



AGIR POUR LE LOGEMENT

Contacts IFOP

Julien BELIN

julien.belin@ifop.com

Auriane ADRAGNA

Auriance.adragna@ifop.com

IFOP

78 rue Championnet

75018 Paris



BAROMÈTRE LE MORAL DES FRANÇAIS FACE AU MARCHÉ IMMOBILIER VAGUE 16 : JUIN 2018



Connection creates value

SOMMAIRE



AGIR POUR LE LOGEMENT

A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS
IMMOBILIÈRES
2. FOCUS ACQUÉREURS



Rappel du contexte

- Depuis octobre 2012, l'**IFOP** a mis en place un baromètre pour **FNAIM** dans le but de **mesurer l'opinion des Français à l'égard du marché de l'immobilier**. Ce baromètre permet de suivre la perception des ménages vis-à-vis de ce marché à travers un ensemble d'indicateurs :
 - Situation économique actuelle favorable ou non pour l'achat ou la vente d'un bien immobilier
 - Facilité d'obtention d'un crédit immobilier et de l'attractivité des taux
 - Opportunités à réaliser des bonnes affaires
 - Evolution des prix au cours des 6 derniers mois et des perspectives de leur évolution au cours des 6 prochains mois
- 400 répondants national représentatif (25 ans et +) pour cette vague de baromètre

- En complément, lors de cette vague du baromètre, un focus sur les acquéreurs d'un bien immobilier au cours des deux dernières années a été réalisé (type de bien, nombre de visites, surface du bien, prix et apport, etc.)
- 600 répondants « acquéreurs » pour ce focus, ainsi que 45 issus de l'échantillon nat rep (soit 645 acquéreurs)

Méthodologie



✓ Echantillon :

- Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon composé de **1000 individus âgés de 25 ans et plus dont 645 acquéreurs d'un bien immobilier au cours des 2 dernières années**
- La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, catégories socio-professionnelles), après stratification par région.



✓ Date de l'enquête et mode de recueil

- Cette étude a été réalisée **par Internet** sur système CAWI.



✓ Date de l'enquête

- Les interviews ont été réalisées **du 1 au 8 juin 2018**.



= Evolution significativement à la hausse ou à la baisse par rapport à la mesure précédente, au seuil de confiance de 95%.

En d'autres termes, il y a 95% de chances que l'écart constaté ne soit pas dû au hasard mais à une réelle différence d'attitude ou de comportement.



= Evolution significativement positive ou négative entre deux cibles complémentaires, au seuil de confiance de 95%

En d'autres termes, il y a 95% de chances que l'écart constaté ne soit pas dû au hasard mais à une réelle différence d'attitude ou de comportement.



ATTENTION : les résultats sont à comparer aux 3 vagues précédentes menées en CAWI également. Les résultats des précédentes vagues avec une administration par téléphone sont indiqués à titre informatif et ne peuvent être comparés.



| AGIR POUR LE LOGEMENT |



PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

SOMMAIRE



AGIR POUR LE LOGEMENT

A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS

IMMOBILIÈRES

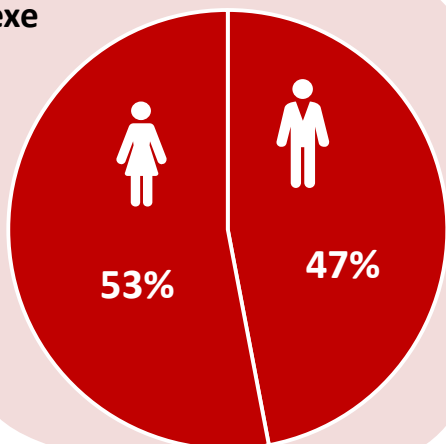
2. FOCUS ACQUÉREURS



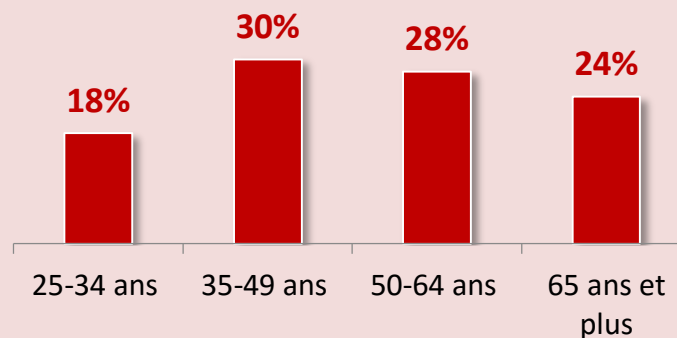
Profil des répondants (national représentatif 25 ans et +)

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

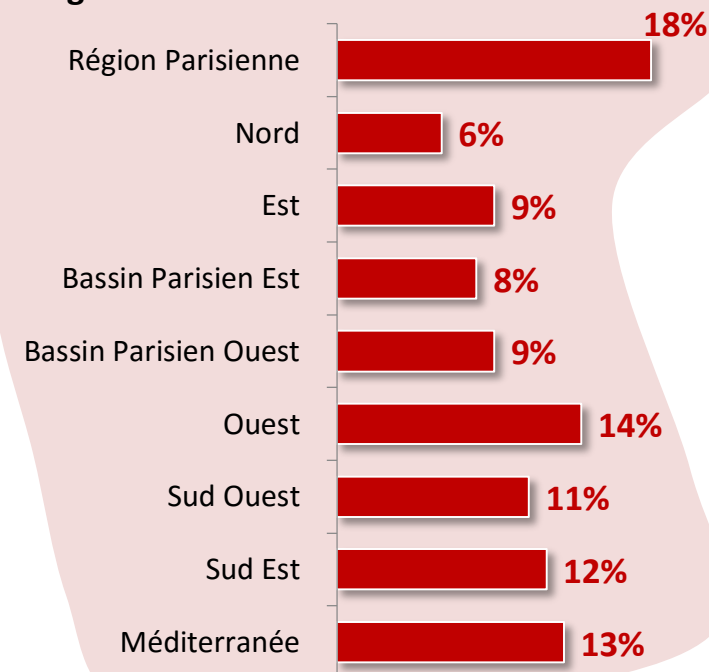
Sexe



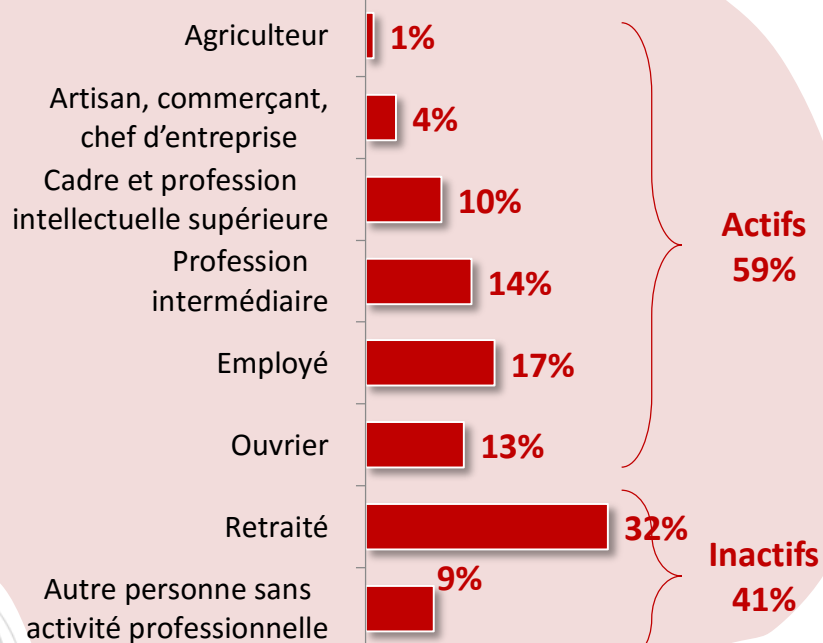
Âge



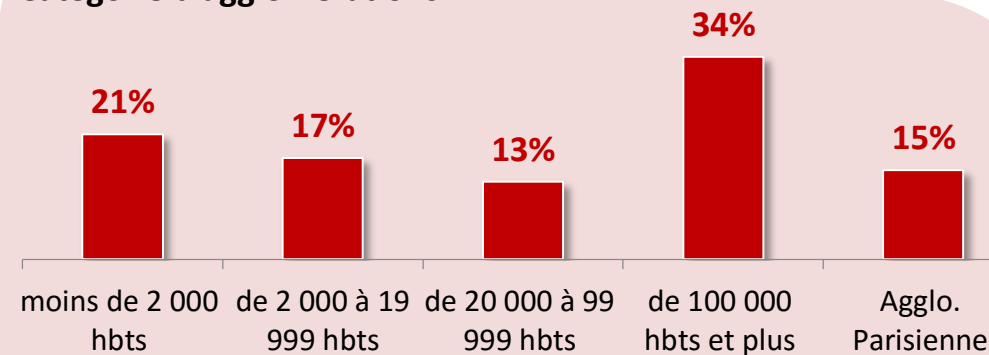
Région de résidence



Profession de l'interviewé



Catégorie d'agglomérations



Les prix sont perçus comme ayant augmenté au cours des 6 derniers mois, et comme allant probablement augmenter encore sur le prochain semestre.

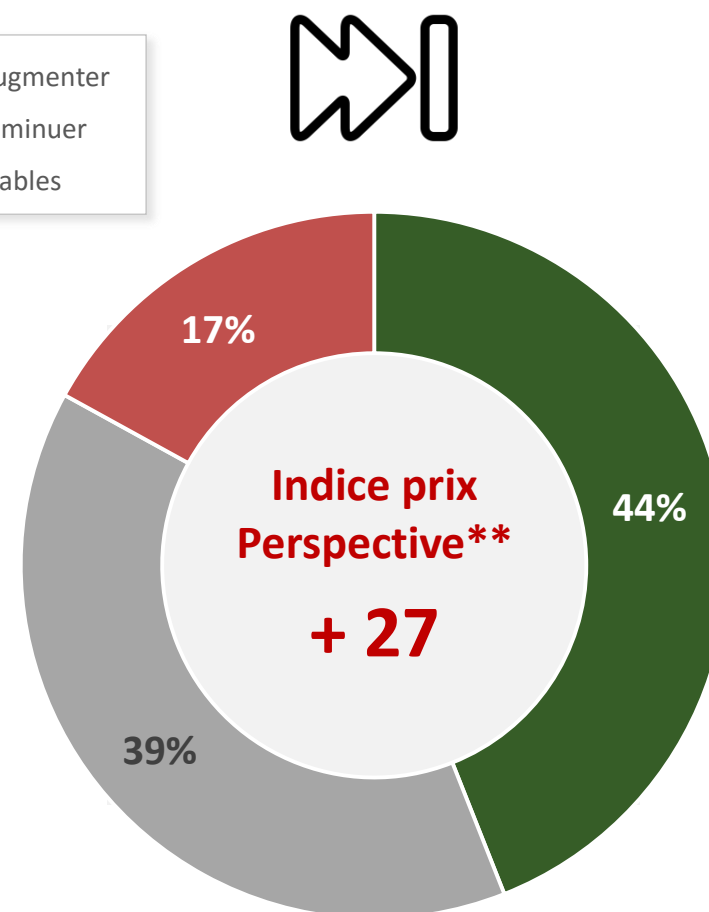
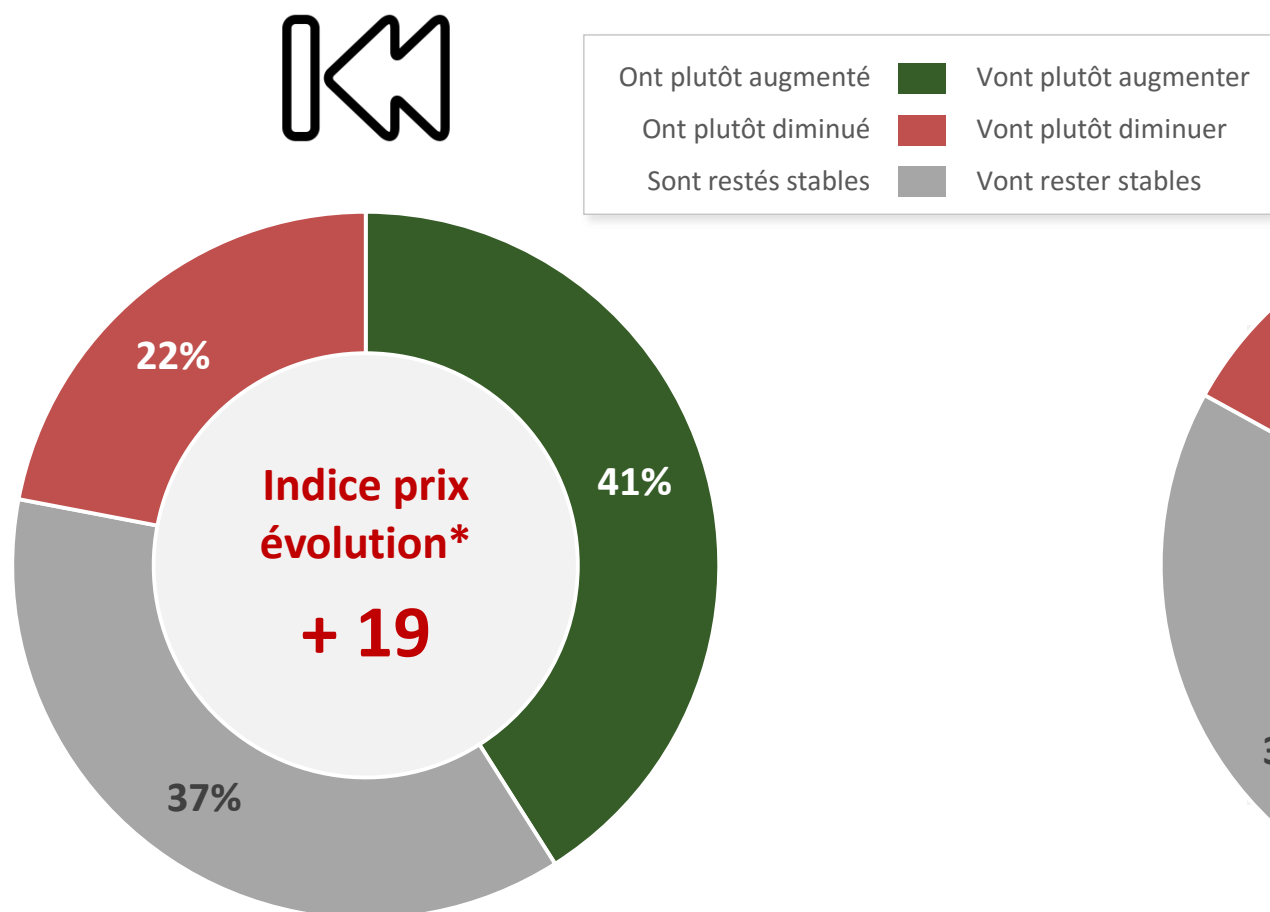
Q7. Au cours des 6 derniers mois, avez-vous le sentiment que les prix à la vente... ?

Q8. Et avez-vous le sentiment qu'au cours des 6 prochains mois, les prix à la vente vont... ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

Prix à la vente au cours des 6 derniers mois

Prix à la vente au cours des 6 prochains mois



* : différence entre les individus ayant le sentiment que les prix ont augmenté et ceux ayant eu le sentiment qu'ils ont diminué

** : différence entre les individus ayant le sentiment que les prix vont augmenter et ceux ayant eu le sentiment qu'ils vont diminuer

2018 marque une nette inversion de la perception de l'évolution des prix : désormais les Français ont le sentiment que les prix ont, et vont, plutôt augmenter.

Q7. Au cours des 6 derniers mois, avez-vous le sentiment que les prix à la vente... ?

Q8. Et avez-vous le sentiment qu'au cours des 6 prochains mois, les prix à la vente vont... ?

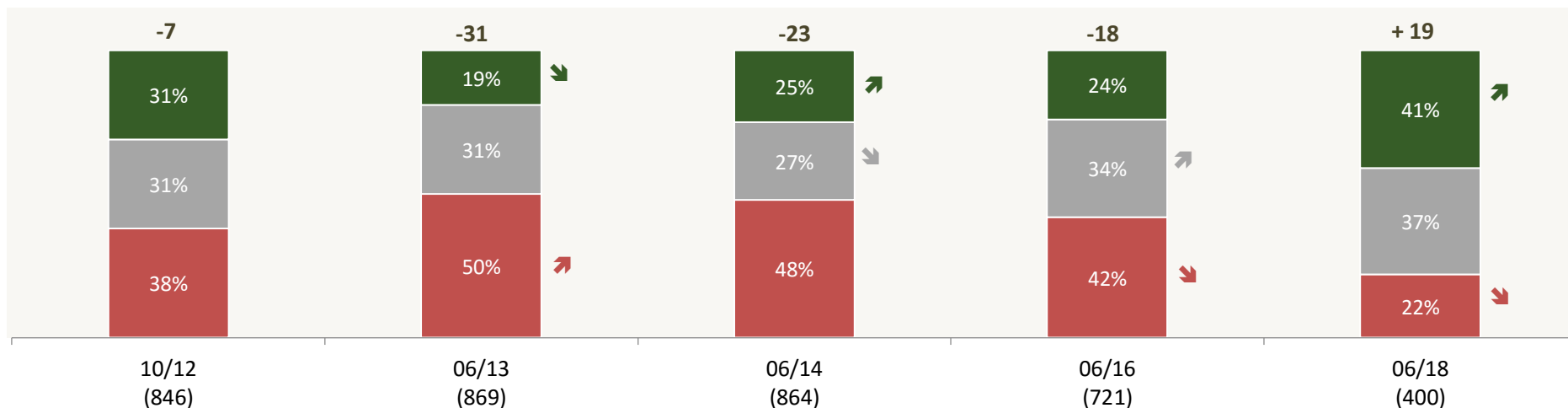
Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

Prix à la vente au cours...

Augmentation Stabilité Diminution

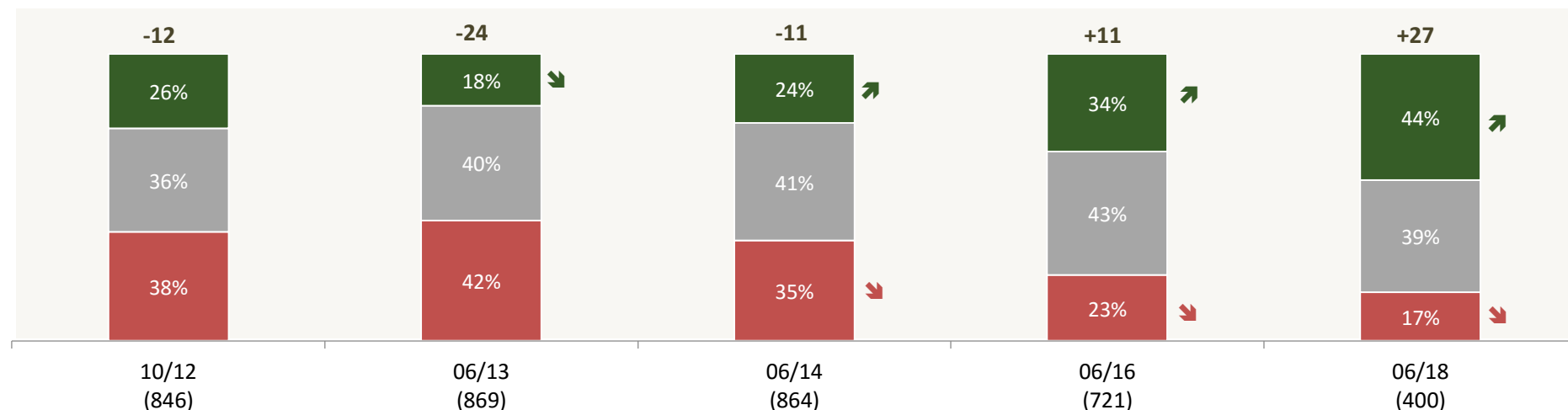
Indice prix évolution

...des 6 derniers mois



Indice prix perspective

...des 6 prochains mois

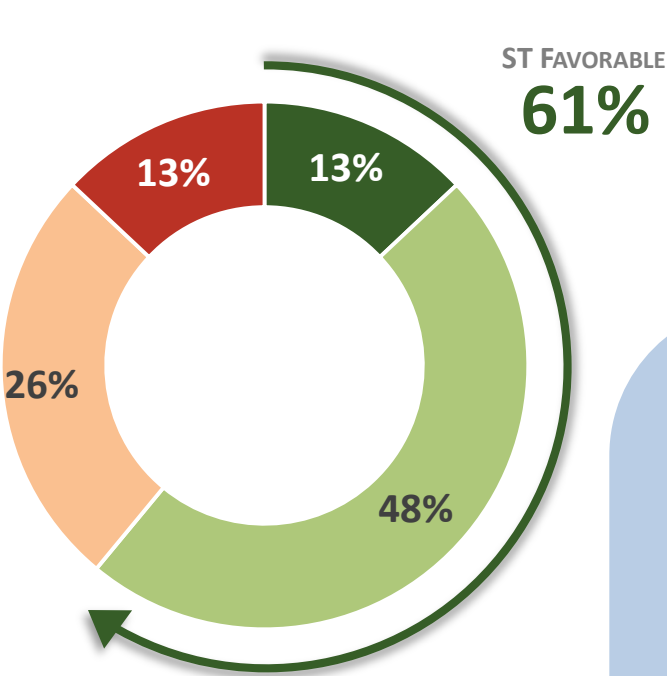


Malgré la perception de hausse des prix, près des 2/3 des répondants déclarent que la conjoncture est favorable à l'achat d'un bien immobilier (et 44% à la vente).

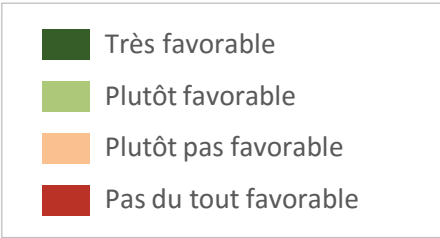
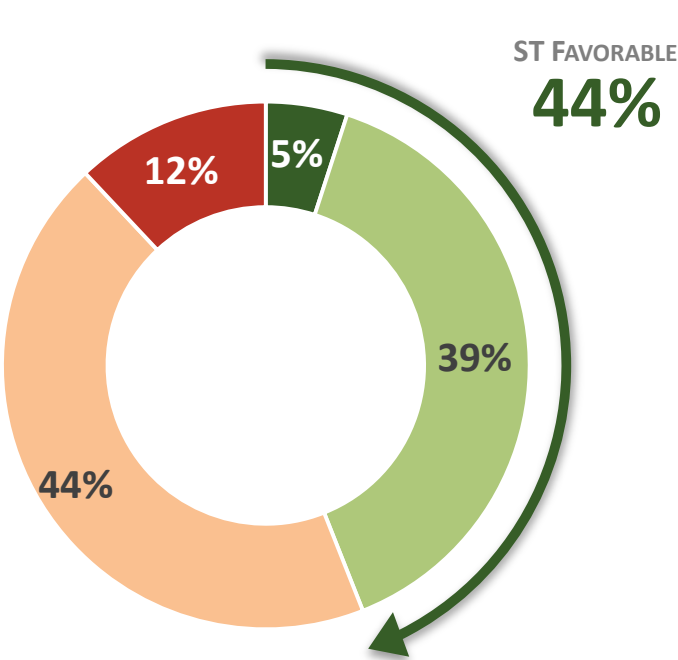
Q1. Selon vous, diriez-vous que la situation économique actuelle est très favorable, assez, peu ou pas du tout favorable pour acheter un bien immobilier ?
Q2. Et diriez-vous que la situation économique actuelle est très favorable, assez, peu ou pas du tout favorable pour vendre un bien immobilier ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

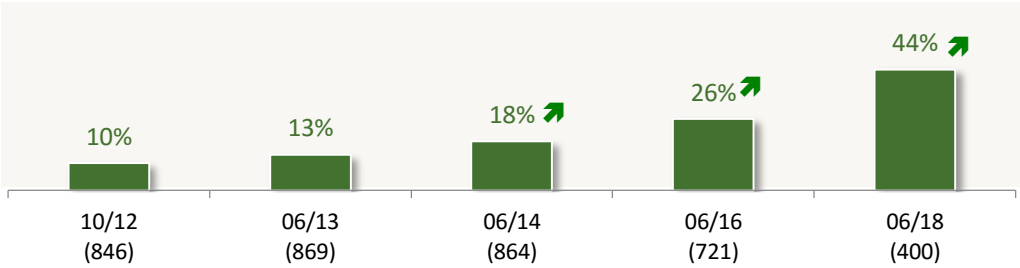
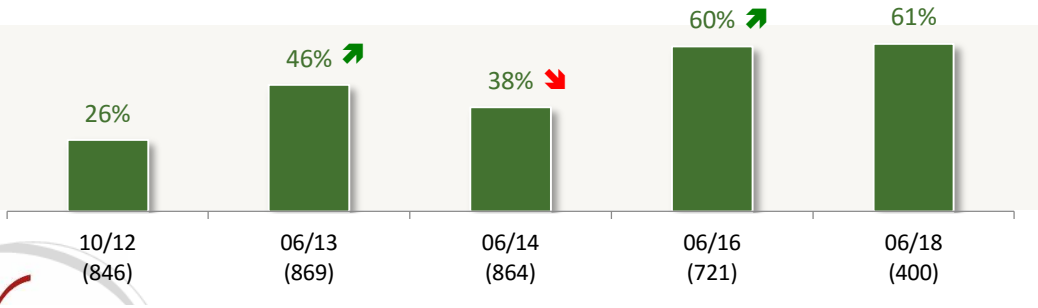
Conjoncture favorable à l'achat d'un bien immobilier



Conjoncture favorable à la vente d'un bien immobilier



Indicateurs	
Déséquilibre du marché*	Dynamisme du marché**
2012 : 16	2012 : 18
2013 : 33	2013 : 30
2014 : 20	2014 : 28
2016 : 34	2016 : 43
2018 : 17	2018 : 53



* Déséquilibre du marché = ST Conjoncture favorable à l'achat – ST Conjoncture favorable à la vente. Un score nul signifie un équilibre parfait. Plus le score est élevé plus il y a un déséquilibre.

** Dynamisme du marché = Moyenne des ST Conjoncture favorable à l'achat et à la vente. Plus le score est élevé plus le marché paraît dynamique.

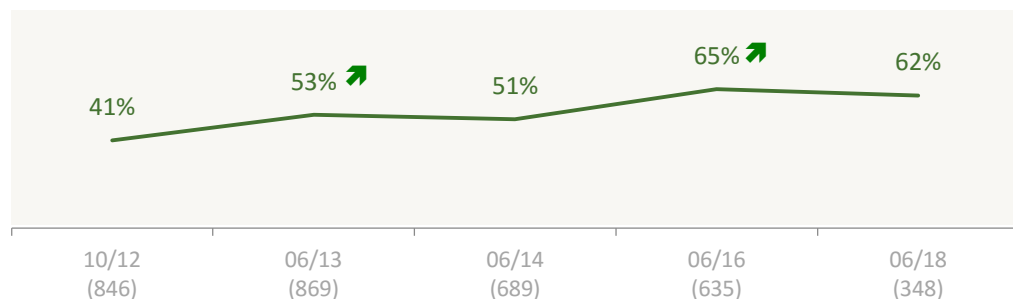
Malgré une conjoncture favorable à l'achat pour 6 répondants sur 10, deux indicateurs mesurés reflétant le dynamisme du marché baissent : investir dans l'immobilier locatif (-3 pts vs 2016) et acheter une résidence secondaire (-15 pts)

Q3. Plus précisément, diriez-vous que la situation économique actuelle est très favorable, assez, peu ou pas du tout favorable pour... ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus percevant la conjoncture comme très, assez ou peu favorable à l'achat d'un bien immobilier = 348

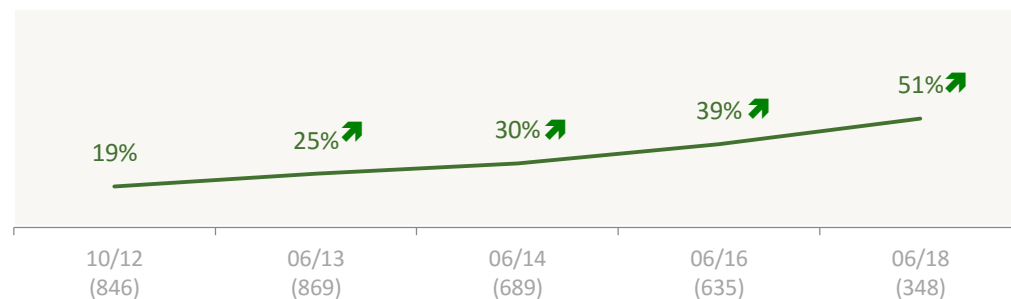
Investir dans l'immobilier locatif

ST FAVORABLE
62%



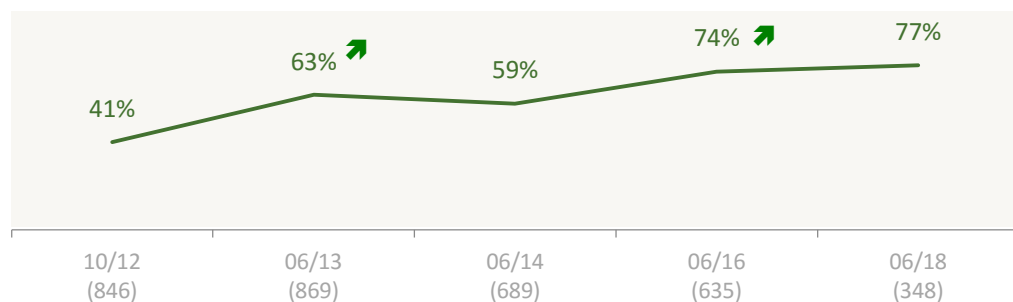
Revendre son logement pour en acheter un autre

ST FAVORABLE
51%



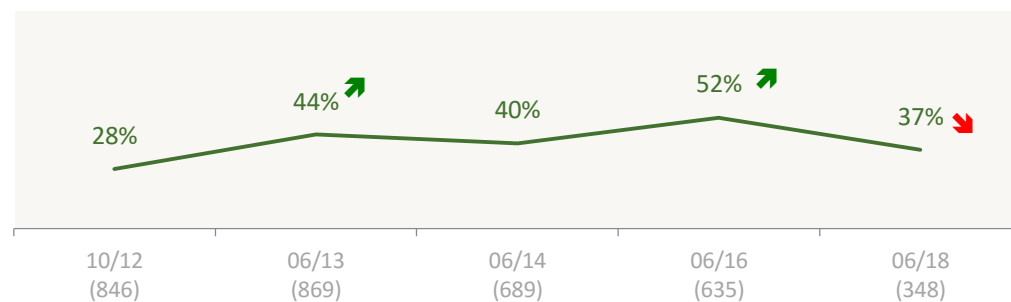
Devenir propriétaire pour la première fois

ST FAVORABLE
77%



Acheter une résidence secondaire

ST FAVORABLE
37%

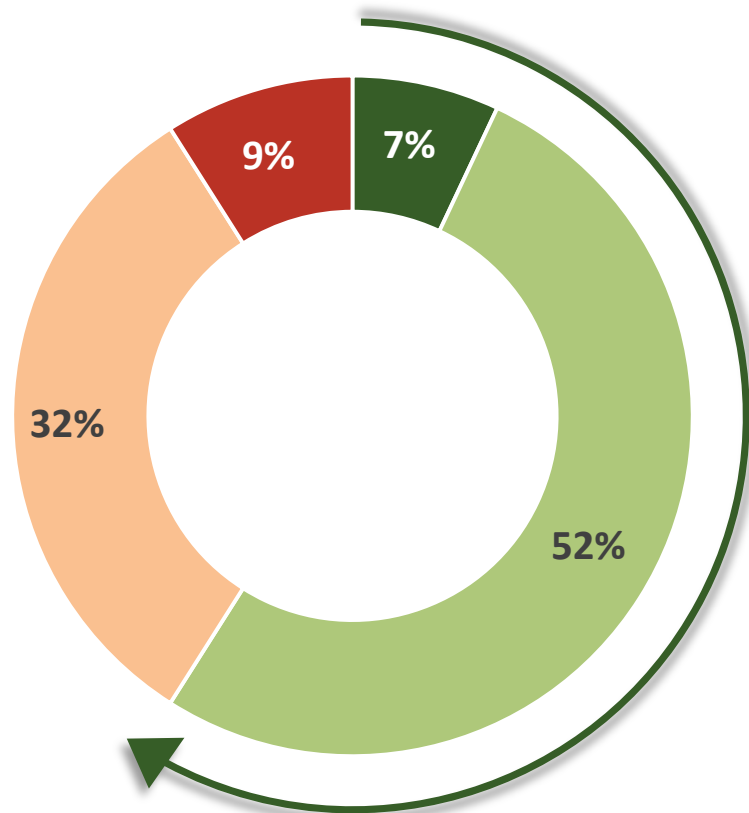


6 Français sur 10 considèrent que la période est propice aux bonnes affaires immobilières (ce qui doit être compris ici comme « c'est le bon moment pour acheter ») cela représente -11 points par rapport à l'année précédente

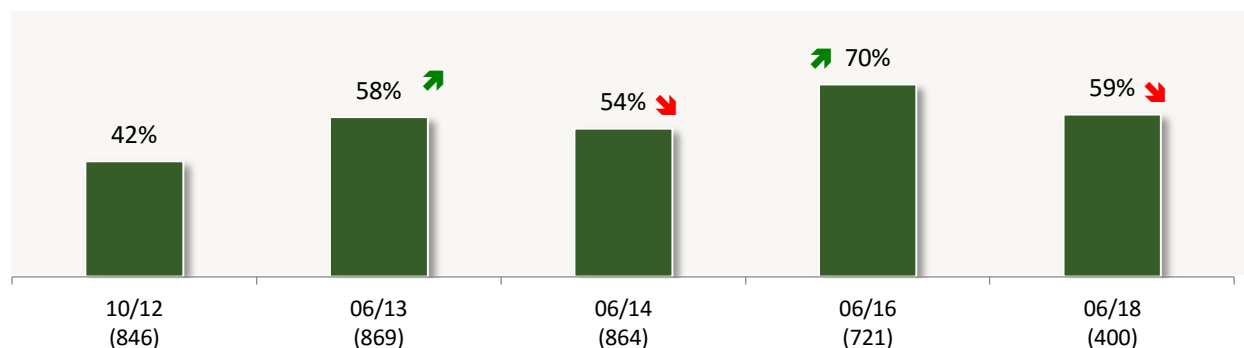
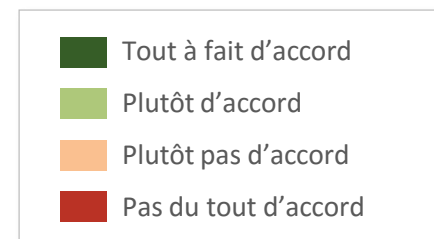
Q6. A propos de l'offre immobilière, si je vous dis que « De façon générale, il y a aujourd'hui plus d'opportunités qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières », êtes-vous tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

Perception de l'offre immobilière actuelle



ST D'ACCORD
59%



Récapitulatif : tendance de la perception de la conjoncture

	Octobre 2012	Juin 2013	Juin 2014	Juin 2016	Juin 2018
<i>Base : Individus âgés de 25 ans et plus</i>	898	869	864	721	400
Perceptions des conditions immobilières					
Conjoncture					
...Favorable à l' achat d'un bien immobilier	26%	46%	38%	60%	61%
...Favorable à la vente d'un bien immobilier	10%	13%	18%	26%	44%
Indicateurs prix					
Au cours des 6 derniers mois					
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	-7	-31	-23	-18	+19
A. ont plutôt augmenté	31%	19%	25%	24%	41%
B. ont plutôt diminué	38%	50%	48%	42%	22%
Au cours des 6 prochains mois					
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	-12	-24	-11	+11	+27
A. vont plutôt augmenter	26%	18%	24%	34%	44%
B. vont plutôt diminuer	38%	42%	35%	23%	17%
Offre					
Plus d'opportunités aujourd'hui qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières	42%	58%	54%	70%	59%

■ / ■ : Évolutions significatives à la hausse ou à la baisse par rapport à la mesure précédente, au seuil de confiance de 95%

SOMMAIRE



AGIR POUR LE LOGEMENT

A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS

IMMOBILIÈRES

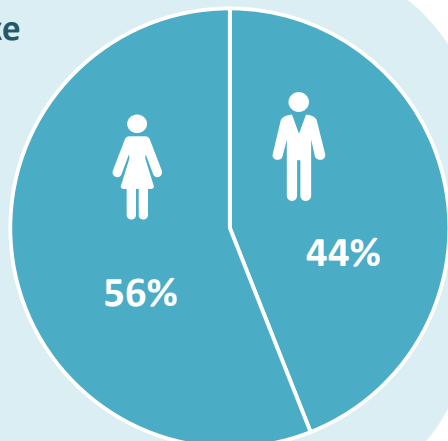
2. FOCUS ACQUÉREURS



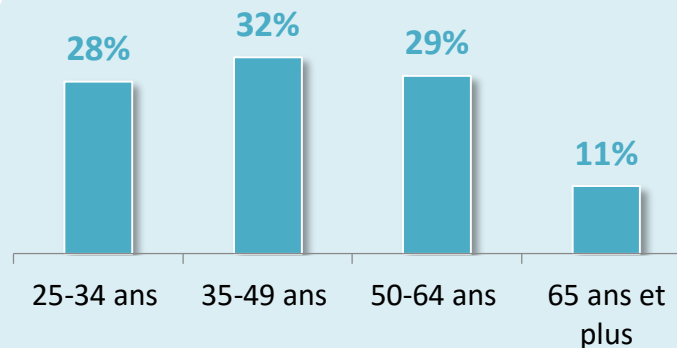
Profil des acquéreurs

Base : Acquéreurs= 645

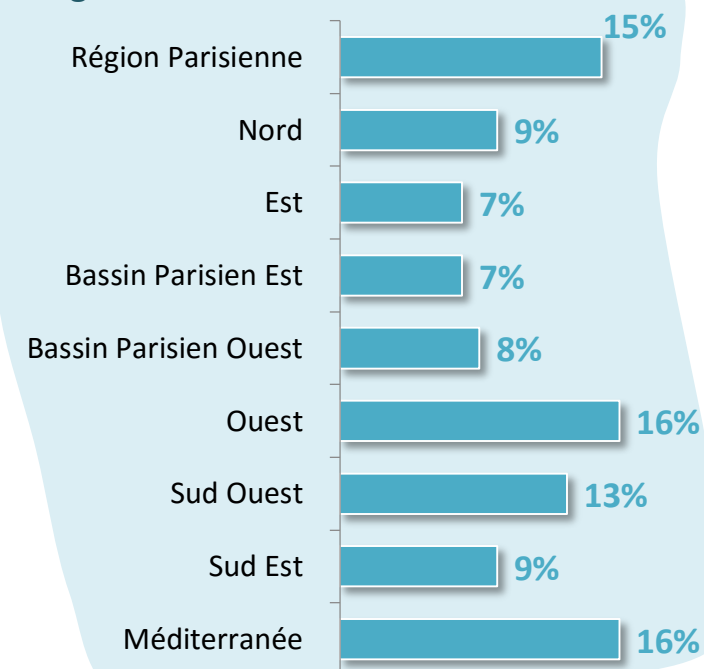
Sexe



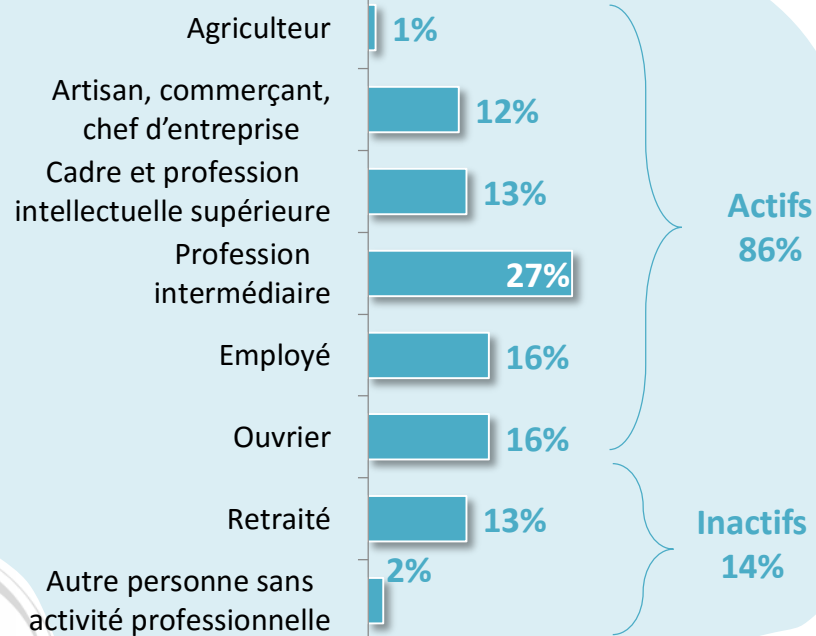
Âge



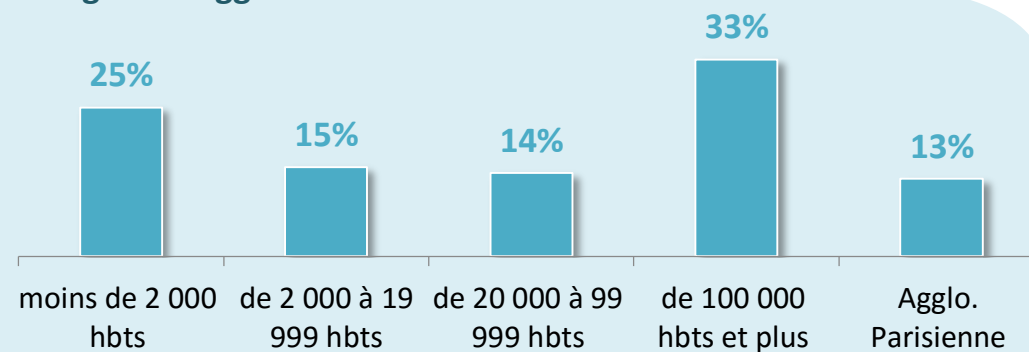
Région de résidence



Profession de l'interviewé



Catégorie d'agglomérations



Signalétique Acquéreurs vs National représentatif

	Base :	Acquéreurs	National représentatif
		645	400
Sexe			
Homme		44%	47%
Femme		56%	53%
Age			
25-34 ans		28% ▲	18%
35-49 ans		32%	30%
50-64 ans		29%	28%
65 ans et plus		11% ▼	24%
Région de résidence			
Région parisienne		15%	18%
Nord		9%	6%
Est		7%	9%
Bassin parisien Est		7%	8%
Bassin parisien Ouest		8%	9%
Ouest		16%	14%
Sud Ouest		13%	11%
Sud Est		9%	12%
Méditerranée		16%	13%
Profession de l'interviewé			
Agriculteur		1%	1%
Artisan, commerçant, chef d'entreprise		12% ▲	4%
Cadre et profession intellectuelle supérieure		13%	10%
Profession intermédiaire		27% ▲	14%
Employé		16%	17%
Ouvrier		16%	13%
Retraité		13% ▼	32%
Autre personne sans activité professionnelle		2% ▼	9%
Catégorie d'Agglomérations			
Moins de 2 000 habitants		25%	21%
De 2 000 à 19 999 habitants		15%	17%
De 20 000 à 99 999 habitants		14%	13%
De 100 000 habitants et plus		33%	34%
Agglomération Parisienne		13%	15%

Les acquéreurs ont une meilleure perception des conditions immobilières que les répondants du national représentatif.

Les Acquéreurs et leur perception des conditions immobilières

	Acquéreurs	National représentatif
<i>Base :</i>	645	400
Conjoncture		
...Favorable à l' achat d'un bien immobilier	76% ▲	61%
...Favorable à la vente d'un bien immobilier	54% ▲	44%
Conditions de financement		
Facilité à obtenir un crédit	67% ▲	56%
Attractivité des taux des crédits immobiliers	88% ▲	76%
Indicateurs prix		
Au cours des 6 derniers mois		
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	+16	+19
A. ont plutôt augmenté	43%	41%
B. ont plutôt diminué	27%	22%
Au cours des 6 prochains mois		
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	+19	+27
A. vont plutôt augmenter	40%	44%
B. vont plutôt diminuer	21%	17%
Offre		
Plus d'opportunités aujourd'hui qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières	67% ▲	59%

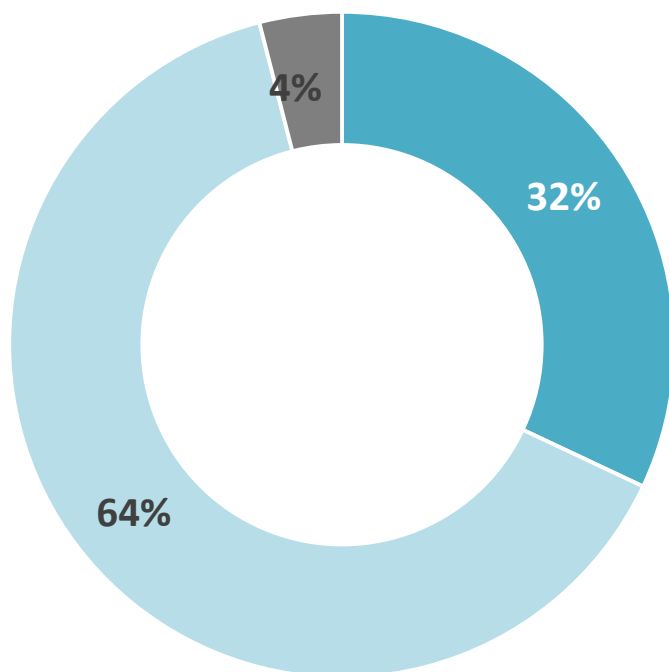
2/3 des acquéreurs ont acquis une maison et pour les 3/4 c'est leur résidence principale.

Q52. Concernant le bien immobilier que vous avez acquis au cours des deux dernières années, il s'agit de : (si vous avez acquis plusieurs biens immobiliers, nous parlons du dernier acquis)

Q53. Toujours concernant ce bien :

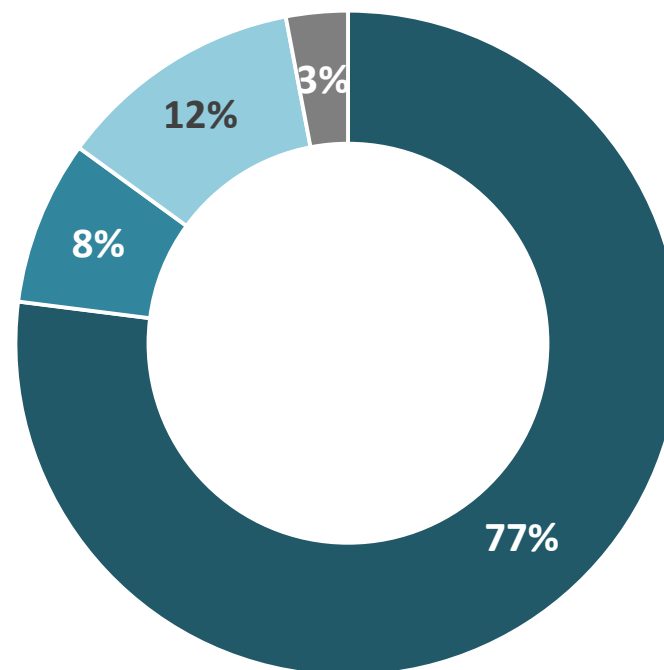
Base : Acquéreurs (645)

Le bien immobilier acquis ...



Un appartement
Une maison
Autre

Concernant ce bien ...



C'est votre résidence principale
C'est votre résidence secondaire
Vous l'avez acheté pour le mettre en location
Autre

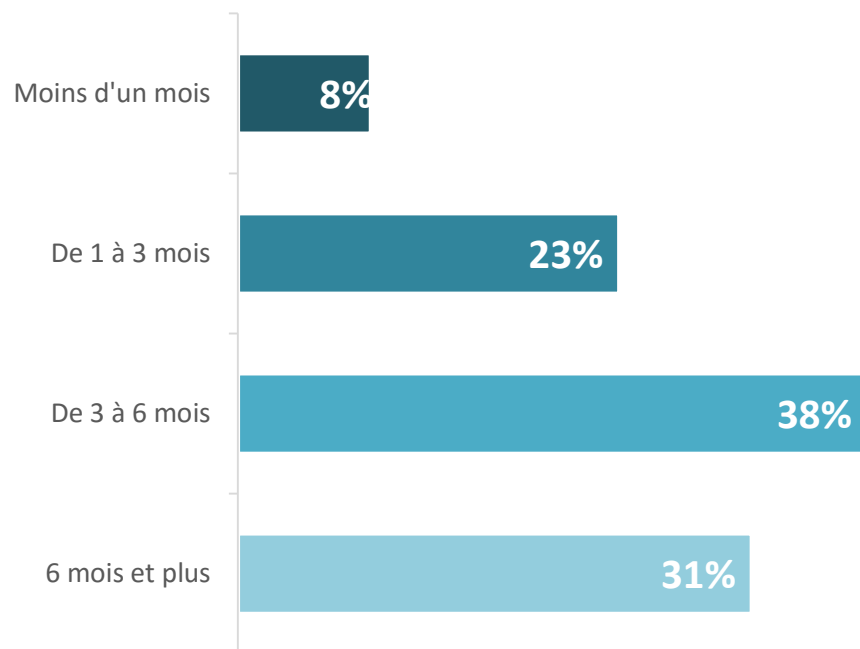
Pour 31% des acquéreurs l'achat du bien immobilier a pris plus 6 mois, et pour plus de la moitié il a fallu de 2 à 5 visites pour conclure la transaction.

Q55. De combien de temps avez-vous eu besoin pour acquérir votre bien (du début de la recherche jusqu'à la signature du compromis)

Q56. Combien de visites ont été nécessaires pour acquérir votre bien (du début de la recherche jusqu'à la signature du compromis)

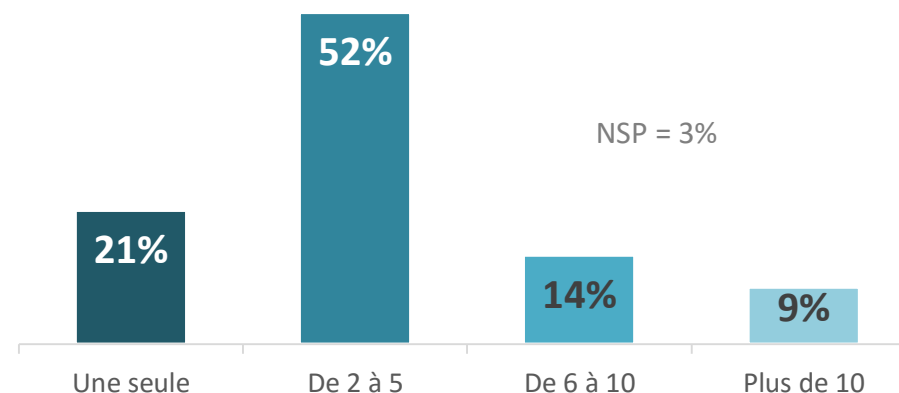
Base : Acquéreurs (645)

Temps d'acquisition du bien ...



Visites nécessaires pour acquérir le bien

Base hors NSP : 627



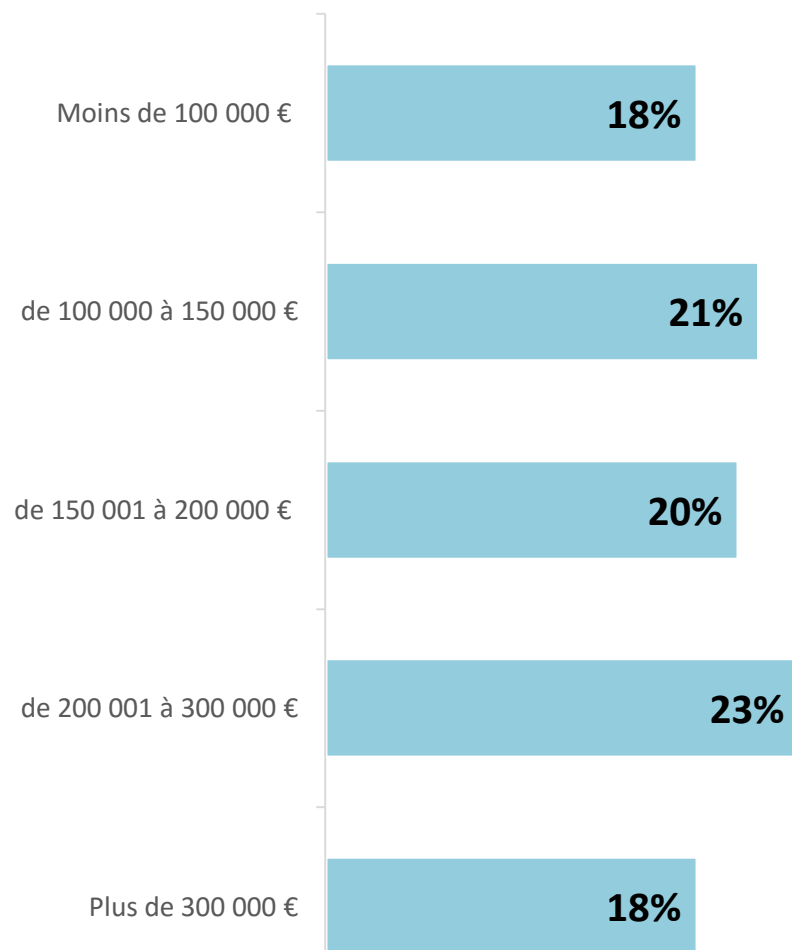
Les biens de moins de 200 000 € représentent 6 acquisitions sur 10.

Q62. Quel prix avez-vous payé pour l'achat de ce bien immobilier ? (prix en milliers d'euros)

Q63. Quel est le montant de votre apport personnel pour réaliser cet achat immobilier ? (montant en milliers d'euros)

Prix du bien immobilier acquis

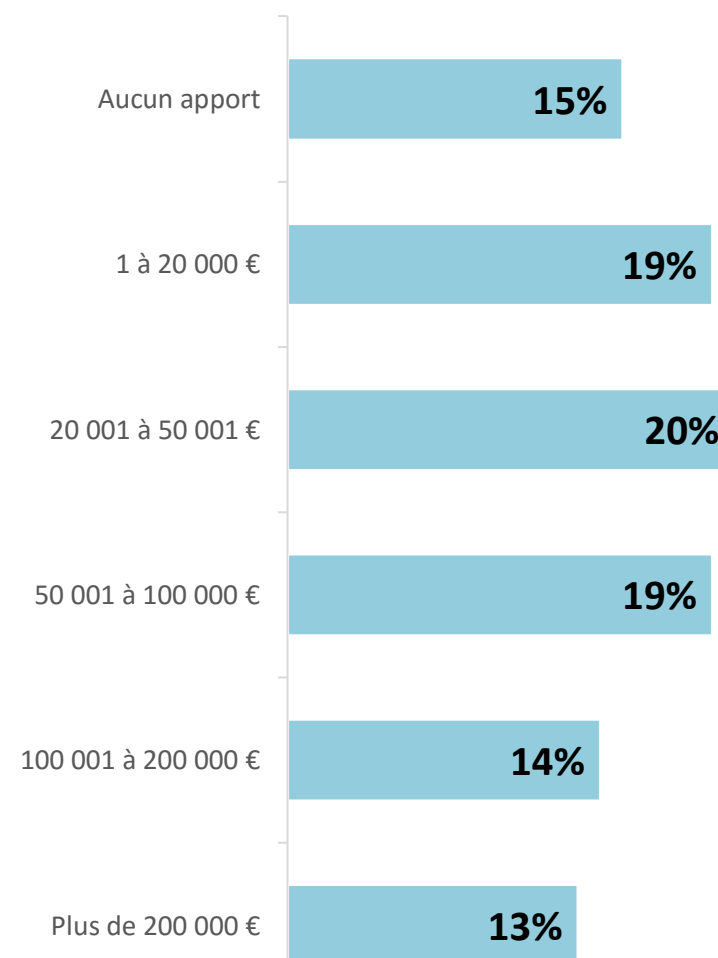
Base hors refus : 464



Refusent de répondre=30%

Montant de l'apport personnel

Base hors refus : 439



Refusent de répondre=34%

Principaux enseignements

PERCEPTION DE LA CONJONCTURE

Les Français perçoivent des prix en augmentation (sur les 6 derniers mois comme sur les 6 prochains). Ils ont malgré tout toujours le sentiment que la conjoncture est plus favorable à l'achat qu'à la vente. Cette perception est plus forte auprès des acquéreurs au cours des deux dernières années.

FOCUS SUR LES ACQUÉREURS

Concernant ces acquisitions :

- plus de la moitié des acquéreurs sont passés par un professionnel de l'immobilier,
- l'achat d'un bien a pris plus de 6 mois pour un tiers des acquéreurs,
- deux tiers ont acheté une maison,
- les trois quarts ont acquis une résidence principale (dont la moitié sont des primo-acquéreurs).

FOCUS SUR LES PRIMO-ACQUÉREURS

Les primo-acquéreurs représentent la moitié des acheteurs de résidence principale.

Ceux-ci se distinguent par des acquisition un peu moins chères, pour une surface moindre que les acquéreurs déjà propriétaires d'une première résidence principale. Ils sont aussi moins nombreux à être passés par un professionnel de l'immobilier. Enfin ils semblent accorder moins d'importance à la classe DPE de leur acquisition.