

# *L'ADRESSE*

*qui sont-ils ?  
quelles intentions de vente/achat d'ici 2012 ? à qui  
confieraient-ils la vente de leurs biens immobiliers ?*

## **L'ADRESSE**

Serge REDON / Julien KOUROTCHKINE

01.45.62.06.60 / 01.64.53.83.87

## **Contacts TNS Sofres**

Frédéric CHASSAGNE / Farida ZAOUAI / Marie MICHARD

01.40.92.45.37 / 01.40.92.47.66 / 01.40.92.45.69

[frederic.chassagne@tns-sofres.com](mailto:frederic.chassagne@tns-sofres.com) / [farida.zaouai@tns-sofres.com](mailto:farida.zaouai@tns-sofres.com) /  
[marie.michard@tns-sofres.com](mailto:marie.michard@tns-sofres.com)

# Enquête téléphonique réalisée pour L'ADRESSE

## Méthodologie :

**Échantillon de ménages français :** tiré du panel Métascope TNS Sofres, représentatif des

- **792 propriétaires** (*résidence principale ou secondaire*) **interrogés** (*échantillon représentatif par méthode des quotas sur l'âge, sexe, PCS chef de famille, région et taille d'agglomération*) :
  - **Dont** : **personnes ayant déclaré en** avoir l'intention de **vendre un bien immobilier d'ici fin 2 010** **À** **connaître leur situation 1 an après** (**concrétisation de leur vente ? Pourquoi ? Pourquoi pas ?**)

**Durée de l'interview :** 10 mn

**Dates d'enquête :** 04 au 15 juin 2007

# Une « France de propriétaires » ?

Nous pouvons encore progresser dans le classement européen !

**que la moyenne de la population française**

- **58% ont 50 ans et plus** (vs 51% pour la population française)

: **36%** (vs 31%)

: **32% d'actifs PCS+** (vs 28% dans l'ensemble)

: **28%** (vs 24% dans l'ensemble)

*\*Source INSEE : personnes propriétaires vivant dans leur logement*

*\*\*Source : étude 2006 TNS Sofres auprès de 20 000 foyers représentatifs des ménages français*

# Fort attachement « affectif » à son logement

3/4

des propriétaires satisfaits de leur logement, dont

très satisfaits

Q2. Pour quelles raisons ?  
(question spontanée)

	Base (satisfait de son logement)	Propriétaires	
<b>Qualités propres au logement</b>		772	181
<b>Attachement, lien affectif vis-à-vis du logement</b> <i>(je m'y sens bien, l'ai fait construire à mon goût...)</i>		84%	
<b>Attachement, lien affectif vis-à-vis du logement</b> <i>(je m'y sens bien, l'ai fait construire à mon goût...)</i>		45%	37%
<b>Confort du logement</b> <i>(confortable, calme, ensoleillement)</i>		43%	38%
<b>Logement conforme aux attentes / aux besoins</b>		25%	19%
<b>Situation, localisation du logement</b>		46%	
<b>Proximité travail / famille / commerce</b>		29%	29%
<b>Environnement</b> <i>(aime le quartier, espaces verts...)</i>		26%	22%
<b>Apprécie d'être propriétaire / chez soi / libre</b>		7%	

# 4% des propriétaires français ont vendu un bien immobilier au cours des 12 derniers mois, et il s'agit le plus souvent de la résidence principale

**ont vendu un bien immobilier entre  
juin 2006 et juin 2007**

## Profil

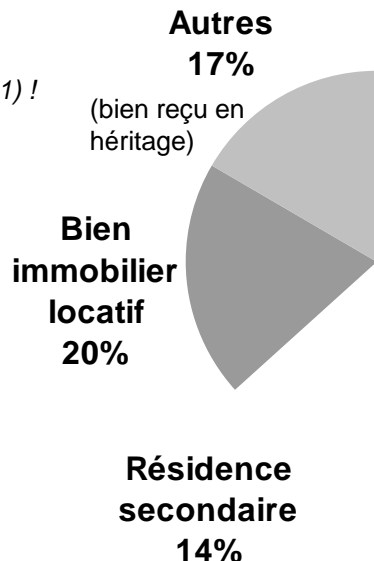
hormis une présence forte  
(29% vs 17% pour  
*l'ensemble des propriétaires*)

**ont mis en location un  
de leurs biens immobilier**

## Profil

Q6. Le bien immobilier que vous avez vendu était-t-il...

Base : A vendu un bien entre juin 2006 et juin 2007 (n=41) !



**Résidence  
principale  
50%**

! Base faible (<60)

# Si diverses raisons motivent la vente, c'est le plus souvent pour s'agrandir

Q7. Pour quelles raisons avez-vous vendu un de vos biens ? Question spontanée

Base : A vendu un bien entre juin 2006 et juin 2007 (n=41) !

<b>Superficie actuelle inadaptée</b>	<b>33%</b>
<b>Bénéficier d'un nouvel environnement plus agréable</b>	<b>28%</b>
<b>Réaliser une plus value</b>	<b>25%</b>
<b>Mutation professionnelle</b>	<b>21%</b>
<b>Changement de situation familiale (séparation, naissance...)</b>	<b>20%</b>
<b>Charges de copropriété actuelles trop élevées</b>	<b>14%</b>
<b>Trouver un logement moins consommateur d'énergie</b>	<b>12%</b>
<b>Difficultés financières suite à un changement professionnel</b>	<b>9%</b>
<b>Logement actuel trop éloigné du lieu de travail</b>	<b>5%</b>

# Les professionnels restent incontournables dans la vente (7/10)

## 1/4 des transactions réalisées entre particuliers

Q8. Avant de fixer le prix de vente de votre bien, avez-vous...  
 Plusieurs réponses possibles  
 Base : A vendu un bien entre juin 06 et 2007 (n=41) !

<b>Estimation par un professionnel</b>	<b>88%</b>
<b>Agence(s) immobilière(s)</b>	<b>82%</b>
<b>Notaire</b>	<b>29%</b>
<b>Conseil sur Internet</b>	<b>29%</b>
<b>Conseil de l'entourage</b>	<b>26%</b>
<b>Autre démarche</b>	<b>9%</b>
<b>NSP</b>	<b>7%</b>

Q9. Comment avez-vous vendu votre bien ?...  
 Base : A vendu un bien entre juin 06 et 2007 (n=41) !

<b>Vente par professionnels</b>	<b>72%</b>
<b>Agence immobilière</b>	<b>68%</b>
<b>Notaire</b>	<b>4%</b>
<b>Vente entre particuliers</b>	<b>26%</b>
<b>En direct à une personne connue</b>	<b>16%</b>
<b>En direct à une personne inconnue</b>	<b>10%</b>
<b>Autre</b>	<b>2%</b>

Hors marché

ie

! Base faible (<60)

# Motivations anticipées à la vente d'un bien ? Les mêmes que dans la réalité

Q3. Parmi les raisons suivantes, lesquelles pourraient vous inciter à vendre votre résidence principale ?

Question spontanée

Base : propriétaires en 2007 (n=792)

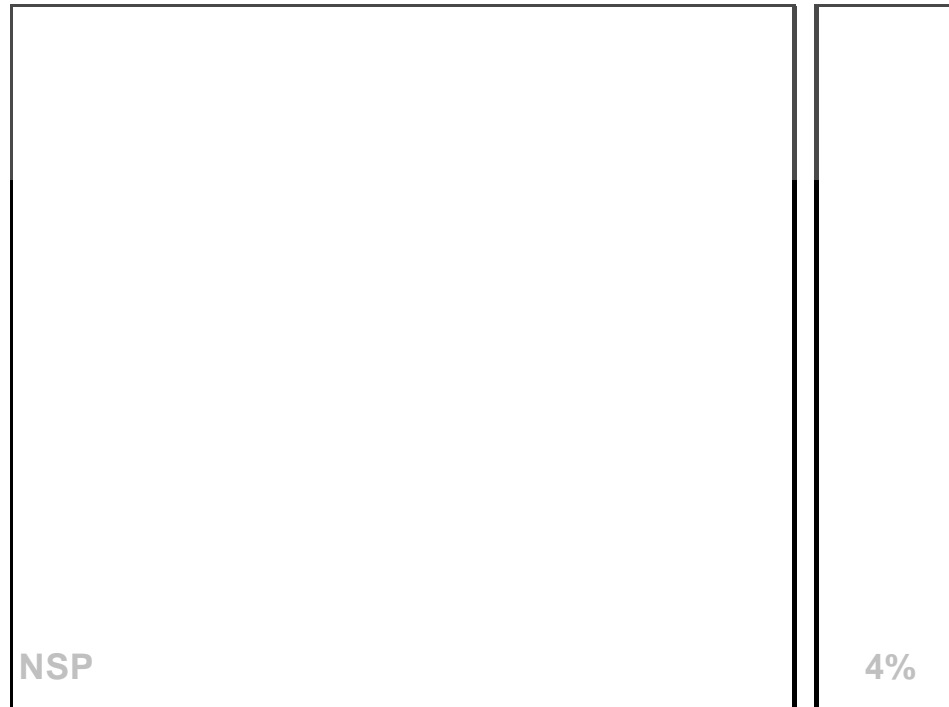
<b>Changement de situation familiale (séparation, naissance...)</b>	<b>39%</b>
<b>Mutation professionnelle</b>	<b>29%</b>
<b>Difficultés financières suite à un changement professionnel</b>	<b>29%</b>
<b>Bénéficiaire d'un nouvel environnement plus agréable</b>	<b>25%</b>
<b>Réaliser une plus value</b>	<b>24%</b>
<b>Superficie actuelle inadaptée</b>	<b>14%</b>
<b>Déduction possible des intérêts en cas d'achat (loi Woerth)</b>	<b>13%</b>
<b>Trouver un logement moins consommateur d'énergie</b>	<b>13%</b>
<b>Charges de copropriété actuelles trop élevées</b>	<b>8%</b>
<b>Logement actuel trop éloigné du lieu de travail</b>	<b>7%</b>
<b>Ne sait pas</b>	<b>26%</b>

# Attachement, lien « affectif » avec le logement, principaux freins à la vente

Q3B. A l'inverse, quels facteurs pourraient vous dissuader de vendre votre résidence principale ?

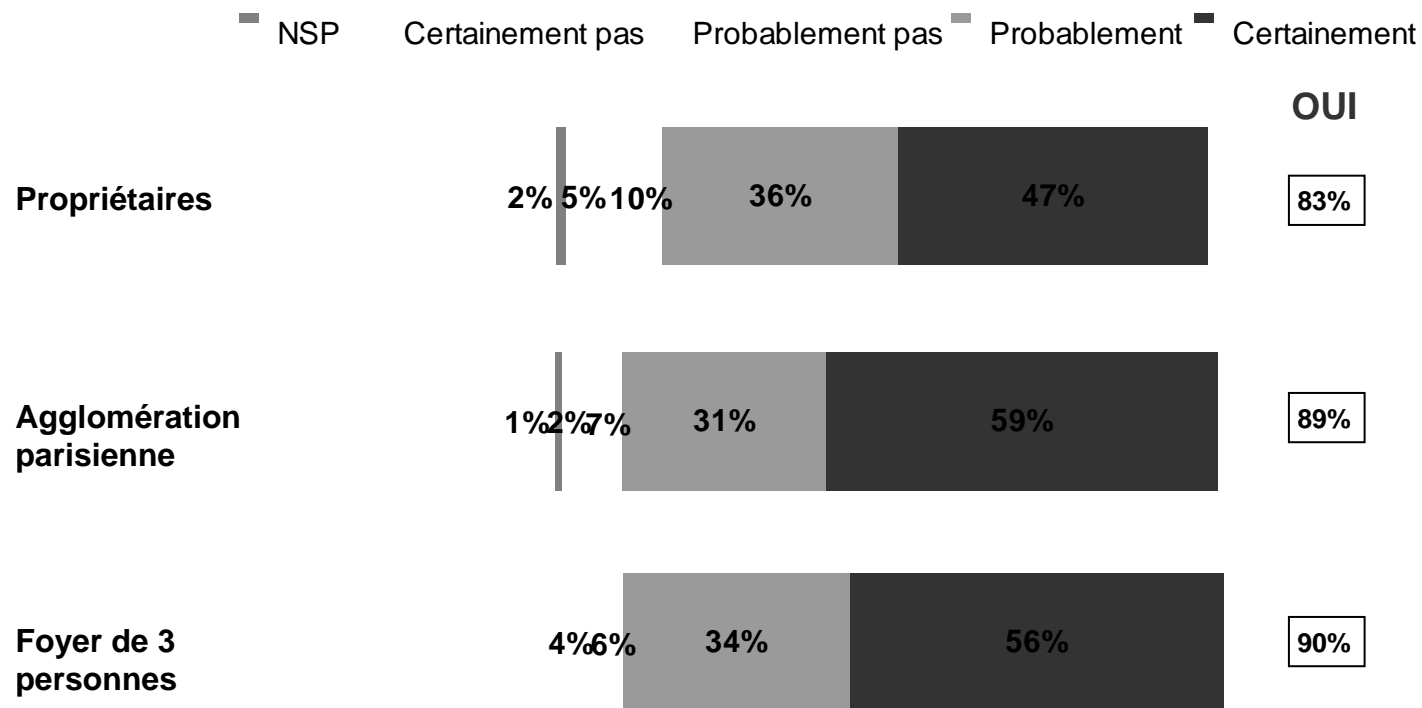
Question spontanée

Base : propriétaires en 2007 (n=792)



# Confiance massive dans les professionnels pour la vente immobilière

Q22. Si vous deviez vendre un bien, envisageriez-vous de faire appel à un professionnel (ex agence immobilière, notaire...)?

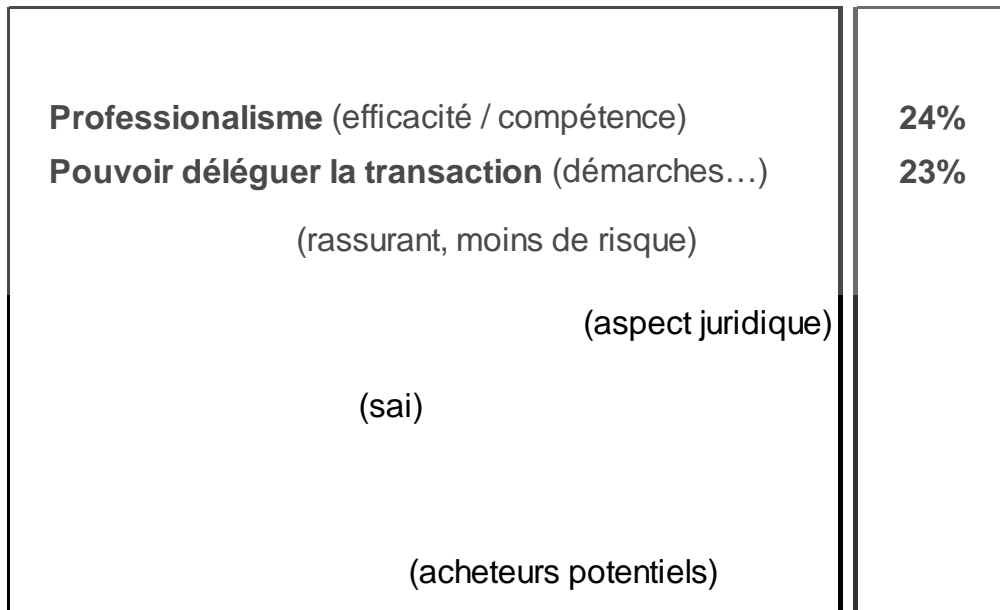


# Vente via des professionnels ou entre particuliers : avantages des 2 circuits ?



Q23. Pourquoi ?

Base : envisage de faire appel à un professionnel (n=662)

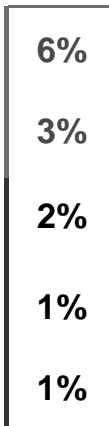


Q23. Pourquoi ?

Base : pas l'intention de faire appel à un professionnel (n=119)



Base : ensemble des propriétaires (n=792)



# Principaux risques perçus à la vente de PAP

3/4

des propriétaires estiment que la vente entre particuliers est risquée

Base : perçoit un risque dans la vente entre particuliers (n=410)

Q21. Quels sont les risques de la vente entre particuliers ?

**94%**

Vendre à une personne insolvable

**83%**

Faire visiter à des inconnus

**53%**

Se laisser influencer dans la négociation du prix

**53%**

**81%**

Ne pas suivre correctement les réglementations

**76%**

Ne pas savoir comment signer le compromis de vente

**48%**

**62%**

Vendre son bien en dessous du prix du marché

**51%**

Ne pas vendre au meilleur prix par manque de temps

**47%**

**40%**

**39%**

# 1/3 des foyers français envisagent de réaliser une opération immobilière d'ici 2012

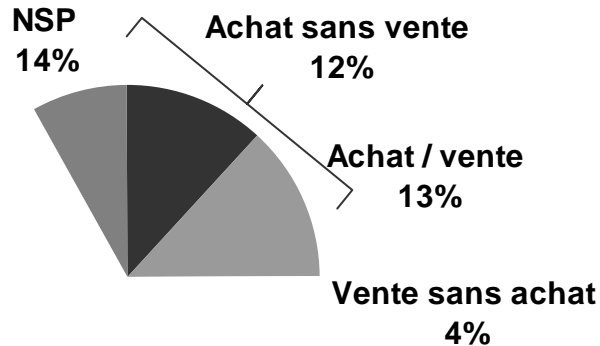
Q11. Dans les 5 prochaines années, c'est-à-dire d'ici début 2012, avez-vous, vous-même ou une autre personne du foyer, l'intention d'acheter un bien immobilier en vendant un autre bien, d'acheter un bien immobilier sans vendre d'autre bien, de vendre un bien immobilier mais sans en acheter un autre ?

## Propriétaires

Base : propriétaires en 2007 (n=792)

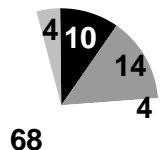
**Intention d'acheter**

=  
25%



Statut quo  
63%

Rappel 2006\*

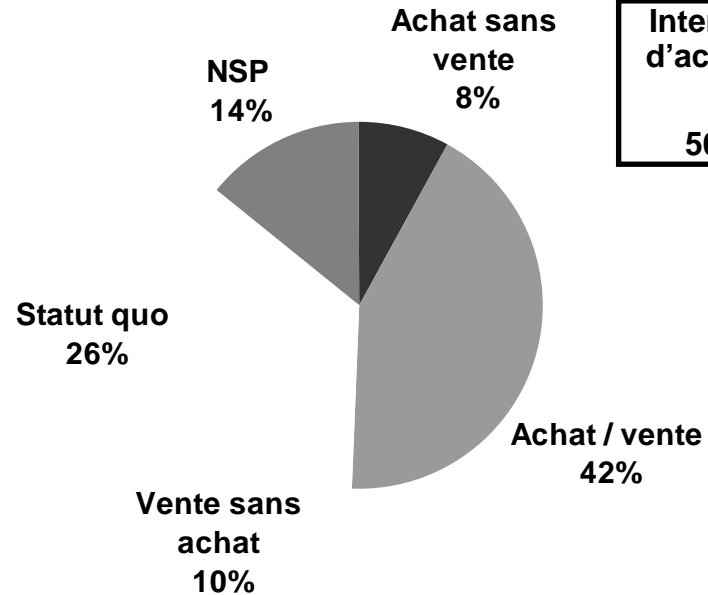


\*Résultats étude postale 2006 auprès de foyers propriétaires  
! Résultats non directement comparables car méthodologie d'enquête différente de 2007

Base : envisageaient de vendre en 2006 (n=191)

**Intention d'acheter**

=  
50%



Statut quo  
26%

Vente sans  
achat  
10%

# **Les acheteurs potentiels** (propriétaires ayant l'intention d'acheter un bien immobilier d'ici début 2012) **soit 25% des propriétaires sont plutôt :**

## Des jeunes

„ 23% âgés de 25-34 ans (vs 13% sur l'ensemble des propriétaires)

## Les « aisés »

„ 57% avec un revenu net mensuel foyer > 2 300 euros (vs 48%)

„ 44% de PCS + (vs 32%) dont 21% (vs 12%) de cadres, professions libérales)

## ¾ Mais par pour autant une « élite »

„ 43% disposant d'un revenu net mensuel foyer <= 2 300 Euros

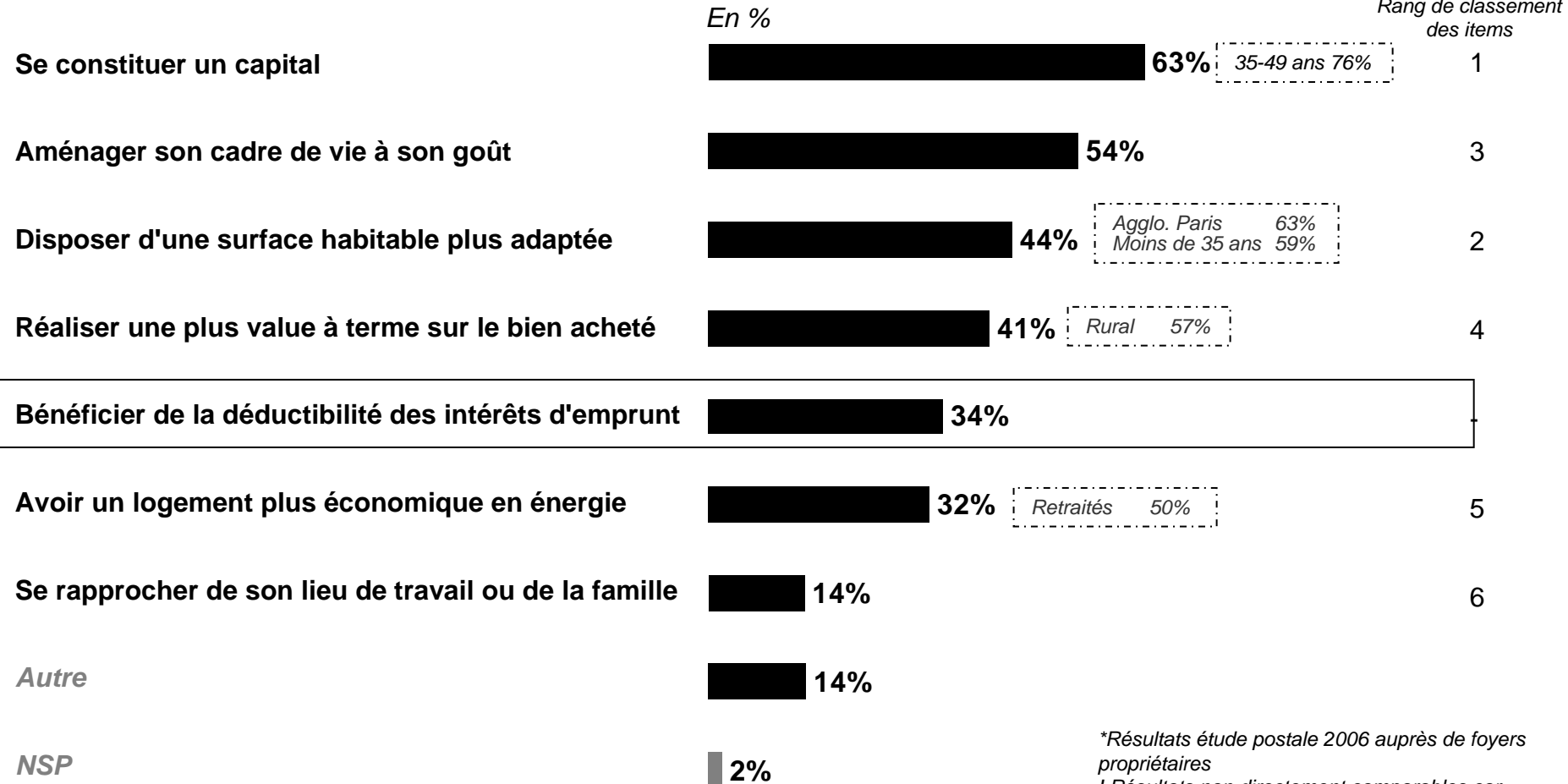
## Les familles nombreuses

„ 39% de foyers de 4 personnes et plus (vs 26%)

# Motivations à l'achat multiples

Q16. Dans quel(s) but(s) réaliserez-vous cet achat ?

Base : Intention d'achat d'ici début 2012 (n=258)



\*Résultats étude postale 2006 auprès de foyers propriétaires

! Résultats non directement comparables car méthodologie d'enquête différente de 2007