

Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

Vague 11 – Mai 2024

Olivier COLCOMBET

Président – Optimhome Immobilier

Magalie GÉRARD

Directrice adjointe du Département Politique – Opinion

Sylvain REICH

Chef de groupe au Département Politique – Opinion



Une étude

toluna

**harris
interactive**

pour

optimhome
immobilier

Sommaire

Méthodologie d'enquête.....	3
1. Le marché de l'immobilier.....	4
2. Les intentions d'achat.....	9
3. Les taux d'intérêt et le budget des Français.....	17
4. L'image des professionnels de l'immobilier.....	21
5. La zone géographique.....	24
6. Le viager.....	28
7. La rénovation énergétique.....	31
8. Les profils types.....	39
9. Les principaux enseignements.....	43

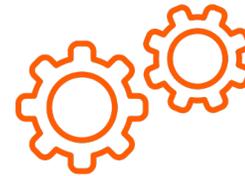
Méthodologie d'enquête



Enquête réalisée
en ligne du **4** au
11 avril 2024.



Échantillon de
1 503 personnes
représentatif des
Français âgés de
25 à 65 ans.



Méthode des quotas
et redressements appliqués
aux variables suivantes :
sexe, âge, catégorie
socioprofessionnelle, région
et taille d'agglomération de
l'interviewé(e).



Vague 11 :

- 1^{ère} vague avec Harris Interactive
- 10 vagues avec l'IFOP

1 | **Le marché de l'immobilier**

Les transactions immobilières réalisées au cours des 3 dernières années

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

- À tous, en % de « **Oui** » -

ACHETEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale	15	16	15	14	18	17	18	20	18	18	21 ▲
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire	3	3	3	3	3	4	5	4	3	4	5
Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)	5	6	7	5	6	7	7	9	7	8	11 ▲

VENDEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024
Vendu votre résidence principale	7	7	8	7	7	7	8	10	8	9	11 ▲
Vendu votre résidence secondaire	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	4
Vendu un bien immobilier locatif	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	5

A acheté au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années

29%

(2023 : 24% / 2022 : 24% / 2021 : 26% / Mai 2020 : 24% / Mars 2020 : 22% / 2019 : 23% / 2018 : 19% / 2017 : 21% / 2016 : 21% / 2015 : 20%)

A vendu au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années

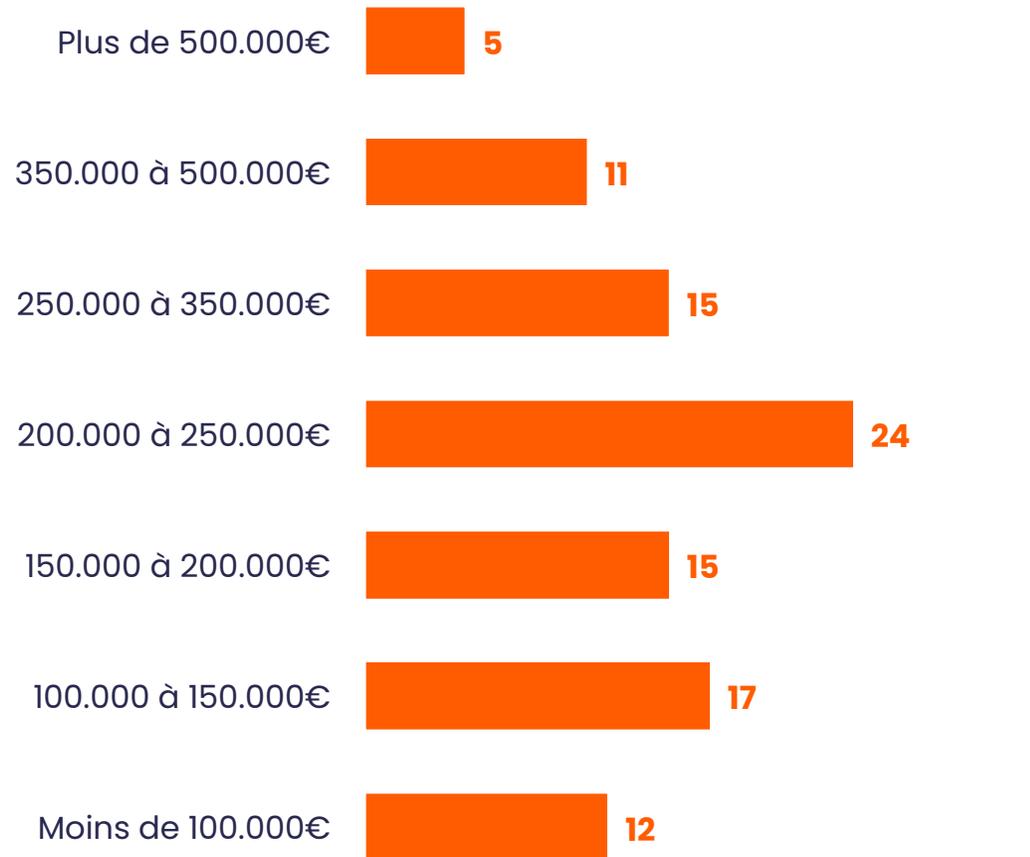
16%

(2023 : 11% / 2022 : 12% / 2021 : 13% / Mai 2020 : 11% / Mars 2020 : 11% / 2019 : 10% / 2018 : 10% / 2017 : 11% / 2016 : 10% / 2015 : 11%)

Le budget pour acquérir sa résidence principale

Quel était environ votre budget pour acquérir votre résidence principale ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -



Budget supérieur à 200 000 € :

55% ▲

Agglomération parisienne : 78%

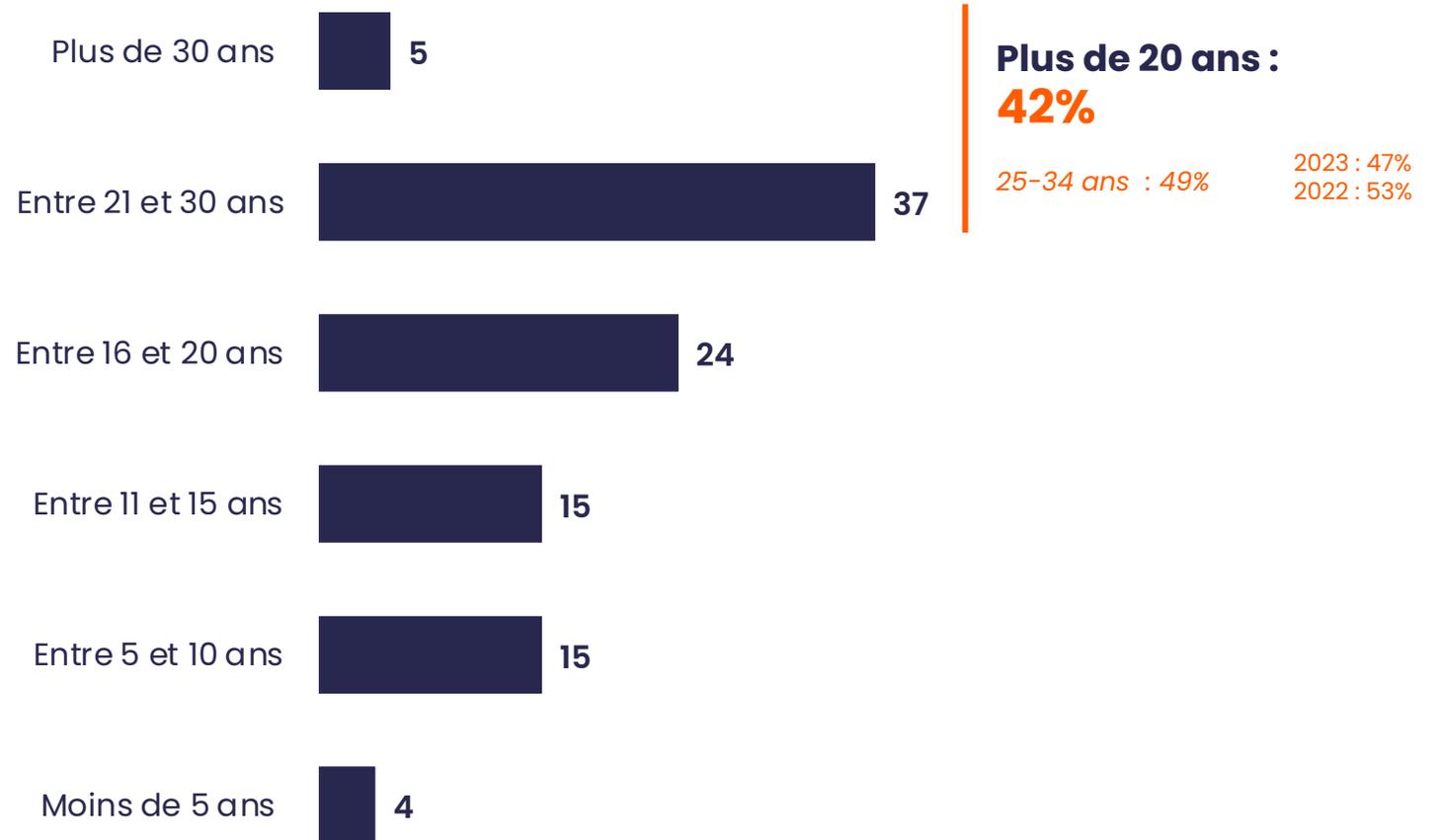
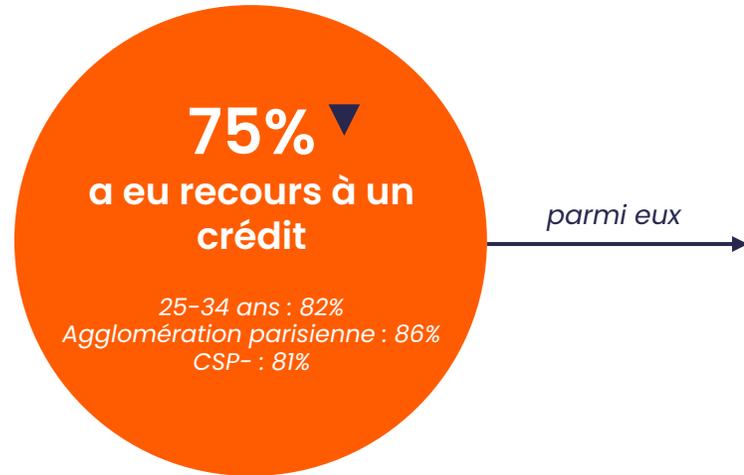
CSP+ : 70%



Le recours à un crédit, et sa durée, pour acquérir sa résidence principale

Avez-vous eu recours à un crédit ? Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

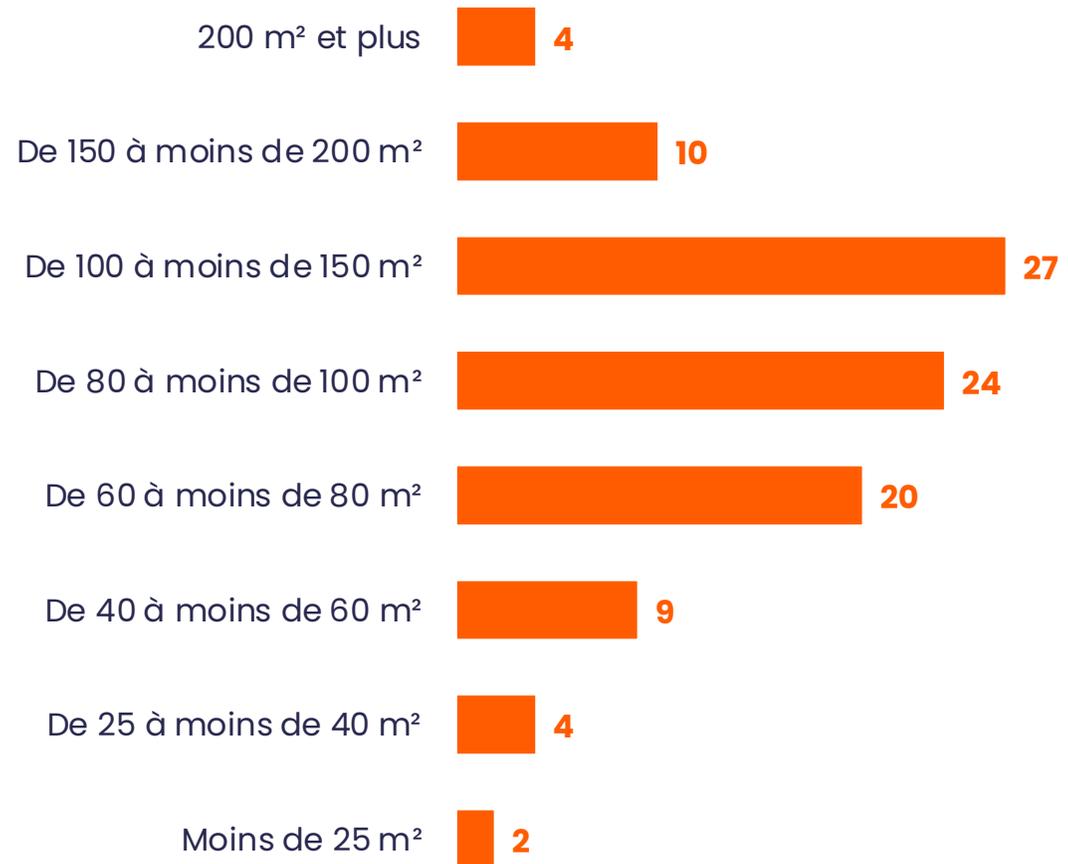
- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -



La surface de sa résidence principale

Quelle est la surface en mètres carrés de cette résidence principale ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -



Surface supérieure à 80 m² :
65%

Zone rurale : **78%**

Cadres et professions libérales : **73%**

2 | **Les intentions d'achat**

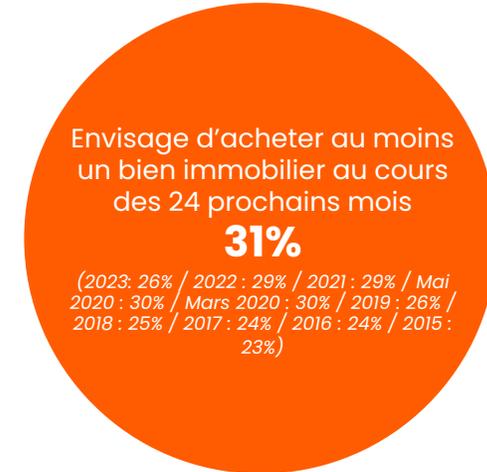
Les transactions immobilières envisagées à court terme

Avez-vous l'intention de... ?

- À tous, en % de « Oui » -

ACHETEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024
Acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois	17	17	17	17	16	19	19	19	19	17	19
Acheter une résidence secondaire au cours des 24 prochains mois	4	4	3	4	4	4	7	6	5	6	8
Acheter un bien immobilier locatif au cours des 24 prochains mois	6	8	8	8	10	11	11	11	10	11	13



VENDEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020	2021	2022	2023	2024
Vendre votre résidence principale au cours des 12 prochains mois	6	6	5	6	6	6	7	7	5	6	10 ▲
Vendre votre résidence secondaire au cours des 12 prochains mois	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	5 ▲
Vendre un bien immobilier locatif au cours des 12 prochains mois	2	3	2	3	3	3	4	3	3	4	5



Les acquisitions de résidence principale envisagées à court terme – Par région

Avez-vous l'intention de... ?

- À tous, en % de « A l'intention d'acheter une résidence principale » -

19%

des 25-65 ans envisagent d'acheter une résidence principale au cours des 24 prochains mois

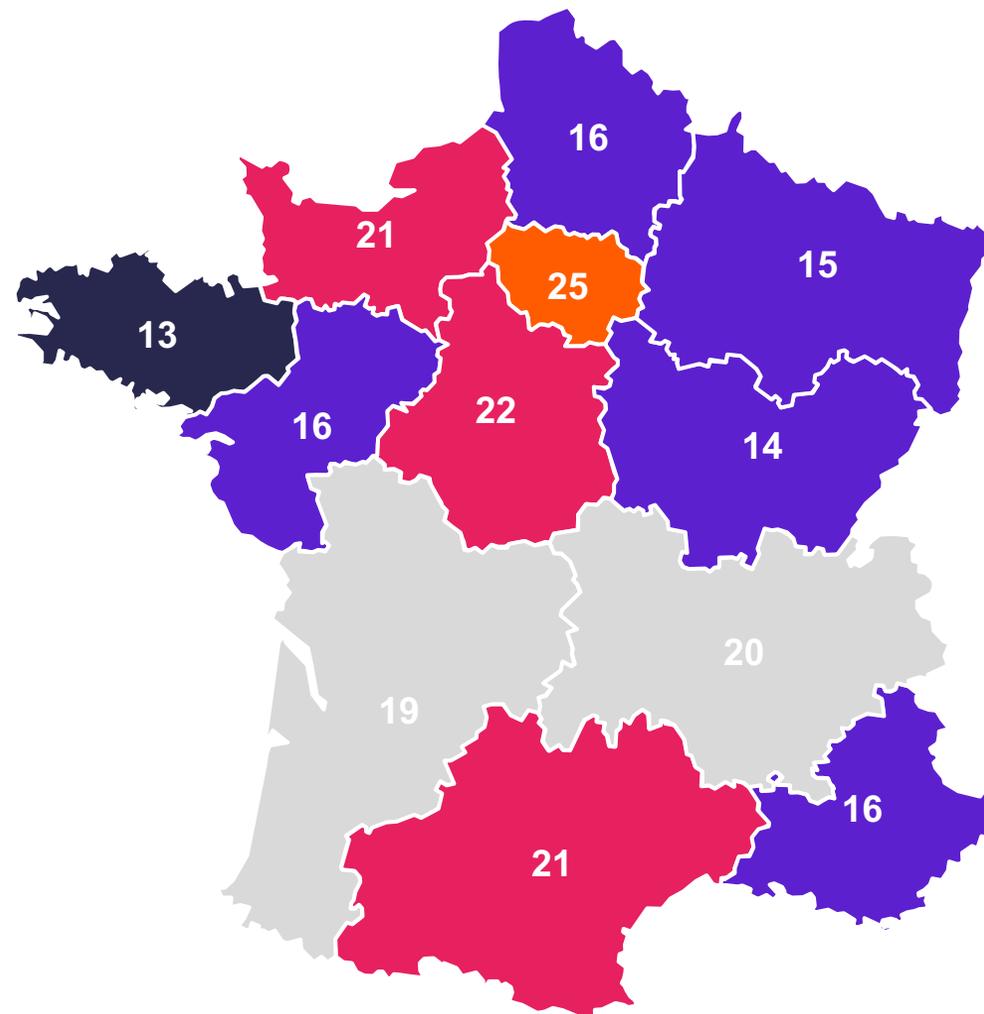
24% ou plus

21 à 23%

18 à 20%

17 à 15%

14% ou moins



Les moyens d'information privilégiés pour la recherche d'un bien immobilier – Évolutions historiques

Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

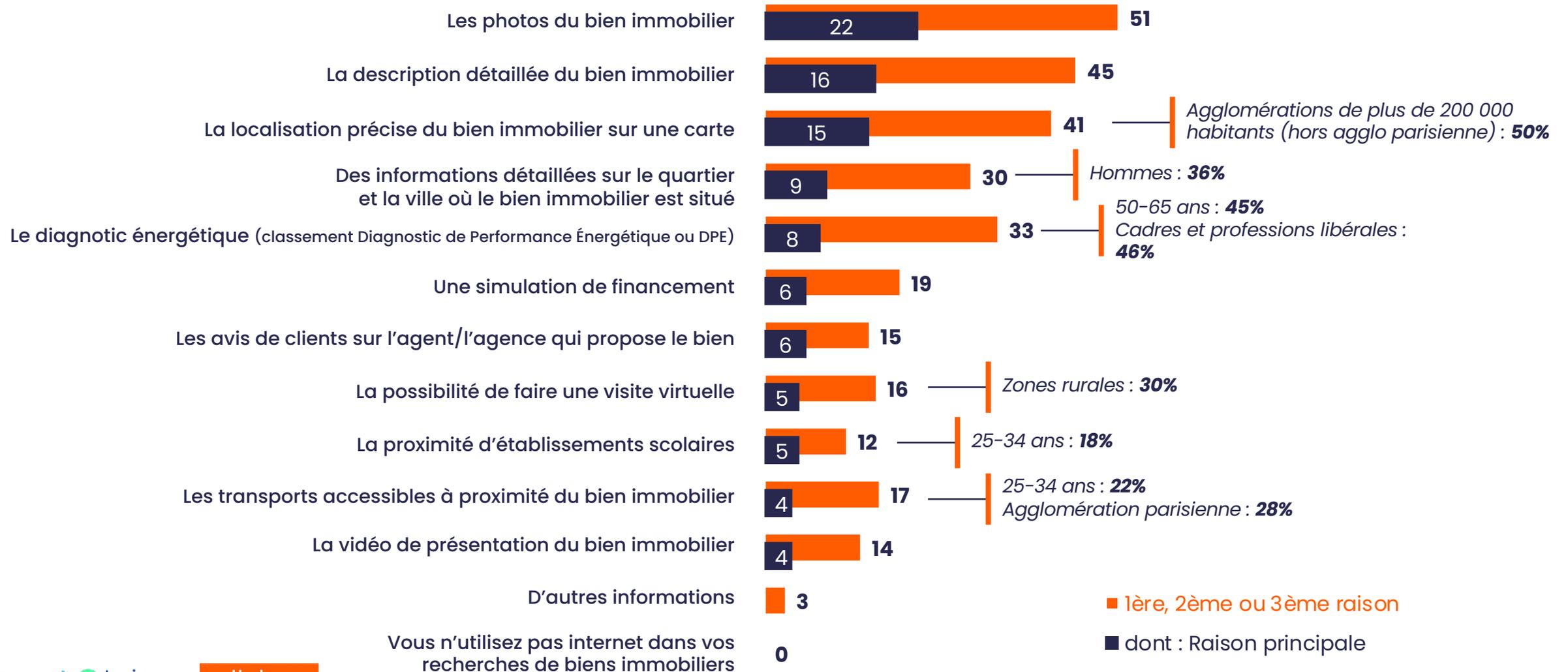
- À tous, en % de « Oui » -



Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière

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 ?

- À ceux qui envisagent d'acheter une résidence principale dans les 24 prochains mois, en % -



Les types d'informations recherchés lors de la consultation en ligne d'une annonce de vente immobilière - Évolutions historiques

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 ?

- À ceux qui envisagent d'acheter une résidence principale dans les 24 prochains mois, en % de « 1^{re}, 2^e ou 3^e raison » -

Des informations détaillées sur le quartier et la ville où le bien immobilier est situé



Les avis de clients sur l'agent/l'agence qui propose le bien



Une simulation de financement



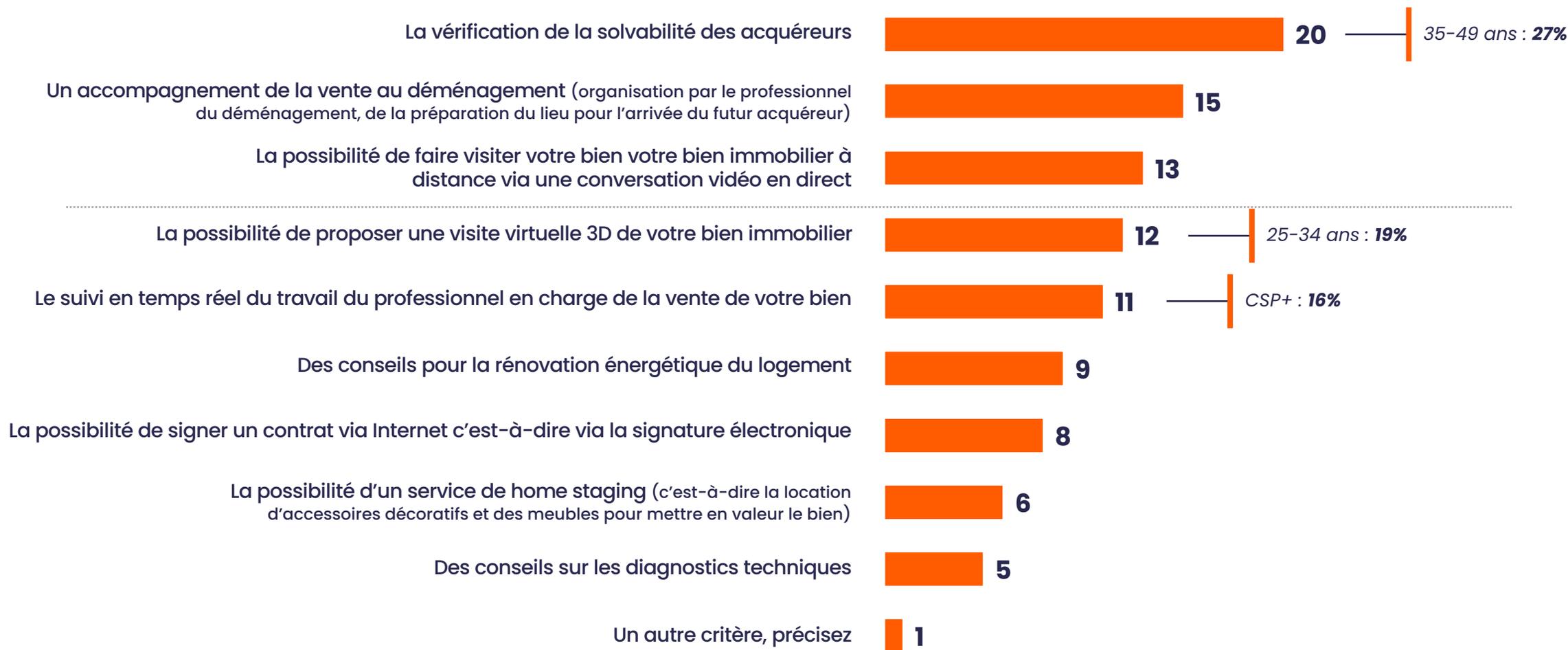
La proximité d'établissements scolaires



Les services les plus intéressants dans le cadre de la vente d'un bien immobilier

Dans le cadre de la vente d'un bien immobilier, quel service parmi les suivants serait le plus susceptible de vous séduire ?
Une seule réponse possible

- À ceux qui envisagent de vendre un bien immobilier dans les 12 prochains mois, en % -



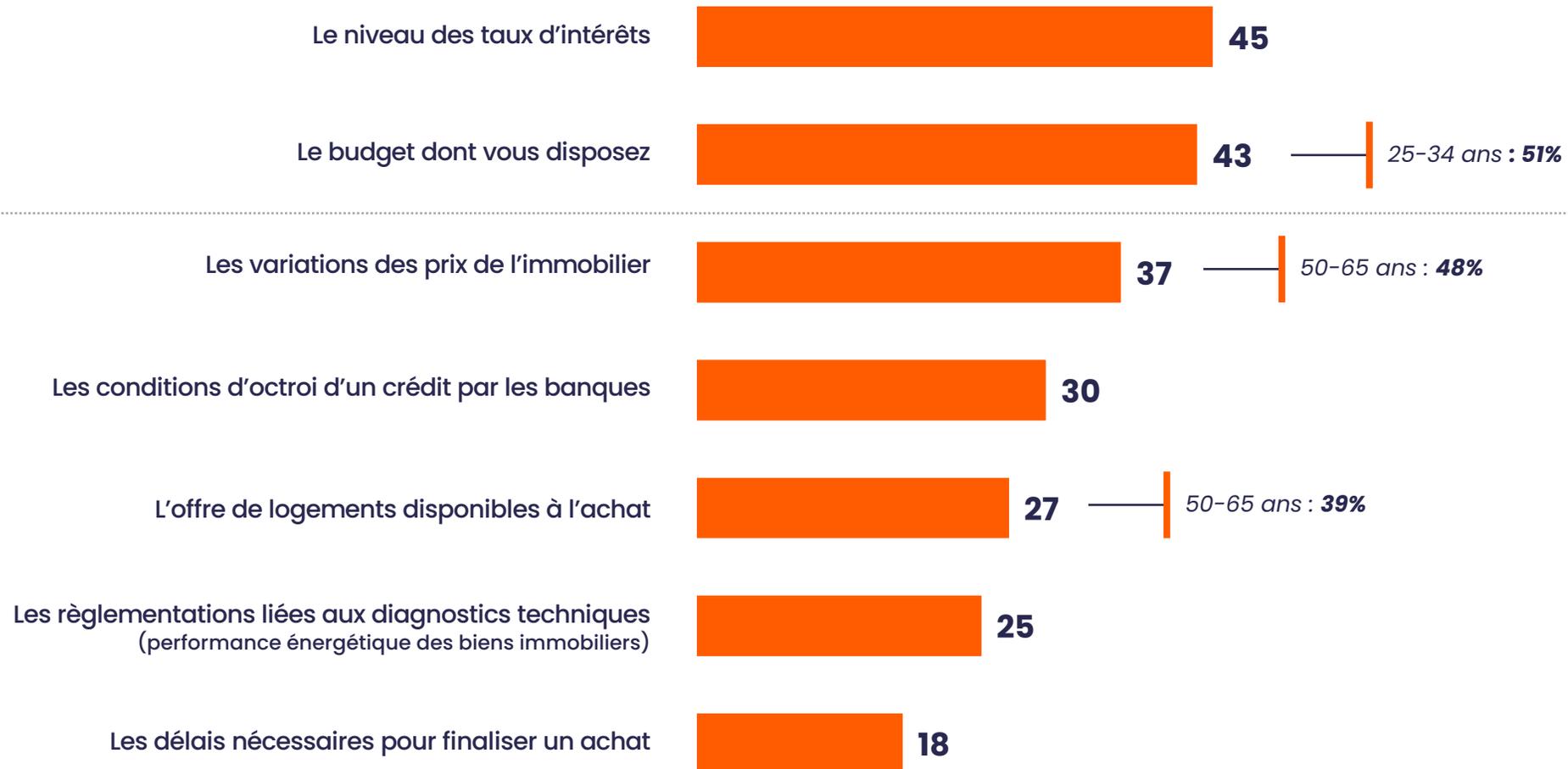
3

**Les taux d'intérêt
et le budget des Français**

Les principales difficultés rencontrées dans le cadre du projet d'achat d'un bien immobilier

Quels aspects parmi les suivants constituent les plus grandes difficultés concernant votre projet d'achat d'un bien immobilier ? *Trois réponses possibles*

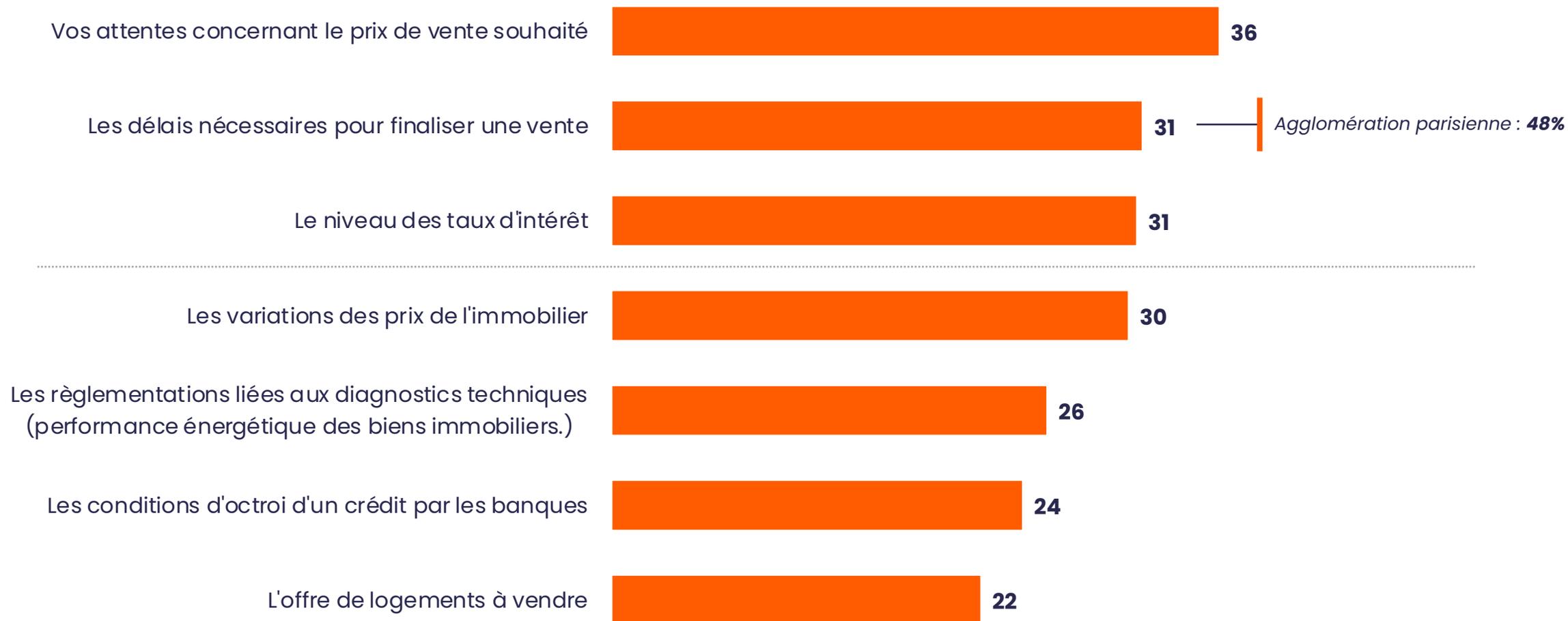
- À ceux qui envisagent d'acheter un bien immobilier dans les 24 prochains mois, en % -



Les principales difficultés rencontrées dans le cadre du projet de vente d'un bien immobilier

Et quels aspects parmi les suivants constituent les plus grandes difficultés concernant votre projet de vente d'un bien immobilier ? *Trois réponses possibles*

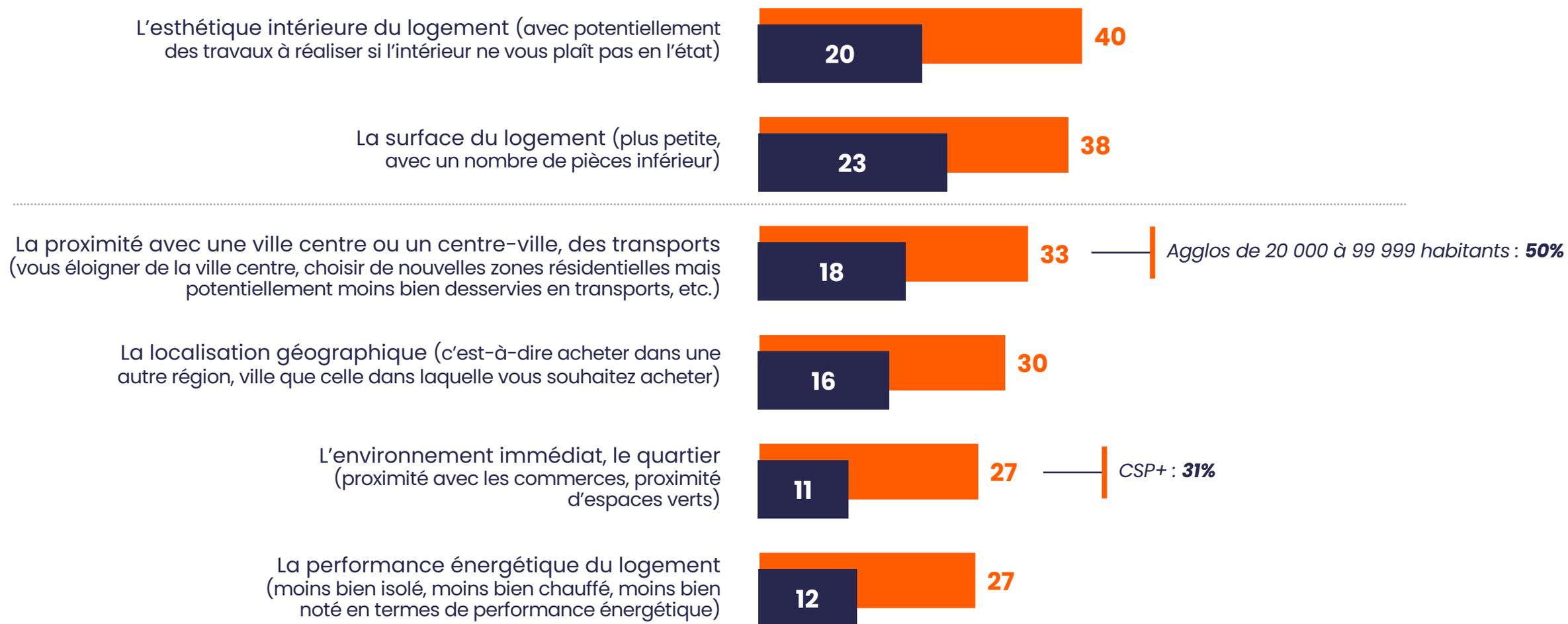
- À ceux qui envisagent de vendre un bien immobilier dans les 12 prochains mois, en % -



Les arbitrages priorités en cas de contraintes, dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier

À quoi seriez-vous prêts à renoncer en priorité si vous étiez contraint de faire des arbitrages dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier (en raison par exemple d'un budget limité, etc...) ? En premier ? En second ?

- À ceux qui envisagent d'acheter un bien immobilier dans les 24 prochains mois, en % -



4

**L'image des
professionnels
de l'immobilier**

L'image des professionnels de l'immobilier et des agences

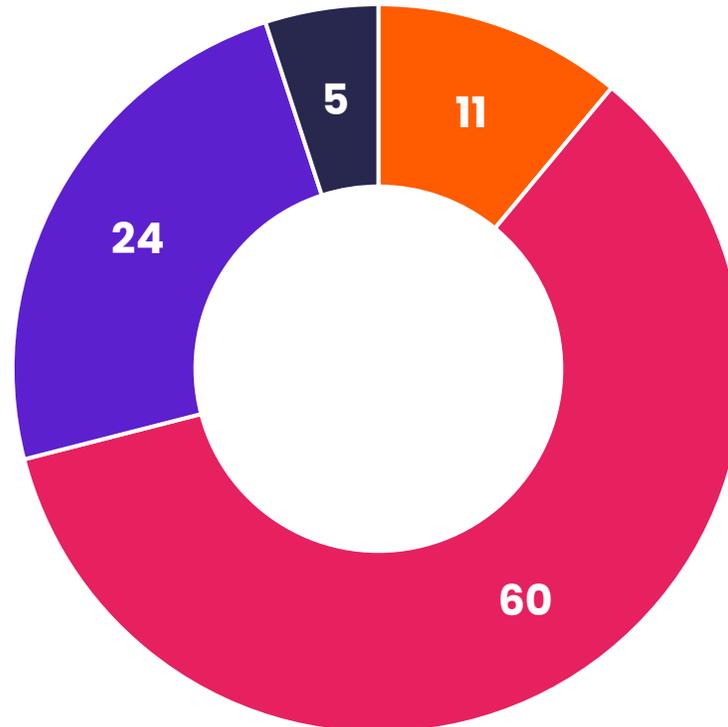
Globalement, diriez-vous que vous avez une bonne image ou une mauvaise image des professionnels de l'immobilier (agences immobilières, agents indépendants, réseaux d'agents immobiliers...)?

- À tous, en % -

Une mauvaise image : 29%

*Cadres et professions libérales :
34%*

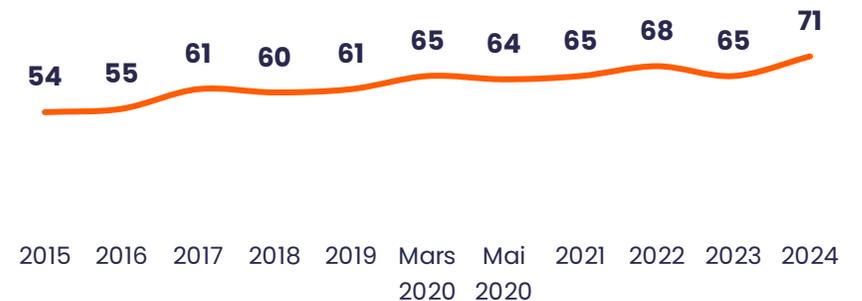
- Une très bonne image
- Plutôt une bonne image
- Plutôt une mauvaise image
- Une très mauvaise image



Une bonne image : 71% ▲

Zone rurale : 77%

Agglomération parisienne : 77%



Le recours à un professionnel de l'immobilier ou à une agence pour l'achat ou la vente de sa résidence principale

Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?
Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

- À ceux ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -

75%

a acheté sa résidence principale par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière

Agglomérations de plus de 200 000 habitants (hors agglo parisienne) : 86%
Agglomération parisienne : 83%
CSP+ : 80%



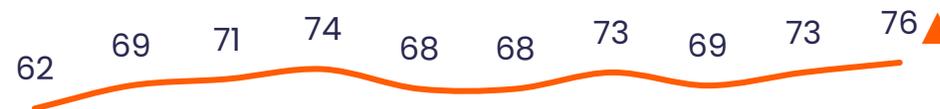
2016 2017 2018 2019 Mars 2020 Mai 2020 2021 2022 2023 2024

- À ceux ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, en % -

76%

a vendu sa résidence principale par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière

Agglomération parisienne : 92%
CSP+ : 85%



2016 2017 2018 2019 Mars 2020 Mai 2020 2021 2022 2023 2024

5

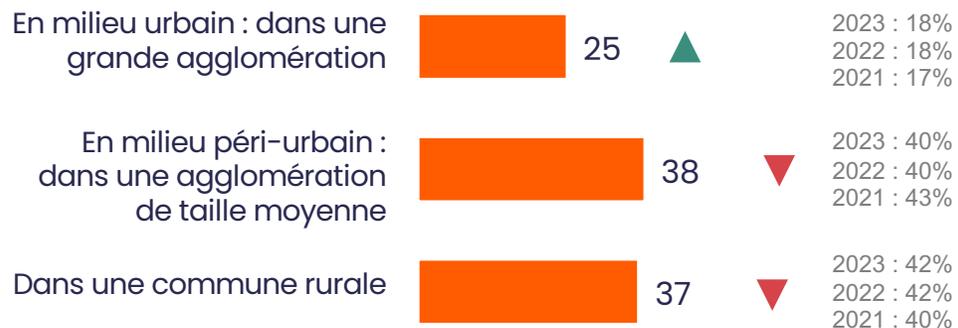
**La zone
géographique**

La préférence géographique pour acheter un bien immobilier

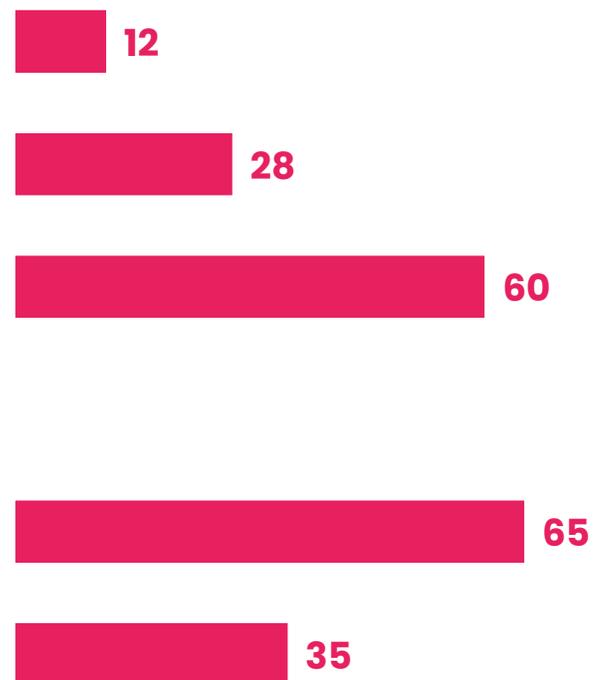
Dans le cadre d'un achat immobilier, idéalement, préféreriez-vous acheter...? Et concernant les différents biens immobiliers suivants, si vous aviez la possibilité et le choix, idéalement préféreriez-vous acheter...?

- À tous, en % -

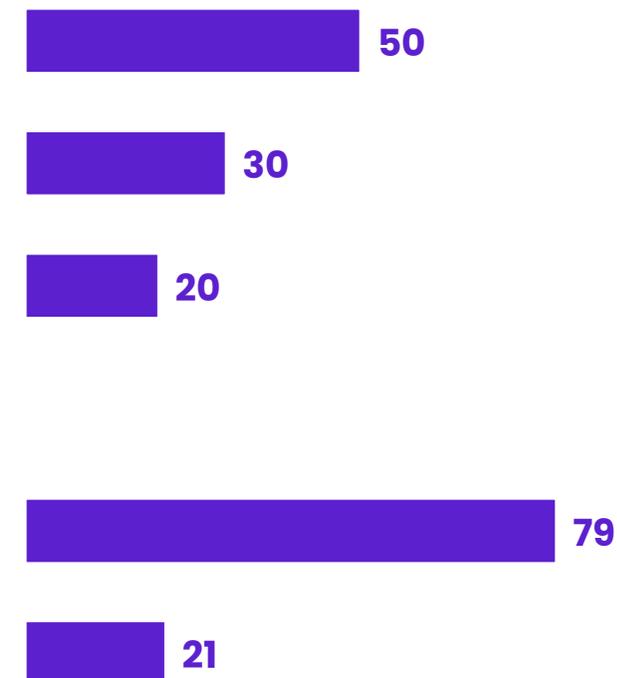
Pour la résidence principale



Pour une résidence secondaire



Pour un bien locatif



Proche de la mer 71

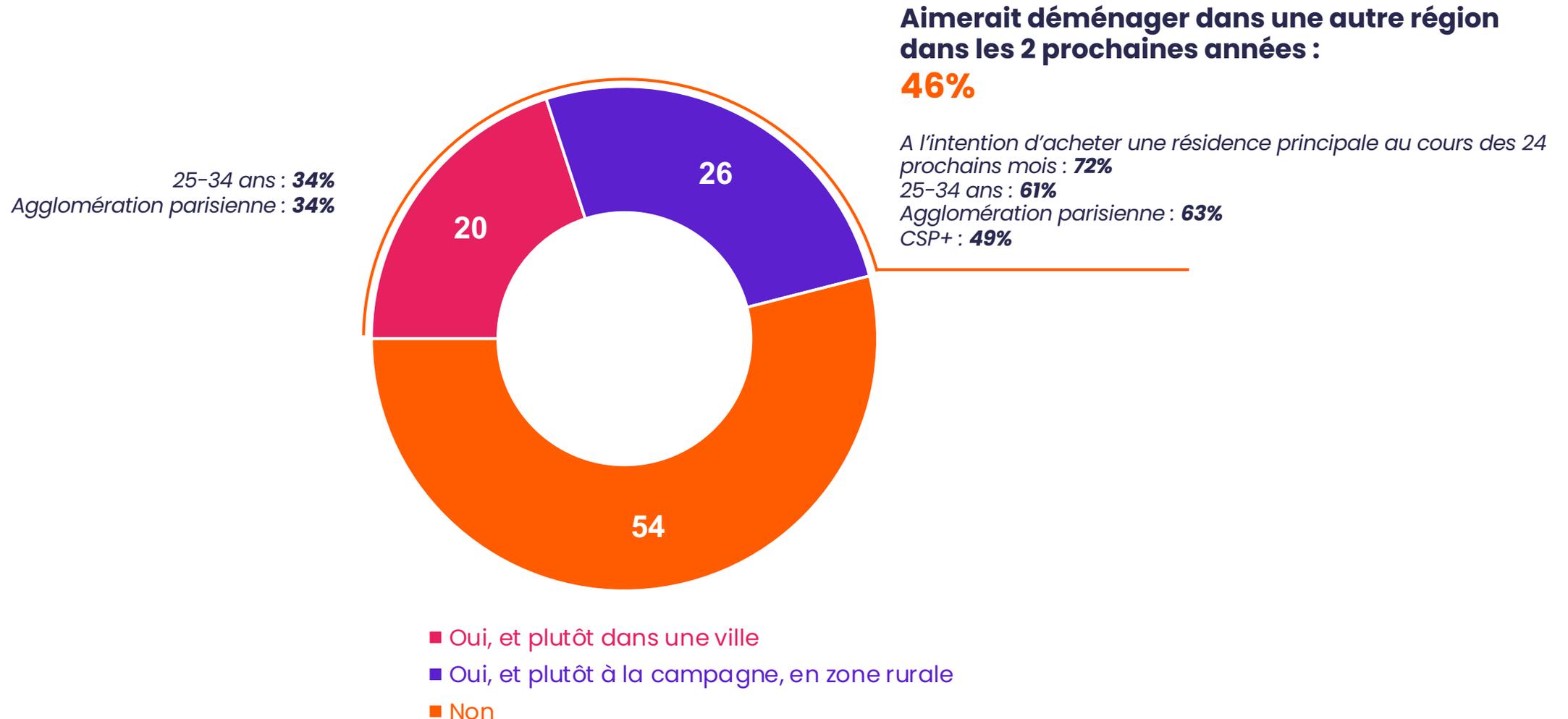
À la Montagne 29

Globalement, les **25-34 ans**, privilégient les grandes agglomérations, tandis que les **50-65 ans** vont préférer les communes rurales

Le souhait de déménager dans une autre région

Dans les deux prochaines années, aimeriez-vous déménager dans une autre région ?

- À tous, en % -



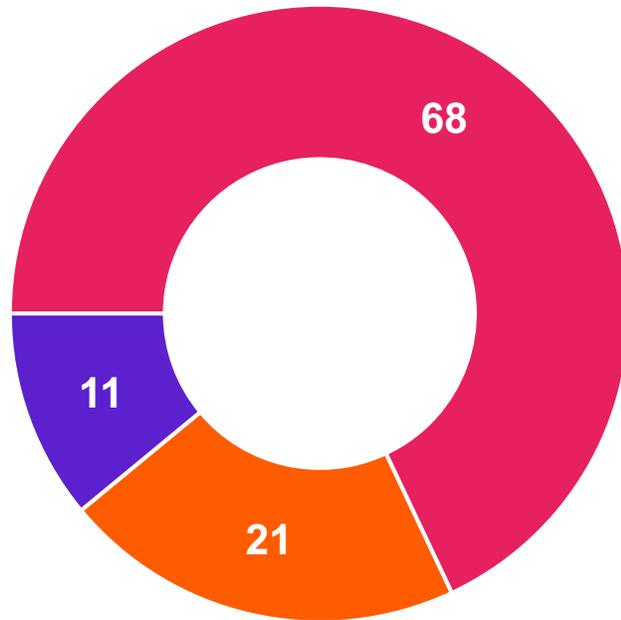
6 | Le viager

La notoriété et l'intérêt pour l'achat d'un bien immobilier en viager

Avez-vous déjà entendu parler de la possibilité d'acheter ou de vendre un bien immobilier en viager ?
Si vous deviez acheter un bien immobilier, seriez-vous intéressé ou non par l'achat d'un bien en viager ?

- À tous, en % -

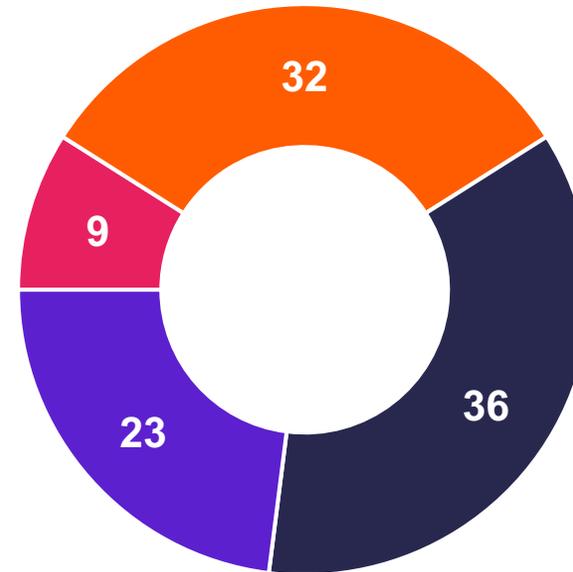
A entendu parler de la possibilité d'acheter ou de vendre en viager : 89%



50-65 ans : **93%**
CSP+ : **93%**

- Oui et vous voyez précisément ce dont il s'agit
- Oui, mais vous ne voyez pas précisément ce dont il s'agit
- Non

Intéressé par l'achat d'un bien en viager, dans le cadre d'un achat de bien immobilier : 41%



25-34 ans : **51%**
Ouvriers : **52%** (dont 8% « certainement »)
Vit en HLM : **54%** (dont 18% « certainement »)

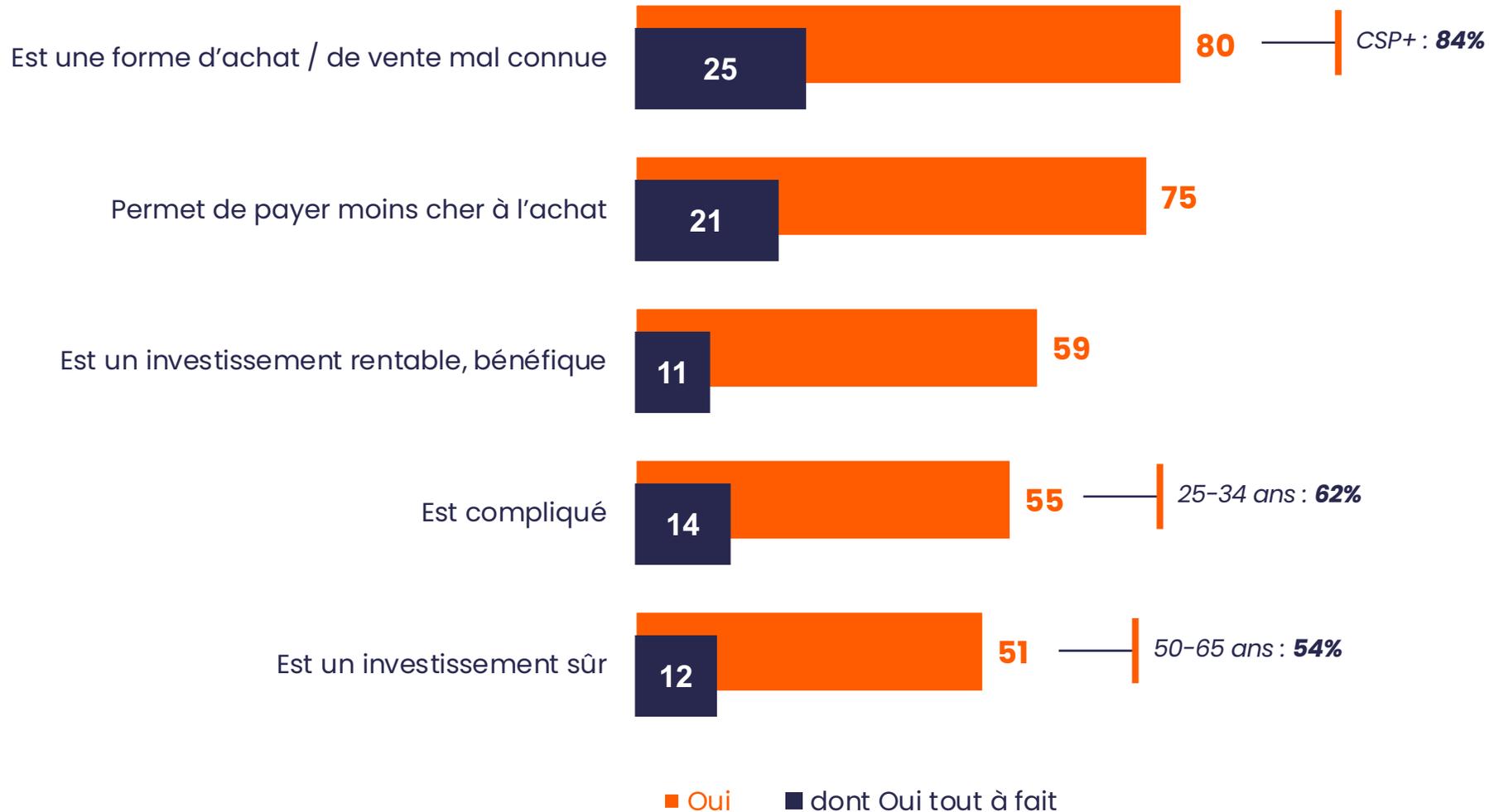
A l'intention d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois : **54%**

- Oui, certainement
- Oui, probablement
- Non, probablement pas
- Non, certainement pas

L'image du viager

D'après ce que vous en savez ou l'idée que vous vous faites, diriez-vous qu'acheter un bien immobilier en viager... ?

- À tous, en % de « oui » -



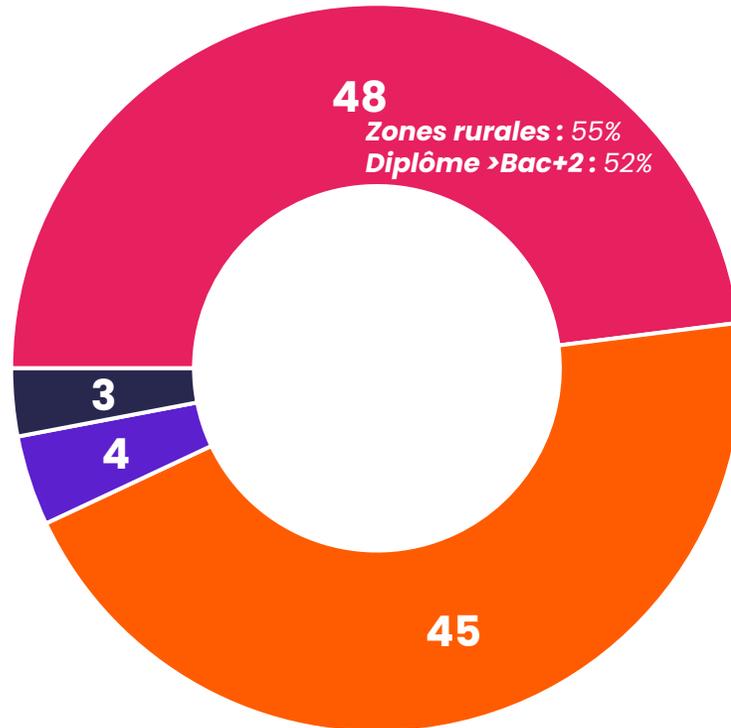
7

**La rénovation
énergétique**

La volonté de réaliser des économies d'énergie

D'une manière générale, cherchez-vous à faire des économies d'énergie ?

- À tous, en % -



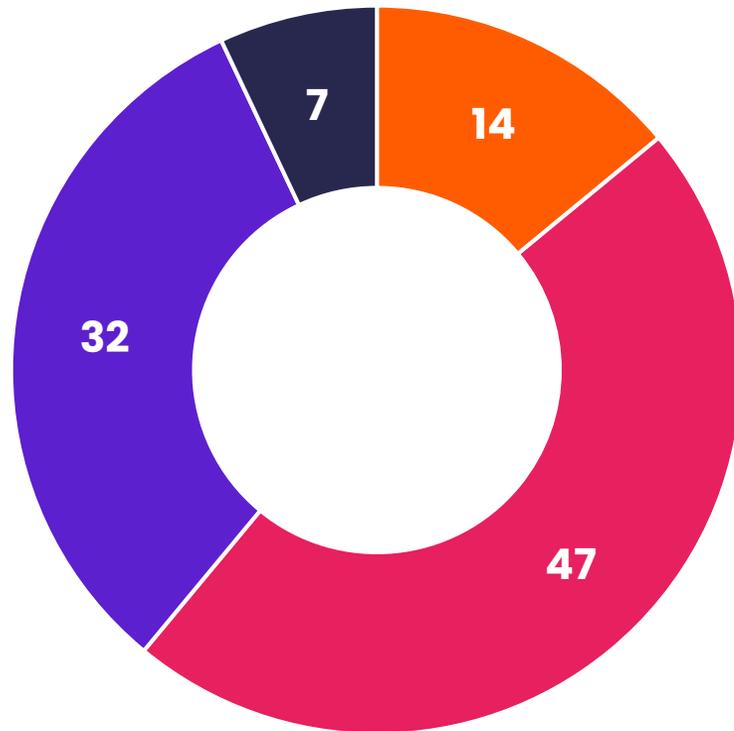
Cherche à faire des économies d'énergie : 93%

- Oui, tout à fait
- Oui, plutôt
- Non, plutôt pas
- Non, pas du tout

Le niveau d'information concernant les aides et dispositifs pour la rénovation énergétique des logements

Êtes-vous bien ou mal informé concernant les aides et dispositifs disponibles pour la rénovation énergétique des logements ?

- À tous, en % -



Déclare être bien informé concernant les aides et dispositifs disponibles pour la rénovation énergétique : 61%

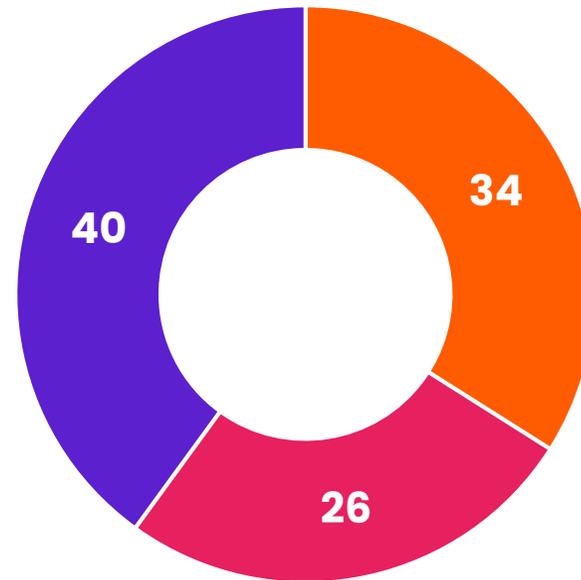
Propriétaires : 64%

- Très bien informé
- Plutôt bien informé
- Plutôt mal informé
- Très mal informé

L'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique dans son logement, et le type de travaux envisagés

Avez-vous l'intention de faire des travaux de rénovation énergétique dans votre logement ?
Concernant ces travaux, il s'agissait ou s'agirait-il plutôt... ?

- Aux propriétaires, en % -



A l'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique, ou en a déjà fait :

60%

CSP+ : **65%**

Parents : **65%**

- Oui, et vous en avez déjà fait il y a peu de temps
- Oui, mais vous n'en avez pas encore fait
- Non

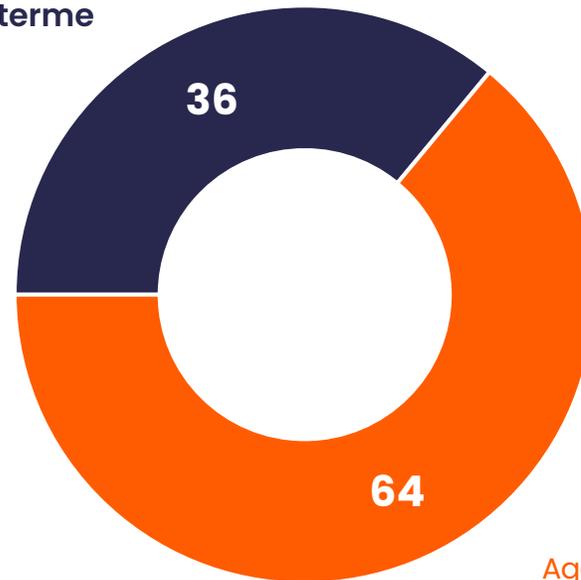
L'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique dans son logement, et le type de travaux envisagés

Avez-vous l'intention de faire des travaux de rénovation énergétique dans votre logement ?
Concernant ces travaux, il s'agissait ou s'agirait-il plutôt... ?

- Aux propriétaires ayant l'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique, ou en a déjà fait , en % -

D'importants travaux fait en une fois avec un budget conséquent qui seront rentables à moyen ou long terme

Revenus mensuel nets du foyer > 4000€ : **42%**
A déjà réalisé des travaux de rénovation énergétique récemment : **42%**



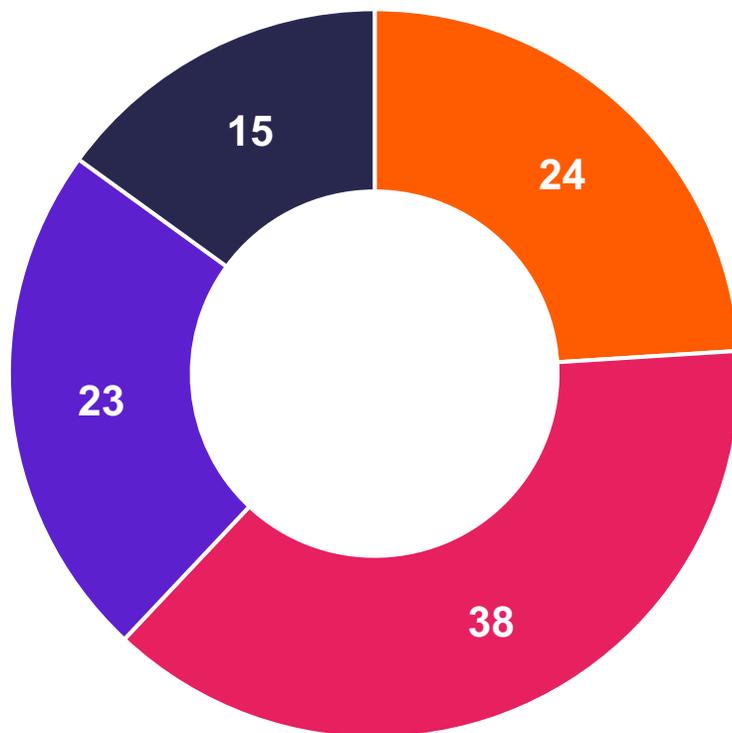
De petits travaux dont vous voyez les bénéfices immédiats, quitte à en refaire d'autres à l'avenir mais au fur et à mesure des besoins (selon votre capacité financière, selon d'éventuelles obligations réglementaires nouvelles...)

Agglomération parisienne : **74%**
Vit en appartement : **73%**
A l'intention de réaliser des travaux de rénovation, mais n'en a pas fait récemment : **72%**

La disposition à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique pour réaliser des économies sur son acquisition

Depuis le 1^{er} janvier 2023, l'interdiction de mise en location d'un bien classé G sur le DPE (c'est-à-dire le plus mauvais classement possible en termes de performance énergétique) est effective. Seriez-vous prêt à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique, quitte à réaliser des travaux par la suite, dans le but de réaliser des économies sur l'acquisition du bien ?

- À tous, en % -



Serait prêt à acheter un bien immobilier F ou G pour réaliser des économies: 62% ▲

2023 : 53%

Agglomération parisienne : **75%** (2023 : 52%)

A acheté un bien immobilier dans les 3 dernières années : **74%**

A vendu un bien immobilier dans les 3 dernières années : **74%**

- Oui, tout à fait
- Oui, plutôt
- Non, plutôt pas
- Non, pas du tout

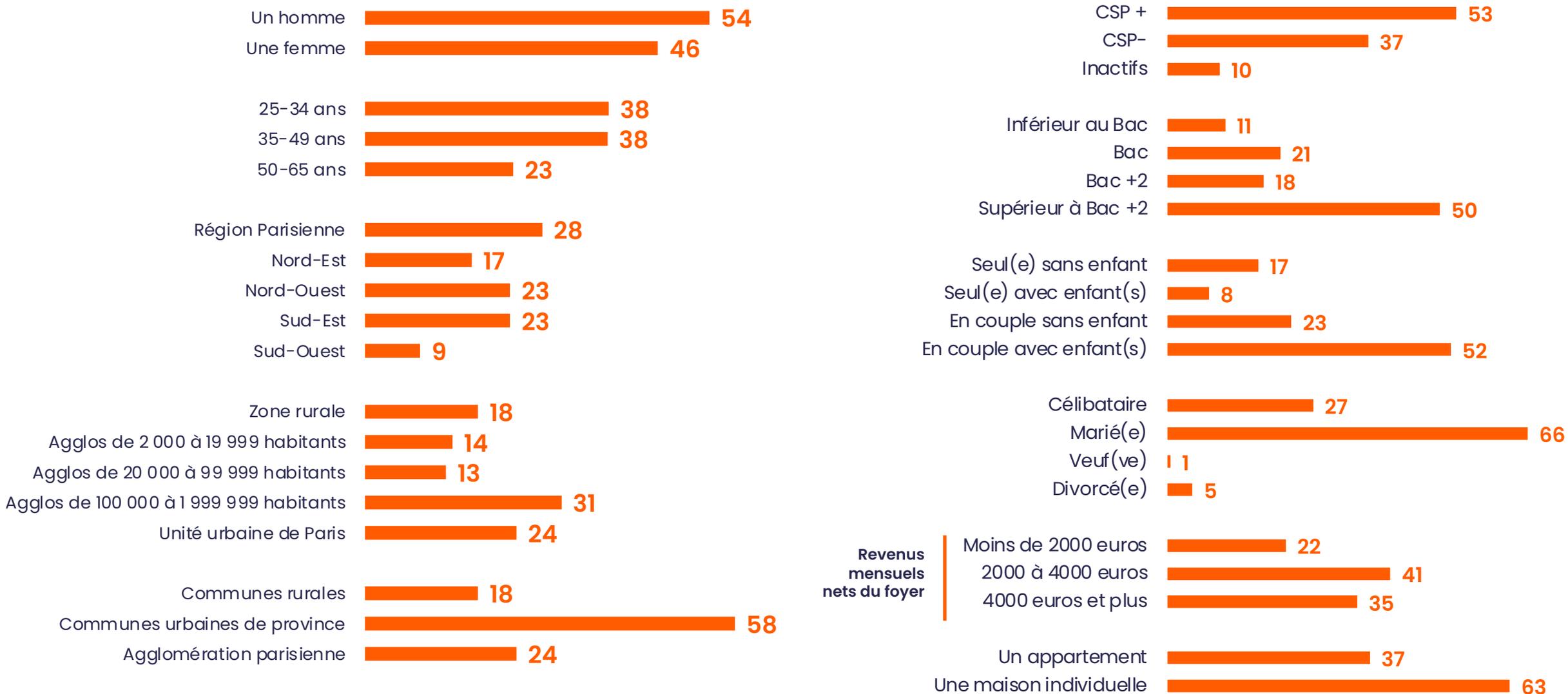
8

**Les profils
types**

Profil type des acheteurs d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années

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

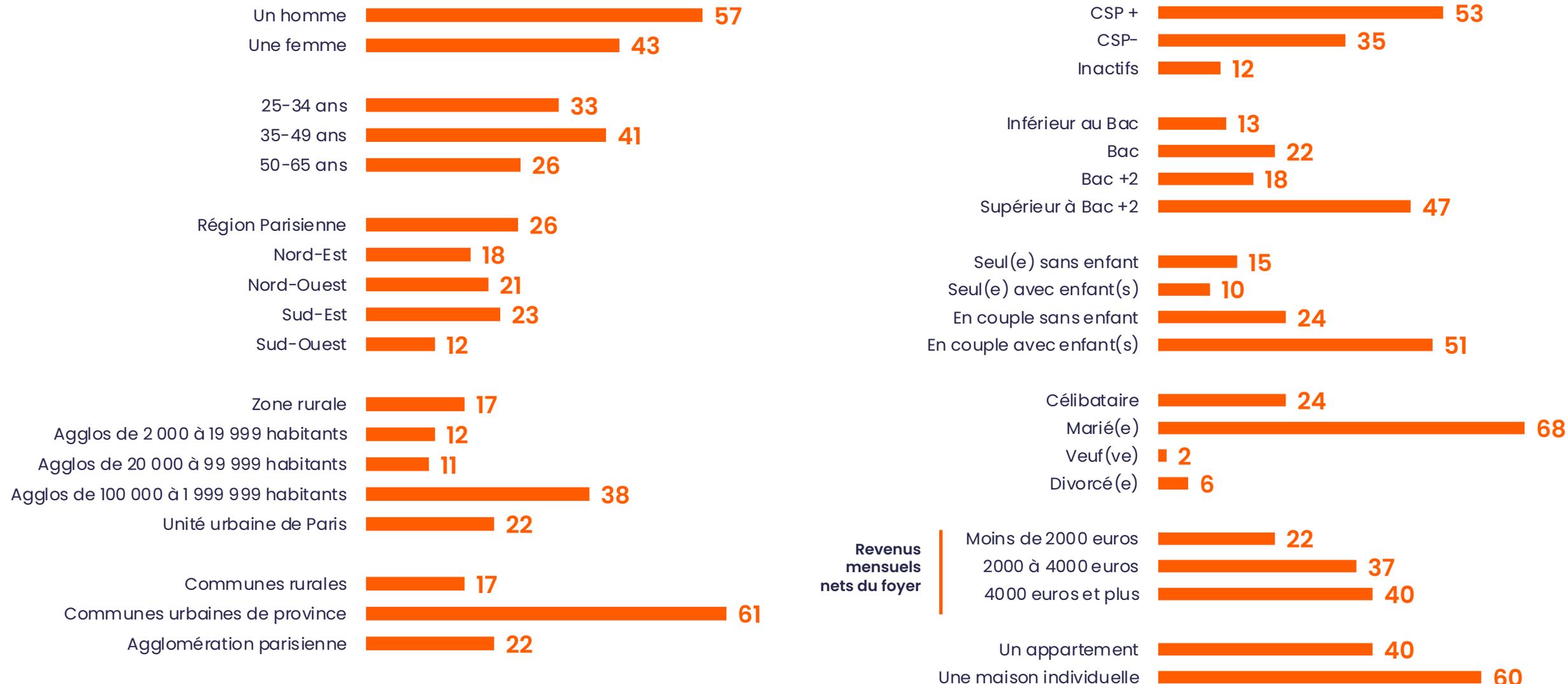
- À tous, en % de « oui » -



Profil type des vendeurs d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années

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

- À tous, en % de « oui » -



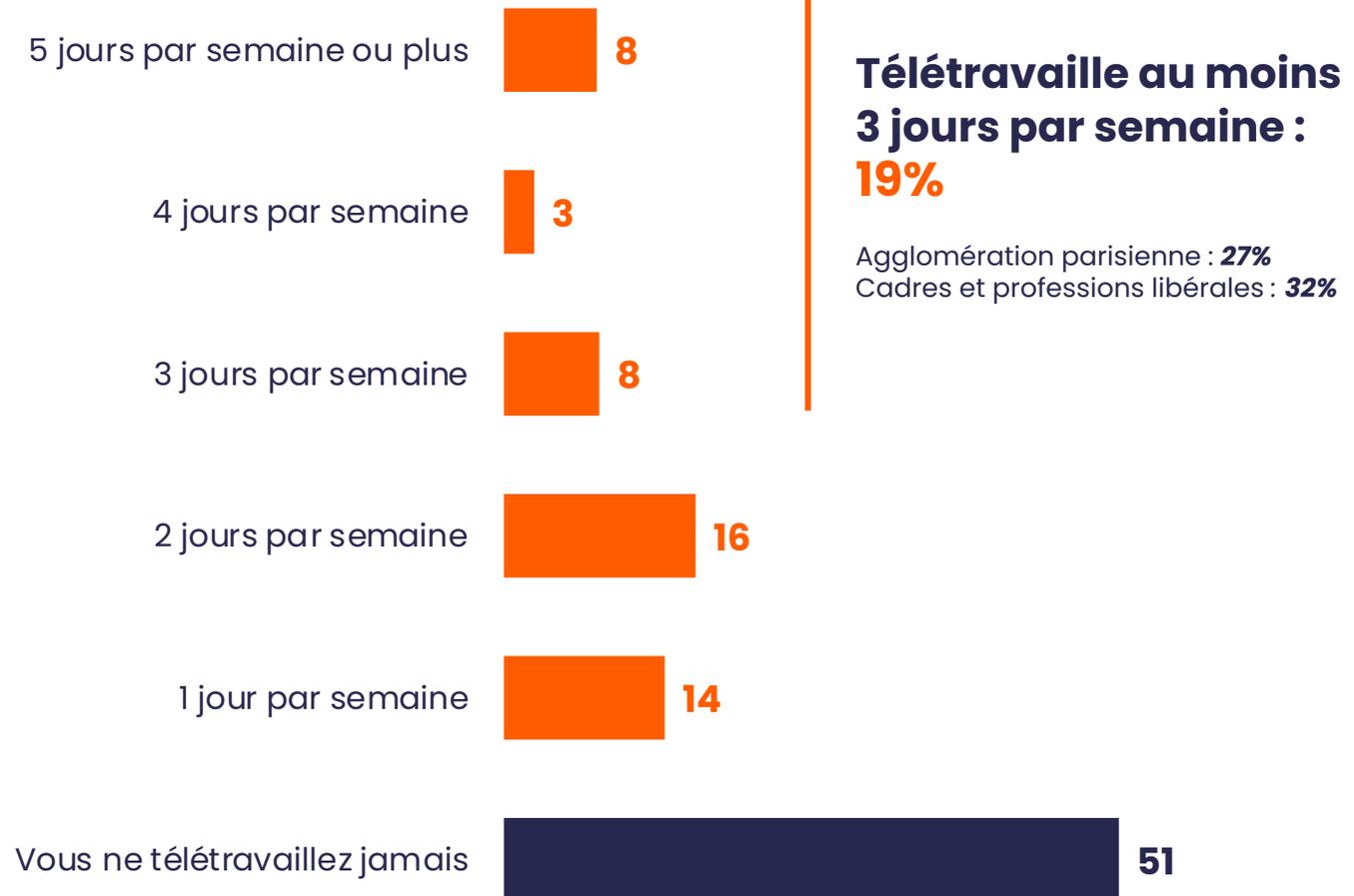
La fréquence hebdomadaire de télétravail actuelle

Combien de jours travaillez-vous en télétravail par semaine en moyenne ?

- Aux actifs -

Télétravaille :
49%

25-34 ans : **61%**
Agglomération parisienne : **67%**
Cadres et professions libérales : **78%**



9

**Les principaux
enseignements**

1 À l'issue de ce premier trimestre 2024, les transactions déclarées évoluent très sensiblement à la hausse, que cela concerne les achats ou les ventes.

Les transactions immobilières relatives à l'achat d'un bien immobilier au cours des 3 dernières années progressent, pour tous les types d'usages (résidences principales, résidences secondaires, biens locatifs). Un cinquième (25%) des Français âgés de 25 à 65 ans déclarent avoir acheté une résidence principale, c'est-à-dire un niveau similaire à ce qui a été observé en 2021. Mêmes enseignements en ce qui concerne les ventes, avec une progression sur tous les types d'usages, avec 11% des 25-65 ans qui indiquent avoir vendu leur résidence principale, soit un score comparable à celui de 2021 (10%). Les 25-34 ans, les Franciliens et les CSP+ sont les profils les plus surreprésentés concernant ces transactions immobilières.

2 En ce qui concerne le budget alloué pour acquérir une résidence principale, il progresse continuellement depuis 2022, tandis que le recours au crédit régresse

Plus de la moitié (55%) des acquéreurs (sur les 3 dernières années) déclarent avoir dépensé plus de 200 000€ dans le cadre de cet achat. Pour autant, nous observons une baisse du recours au crédit, continue depuis 2022 (75%, -9 points vs. 2022). De plus, la durée de ces crédits tend également à reculer depuis 2 ans (42%, -11 points vs. 2022). Les acheteurs ayant tendance à s'endetter davantage à court terme.

3 Des intentions d'achat qui progressent également

Des intentions de transactions immobilières qui apparaissent également en légère progression, là aussi tirées par les 25-34 ans, les Franciliens et les CSP+. L'Île-de-France (27%) et le Centre-Val-de-Loire (22%) sont les régions dans lesquelles plus d'un quart de 25-65 ans envisagent d'acquérir une résidence principale dans les 24 prochains mois, tandis qu'ils ne sont que 13% en Bretagne et 14% en Bourgogne-Franche-Comté.

4 Des principaux vecteurs et types d'informations qui restent les mêmes, mais une progression du recours aux applications et aux avis clients

- Le contact avec les professionnels de l'immobilier (70%), les sites d'annonces (70%), et les vitrines des agences immobilières (70%) apparaissent toujours comme les 3 sources d'informations privilégiées dans le cadre de la recherche d'un bien immobilier. Notons néanmoins une forte progression des applications (44%, +5 points) et des opérations spéciales de type « Ventes Privées » (23%, +4 points).
- Les photos (22%), la description détaillée (16%) et la localisation précise (15%) du bien immobilier restent également les 3 principaux types d'informations recherchés par les intentionnistes d'achat de résidence principale, malgré un recul de l'importance de ceux-ci. Les informations sur le quartier/la ville (30%), et les avis clients de l'agent/l'agence (15%) apparaissent comme des vecteurs d'information en forte progression.
- Enfin, la vérification de la solvabilité des acquéreurs apparaît comme le service le plus intéressant (20%) parmi les intentionnistes de vente d'un bien immobilier, et d'autant plus parmi les 35-49 ans (27%).

5 Taux d'intérêt et budget, principales difficultés dans les projets de vente ou d'achat de biens immobiliers.

- Le niveau des taux d'intérêt (45%) et le budget à disposition (43%) apparaissent clairement comme les principales difficultés auxquelles sont confrontés les intentionnistes d'achat d'un bien immobilier, et tout particulièrement chez les plus jeunes.
- En ce qui concerne les intentionnistes de vente d'un bien immobilier dans les 12 prochains mois, les attentes concernant le prix de vente souhaité (36%) apparaissent comme la principale difficulté dans le cadre de leur projet, devant le niveau des taux d'intérêt (31%) et les délais nécessaires pour finaliser la vente (31%). Un aspect d'ailleurs particulièrement mis en exergue par les Franciliens (48%).

6 Une progression du recours aux professionnels de l'immobilier, catalysée par une amélioration de leur image

- Les professionnels de l'immobilier bénéficient d'une image en progression (71% de « bonne image », +6 points) ; une progression continue depuis le début de l'observatoire en 2015 (+17 points vs. 2015).
- Une progression de la bonne image des professionnels de l'immobilier qui a permis une hausse déclarée depuis 2022 du recours à ces derniers. En effet, les trois quarts des récents acquéreurs (75%) et vendeurs (76%) indiquent être passés par une agence immobilière ou un professionnel de l'immobilier pour réaliser leur(s) transaction(s) immobilière(s).

7 Le choix de la zone géographique du futur bien immobilier très dépendant du type de bien

- Dans le cadre d'un achat d'une résidence principale, les 25-65 ans sont partagés quant au souhait du niveau d'urbanité de ce logement. Ils déclarent néanmoins une légère préférence pour les zones péri-urbaines (38%) ou rurales (37%), plutôt que les grandes agglomérations (25%), même si l'écart se resserre par rapport à 2023.
- En ce qui concerne l'achat d'une résidence secondaire, les Français portent clairement leur préférence pour une zone rurale (60%), tandis que les grandes agglomérations apparaissent comme le lieu privilégié pour l'achat d'un bien locatif (50%). Enfin, la mer est largement préférée à la montagne (et pour tout type de bien), si les 25-65 ans avaient le choix entre ces deux types d'environnement, dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier.
- 46% des Français déclarent souhaiter déménager dans une autre région dans les 2 prochaines années, avec un intérêt partagé entre la ville (20%) et la campagne (26%). Les Franciliens (62%) et les habitants de Centre-Val-de-Loire (56%) sont les régions que les habitants déclarent le plus vouloir quitter, tandis que la Bretagne (35%) et l'Occitanie (33%) apparaissent comme les régions pour lesquelles les habitants veulent le moins partir.

8 Malgré un intérêt bien identifié en termes de rentabilité et de bénéfice, l'appétence pour l'achat en viager reste encore limitée

- Si le viager bénéficie d'une forte notoriété (89% déclarent connaître, dont 68% qui voient précisément ce dont il s'agit), ce type de transaction immobilière souffre encore d'un niveau d'intérêt limité. En effet, s'ils devaient acheter un bien immobilier, 41% des 25-65 ans seraient intéressés de passer par un achat en viager, dont seulement 9% qui affirment qu'ils seraient certainement intéressés. Parmi les intentionnistes d'achat de biens immobiliers, ils sont 54% à envisager de passer par le viager (dont 17% de « certainement »). Les plus jeunes (51%), et les classes populaires (ouvriers : 52%, vit en HLM : 54%) sont ceux qui déclarent la plus forte appétence pour un potentiel achat en viager.
- Déclarant avoir personnellement une bonne connaissance de ce type de transaction, la majorité des Français (80%) estiment pour autant qu'elle reste mal connue en général. Sur le plan économique, le viager est perçu comme attractif avant tout parce qu'il permet de payer moins cher à l'achat (75%). Les avis sont plus partagés concernant les bénéfices potentiels d'un tel investissement (investissement rentable: 59% ; investissement sûr : 51%).

9 Malgré un déficit d'information à ce sujet, des propriétaires et des Français intéressés pour réaliser des travaux de rénovation énergétique

- Seule une courte majorité (61%) des 25-65 ans déclarent être bien informés concernant les aides et dispositifs disponibles pour la rénovation énergétique des logements, et à peine davantage chez les propriétaires (64%). Parmi ces derniers, 6 sur 10 (60%) déclarent avoir l'intention de réaliser des travaux de rénovation énergétique (26%), ou en avoir déjà réalisé récemment (34%). Ces travaux concerneraient pour les deux tiers de ces intentionnistes en des petits travaux à bénéfices immédiats (64%), plutôt que d'importants travaux qui requièrent un budget conséquent (36%).
- Globalement, les Français feraient à la fois confiance aux professionnels du secteur du bâtiment/de l'énergie (98%), à leur banque (93%) et aux professionnels de l'immobilier (89%) pour les accompagner dans le cadre de travaux de rénovation énergétique.
- Enfin, plus de 6 Français sur 10 (62%) seraient prêts à acheter un bien immobilier classé F ou G en termes de performance énergétique, quitte à réaliser des travaux par la suite, dans le but de réaliser des économies sur l'acquisition du bien. Une opinion qui est surreprésentée en agglomération parisienne (75%).

Merci

Conférence de presse étude Harris Interactive pour Optimhome

Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

optimhome
immobilier

 **harris
interactive**

Vague 11 – Mai 2024