

# 9 VENDEURS SUR 10 FONT CONFIANCE AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER !

## 2ÈME VOLET DE L'ÉTUDE EXCLUSIVE GUY HOQUET L'IMMOBILIER & YOUGOV

Si en 2023, le marché immobilier s'est fortement contracté et a vu le nombre transactions chuter de plus de 20%, le début de l'année 2024 a été plus propice à une reprise de l'activité notamment avec une baisse sensible des taux de crédit immobilier et un assouplissement des conditions d'octroi.

Quels sont les impacts de ces évolutions sur les vendeurs ? Quelles sont leurs motivations ? Quelles sont leurs éventuelles inquiétudes ? Comment envisagent-ils de gérer leur projet de vente : 9 sur 10 ont l'intention de faire confiance à un professionnel de l'immobilier.

Décryptage avec le 2ème volet de l'étude Guy Hoquet x Yougov sur les individus plus de 30 ans : "Ce que veulent les Français en immobilier : focus sur les vendeurs".

## PRÈS D'1 FRANÇAIS INTERROGÉ SUR 3 A L'INTENTION DE VENDRE D'ICI LA FIN DE L'ANNÉE 2024

Malgré un marché immobilier au ralenti depuis de nombreux mois, les propriétaires ont envie de vendre: parmi les Français de plus de 30 ans avec un projet immobilier, 20% ont vendu un appartement/une maison au cours de l'année 2023 et 29% ont l'intention de le faire en 2024.

63% de ceux qui souhaitent concrétiser un projet de vente dans l'année veulent vendre une maison.



**29% DES FRANÇAIS PORTEURS DE PROJETS SOUHAITENT VENDRE AVANT LA FIN DE L'ANNÉE**

**63% VEULENT VENDRE UNE MAISON**

*"Avec la forte contraction de marché de 2023, nous sommes passés d'un marché de confort à un marché de besoins. Pour autant, 1 porteur de projet sur 3 a l'intention de vendre son bien d'ici la fin de l'année : cette tendance illustre le ressenti des agents immobiliers sur le terrain depuis quelques mois. Pour ce faire, près de 9 vendeurs sur 10 entendent passer par un professionnel de l'immobilier pour concrétiser leur transaction. Ce plébiscite confirme le choix de notre modèle : la formation illimitée des conseillers pour garantir la qualité de l'accompagnement proposé" analyse Stéphane Fritz, président de Guy Hoquet l'Immobilier.*



**STÉPHANE FRITZ**  
PRÉSIDENT  
GUY HOQUET L'IMMOBILIER

## L'IMMOBILIER AU RYTHME DES CHANGEMENTS DE VIE

Cette envie de renouveau est rythmée par les changements de vie : les Français qui souhaitent vendre veulent prioritairement changer de région/ville (35%), acheter "mieux" c'est à dire plus grand, plus lumineux, avec un extérieur ... (24%) mais également, pour certains, acheter plus petit / moins cher (19%). De plus, parmi les futurs vendeurs, 14% souhaitent vendre pour acheter à deux, et 7% pour se mettre en location.

Enfin, les changements de situation personnelle comme une naissance ou un divorce motivent plus de projets de vente (18%) que les changements de situation professionnelle (13%).

## 1 VENDEUR SUR 2 EST SEREIN À PROPOS SON PROJET IMMOBILIER

Les Français ayant un projet de vente l'envisagent plutôt sereinement puisque 45% d'entre eux n'envisagent aucune difficulté particulière pour sa réalisation.

Pour les autres, la principale crainte formulée est la baisse du prix de vente causé par les contraintes budgétaires pesant toujours sur les acquéreurs (22%).

À la deuxième place arrive l'inquiétude de voir les acquéreurs en difficulté pour obtenir un financement de leur projet immobilier auprès des banques (14%).

Enfin, le 3ème risque qu'ils identifient est de ne pas trouver le "bon acheteur" (10%).



**45% DES FRANÇAIS SONT SEREINS À PROPOS DE LEUR PROJET DE VENTE**

## DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER PLÉBISCITÉS POUR LEUR VALEUR AJOUTÉE DANS L'ENTRETIEN ENTRE VENDEUR ET ACQUÉREUR : 9 VENDEURS SUR 10 LEUR FONT CONFIANCE !

**89% DES VENDEURS SOUHAITENT SE FAIRE ACCOMPAGNER PAR UN PROFESSIONNEL**

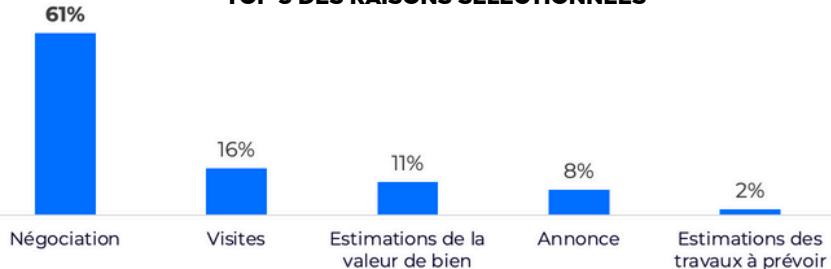


Alors s'estiment-ils majoritairement sereins parce qu'ils souhaitent confier leur vente à un professionnel de l'immobilier ? En effet, l'étude met clairement en évidence que les futurs vendeurs accordent très largement leur confiance aux professionnels de l'immobilier.

89% des Français qui ont l'intention de vendre cette année souhaitent se faire accompagner par un intermédiaire pour mener à bien leur projet de vente. Les femmes sont légèrement plus enclines à solliciter cet accompagnement : 90% chez les femmes, versus 87% chez hommes. De la même façon, les vendeurs qui ont entre 45 et 54 ans sont ceux qui l'envisagent aussi le plus (95%), juste avant les 35-44 ans (92%).

Et contrairement aux idées reçues, l'étude démontre aussi que le recours à un professionnel n'est pas seulement envisagé pour la phase d'estimation du bien (dans le but de vendre seul ensuite) : en effet, cette motivation n'arrive qu'en 3ème position dans les motifs envisagés par les vendeurs potentiels (11% des raisons sélectionnées). En réalité, ceux qui sont en quête d'un professionnel de l'immobilier attendent principalement d'être aidés pour la négociation (61%) et les visites de leur bien (16%).

TOP 5 DES RAISONS SÉLECTIONNÉES



Parmi les autres tendances relevées par l'étude sur ce point, on note que les femmes sont plus sensibles au conseil apporté sur la phase de négociation du bien, alors que les hommes sont plus intéressés par la possibilité de déléguer les visites immobilières.

## LE RÔLE DES AGENTS IMMOBILIERS, AU COEUR DES ENJEUX POUR LA MAJEURE PARTIE DES FRANÇAIS QUI ONT L'INTENTION DE VENDRE UN BIEN IMMOBILIER

Les résultats de l'étude Guy Hoquet x Yougov sur l'intention d'avoir recours aux services d'un professionnel mettent en exergue les attentes des vendeurs en matière d'accompagnement.

Le rôle du professionnel en tant que médiateur entre le vendeur et l'acquéreur ressort particulièrement sur cette vague de l'étude, notamment sur la question du prix de vente final. Cette tendance est à mettre en parallèle avec le contexte économique et social dans lequel la population évolue ces dernières années : inflation, hausse du coût des matières premières, hausse des prix de l'énergie, hausse des taux de crédit immobilier... La maîtrise du budget de la vente et de l'achat est devenue centrale dans les projets immobiliers envisagés par les Français.

Si la visite et l'estimation de la valeur du bien sont les motifs les plus courants après la négociation, cela vient aussi confirmer l'importance d'un intermédiaire expert. Les vendeurs ne s'y trompent pas : ils entendent faire appel à sa capacité à mettre le bien en valeur auprès des acquéreurs potentiels, à faire preuve de pédagogie et de transparence dans les réponses à apporter sur le bâti, et bien entendu à avoir la parfaite maîtrise de la valeur d'un bien donné sur son marché, en local. Autant de compétences nécessaires qui font écho à l'importance de la formation pour les professionnels de l'immobilier, au-delà du cadre légal imposé par la loi ALUR.

**“L'étude Guy Hoquet x Yougov vient valider la nécessité de former toujours plus et toujours mieux les conseillers en immobilier. C'est pour éléver la qualité de service et parce que je crois qu'une société s'élève par la formation de ses hommes et de ses femmes, que j'ai opéré un changement radical dans le modèle de franchise de Guy Hoquet il y a 3 ans : la formation continue illimitée, en présentiel comme en distanciel pour les franchisés et les 3200 collaborateurs de la marque. La véritable valeur d'une entreprise se crée entre un collaborateur et son client final”**, conclut Stéphane Fritz, président de Guy Hoquet l'Immobilier.

### CONTACT MÉDIAS

#### DELPHINE HERMAN

d.herman@guy-hoquet.com

06 62 51 63 00



### MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Enquête en ligne réalisée par l'institut d'études YouGov France sur son panel propriétaire

Terrain du 14 au 24 janvier 2024

Echantillon de 1004 répondants âgés de 30 ans et + avec un projet immobilier (achat/vente) passé (12 derniers mois) ou futur (12 prochains mois)

### À PROPOS DE GUY HOQUET L'IMMOBILIER

Depuis sa création en 1994, Guy Hoquet l'Immobilier s'est imposé comme un acteur incontournable du marché immobilier. Avec 520 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe est aujourd'hui le 3ème réseau d'agences immobilières franchisées en France. Le groupe, qui compte aujourd'hui 3200 collaborateurs et collaboratrices a conclu 25 000 transactions en 2023 et affiche un chiffre d'affaires de 159 millions d'euros. En 2019, Guy Hoquet l'Immobilier a rejoint le groupe Arche pour poursuivre son développement sur le territoire et intégrer ses nouveaux services Financement, Gestion, Assurance, Patrimoine et Expertises. En 2023, Guy Hoquet l'Immobilier lance Hoquet Business, un nouveau modèle de cabinet d'affaires spécialisés en transactions professionnelles, avec un concept innovant : un espace de rencontres hybride, à des emplacements stratégiques. Objectif : devenir l'acteur national leader de l'immobilier professionnel. Guy Hoquet l'Immobilier est membre de la Fédération Française de la Franchise et a été élue "Enseigne de l'année 2023/2024" aux 36èmes Trophées de la Franchise et des partenariats de l'IREF.

### À PROPOS DE YOUGOV

YouGov est un institut d'études international offrant des solutions globales et innovantes. Présent dans 55 pays, YouGov dispose d'un des plus grands panels propriétaires au monde (+27 millions de panélistes). Depuis plus de 20 ans, l'institut construit une base de données connectées, continuellement enrichie. Ces living data permettent aux marques et aux agences d'approfondir chacune de leurs analyses en temps réel et continu : identification et compréhension holistique des audiences cibles via plus d'un million de points de données, activation, pilotage et suivi des performances de marque et des campagnes, recontact de panélistes, etc.