



Les vendeurs, ces inconnus du marché du logement

Conférence de presse, 27 février 2024

L'ÉQUIPE DU BAROMÈTRE « VENDEURS »

ALEXANDRE COULONDRE



Socio-économiste spécialiste des données et des marchés immobiliers.

Chercheur associé au Lab'Urba (Université Gustave Eiffel), Chercheur indépendant (DIT Conseil), et animateur du comité Data du LIFTI (Laboratoire d'Initiatives Foncières et Territoriales Innovantes)



alexandre.coulondre@ditconseil.com

CLAIRE JUILLARD



Sociologue spécialiste du logement et de ses marchés. Fondatrice et Présidente d'OGGI Conseil, ex-directrice de la Chaire Ville et Immobilier de l'Université Paris-Dauphine



claire.juillardm@gmail.com
Tél. 06 63 80 81 42



BPCEL'Observatoire

Alain TOURDJMAN

Directeur Études et Prospective
Groupe BPCE

SOMMAIRE

01 | Quelles ventes réalisées en France et avec quelles motivations en 2022 et 2023 ?

02 | Critères et choix des vendeurs en 2022 et 2003

03 | Les futurs vendeurs, des profils hétérogènes



01

**Quelles ventes réalisées en
France en 2022 et 2023,
avec quelles motivations ?**

LES VENDEURS : CES INCONNUS DU MARCHÉ DU LOGEMENT

Une réponse : le Baromètre vendeurs

Un baromètre inédit sur les pratiques des ménages vendeurs de logements anciens

- **Création et analyse par l'équipe de recherche**
(Passation en ligne par OpinionWay)
- **5 critères de quotas**
(sexe, âge, PCS, région, taille de la ville)
- **Un échantillon représentatif des vendeurs de logements et des territoires**
(1200 répondants par vague, dont 1000 strictement dans la cible)
- **2ème vague fin 2023 (couvrant 2022-2023)**
(1ère vague fin 2021 couvrant 2020-2021)
- **Une partie du questionnaire est stable ...**
(des questions communes à toutes les vagues)
- **... une autre partie est adaptée au contexte**
(en 2023 davantage de questions sur le DPE)



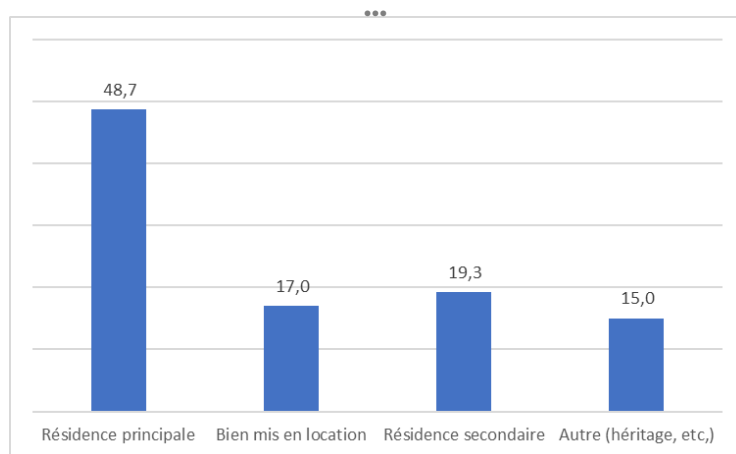
QUELLES VENTES RÉALISÉES AVEC QUELLES MOTIVATIONS ?

Les biens vendus

La vente type est une résidence principale détenue depuis + ou - 10 ans

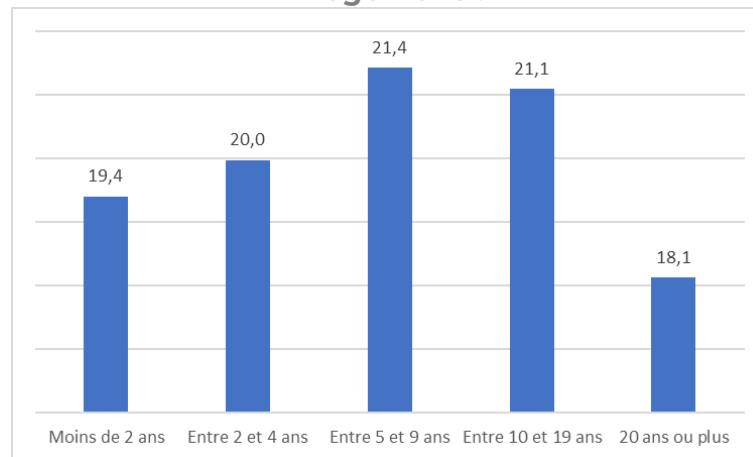
Mais dans les faits : une grande diversité avec plus de 50% des ventes qui portent sur d'autres types de biens

Au cours des 24 derniers mois, avez-vous vendu



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Depuis combien de temps étiez-vous propriétaire du logement ?



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Par rapport à 2020-2021 : augmentation de la part des résidences secondaires (+ 2 pts)

QUELLES VENTES RÉALISÉES AVEC QUELLES MOTIVATIONS ?

Les professionnels au centre

Tâtonnement dans la mise en vente mais forte convergence dans la vente effective

Tâtonnement des vendeurs : la multiplication des points d'entrées sur le marché

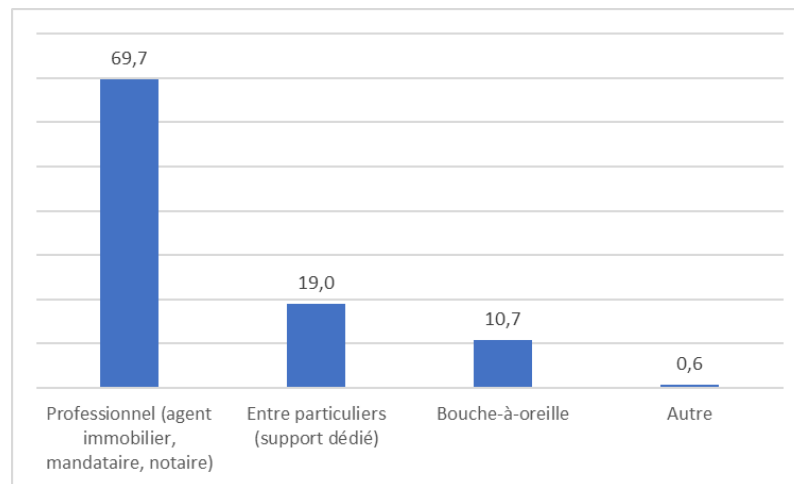
Type de mise en vente	Nombre	Pourcentage
Professionnel uniquement (agent, notaire, mandataire)	Un seul	46
	Plusieurs	22
Entre particuliers uniquement (Site Internet ou journal d'annonces entre particuliers)	Un seul	9
	Plusieurs	3
Bouche à oreille uniquement	Un seul	4
	Plusieurs	3
Plusieurs types simultanément (exemple : professionnels et journal d'annonces, etc.)		13

Somme des « plusieurs » : 41%

Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Lecture du tableau : 68% des vendeurs mettent en vente leur logement en passant uniquement par un professionnel de l'intermédiation immobilière. Mais 22% recourent à plusieurs professionnels à la fois (exemple : deux ou trois agents immobiliers)

Par quel intermédiaire avez-vous trouvé l'acheteur définitif ?



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Mais l'acheteur est souvent trouvé *via* des professionnels de l'intermédiation immobilière

QUELLES VENTES RÉALISÉES AVEC QUELLES MOTIVATIONS ?

Vendre pour acheter

Dans au moins 67% des cas, on vend pour acheter un autre logement

38% des ventes visent l'achat d'une résidence principale

L'investissement locatif constitue le 2ème objectif (17%)

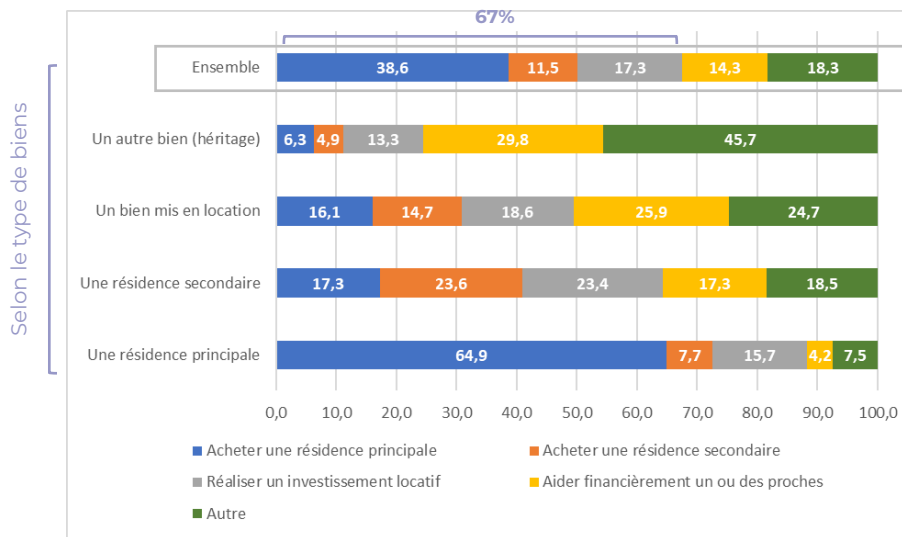
Aider financièrement un proche motive une part significative des ventes (14%)

Ces objectifs varient en fonction du type de bien vendu

L'inoccupation du logement a-t-elle motivée la vente ?

Oui : 20%

Quel était l'objectif principal de la vente du logement ?





02

Critères et choix des vendeurs en 2022 et 2023

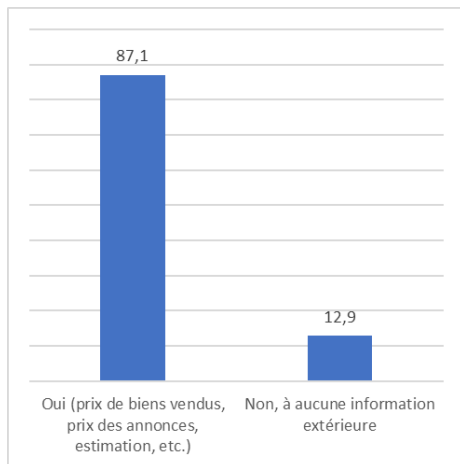
- **Fixer un prix, une équation complexe**
- **Le DPE, une valeur montante**

FIXER UN PRIX : UNE ÉQUATION COMPLEXE

Sur quoi se fonde le prix de mise en vente ?

Les vendeurs recourent à une multitude d'informations économiques

Vous êtes-vous référé à des informations extérieures pour estimer le prix de votre logement ?



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

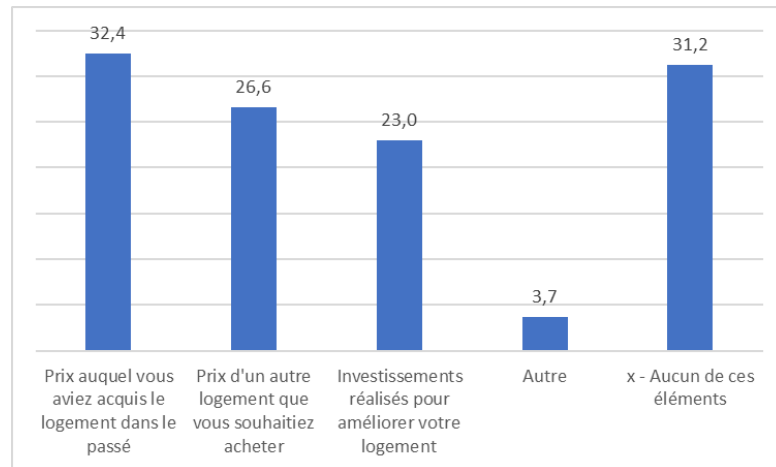
Une partie des vendeurs (12,9%) ne se réfèrent pas à des indicateurs de marché pour fixer le prix

Mais la proportion de vendeurs sans information a reculé de 2 pts

Le passé et le futur interviennent aussi dans la fixation du prix de mise en vente

Une explication des « effets cliquets » ?

Pour établir le prix de mise en vente de votre logement, avez-vous tenu compte d'un des éléments suivants ?



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Remarque : la somme des pourcentages est supérieure à 100% car les vendeurs peuvent se référer à plusieurs de ces informations simultanément

FIXER UN PRIX : UNE ÉQUATION COMPLEXE

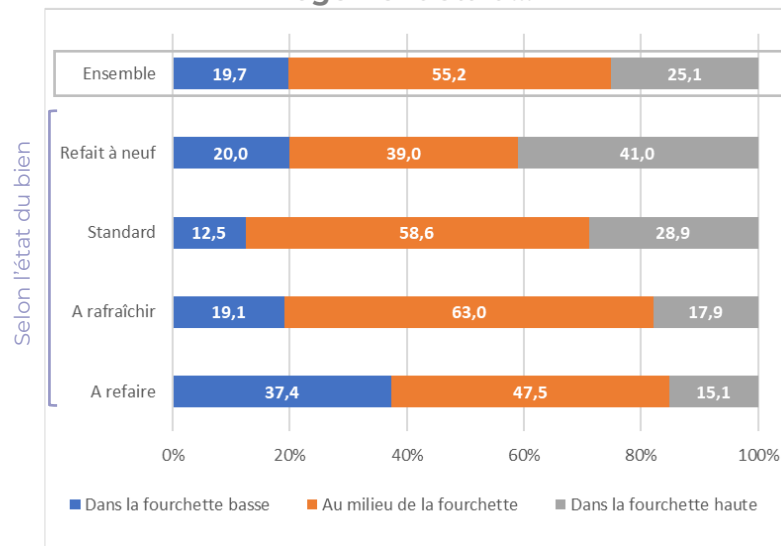
Fourchette de prix de mise en vente ... et état du logement

L'état perçu du bien agit sur le prix de mise en vente

Plus de la moitié des vendeurs ont fixé un prix de mise en vente au milieu de la fourchette

L'état perçu du bien est un critère très largement considéré par les vendeurs pour moduler le prix de mise en vente de leur bien

Par rapport aux informations dont vous disposiez, diriez-vous que le prix auquel vous avez mis en vente votre logement était ...



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023
Question « état du bien » : Au moment de la mise en vente, diriez-vous que l'état de votre logement était ...

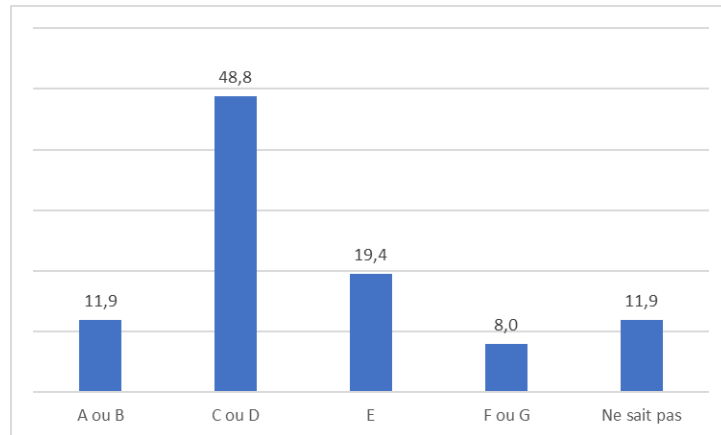
LE DPE : UNE VALEUR MONTANTE

L'étiquette énergétique des biens vendus

Le DPE : une réalité de la vente, une perception des vendeurs

Une faible proportion de vendeurs ne connaît pas l'étiquette du logement vendu (11%)

Quelle était l'étiquette énergétique du logement vendu (DPE) ?



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Les étiquettes DPE dans ...	La perception des vendeurs	Les transactions enregistrées	Le parc de logements
A ou B	13,6%	6%	5%
C ou D	55,4%	53%	56%
E	22%	23%	22 %
F ou G	9%	18%	17%
Sources	Baromètre vendeurs, 2023	Notaires de France, 2023	SDES, 2022

Remarque : pour le Baromètre vendeurs, les pourcentages ont été recalculés en enlevant les « Ne sait pas »

Mais il existe des décalages de perception... surtout pour les DPE extrêmes (refus de considérer son logement comme une passoire thermique)

LE DPE : UNE VALEUR MONTANTE

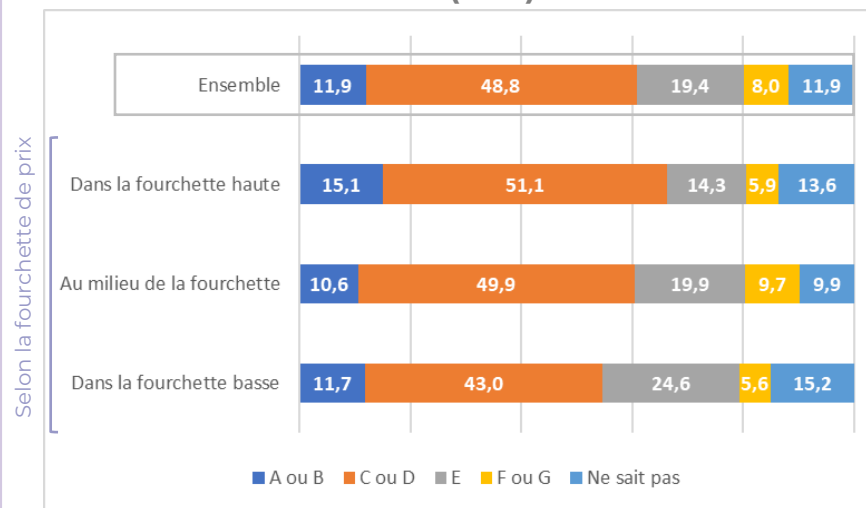
Le DPE influence le prix de mise en vente

Les vendeurs avec les meilleurs DPE (perçus) font des paris hauts sur le prix

Les vendeurs qui considèrent avoir une étiquette énergétique plus performante se projettent davantage dans les fourchettes hautes de prix

Mais l'effet du DPE n'est pas univoque (il interagit avec d'autres caractéristiques du bien)

Quelle était l'étiquette énergétique du logement vendu (DPE) ?



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Question « fourchette »: Par rapport aux informations dont vous disposiez, diriez-vous que le prix auquel vous avez mis en vente votre logement était ...

LE DPE : UNE VALEUR MONTANTE

Le DPE prend une importance grandissante

Une tendance favorable à la prise en compte du DPE par les vendeurs

En 2022-2023, une part encore importante de vendeurs considère que le DPE a joué un rôle minime dans la fixation du prix de mise en vente

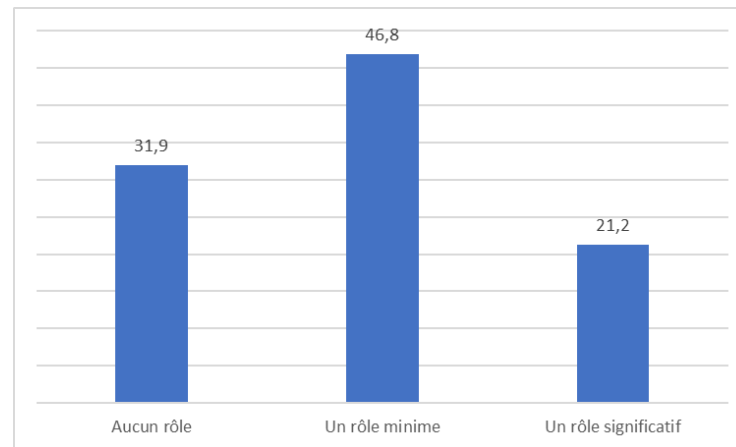
Mais cet avis est à la baisse

Par rapport à 2020-2021 :

↘ La part des vendeurs qui considèrent que le DPE n'a joué aucun rôle a reculé de 3 pts

↗ La part des vendeurs qui considèrent que le DPE a joué un rôle significatif a progressé de 3pts

Pour la fixation du prix de vente, diriez-vous que le DPE (performance énergétique) du logement a joué :



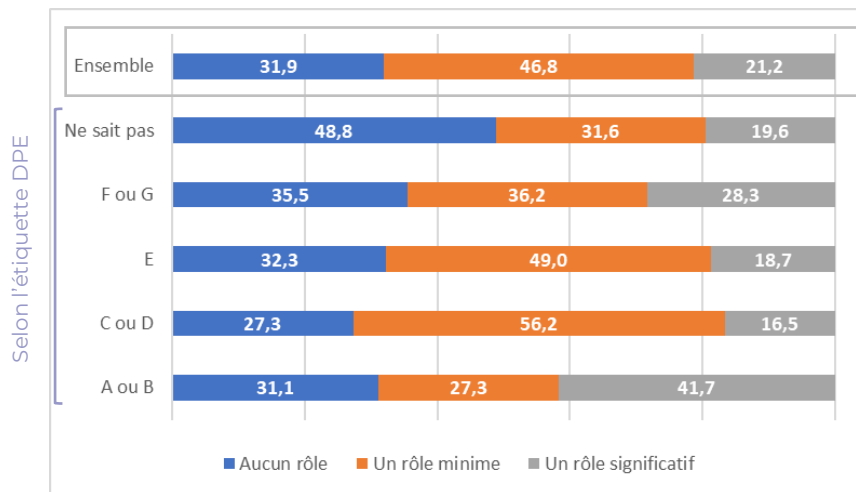
Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

LE DPE : UNE VALEUR MONTANTE

Le DPE prend de l'importance surtout pour les étiquettes extrêmes

Le DPE ne laisse pas indifférent les vendeurs de passoires thermiques

Pour la fixation du prix de vente, diriez-vous que le DPE (performance énergétique) du logement a joué :



Source : Baromètre vendeurs 2023, A. Coulondre et C. Juillard - Période d'étude : 2022-2023

Question « DPE » : Quelle était l'étiquette énergétique du logement vendu (DPE) ?

Les vendeurs ayant les DPE extrêmes sont sur-représentés parmi ceux qui considèrent que le DPE joue un rôle significatif

Une logique de « valorisation verte » portée par les vendeurs ayant la capacité de réussir ce pari sur les marchés



03

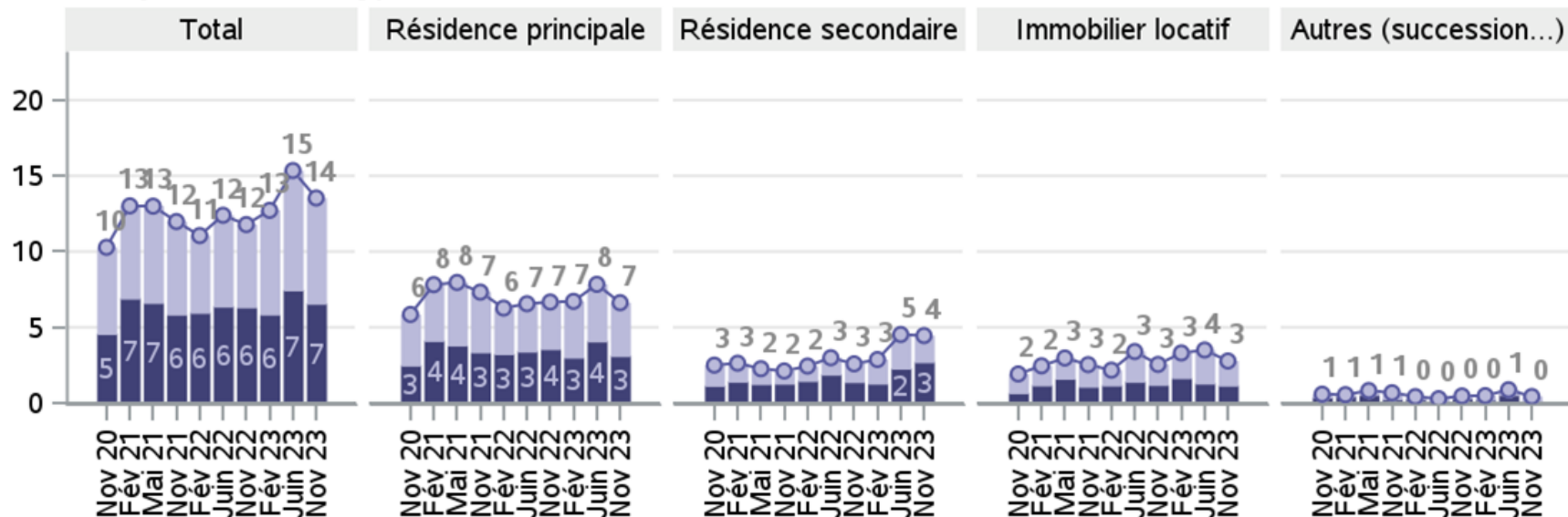
Les futurs vendeurs, des profils hétérogènes

DES INTENTIONS DE VENDRE PLUTÔT EN HAUSSE

14% des Français ont un projet de vente, 7% à court terme (en cours)

Les intentions de vente restent supérieures à leur tendance de moyen terme

Projets de vente : type de biens ■ Oui, projet en cours ■ Oui, projet prévu dans les 12 prochains mois



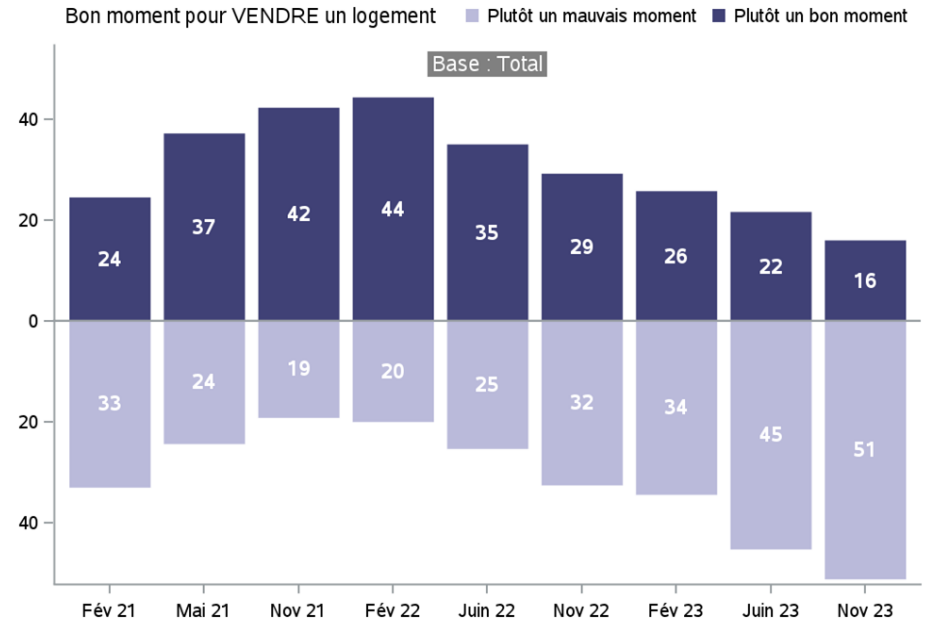
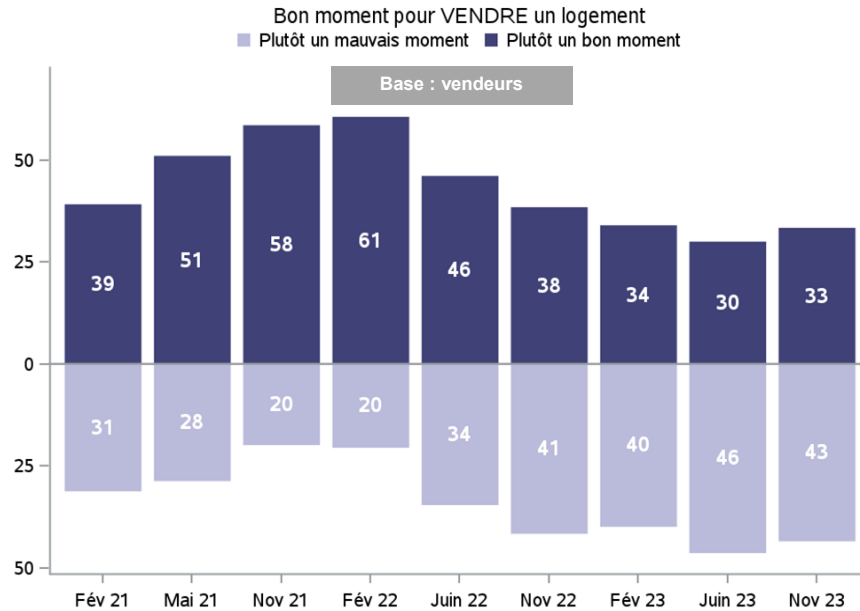
Direction Etudes & Prospective, Pôle Finances BPCE

Source : Baromètre Epargne & Placement BPCE/Audirep (Novembre 2023)

UNE PERCEPTION PLUTÔT DÉGRADÉE...

... mais plus positive chez les vendeurs que dans la moyenne des Français

Une vision globalement négative mais moins catastrophiste de la part des vendeurs avec une amélioration légère au cours des derniers mois

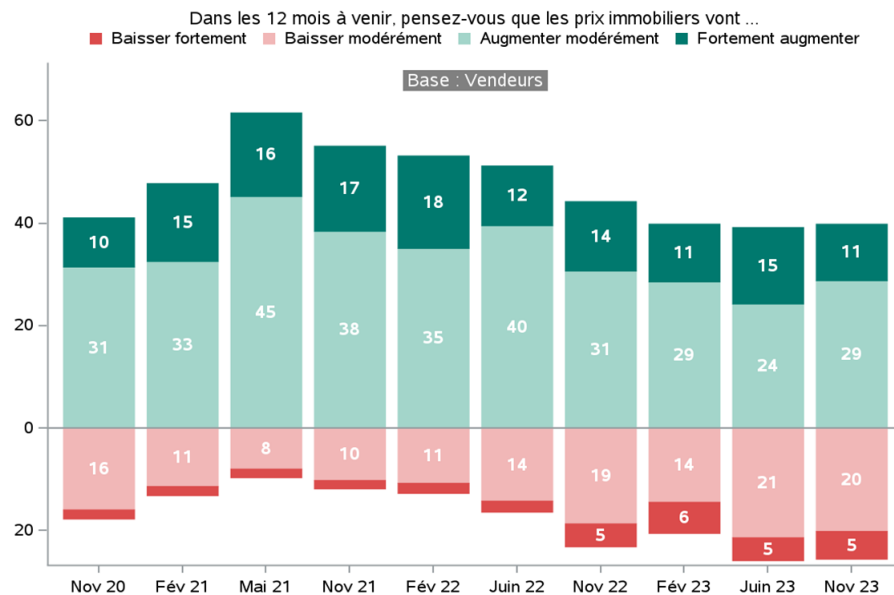


Source : Baromètre Epargne & Placements BPCE/Audirep

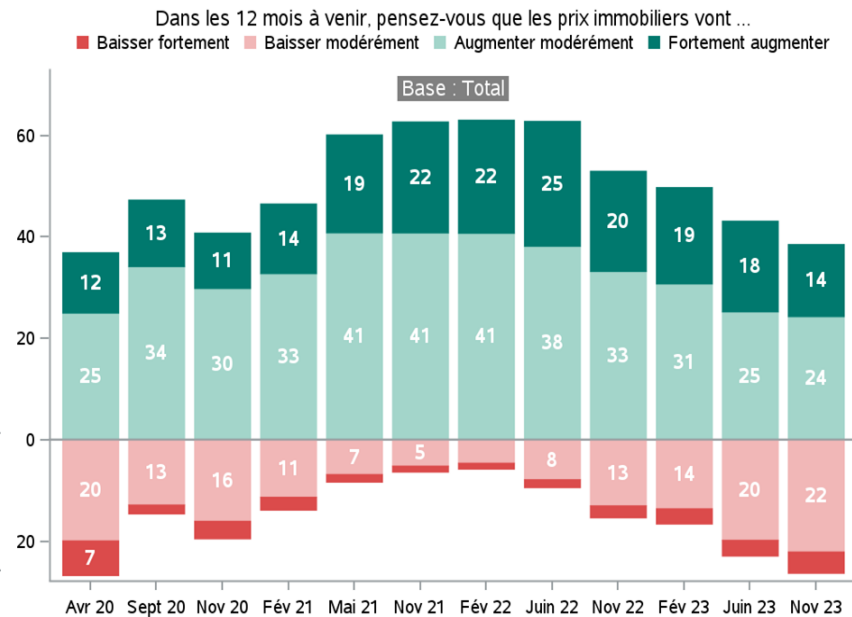
L'IMAGE DE L'IMMOBILIER S'EFFRITE MAIS RÉSISTE

Les anticipations de prix des vendeurs n'ont pas encore basculé

Des anticipations de prix des vendeurs proches de la moyenne, et plutôt orientées vers la stabilité que vers une dégradation future, mais conformes à la « persistance rétinienne » dans l'opinion de prix immobiliers dont le retournement à la baisse n'a pas encore été totalement reconnu ou accepté



Direction Etudes & Prospective, Pôle Finances BPCE



Source : Baromètre Epargne & Placement BPCE/Audirep (Novembre 2023)

DES VENDEURS PRÉOCCUPÉS...

... le délai de vente et la décote sont davantage envisagés mais sans bascule généralisée vers un comportement de vente en urgence

Base : a un projet de vente en cours ou prévu dans les 12 mois

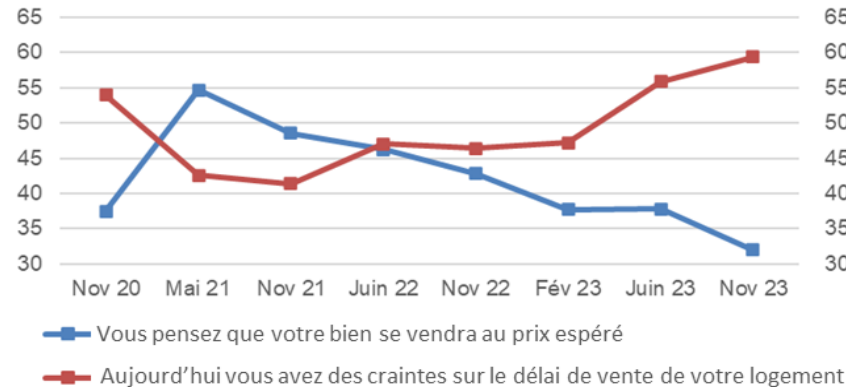
59%
des vendeurs ont
des **crain**tes sur les délais
de vente de leur bien

58%
anticipent une **décote**

En cas de difficulté de vente du logement,
quelle serait votre attitude ?

(Base vendeurs – en %)

Une montée sensible des incertitudes liées à
la vente (réponses en %)



Vous seriez prêt à
accepter une baisse
de prix pour vendre
plus vite.
51%



Vous préféreriez attendre,
voire reporter votre projet
de vente pour en tirer un
bon prix.
49%

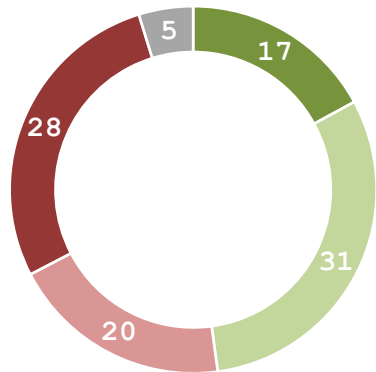
Source : Baromètre Epargne & Placement BPCE/Audirep (Novembre 2023)
Direction Etudes & Prospective, Pôle Finances BPCE

LE DPE, NOUVEAU CRITÈRE DÉTERMINANT

Un critère de vente pour 48% des projets de vente

Un DPE « F ou G » est un motif de vente pour 48% des VENDEURS

Votre souhait de vendre est-il lié au renforcement des contraintes sur les logements ayant une faible performance énergétique, notamment ceux classés F ou G ? (base : A un projet de vente)



■ Oui tout à fait

■ Oui en partie

■ Non pas vraiment

■ Non pas du tout

■ Vous ne savez pas / vous ne voyez pas ce dont il s'agit

Un surcroît de vendeurs

- Propriétaires, surtout d'un logement en immeuble collectif, anticipant la baisse de valeur future associée à la prise en compte croissante de la réglementation thermique
- Bailleurs privés ne souhaitant pas assumer le coût ou les difficultés des travaux

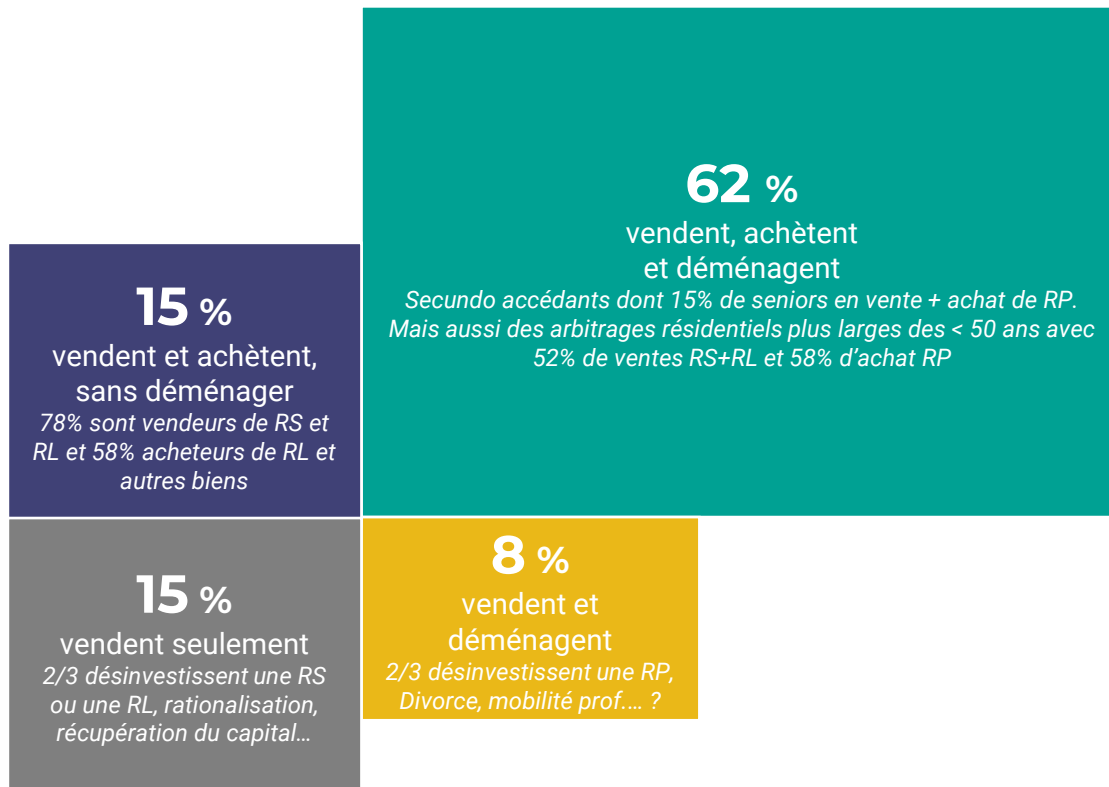
Un impact sur les prix

- La pression du temps sur les vendeurs
- L'impact de l'audit énergétique dans l'individuel qui donne une évaluation du coût des travaux pour changer de DPE

Source : Baromètre Epargne & Placement BPCE/Audirep (Novembre 2023)
Direction Etudes & Prospective, Pôle Finances BPCE

LES FUTURS VENDEURS, 4 LOGIQUES DIFFÉRENTES

Des stratégies patrimoniales et des projets de vie variés sous-tendent les choix de vendre



VENDEURS FUTURS : TYPOLOGIE ET PRÉOCCUPATIONS

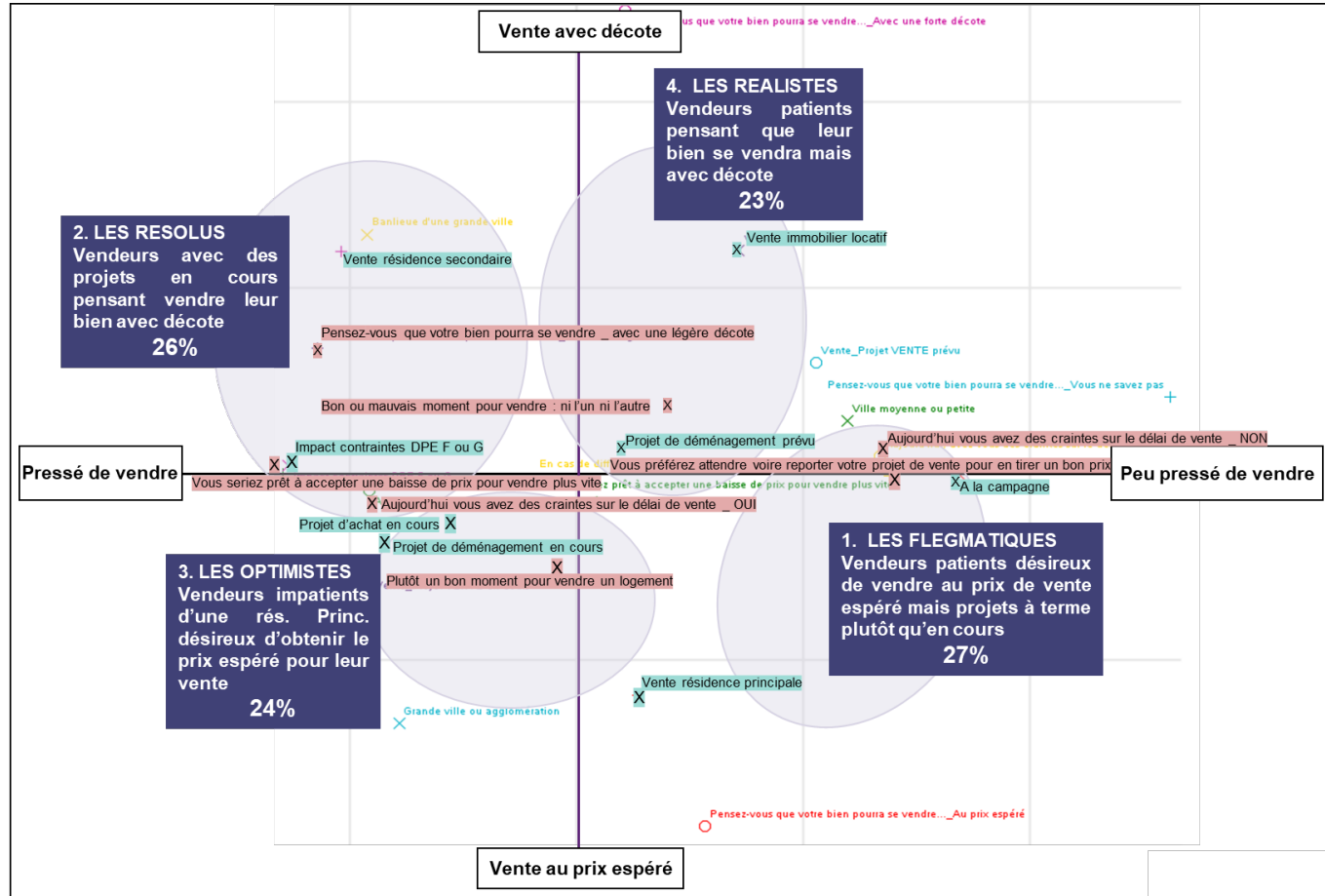
Segmentation réalisée à partir de 2 types de variables déterminantes pour la vente des biens immobiliers :

- Attitudes, perceptions, anticipations, comportements
- Type de bien vendu, projet en cours, DPE et localisation du bien

Deux axes se dégagent :

- Attitude face à la vente du bien (pressé de vendre ou non)
- Anticipation du prix à la vente (avec décote ou au prix espéré)

Quatre groupes de vendeurs >>>



Caractéristiques du groupe 2 :

- Population plutôt jeune < 49 ans, issue des CSP+, majoritairement masculine
- Les Résolus habitent majoritairement en région parisienne et en périphérie des grandes villes
- Désireux de vendre une résidence secondaire, avec des projets ou des déménagements en cours

Vente avec décote

Caractéristiques du groupe 4 :

- Principalement retraités et inactifs
- Les Réalistes habitent plutôt dans des villes moyennes ou en banlieue de grandes villes
- Ils souhaitent plutôt vendre un bien locatif.
- Leur répartition est assez équilibrée entre hommes et femmes

4. LES REALISTES

Vendeurs patients pensant que leur bien se vendra mais avec décote

23%

2. LES RESOLUS

Vendeurs avec des projets en cours pensant vendre leur bien avec décote

26%

Pressé de vendre

Peu pressé de vendre

Caractéristiques du groupe 3 :

- Les Optimistes vivent dans de grandes agglomérations, notamment en région parisienne ou dans le sud de la France
- La plupart ont un projet d'achat en cours et un projet de déménagement prévu
- Ils sont les plus nombreux à anticiper des hausses de prix dans les 12 prochains mois et dans les 5 à 10 prochaines années

3. LES OPTIMISTES

Vendeurs impatients d'une résidence principale, désireux d'obtenir le prix espéré pour leur vente

24%

Vente au prix espéré

1. LES FLEGMATIQUES

Vendeurs patients désireux de vendre au prix de vente espéré mais projets à terme plutôt qu'en cours

27%

Caractéristiques du groupe 1 :

- Groupe plutôt âgé
- Vivant à la campagne, la plupart des Flegmatiques n'envisagent pas de déménager
- Les revenus de leur ménage sont compris entre 2500 et 5000 euros
- Ils prévoient de vendre leur résidence principale

VENDEURS IMMOBILIERS : TYPOLOGIE ET ATTITUDES

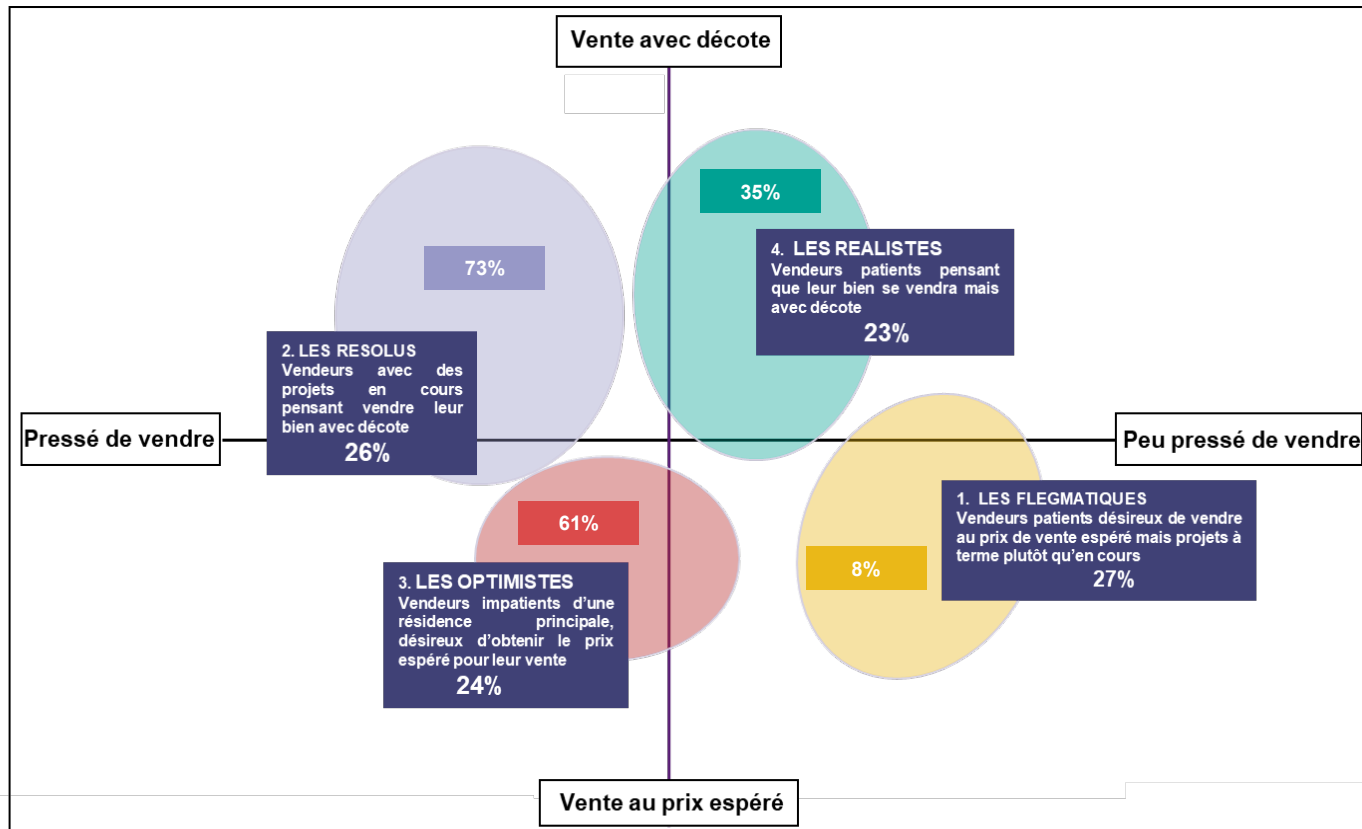
Le DPE : critère déterminant de l'empressement à vendre

Impacts des DPE (G et F) sur les projets de vente :

La vente est liée à un renforcement des contraintes sur les logements ayant une faible performance énergétique (F ou G) : oui tout à fait et oui en partie :

X%

= % d'individus ayant répondu « oui tout à fait » ou « oui en partie » dans chaque groupe





QUESTIONS - RÉPONSES



PARTENAIRE PREMIUM



groupeBPCE.com

