

“opinionway pour **CASAVO**

Les propriétaires et le stress de la vente d'un bien immobilier

Janvier 2023



ESOMAR²²
Corporate





La méthodologie



“ La méthodologie de l'enquête



Echantillon de **1039 propriétaires** représentatif de la population française de propriétaires de leur résidence principale âgée de 18 ans et plus.

L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence.



L'échantillon a été interrogé par **questionnaire auto-administré en ligne sur système CAWI** (Computer Assisted Web Interview).



Les interviews ont été réalisées **du 4 au 6 janvier 2023**.
Pour les remercier de leur participation, les panélistes ont touché des incentives ou ont fait un don à l'association proposée de leur choix.



OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**



Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : 1,5 à 3 points au plus pour un échantillon de 1000 répondants.



Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention complète suivante :

« Sondage OpinionWay pour Casavo »

et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé.



Le profil de l'échantillon





Le profil de l'échantillon

Population française âgée de 18 ans et plus.

Source : **INSEE**



	Sexe	%
	Hommes	48%
	Femmes	52%



	Age	%
	18 à 24 ans	6%
	25 à 34 ans	10%
	35 à 49 ans	25%
	50 à 64 ans	28%
	65 et plus	31%



	Région	%
	Île-de-France	15%
	Centre-Val de Loire	4%
	Bourgogne-Franche-Comté	5%
	Normandie	5%
	Hauts-de-France	9%
	Grand Est	9%
	Pays de la Loire	6%
	Bretagne	6%
	Nouvelle-Aquitaine	10%
	Occitanie	10%
	Auvergne-Rhône-Alpes	13%
	Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse	8%



	Activité professionnelle	%
	Catégories socioprofessionnelles supérieures	32%
	Agriculteurs / Artisans / Commerçants / Chefs d'entreprise	5%
	Professions libérales / Cadres	11%
	Professions intermédiaires	16%
	Catégories populaires	24%
	Employés	14%
	Ouvriers	10%
	Inactifs	44%
	Retraités	36%
	Autres inactifs	8%



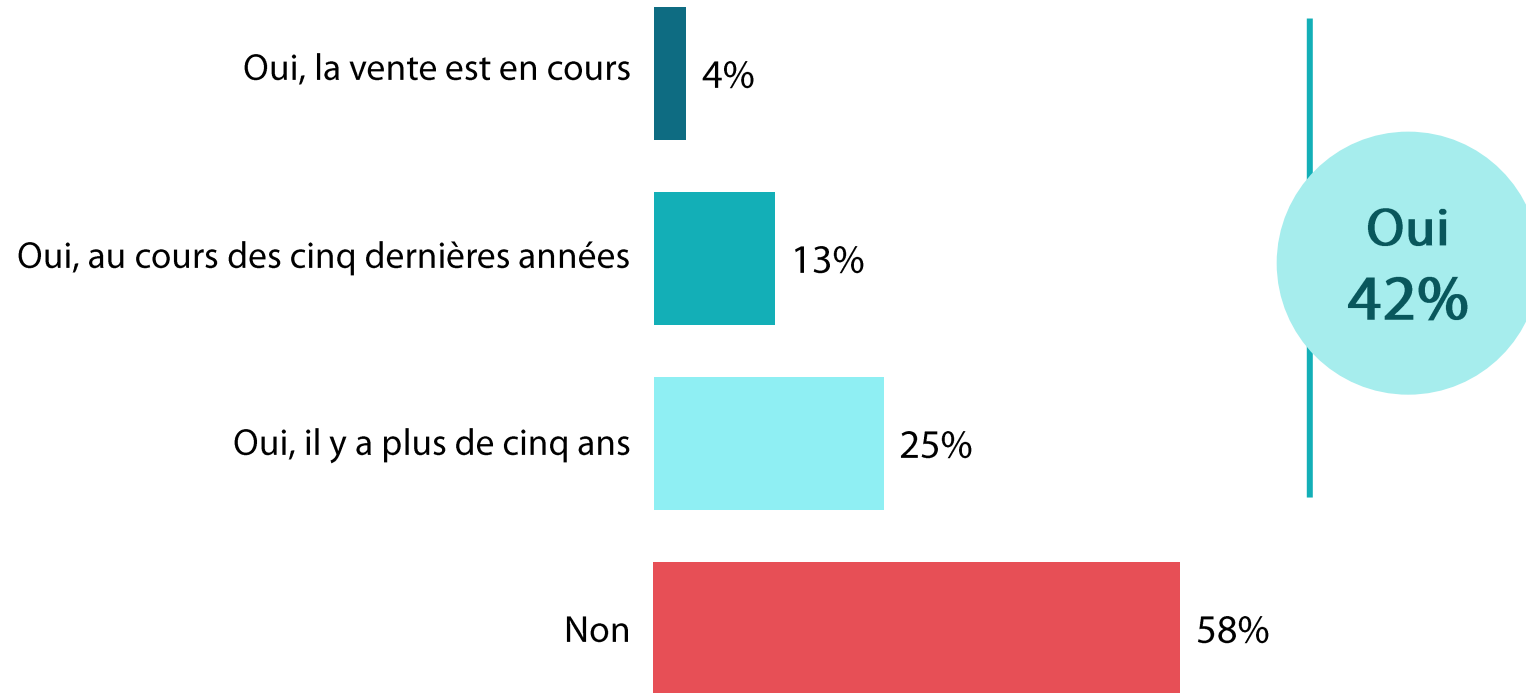
	Catégorie d'agglomération	%
	Rurale	28%
	Urbaine	72%



La vente de sa résidence principale



Q. Avez-vous déjà mis en vente par le passé une résidence principale ?





La vente de sa résidence principale



Q. Avez-vous déjà mis en vente par le passé une résidence principale ?

	% Total	Sexe		Âge				Statut		
		Homme	Femme	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
Total Oui	42%	45%	39%	26%	38%	42%	50%	43%	32%	47%
<i>...Oui, la vente est en cours</i>	<i>4%</i>	<i>4%</i>	<i>3%</i>	<i>9%</i>	<i>7%</i>	<i>2%</i>	<i>1%</i>	<i>6%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>
<i>...Oui, au cours des cinq dernières années</i>	<i>13%</i>	<i>15%</i>	<i>12%</i>	<i>14%</i>	<i>17%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>15%</i>	<i>17%</i>	<i>10%</i>
<i>...Oui, il y a plus de cinq ans</i>	<i>25%</i>	<i>26%</i>	<i>24%</i>	<i>3%</i>	<i>14%</i>	<i>30%</i>	<i>39%</i>	<i>22%</i>	<i>13%</i>	<i>35%</i>
Non	58%	55%	61%	74%	62%	58%	49%	57%	67%	53%



La vente de sa résidence principale



Q. Avez-vous déjà mis en vente par le passé une résidence principale ?

	% Total	Région					Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale
		Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est	Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglo. parisienne	Oui
Total Oui	42%	49%	38%	29%	53%	48%	33%	44%	39%	48%	48%	100%
<i>...Oui, la vente est en cours</i>	4%	7%	3%	3%	1%	3%	2%	5%	1%	4%	7%	8%
<i>...Oui, au cours des cinq dernières années</i>	13%	12%	13%	9%	20%	14%	10%	14%	19%	13%	12%	32%
<i>...Oui, il y a plus de cinq ans</i>	25%	30%	22%	17%	32%	31%	21%	25%	19%	31%	29%	60%
Non	58%	51%	61%	71%	47%	52%	67%	56%	61%	51%	51%	-



Les résultats





01

La perception de la vente
de sa résidence principale

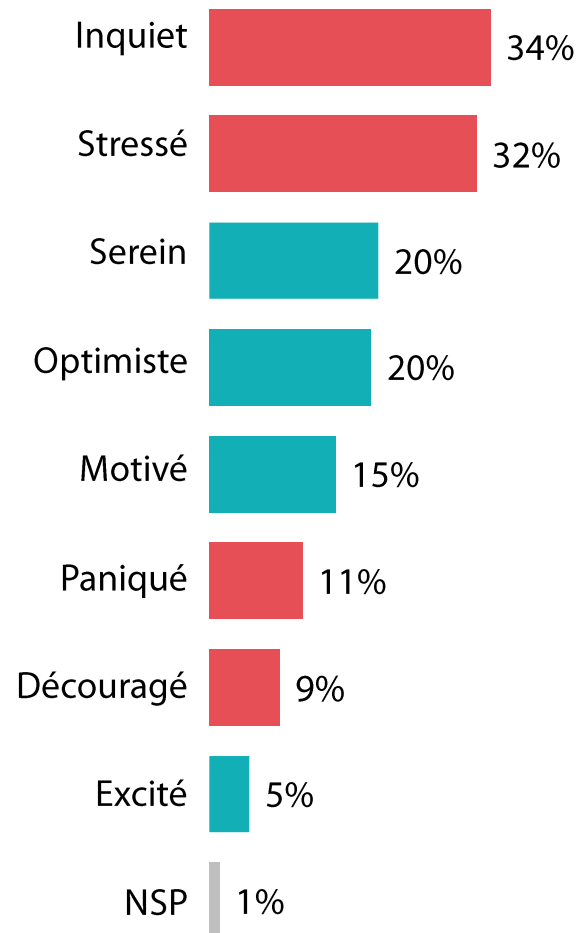


L'état d'esprit en cas de vente de sa résidence principale



Q. Dans quel état d'esprit seriez-vous si vous deviez vendre votre résidence principale aujourd'hui ?

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%



59%
des propriétaires
évoquent un
sentiment négatif



L'état d'esprit en cas de vente de sa résidence principale



Q. Dans quel état d'esprit seriez-vous si vous deviez vendre votre résidence principale aujourd'hui ?

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%

	% Total	Sexe		Âge				Statut		
		Homme	Femme	Moins de 35 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
Inquiet	34%	32%	36%	26%	33%	37%	35%	30%	39%	34%
Stressé	32%	27%	37%	30%	39%	33%	27%	38%	31%	29%
Serein	20%	27%	14%	10%	18%	19%	29%	20%	16%	24%
Optimiste	20%	20%	19%	24%	17%	22%	17%	19%	20%	20%
Motivé	15%	15%	15%	19%	16%	15%	14%	17%	14%	15%
Paniqué	11%	7%	15%	21%	13%	8%	8%	9%	13%	12%
Découragé	9%	7%	10%	9%	8%	8%	9%	7%	9%	9%
Excité	5%	6%	4%	8%	4%	5%	4%	4%	6%	4%



L'état d'esprit en cas de vente de sa résidence principale



1039 personnes

Q. Dans quel état d'esprit seriez-vous si vous deviez vendre votre résidence principale aujourd'hui ?

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%

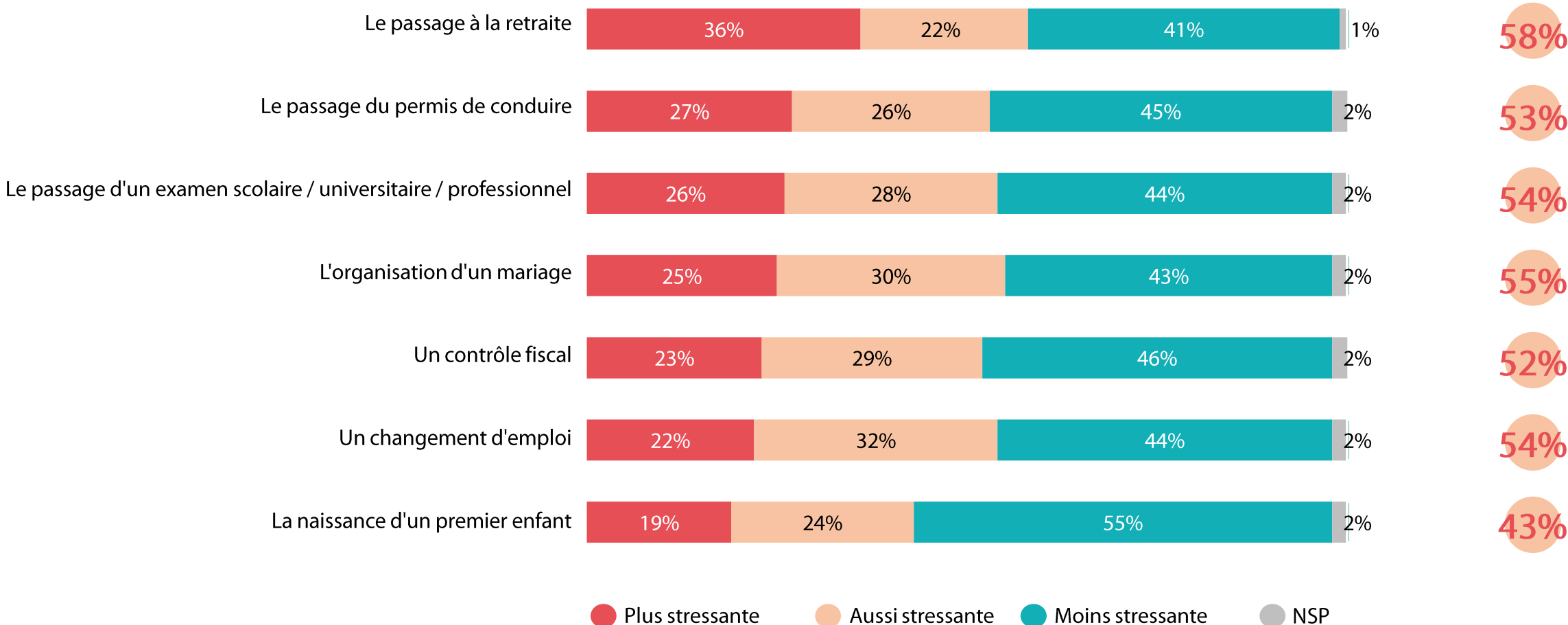
	% Total	Région					Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale	
		Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est	Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	Non
Inquiet	34%	33%	36%	40%	24%	32%	40%	40%	33%	27%	28%	29%	38%
Stressé	32%	41%	24%	36%	32%	32%	30%	33%	25%	33%	40%	29%	34%
Serein	20%	18%	23%	18%	23%	21%	19%	23%	17%	22%	20%	26%	17%
Optimiste	20%	12%	21%	15%	32%	21%	21%	19%	22%	20%	12%	23%	17%
Motivé	15%	19%	14%	12%	17%	16%	15%	12%	13%	16%	21%	17%	14%
Paniqué	11%	19%	11%	10%	10%	9%	15%	9%	6%	8%	19%	8%	13%
Découragé	9%	7%	9%	12%	5%	8%	7%	9%	14%	7%	8%	8%	9%
Excité	5%	2%	5%	7%	4%	5%	4%	6%	3%	7%	3%	4%	5%

La comparaison entre le stress de la vente de sa résidence principale et celui lié à d'autres événements importants



Q. Pour vous, la vente de votre résidence principale est-elle plus, moins ou aussi stressante que chacun des évènements suivants ?

Total Plus
ou aussi stressante



La comparaison entre le stress de la vente de sa résidence principale et celui lié à d'autres événements importants



Q. Pour vous, la vente de votre résidence principale est-elle plus, moins ou aussi stressante que chacun des événements suivants ?

Plus stressante	% Total	Sexe		Âge				Statut		
		Homme	Femme	Moins de 35 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
Le passage à la retraite	36%	35%	37%	45%	27%	35%	38%	35%	30%	40%
Le passage du permis de conduire	27%	27%	27%	30%	29%	26%	25%	26%	25%	29%
Le passage d'un examen scolaire / universitaire / professionnel	26%	26%	26%	34%	30%	26%	18%	28%	25%	25%
L'organisation d'un mariage	25%	23%	25%	27%	27%	26%	20%	26%	22%	25%
Un contrôle fiscal	23%	22%	24%	26%	23%	23%	21%	22%	26%	22%
Un changement d'emploi	22%	21%	24%	34%	22%	20%	19%	22%	24%	21%
La naissance d'un premier enfant	19%	18%	19%	22%	20%	20%	15%	22%	20%	16%

La comparaison entre le stress de la vente de sa résidence principale et celui lié à d'autres événements importants



Q. Pour vous, la vente de votre résidence principale est-elle plus, moins ou aussi stressante que chacun des événements suivants ?

Plus stressante	% Total	Région					Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale	
		Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est	Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	Non
Le passage à la retraite	36%	43%	35%	35%	33%	35%	40%	31%	36%	30%	45%	36%	35%
Le passage du permis de conduire	27%	35%	22%	32%	14%	29%	22%	25%	31%	28%	34%	24%	29%
Le passage d'un examen scolaire / universitaire / professionnel	26%	31%	23%	27%	20%	28%	27%	26%	28%	22%	30%	22%	29%
L'organisation d'un mariage	25%	34%	19%	28%	12%	28%	23%	19%	24%	26%	32%	23%	26%
Un contrôle fiscal	23%	30%	23%	22%	18%	22%	25%	18%	29%	20%	28%	19%	26%
Un changement d'emploi	22%	29%	23%	23%	19%	19%	24%	13%	26%	21%	30%	16%	27%
La naissance d'un premier enfant	19%	21%	15%	25%	13%	19%	23%	15%	15%	18%	20%	17%	20%



La perception d'une éventuelle vente de sa résidence principale



1039 personnes

Q. Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes concernant la vente de votre résidence principale ?

Total d'accord

Vous pourriez faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vous rassurer et faciliter la vente tout au long du processus



79%

Vous redoutez de devoir vendre votre bien immobilier dans de mauvaises conditions (en-dessous de sa valeur)



69%

Vous redoutez que la vente de votre bien immobilier soit retardée (lenteur administrative, délai de négociation du prêt par l'acheteur, etc.)



66%

Vous redoutez de ne pas trouver un acquéreur intéressé à votre bien



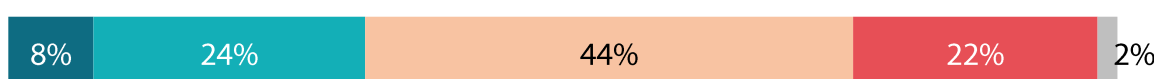
54%

Vous êtes prêt à payer plus de frais d'agence pour garantir votre prix net vendeur



41%

Vous êtes prêt à payer plus de frais d'agence pour garantir un délai de vente



32%

● Tout à fait d'accord ● Plutôt d'accord ● Plutôt pas d'accord ● Pas du tout d'accord ● NSP



La perception d'une éventuelle vente de sa résidence principale



1039 personnes

Q. Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes concernant la vente de votre résidence principale ?

	% D'accord	Sexe		Âge				Statut		
		Homme	Femme	Moins de 35 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
Vous pourriez faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vous rassurer et faciliter la vente tout au long du processus	79%	79%	80%	76%	80%	77%	84%	81%	76%	81%
Vous redoutez de devoir vendre votre bien immobilier dans de mauvaises conditions (en-dessous de sa valeur)	69%	66%	71%	72%	76%	68%	61%	71%	76%	63%
Vous redoutez que la vente de votre bien immobilier soit retardée (lenteur administrative, délai de négociation du prêt par l'acheteur, etc.)	66%	64%	69%	74%	70%	65%	60%	68%	68%	65%
Vous redoutez de ne pas trouver un acquéreur intéressé à votre bien	54%	53%	54%	49%	63%	55%	47%	56%	62%	48%
Vous êtes prêt à payer plus de frais d'agence pour garantir votre prix net vendeur	41%	45%	38%	51%	45%	37%	37%	40%	48%	39%
Vous êtes prêt à payer plus de frais d'agence pour garantir un délai de vente	32%	35%	29%	46%	36%	27%	27%	36%	35%	28%



La perception d'une éventuelle vente de sa résidence principale



1039 personnes

Q. Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes concernant la vente de votre résidence principale ?

	% D'accord	Région					Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale	
		Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est	Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	Non
Vous pourriez faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vous rassurer et faciliter la vente tout au long du processus	79%	82%	83%	77%	77%	78%	81%	83%	73%	78%	82%	78%	81%
Vous redoutez de devoir vendre votre bien immobilier dans de mauvaises conditions (en-dessous de sa valeur)	69%	72%	72%	73%	67%	59%	70%	67%	67%	67%	72%	65%	71%
Vous redoutez que la vente de votre bien immobilier soit retardée (lenteur administrative, délai de négociation du prêt par l'acheteur, etc.)	66%	70%	66%	73%	66%	59%	66%	66%	65%	65%	69%	67%	66%
Vous redoutez de ne pas trouver un acquéreur intéressé à votre bien	54%	57%	49%	62%	52%	50%	58%	51%	53%	49%	58%	55%	53%
Vous êtes prêt à payer plus de frais d'agence pour garantir votre prix net vendeur	41%	47%	40%	41%	40%	39%	40%	42%	46%	38%	48%	36%	45%
Vous êtes prêt à payer plus de frais d'agence pour garantir un délai de vente	32%	38%	30%	34%	29%	29%	28%	34%	30%	33%	39%	31%	33%

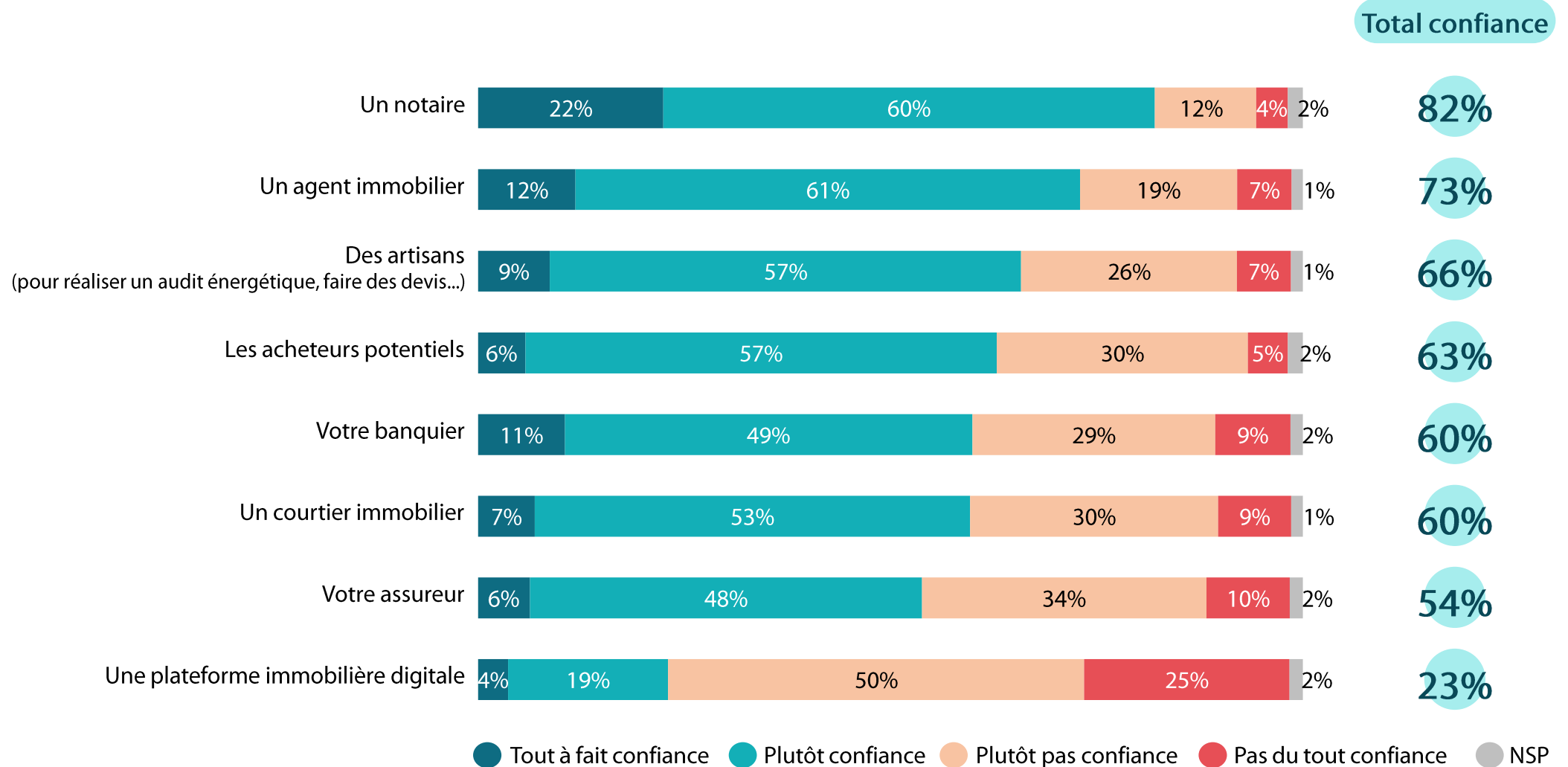


Les acteurs de confiance dans le cadre d'une vente de sa résidence principale



1039 personnes

Q. Dans le cadre d'une vente immobilière future, feriez-vous confiance ou pas à chacun des acteurs suivants pour faire en sorte que la vente se passe dans les meilleures conditions ?





Les acteurs de confiance dans le cadre d'une vente de sa résidence principale



Q. Dans le cadre d'une vente immobilière future, feriez-vous confiance ou pas à chacun des acteurs suivants pour faire en sorte que la vente se passe dans les meilleures conditions ?

	% Confiance	Sexe		Âge				Statut		
		Homme	Femme	Moins de 35 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
Un notaire	82%	81%	82%	84%	79%	82%	83%	83%	79%	82%
Un agent immobilier	73%	71%	75%	74%	71%	71%	77%	70%	74%	76%
Des artisans (pour réaliser un audit énergétique, faire des devis...)	66%	68%	64%	69%	67%	64%	66%	67%	67%	64%
Les acheteurs potentiels	63%	66%	60%	71%	56%	59%	67%	66%	59%	64%
Votre banquier	60%	61%	59%	52%	62%	63%	59%	57%	64%	60%
Un courtier immobilier	60%	55%	65%	65%	61%	57%	58%	60%	62%	59%
Votre assureur	54%	51%	56%	57%	51%	55%	54%	50%	55%	56%
Une plateforme immobilière digitale	23%	28%	18%	20%	28%	26%	18%	27%	23%	19%



Les acteurs de confiance dans le cadre d'une vente de sa résidence principale



Q. Dans le cadre d'une vente immobilière future, feriez-vous confiance ou pas à chacun des acteurs suivants pour faire en sorte que la vente se passe dans les meilleures conditions ?

	% Confiance	Région					Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale	
		Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est	Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	Non
Un notaire	82%	77%	87%	80%	84%	81%	82%	83%	83%	82%	78%	81%	83%
Un agent immobilier	73%	74%	75%	70%	71%	74%	72%	73%	73%	72%	77%	72%	74%
Des artisans (pour réaliser un audit énergétique, faire des devis...)	66%	56%	63%	64%	75%	72%	62%	69%	73%	70%	55%	66%	66%
Les acheteurs potentiels	63%	55%	62%	62%	69%	68%	60%	58%	71%	68%	57%	67%	60%
Votre banquier	60%	60%	60%	63%	54%	61%	60%	66%	59%	58%	57%	58%	61%
Un courtier immobilier	60%	59%	64%	58%	57%	57%	60%	62%	54%	59%	62%	59%	60%
Votre assureur	54%	50%	55%	58%	57%	50%	58%	57%	49%	53%	49%	48%	58%
Une plateforme immobilière digitale	23%	25%	21%	20%	32%	23%	24%	17%	24%	23%	27%	27%	21%



02

L'expérience de la vente
de sa résidence principale
par les propriétaires



Le retour d'expérience des propriétaires ayant déjà vendu leur résidence principale



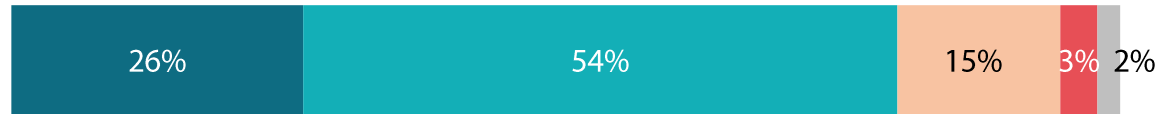
446 personnes

Q. Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes concernant la vente de votre résidence principale ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

Total d'accord

Vous êtes satisfait des conditions dans lesquelles s'est passée la vente de votre bien immobilier



80%

Vous avez vendu votre bien immobilier au bon prix



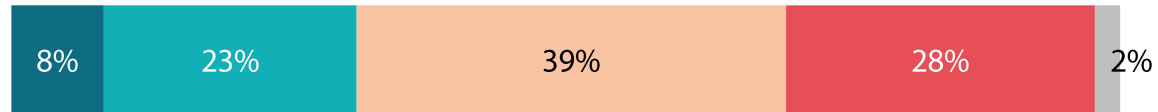
77%

La vente de votre bien immobilier a été un moment difficile à vivre



42%

Vous avez mis trop de temps à trouver un acheteur pour votre bien immobilier



31%

Tout à fait d'accord Plutôt d'accord Plutôt pas d'accord Pas du tout d'accord NSP



Le retour d'expérience des propriétaires ayant déjà vendu leur résidence principale



446 personnes

Q. Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes concernant la vente de votre résidence principale ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

	% D'accord	Sexe		Âge			Statut			Région				
		Homme	Femme	Moins de 50 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif	Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est
Vous êtes satisfait des conditions dans lesquelles s'est passée la vente de votre bien immobilier	80%	82%	77%	78%	82%	79%	82%	74%	81%	86%	83%	76%	61%	86%
Vous avez vendu votre bien immobilier au bon prix	77%	82%	70%	80%	77%	72%	78%	82%	74%	77%	69%	78%	71%	85%
La vente de votre bien immobilier a été un moment difficile à vivre	42%	40%	44%	40%	44%	41%	44%	41%	41%	49%	46%	38%	31%	40%
Vous avez mis trop de temps à trouver un acheteur pour votre bien immobilier	31%	32%	30%	39%	27%	27%	35%	39%	25%	39%	34%	29%	32%	25%



Le retour d'expérience des propriétaires ayant déjà vendu leur résidence principale



Q. Êtes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes concernant la vente de votre résidence principale ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

	% D'accord	Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale		
		Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	...en cours ou il y a moins de 5 ans	... il y a plus de 5 ans
Vous êtes satisfait des conditions dans lesquelles s'est passée la vente de votre bien immobilier	80%	77%	76%	82%	78%	91%	80%	75%	83%
Vous avez vendu votre bien immobilier au bon prix	77%	74%	68%	76%	82%	81%	77%	78%	76%
La vente de votre bien immobilier a été un moment difficile à vivre	42%	40%	46%	29%	43%	45%	42%	44%	40%
Vous avez mis trop de temps à trouver un acheteur pour votre bien immobilier	31%	28%	36%	30%	27%	38%	31%	41%	24%



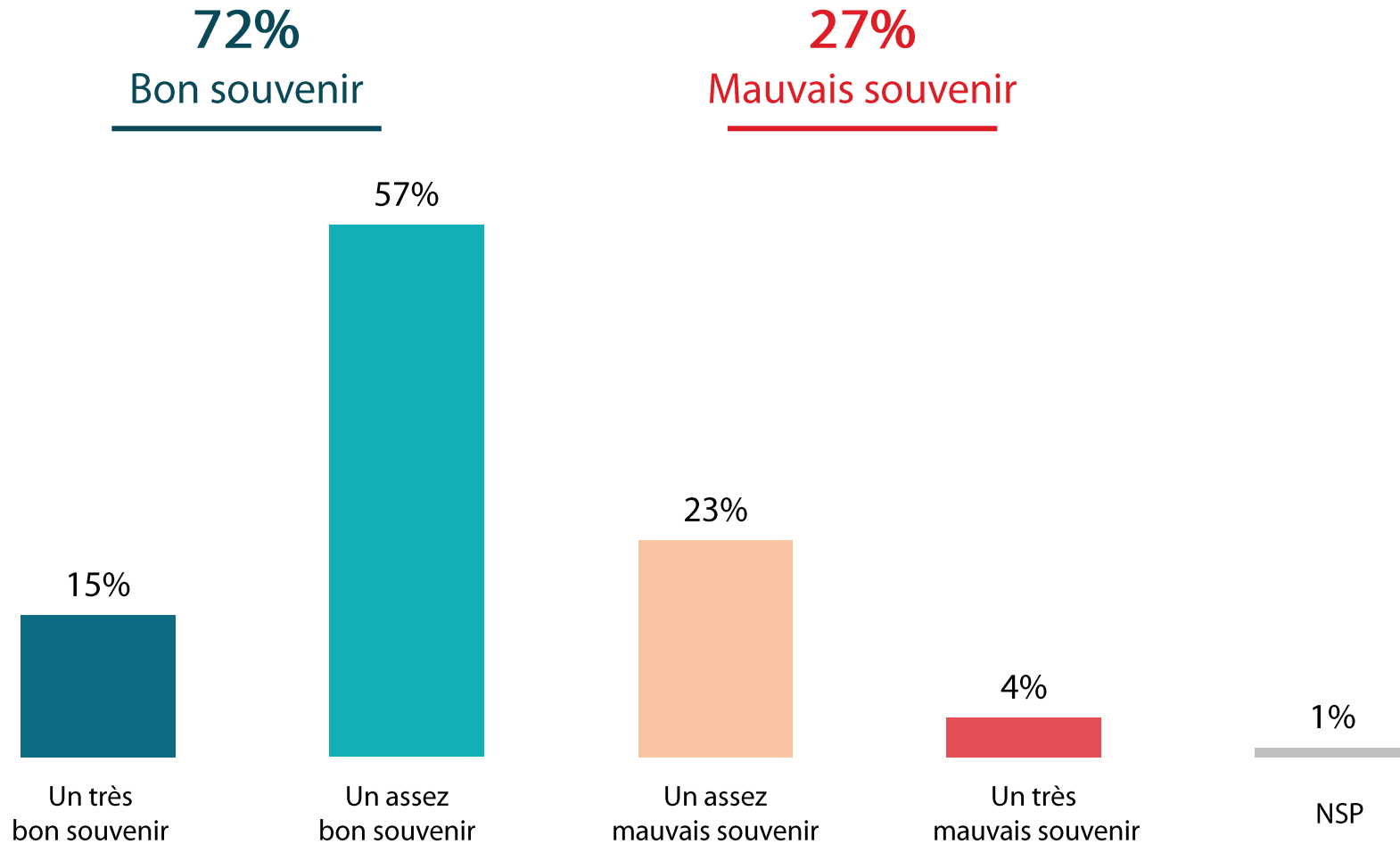
Le souvenir de la vente de sa résidence principale



446 personnes

Q. La période où vous avez vendu votre résidence principale (de la mise en vente à la remise des clés) constitue-t-elle pour vous... ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon





Le souvenir de la vente de sa résidence principale



446 personnes

Q. La période où vous avez vendu votre résidence principale (de la mise en vente à la remise des clés) constitue-t-elle pour vous... ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

	% Total	Sexe		Âge			Statut			Région				
		Homme	Femme	Moins de 50 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif	Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est
Total Bon souvenir	72%	78%	66%	80%	72%	65%	78%	72%	69%	60%	76%	72%	76%	75%
<i>...Un très bon souvenir</i>	<i>15%</i>	<i>18%</i>	<i>12%</i>	<i>18%</i>	<i>10%</i>	<i>16%</i>	<i>17%</i>	<i>14%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>18%</i>	<i>15%</i>	<i>12%</i>	<i>15%</i>
<i>...Un assez bon souvenir</i>	<i>57%</i>	<i>60%</i>	<i>54%</i>	<i>62%</i>	<i>62%</i>	<i>49%</i>	<i>61%</i>	<i>58%</i>	<i>54%</i>	<i>45%</i>	<i>58%</i>	<i>57%</i>	<i>64%</i>	<i>60%</i>
Total Mauvais souvenir	27%	22%	34%	19%	27%	35%	21%	28%	31%	39%	24%	27%	24%	25%
<i>...Un assez mauvais souvenir</i>	<i>23%</i>	<i>18%</i>	<i>29%</i>	<i>17%</i>	<i>23%</i>	<i>29%</i>	<i>20%</i>	<i>21%</i>	<i>26%</i>	<i>38%</i>	<i>19%</i>	<i>24%</i>	<i>20%</i>	<i>19%</i>
<i>...Un très mauvais souvenir</i>	<i>4%</i>	<i>4%</i>	<i>5%</i>	<i>2%</i>	<i>4%</i>	<i>6%</i>	<i>1%</i>	<i>7%</i>	<i>5%</i>	<i>1%</i>	<i>5%</i>	<i>3%</i>	<i>4%</i>	<i>6%</i>



Le souvenir de la vente de sa résidence principale



Q. La période où vous avez vendu votre résidence principale (de la mise en vente à la remise des clés) constitue-t-elle pour vous... ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

	% Total	Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale		
		Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	...en cours ou il y a moins de 5 ans	... il y a plus de 5 ans
Total Bon souvenir	72%	75%	66%	84%	73%	64%	72%	76%	69%
<i>...Un très bon souvenir</i>	<i>15%</i>	<i>13%</i>	<i>13%</i>	<i>20%</i>	<i>15%</i>	<i>17%</i>	<i>15%</i>	<i>22%</i>	<i>10%</i>
<i>...Un assez bon souvenir</i>	<i>57%</i>	<i>62%</i>	<i>53%</i>	<i>64%</i>	<i>58%</i>	<i>47%</i>	<i>57%</i>	<i>54%</i>	<i>59%</i>
Total Mauvais souvenir	27%	25%	34%	16%	26%	35%	27%	24%	30%
<i>...Un assez mauvais souvenir</i>	<i>23%</i>	<i>21%</i>	<i>25%</i>	<i>12%</i>	<i>22%</i>	<i>35%</i>	<i>23%</i>	<i>20%</i>	<i>25%</i>
<i>...Un très mauvais souvenir</i>	<i>4%</i>	<i>4%</i>	<i>9%</i>	<i>4%</i>	<i>4%</i>	<i>-</i>	<i>4%</i>	<i>4%</i>	<i>5%</i>



Les étapes les plus difficiles à gérer lors de la vente de sa résidence principale

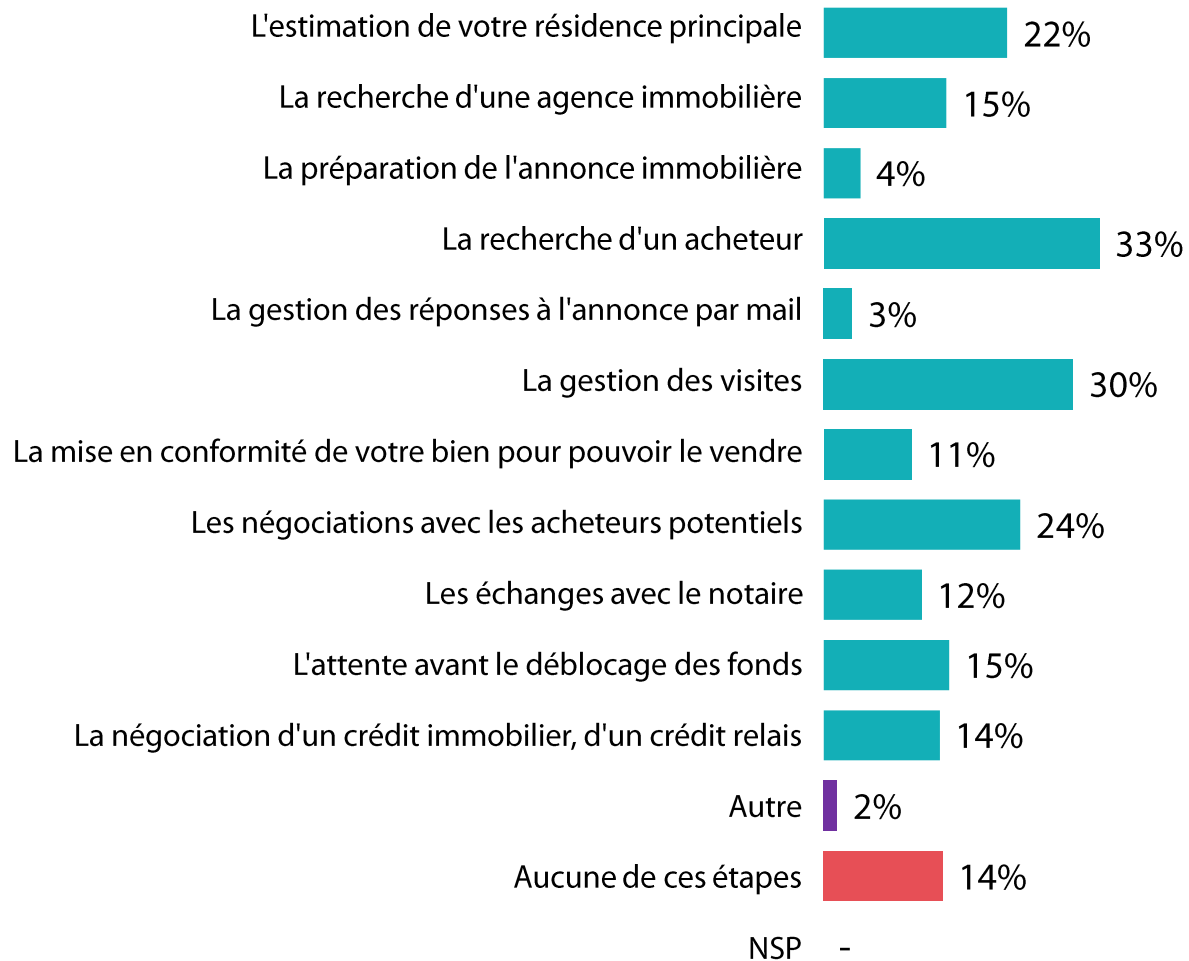


446 personnes

Q. Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, quelles étapes ont pour vous été les plus difficiles à gérer ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%





Les étapes les plus difficiles à gérer lors de la vente de sa résidence principale



Q. Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, quelles étapes ont pour vous été les plus difficiles à gérer ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%

	% Total	Sexe		Âge			Statut			Région				
		Homme	Femme	Moins de 50 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif	Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est
L'estimation de votre résidence principale	22%	24%	20%	19%	22%	25%	24%	14%	24%	27%	22%	22%	24%	18%
La recherche d'une agence immobilière	15%	16%	14%	22%	13%	10%	20%	21%	9%	18%	14%	11%	24%	11%
La préparation de l'annonce immobilière	4%	6%	2%	8%	1%	3%	6%	7%	3%	2%	10%	3%	-	5%
La recherche d'un acheteur	33%	31%	36%	29%	36%	35%	34%	21%	38%	33%	38%	20%	37%	35%
La gestion des réponses à l'annonce par mail	3%	4%	3%	7%	1%	2%	5%	6%	1%	3%	5%	1%	-	6%
La gestion des visites	30%	28%	33%	31%	31%	29%	33%	29%	29%	36%	31%	41%	12%	29%
La mise en conformité de votre bien pour pouvoir le vendre	11%	9%	12%	14%	11%	6%	12%	15%	8%	14%	11%	8%	7%	11%
Les négociations avec les acheteurs potentiels	24%	24%	24%	22%	22%	27%	19%	17%	29%	33%	21%	20%	21%	23%
Les échanges avec le notaire	12%	12%	11%	12%	12%	12%	11%	11%	13%	11%	14%	8%	9%	14%
L'attente avant le débloqué des fonds	15%	18%	12%	15%	17%	14%	16%	15%	14%	8%	13%	27%	10%	17%
La négociation d'un crédit immobilier, d'un crédit relais	14%	10%	18%	19%	13%	10%	19%	10%	12%	14%	10%	19%	10%	17%
Autre	2%	2%	1%	-	2%	2%	2%	-	2%	1%	3%	4%	-	1%
Aucune de ces étapes	14%	15%	14%	11%	14%	18%	14%	14%	15%	8%	14%	14%	19%	16%



Les étapes les plus difficiles à gérer lors de la vente de sa résidence principale



446 personnes

Q. Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, quelles étapes ont pour vous été les plus difficiles à gérer ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%

	% Total	Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale		
		Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	... en cours ou il y a moins de 5 ans	... il y a plus de 5 ans
L'estimation de votre résidence principale	22%	15%	25%	21%	24%	27%	22%	25%	20%
La recherche d'une agence immobilière	15%	14%	9%	12%	18%	20%	15%	20%	11%
La préparation de l'annonce immobilière	4%	5%	10%	2%	3%	3%	4%	8%	2%
La recherche d'un acheteur	33%	26%	39%	31%	36%	31%	33%	29%	36%
La gestion des réponses à l'annonce par mail	3%	1%	11%	-	2%	4%	3%	9%	-
La gestion des visites	30%	22%	39%	26%	30%	34%	30%	30%	30%
La mise en conformité de votre bien pour pouvoir le vendre	11%	9%	17%	6%	8%	14%	11%	16%	7%
Les négociations avec les acheteurs potentiels	24%	21%	30%	20%	21%	30%	24%	22%	25%
Les échanges avec le notaire	12%	12%	15%	5%	15%	7%	12%	15%	10%
L'attente avant le déblocage des fonds	15%	17%	20%	5%	18%	9%	15%	15%	15%
La négociation d'un crédit immobilier, d'un crédit relais	14%	12%	11%	12%	19%	12%	14%	13%	15%
Autre	2%	2%	4%	1%	1%	1%	2%	1%	2%
Aucune de ces étapes	14%	14%	13%	15%	18%	9%	14%	13%	15%



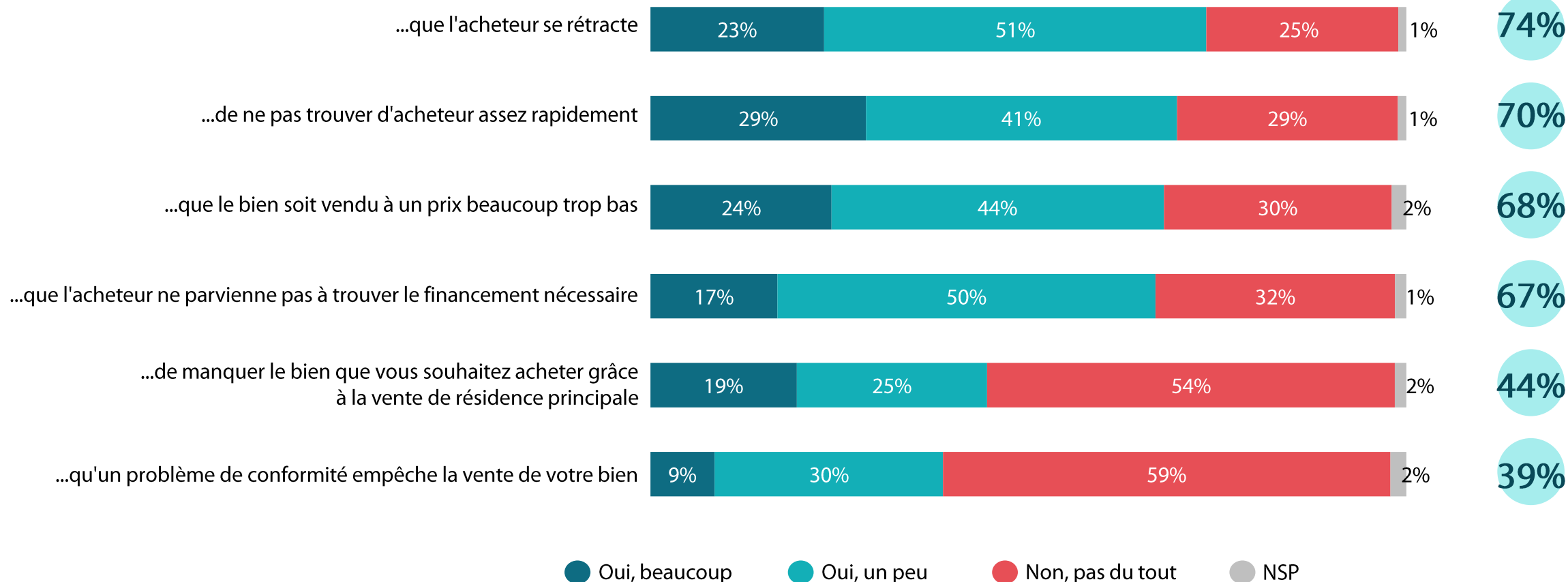
Les craintes liées à la vente de sa résidence principale



Q. Et avez-vous craint... ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

Total Oui



Les craintes liées à la vente de sa résidence principale

446 personnes

Q. Et avez-vous craint... ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

	% Oui	Sexe		Âge			Statut			Région				
		Homme	Femme	Moins de 50 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif	Ile-de-France	Nord ouest	Nord est	Sud ouest	Sud est
...que l'acheteur se rétracte	74%	71%	77%	76%	73%	71%	75%	71%	74%	78%	68%	68%	79%	75%
...de ne pas trouver d'acheteur assez rapidement	70%	66%	73%	76%	63%	69%	71%	62%	71%	74%	71%	69%	58%	72%
...que le bien soit vendu à un prix beaucoup trop bas	68%	64%	73%	72%	67%	65%	73%	69%	64%	60%	69%	61%	68%	75%
...que l'acheteur ne parvienne pas à trouver le financement nécessaire	67%	65%	69%	65%	65%	70%	68%	64%	68%	68%	57%	67%	67%	73%
...de manquer le bien que vous souhaitez acheter grâce à la vente de résidence principale	44%	39%	51%	62%	35%	35%	48%	55%	38%	49%	45%	48%	33%	45%
...qu'un problème de conformité empêche la vente de votre bien	39%	37%	40%	56%	32%	28%	41%	56%	31%	42%	36%	29%	41%	43%

Les craintes liées à la vente de sa résidence principale



Q. Et avez-vous craint... ?

Question posée uniquement aux propriétaires ayant déjà vendu, soit 42% de l'échantillon

	% Oui	Catégorie d'agglomération					A déjà mis en vente sa résidence principale		
		Commune rurale	2000 à 19 999 habitants	20 000 à 99 999 habitants	100 000 habitants et plus	Agglomération parisienne	Oui	...en cours ou il y a moins de 5 ans	... il y a plus de 5 ans
...que l'acheteur se rétracte	74%	74%	71%	73%	72%	79%	74%	73%	73%
...de ne pas trouver d'acheteur assez rapidement	70%	68%	69%	61%	71%	77%	70%	64%	73%
...que le bien soit vendu à un prix beaucoup trop bas	68%	69%	75%	75%	64%	60%	68%	71%	66%
...que l'acheteur ne parvienne pas à trouver le financement nécessaire	67%	64%	76%	68%	63%	66%	67%	68%	66%
...de manquer le bien que vous souhaitez acheter grâce à la vente de résidence principale	44%	38%	48%	38%	47%	52%	44%	55%	38%
...qu'un problème de conformité empêche la vente de votre bien	39%	35%	35%	40%	40%	43%	39%	47%	32%

WE ARE DIGITAL !

Fondé en 2000 sur cette idée radicalement innovante pour l'époque, OpinionWay a été précurseur dans le renouvellement des pratiques de la profession des études marketing et d'opinion.

Forte d'une croissance continue depuis sa création, l'entreprise n'a eu de cesse de s'ouvrir vers de nouveaux horizons pour mieux adresser toutes les problématiques marketing et sociétales, en intégrant à ses méthodologies le Social Média Intelligence, l'exploitation de la smart data, les dynamiques créatives de co-construction, les approches communautaires et le storytelling.

Aujourd'hui OpinionWay poursuit sa dynamique de croissance en s'implantant géographiquement sur des zones à fort potentiel que sont l'Europe de l'Est et l'Afrique.



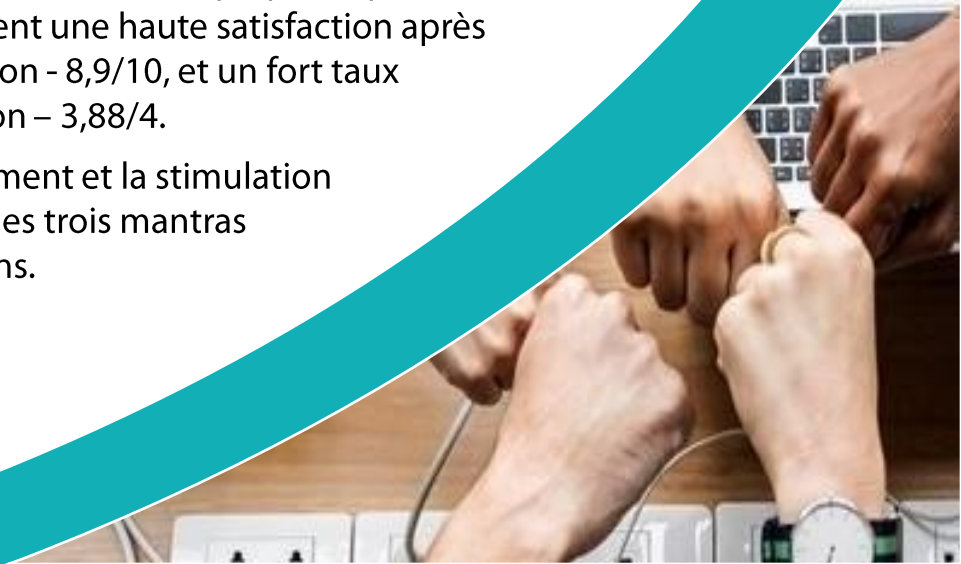
RENDRE LE MONDE INTELLIGIBLE POUR AGIR AUJOURD'HUI ET IMAGINER DEMAIN

C'est la mission qui anime les collaborateurs d'OpinionWay et qui fonde la relation qu'ils tissent avec leurs clients.

Le plaisir ressenti à apporter les réponses aux questions qu'ils se posent, à réduire l'incertitude sur les décisions à prendre, à tracker les insights pertinents et à co-construire les solutions d'avenir, nourrit tous les projets sur lesquels ils interviennent.

Cet enthousiasme associé à un véritable goût pour l'innovation et la transmission expliquent que nos clients expriment une haute satisfaction après chaque collaboration - 8,9/10, et un fort taux de recommandation - 3,88/4.

Le plaisir, l'engagement et la stimulation intellectuelle sont les trois mantras de nos interventions.





RESTONS CONNECTÉS !

www.opinion-way.com



Envie d'aller plus loin ?

Recevez chaque semaine nos derniers résultats d'études dans votre boîte mail en vous abonnant à notre

[newsletter !](#)

“opinionway

15 place de la République
75003 Paris

PARIS
CASABLANCA
ALGER
VARSOVIE
ABIDJAN

Votre contact

Frédéric Micheau

Directeur général adjoint
Directeur du pôle Opinion

Tel. +33 1 81 81 83 00

fmicheau@opinion-way.com