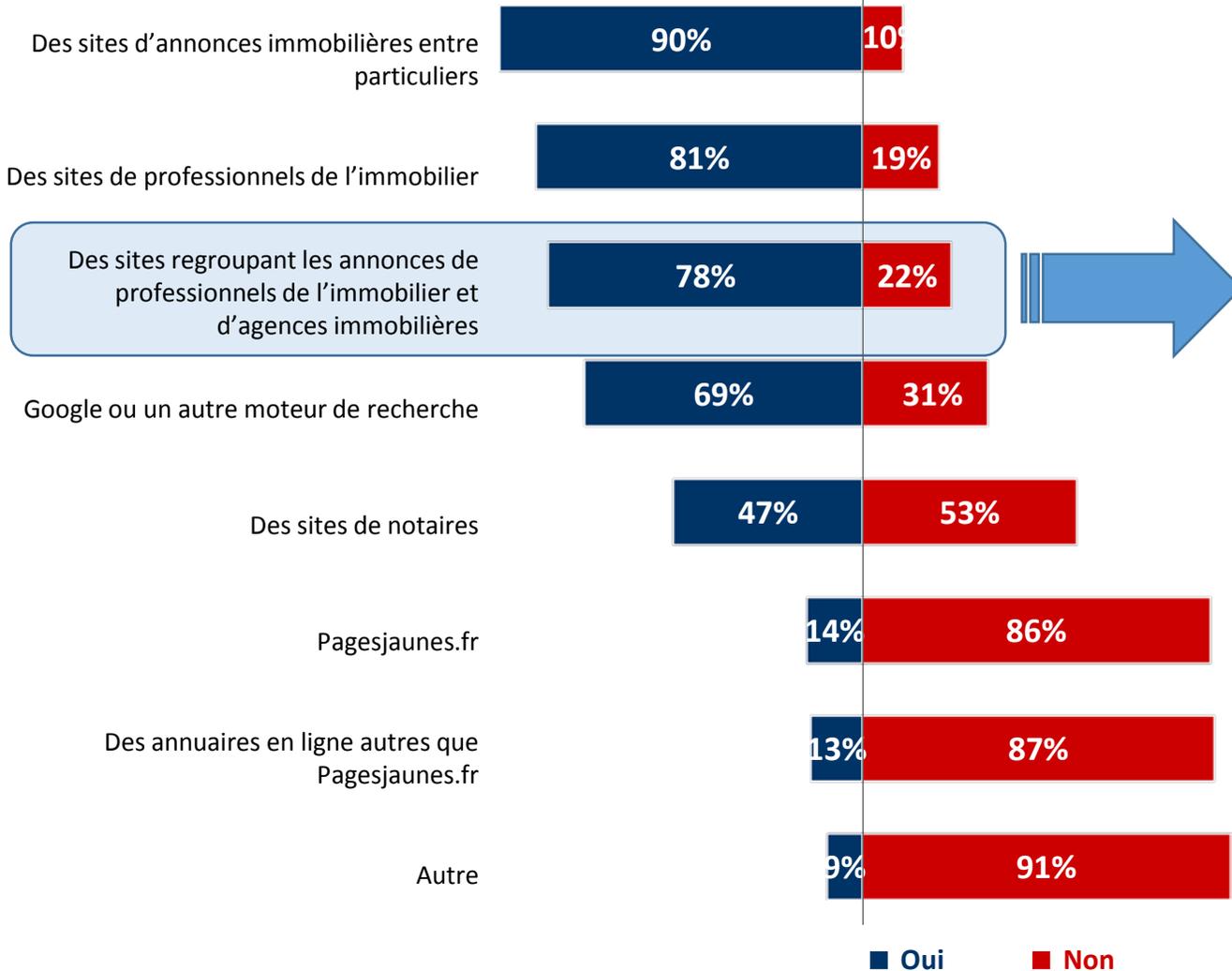
Les sites Internet dont la consultation est envisagée en vue d'un futur achat immobilier



OPTIMHOME
immobilier

QUESTION : Plus précisément, quels sites Internet avez-vous l'intention de consulter dans le cadre de vos recherches en vue de l'achat d'un bien immobilier ?

Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et comptent utiliser Internet dans le cadre de leurs recherches en vue de cet achat, soit 22% 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 ayant acheté un bien immobilier après avoir consulté Internet ou prévoyant d'acheter un bien immobilier et de consulter Internet, soit 33% de l'échantillon



■ En premier

■ Total des citations

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100



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



OPTIMHOME
immobilier

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 ayant acheté un bien immobilier après avoir consulté Internet ou prévoyant d'acheter un bien immobilier et de consulter Internet, soit 33% de l'échantillon

	La description détaillée du bien immobilier	Les photos du bien immobilier	La localisation précise du bien immobilier sur une carte	Le diagnostic énergétique (classement Diagnostic de Performance Énergétique ou DPE)	Des informations détaillées sur le quartier où le bien immobilier est situé	Une simulation de financement	Les transports accessibles à proximité du bien immobilier	Des informations détaillées sur la ville où le bien immobilier est situé	La proximité d'établissements scolaires	La vidéo de présentation du bien immobilier
ENSEMBLE (%)	77	74	43	30	24	13	12	12	7	5
CATEGORIE D'AGGLOMERATION										
Communes rurales	73	78	41	35	22	12	6	13	8	7
Agglomération de moins de 20 000 habitants	86	72	38	33	17	12	8	16	6	8
Agglomération de 20 000 à 100 000 habitants	80	82	38	35	30	10	3	8	8	1
Agglomération de 100 000 habitants et plus	73	74	44	31	27	11	14	10	6	5
Agglomération parisienne	76	68	48	15	22	19	26	14	6	3
REGION										
TOTAL Paris	77	68	49	16	20	19	24	14	5	3
TOTAL Province	76	76	41	34	25	11	9	12	7	6
Nord-Est	72	72	36	41	23	11	8	15	9	11
Nord-Ouest	83	75	37	33	23	15	5	12	9	5
Sud-Ouest	80	76	45	36	19	6	12	14	5	2
Sud-Est	72	81	46	27	31	11	12	8	5	5

Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100



C | Focus sur les pratiques de vente : les services attendus des professionnels de l'immobilier



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



OPTIMHOME
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 ? En premier ? En second ? En troisième ?



Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100



OPTIMHOME
immobilier



« Les Français et les professionnels de l'immobilier : perception, usages et attentes »

Sondage Ifop pour OPTIMHOME

CONFERENCE DE PRESSE

19 MAI 2015
