

Étude iad - Ipsos

Plus d'un quart des Français et des Anglais ont l'intention d'acheter un bien à l'étranger

iad lance iadOverseas pour répondre à la demande croissante d'acquisition de biens à l'étranger
« La maison de vos rêves dans le pays de vos rêves »

Paris, le 28 novembre 2022 - **iad**, [première licorne française](#) du secteur immobilier proptech lance **iadOverseas** pour accompagner et faciliter la concrétisation des projets immobiliers internationaux des acquéreurs français et étrangers. À cette occasion, le groupe dévoile les résultats de son étude menée avec Ipsos auprès de 4000 personnes âgées de 18 à 75 ans, 2000 en France et 2000 au Royaume-Uni sur le thème des transactions résidentielles à l'étranger.

Plus d'un français et un anglais sur 10 ont l'intention d'acheter un bien à l'étranger d'ici 2 ans

« Depuis la crise sanitaire du Covid-19, les envies d'investir ou de vivre à l'étranger ont explosé : besoin d'évasion, envie de soleil, défiscalisation... Les raisons d'acheter un bien immobilier à l'étranger ne manquent pas. Bien que très tentant, ce n'est pas toujours simple et le parcours d'achat peut être semé d'embûches : barrière de la langue, méconnaissance de la législation locale, difficultés pour trouver et visiter des biens... » introduit **Aline Leininger, Directrice d'études chez Ipsos** en charge de l'enquête **iad**.

- **17%** des Français et **20%** des Anglais envisagent d'acheter un bien immobilier à l'étranger **d'ici à 5 ans** (respectivement **10%** et **14%** dans **moins de 2 ans**). Les Anglais sont encore plus nombreux à prévoir un achat à court terme (**6% dans moins d'un an** vs **4%** des Français).
- La volonté d'un changement de vie est présente, via notamment le fait de pouvoir travailler dans n'importe quel pays et pourquoi pas acquérir un bien à l'étranger.

Parmi les intentionnistes, un groupe de **jeunes actifs déterminés (29%)** : d'une moyenne d'âge de **35 ans** et plutôt CSP+, ils sont pour beaucoup parents d'au moins 1 enfant, pratiquent le télétravail, parlent plus d'une langue étrangère notamment l'arabe et sont nombreux à déjà posséder une résidence secondaire. Ils marchent aux achats « coup de cœur » et sont les plus avancés dans leur projet d'achat à l'étranger (pour la plupart en phase de recherche et d'analyse) pour lequel ils rencontrent beaucoup de difficultés. Néanmoins, ils citent peu de raisons qui pourraient les faire abandonner.

- Que ce soit pour se rapprocher de leurs proches ou pour des raisons professionnelles (env. 50/50), ils sont déterminés à acheter dans un pays en particulier (environ **1/3 pour leur résidence principale**).
- Il s'agit pour beaucoup de leur pays d'origine, dans lequel vit leur famille et dont ils partagent la langue. Certains ont également déjà eu le coup de cœur pour un bien, recherchent plutôt une maison en ville et disposent d'un budget et d'un apport conséquents.

Pour **Laurent Molin, Directeur Marketing du Groupe iad** en charge du projet **iadOverseas** :

*« Contrairement aux idées reçues, les retraités ne sont pas ceux qui achètent le plus à l'étranger (8%) mais **les jeunes CSP+ (29%) et les familles urbaines (14%)**, la génération post-covid, en télétravail, proche de ses racines. Cette étude souligne que le besoin d'accompagnement sur les projets à l'étranger est beaucoup plus fort que pour une transaction dans son pays d'origine. C'est d'ailleurs le principal frein pour ces acquéreurs qui voudraient investir à l'étranger : où acheter ? comment trouver le bien ? Comment le financer ? Comment déménager ?*

*« Autant de questions auxquelles il n'est pas toujours facile de répondre alors qu'aujourd'hui ce sont 1 français et 1 anglais sur 10 qui souhaitent investir à l'étranger dans les 2 ans. Face à ce constat et fort de notre positionnement digital - la grande majorité des recherches de biens à l'étranger commencent en ligne – **iadOverseas** vise à développer et à conquérir le marché d'achat de biens à l'étranger pour encadrer et faciliter l'expérience clients ».*

Un choix de pays en premier lieu dicté par l'émotion et le soleil

- **80%** des Français et **77%** des Anglais souhaitent acheter dans un pays "coup de cœur", à **79%** ensemble pour le climat, pour **77%** des Français car les habitants sont accueillants et pour **73%** des anglais car on s'y sent en sécurité
- Le top 3 des pays plébiscités par les acheteurs Anglais sont l'Espagne **24%**, les USA **12%**, la France **9%**, suivis de l'Italie, la Grèce, le Portugal, Dubaï et le Maroc

- Le top 3 des pays plébiscités par les acheteurs français sont l'Espagne **21%**, le Portugal **13%**, le Maroc **10%** suivis des USA, de l'Italie, la Grèce, Dubaï et la Thaïlande

*« Aujourd'hui, il n'existe pas de vrai leader sur le marché des transactions overseas pour accompagner les acheteurs de bout en bout. Avec notre réseau **iad** sans frontières déjà implanté dans l'ensemble des pays plébiscités par les acquéreurs étrangers souhaitant investir (France, Espagne, Italie, Portugal) Overseas ambitionne de répondre à leur projet de vie avec des conseillers¹ **iad** habilités Overseas qui ont une vraie connaissance du marché local, les bons partenaires et évidemment parlent la langue de l'acquéreur ».*

Le conseiller immobilier attendu sur 3 critères

Beaucoup de critères sont importants dans le choix d'un bien à l'étranger mais les 4 plus déterminants sont : **83%** l'agencement du bien, **82%** le prix, **82%** le quartier et l'emplacement géographique, **76%** la vue.

Si le conseiller immobilier est principalement attendu pour son expertise dans la recherche de biens (identifier les biens, leurs faiblesses...), il l'est aussi pour sa connaissance géographique et des spécificités administratives et juridiques locales. Voici les critères d'expertise jugés importants pour les acquéreurs :

- **39%** des Français et **34%** des Anglais : identifier les biens intéressants
- **34%** et **38%** : pour ses connaissances géographiques
- **38%** et **34%** : pour apporter des conseils sur la législation locale
- **64%** des Anglais sont favorables à faire appel à un conseiller immobilier en France et prêts à payer des honoraires supplémentaires.

Les intentionnistes et les anciens acheteurs ont le plus d'attentes et un fort intérêt pour les services administratifs et juridiques (notaire, assistance juridique, assurance, avocat). En effet, les difficultés majeures qu'ils rencontrent sont dues à la méconnaissance du marché immobilier local, des lois/normes du pays ou encore des termes ou jargons employés dans le pays.

iadOverseas : une promesse inscrite dans l'ADN du réseau international iad

Internet est largement utilisé pour la recherche de biens notamment via les moteurs de recherche et les **18-24 ans** sont ceux qui utilisent le plus les **réseaux sociaux** et consultent les **sites d'annonces immobilières**.

Cependant pour trouver un bien, et peu importe leur âge, les intentionnistes comme les anciens acheteurs privilégient le **contact humain** : en France le premier moyen d'information pour rechercher un bien reste l'**agence immobilière locale (28%)** et les **conseils de l'entourage (25%)**.

Ainsi une grande majorité des anciens acheteurs ont fait appel à **un agent immobilier** durant leur parcours d'achat : **69%** des anciens acheteurs français et **74%** des anciens acheteurs anglais.

Avec une satisfaction client de **96%** sur plus de 130 000 avis sur Immodvisor, la notoriété d'**iad** est reconnue par près d'1 intentionniste français sur 5 face à des concurrents déjà très implantés sur le marché immobilier. Le réseau **iad** s'adresse à tous et inspire confiance et les anglais en ont une image encore plus favorable :

- En France, les **18-24 ans** soulignent les critères de confiance, d'expertise et du réseau international et les **35-44 ans** insistent sur l'écoute clients et l'innovation
- Les scores au Royaume-Uni sont encore meilleurs avec des **18-24 ans** qui privilégient l'écoute clients et la formation des agents et des **25-34 ans** la confiance et l'international

Les conseillers ¹**iad** obtiennent la certification Overseas en deux étapes grâce à une formation métier et un test en langue étrangère pour être en mesure de :

- Rechercher le bien qui correspond au projet d'achat
- Organiser des visites, en virtuel ou sur place
- Aider au financement et apporter des conseils
- Accompagner l'acquéreur sur les formalités administratives et fiscales
- Conseiller sur l'aménagement, la rénovation et la gestion locative

Pour plus d'information, visitez : <https://www.iadoverseas.com/>

Contact presse

Delphine Sibony - 06 82 18 98 53

delphine.sibony@gmail.com

A propos d'**iad**

Créé en 2008, **iad** doit son succès à l'association de la digitalisation de l'agence immobilière et du marketing de réseau qui met le digital au service de l'Humain. Les 18 200 conseillers¹ du réseau offrent ainsi le meilleur service possible à leurs clients.

Avec un chiffre d'affaires dépassant les 526 millions d'euros en 2022 et une croissance annuelle de plus de 30% vs 2021, **iad** est une scale up développant son marché en France mais aussi à l'international. **iad** a pour ambition de devenir numéro 1 mondial dans tous ses marchés. <https://iadinternational.com/le-groupe-iad-espace-presse/>

¹Tous nos conseillers sont des agents commerciaux indépendants de la SAS I@D France immatriculés au RSAC (sans détention de fonds) titulaires de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France.