



IMMOBILIER

ENQUÊTE RENTRÉE 2010

Comment les futurs acquéreurs perçoivent le marché immobilier et les aides gouvernementales ?

TOUS LES 3 MOIS, RETROUVEZ L'INDICE DE CONFIANCE MESURÉ

PAR **LOGIC** ET
-IMMO.COM

tns sofrès

ENQUÊTE RENTRÉE 2010

Comment les futurs acquéreurs perçoivent le marché immobilier et les aides gouvernementales ?

Dans un contexte de réforme gouvernementale visant notamment à soutenir l'accession à la propriété, et au regard du dernier Indice de Confiance immobilier⁽¹⁾ (Indice trimestriel évalué par Logic-Immo.com et TNS Sofres reflétant l'état d'esprit des Français), Logic-Immo.com a décidé d'interroger plus précisément les futurs acquéreurs.

Lors de sa publication en août, l'Indice était évalué à + 5,9 (un chiffre en hausse par rapport aux mois précédents). Il traduisait alors l'attitude à la fois optimiste et attentiste des Français, mais permettait également de déceler des évolutions dans la façon dont les futurs acquéreurs percevaient de nos jours le marché. Ainsi, pour mieux comprendre les attentes de ces derniers, Logic-Immo.com a mené l'enquête fin août 2010 auprès de plus de 400 futurs acquéreurs souhaitant concrétiser leur projet à court terme (6 mois).

(1) : Si de nombreux baromètres donnent des indications sur l'évolution du marché, il n'existait jusqu'alors aucun outil capable de refléter le ressenti des Français de manière synthétique. En partenariat avec TNS Sofres, Logic-Immo.com a donc mis en place un Indice de Confiance, afin d'offrir un angle d'analyse complémentaire. Se basant sur des indicateurs subjectifs, qui ne sont habituellement pas pris en compte, celui-ci permet d'analyser à un instant T l'opinion des Français sur l'état actuel et futur du marché immobilier.

Réforme gouvernementale : 69% des futurs acquéreurs peu influencés

Pas moins de 70% des sondés ont entendu parler de la réforme des aides gouvernementales, et 29% pensent qu'elle est susceptible d'influencer leurs projets immobiliers dans les mois à venir. Un impact limité, qui s'explique par ailleurs par des choix **majoritairement tournés vers l'ancien**.

En effet, **75% des sondés préféreraient investir dans l'ancien**, contre 10% dans un bien neuf, tandis que les 15% restants sont encore indécis. Cette hésitation peut résulter d'une certaine incertitude quant à l'orientation des réformes, justement en ce qui concerne l'ancien, puisque **58% des sondés partagent les inquiétudes des acteurs du marché qui craignent que les aides ne favorisent le neuf au détriment de l'ancien**.

De plus, la décision d'acheter un bien immobilier est liée pour 74% des sondés à leur situation personnelle : 45% d'entre eux se trouvent dans des dispositions clairement « stables » (situation familiale, professionnelle ou personnelle favorable ou encore apport financier qui leur permet d'acheter) alors que 29% souhaitent quant à eux changer de cadre de vie.

Au final, seulement 19% des personnes interrogées sont influencées par le contexte d'achat : les taux de crédit peu élevés (9%), l'augmentation des prix des loyers (7%) et la crainte d'une évolution défavorable dans le futur (3%).

56% des futurs acquéreurs ne se sentent pas perturbés par une hausse des prix

Face à une hausse des prix de l'immobilier (dont 2/3 des futurs acquéreurs ont pleinement conscience), 29% des sondés l'expliquent par le fait que **l'immobilier est de nouveau perçu comme une valeur refuge par les investisseurs**, ainsi que par la **diminution du parc de logements disponibles (20%)**. D'ailleurs, cette dernière raison, plus structurelle, explique la vision long-termiste de la hausse des prix. En effet, une majorité des futurs acquéreurs (35% contre 8%) estiment qu'elle s'inscrit dans le long terme (plus d'un an). La baisse des taux d'intérêt des crédits immobiliers est également montrée du doigt par 18% des sondés (hausse de la demande et par conséquent hausse des prix).

Toutefois, pour 71% des sondés, l'augmentation des prix se cantonne uniquement à certaines zones et ne touche pas l'ensemble du territoire français.

45% des acheteurs-vendeurs souhaitent vendre dès maintenant

Parmi les sondés, certains sont aussi concernés par la hausse des prix en tant que vendeurs. En effet, 36% d'entre eux envisagent de vendre un bien immobilier et 28% prévoient de concrétiser cette vente dans un délai de 6 mois. Enfin, , 45% de ces acheteurs-vendeurs veulent vendre dès maintenant, tandis que 14% souhaitent jouer sur les variations des prix du marché et attendre une augmentation des prix plus importante.

D'un département à l'autre : les Français veulent bouger

Les futurs acquéreurs interrogés sont 38% à envisager l'achat d'un bien immobilier dans un autre département que celui dans lequel ils résident actuellement. Pour 44% d'entre eux, ce changement est motivé par la recherche d'un cadre de vie plus agréable. Parallèlement, 31% élargissent leur champ de prospection à un autre département pour des raisons de prix. Enfin, 26% souhaitent se rapprocher de leur cadre familial.

L'environnement économique et les mesures prises par l'Etat ont principalement une influence sur les futurs acquéreurs par rapport à la nature de leur futur logement. Par contre, leur situation personnelle et professionnelle est le facteur qui prime et qui les conforte définitivement dans leur décision d'acheter.



ENQUÊTE RENTRÉE 2010

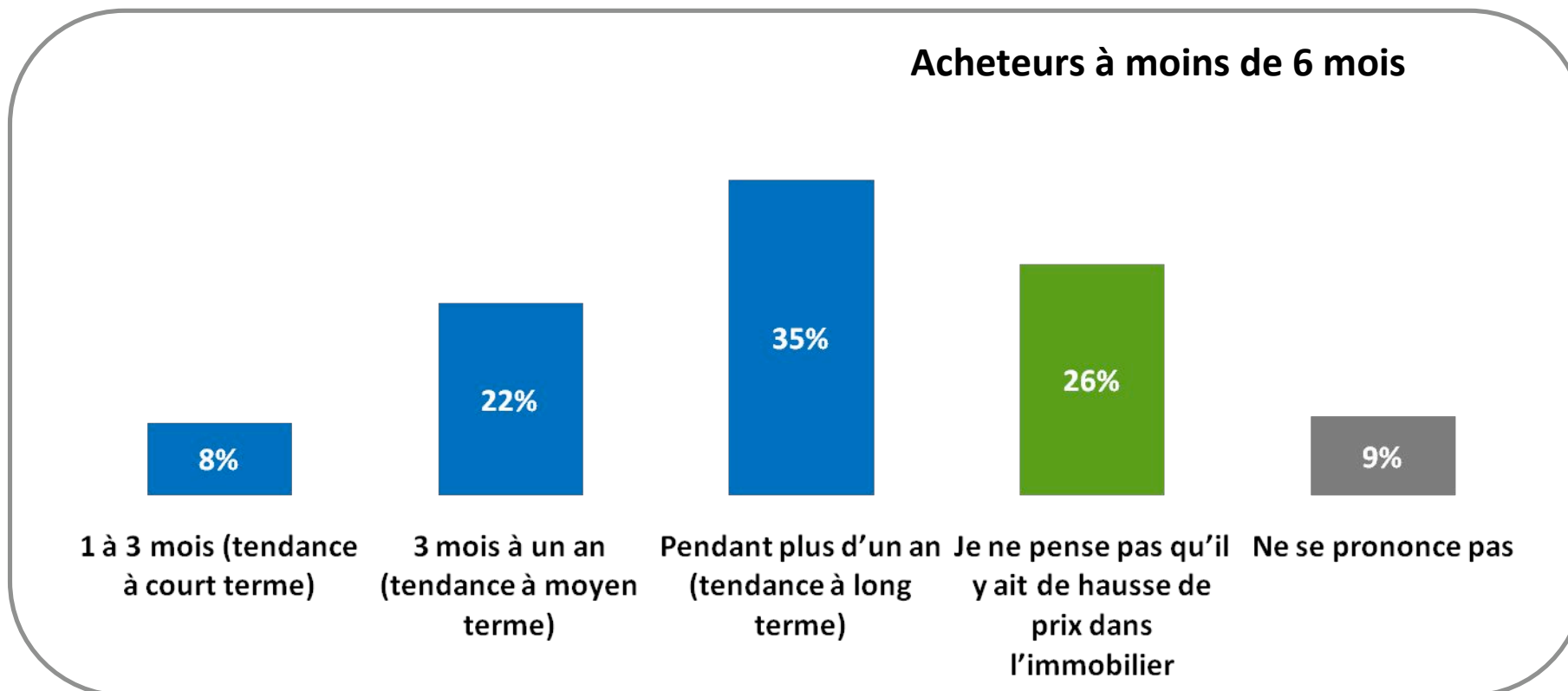
Comment les futurs acquéreurs perçoivent le marché immobilier et les aides gouvernementales ?

RÉSULTATS DÉTAILLÉS

PERCEPTION DE L'ACTUALITE IMMOBILIERE

Acheteurs à moins de 6 mois

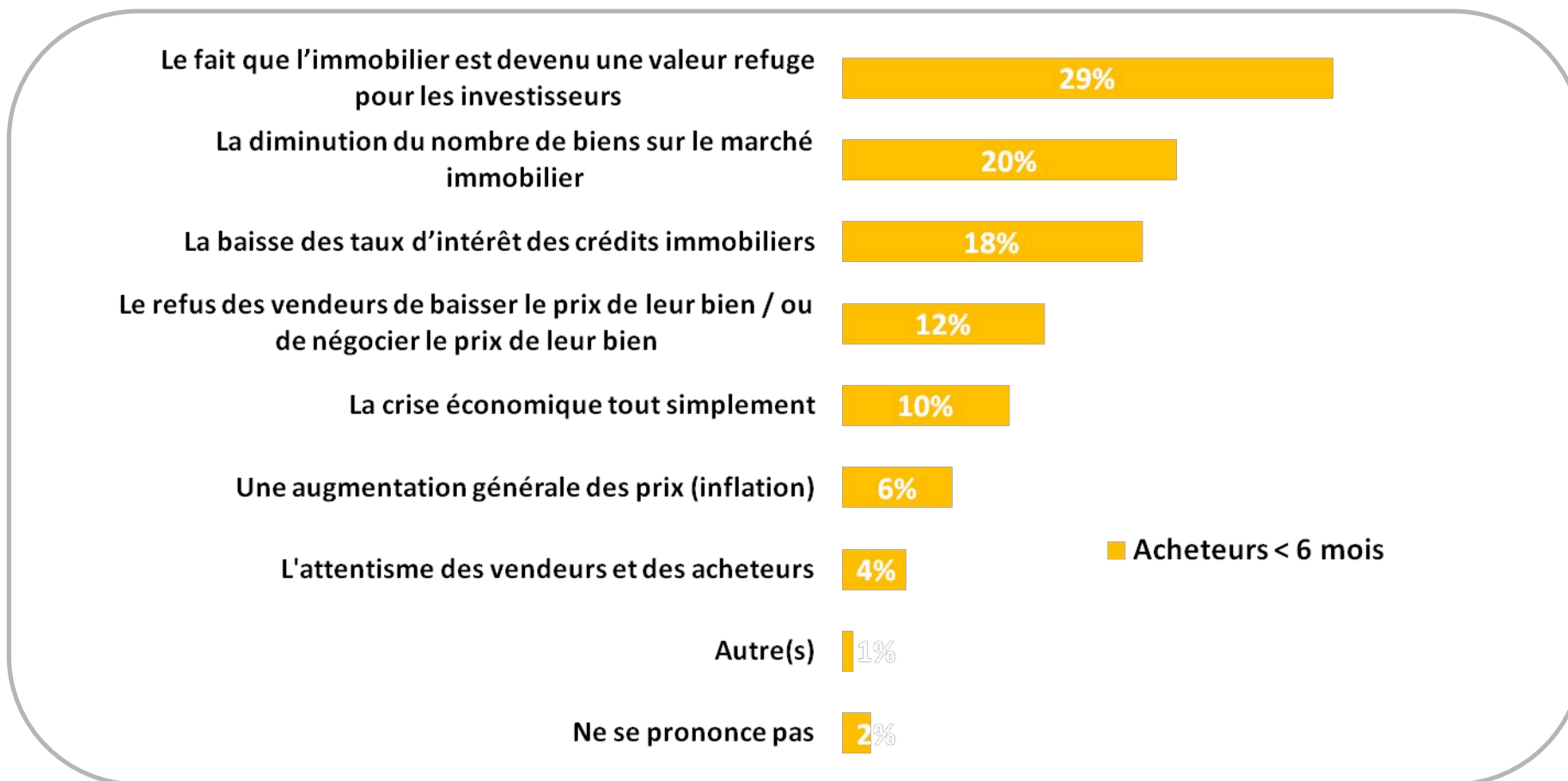
Depuis plusieurs mois, les médias parlent beaucoup de la hausse des prix de l'immobilier. Selon vous, s'agit-il d'une tendance passagère ou d'une tendance qui va s'inscrire dans le temps ?



71% des futurs acheteurs pensent que l'augmentation des prix concerne uniquement certaines zones où la demande de logements est très forte

Selon vous, quelle est la principale raison à l'origine de la hausse des prix de l'immobilier ?

Acheteurs à
moins de 6 mois



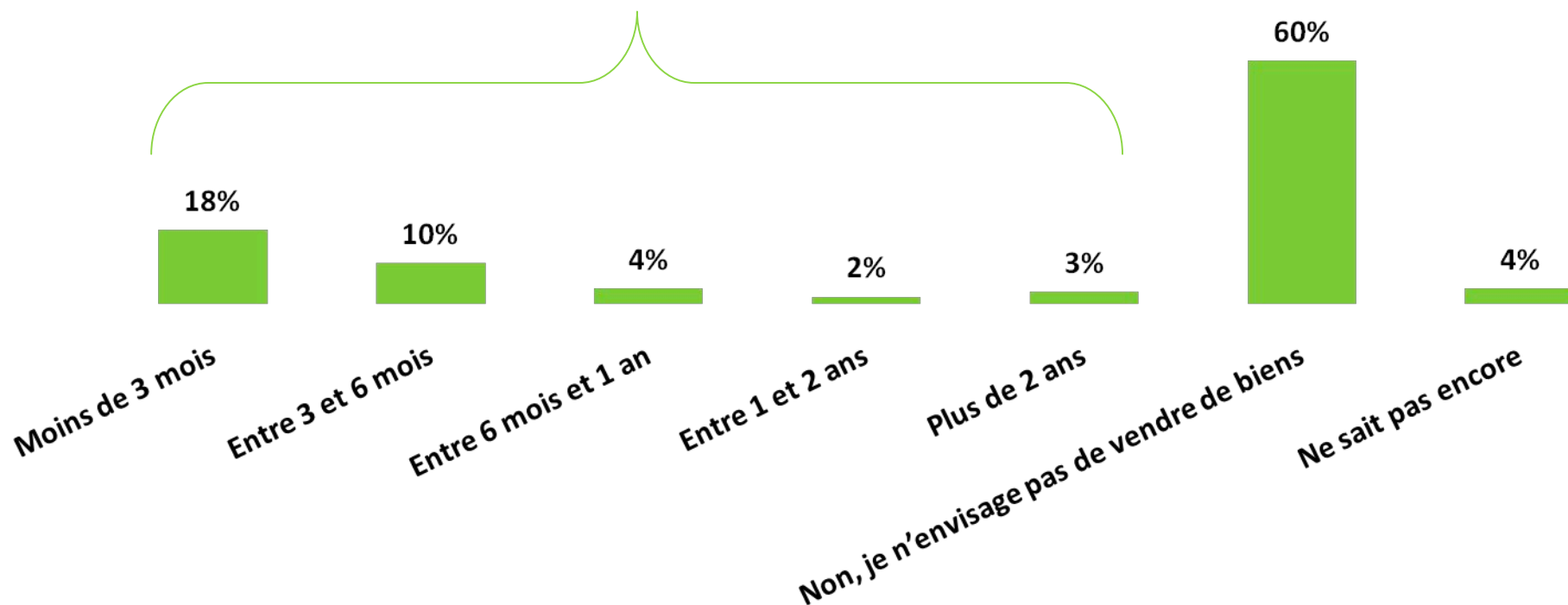
71% des futurs acheteurs pensent que l'augmentation des prix concerne uniquement certaines zones où la demande de logements est très forte

Base: 296 acheteurs à moins de 6 mois qui pensent qu'il y a une augmentation des prix

Envisagez-vous la vente d'un bien immobilier, si oui dans quel délai?

Acheteurs à moins de 6 mois

36% sont des vendeurs potentiels



Base: 454 acheteurs à moins de 6 mois

Impact de la hausse des prix sur ces vendeurs potentiels:

45% de ces vendeurs potentiels sont incités à vendre dès maintenant du fait de l'augmentation des prix et 14% sont incités à attendre une augmentation plus importante

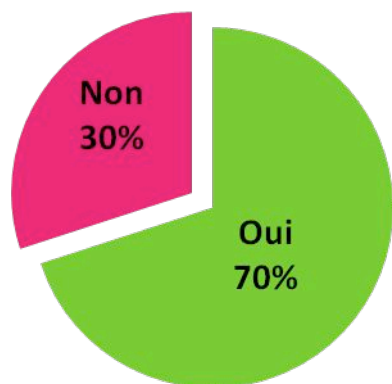
Base: 92 acheteurs à moins de 6 mois qui déclarent vouloir vendre et qui pensent que les prix ont augmenté

Actuellement, les principales aides pour devenir propriétaire sont le prêt à taux zéro, le Pass Foncier, le crédit d'impôt sur les intérêts d'emprunt ou encore l'épargne logement et l'APL-AL accession.

Afin d'accompagner le rééquilibrage du marché immobilier, le gouvernement lance une réforme du dispositif d'aide à l'accession à la propriété.

Avez-vous entendu parler de cette réforme ?

Acheteurs à moins de 6 mois

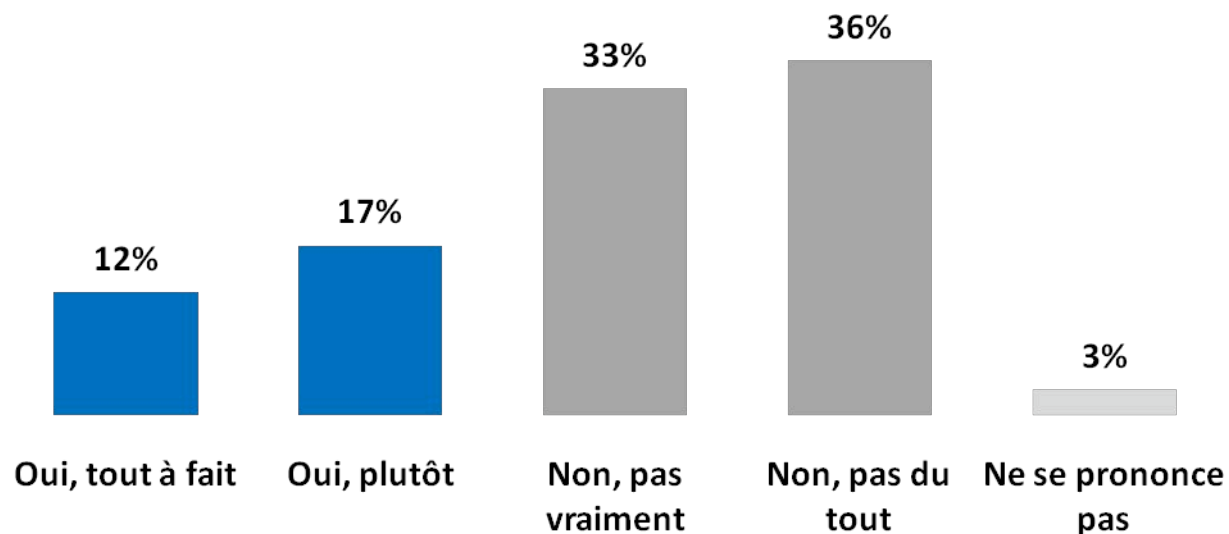


Base: 454 acheteurs à moins de 6 mois



Acheteurs à moins de 6 mois

Cette réforme est-elle susceptible d'influencer vos projets immobiliers (achat ou vente de biens) dans les mois à venir ?

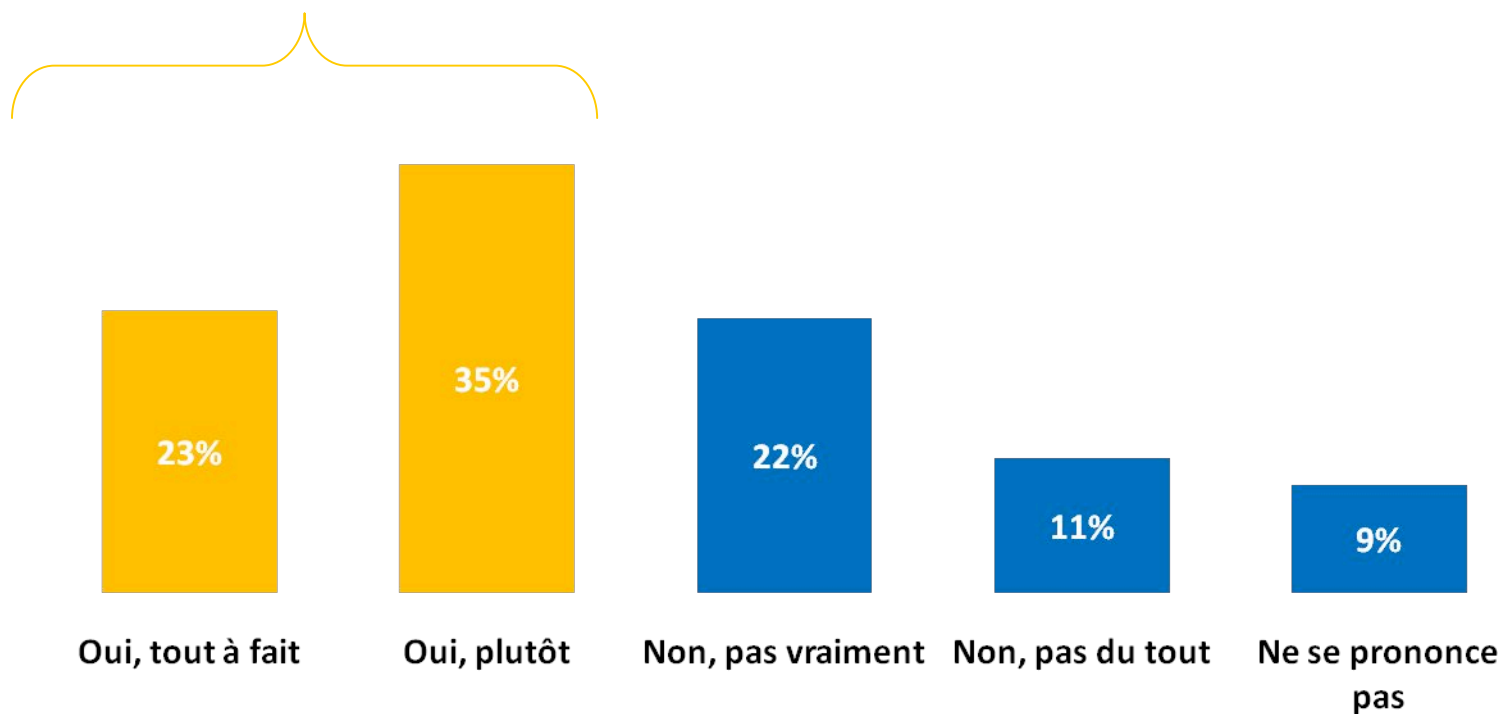


Base: 318 acheteurs à moins de 6 mois qui ont entendu parler de la réforme

Acheteurs à
moins de 6 mois

Plusieurs acteurs du marché immobilier ont exprimé leurs inquiétudes quant au fait que les futures aides à l'accession favorisent surtout l'immobilier dans le neuf et non dans l'ancien. Partagez-vous ces préoccupations ?

Plus de la moitié des futurs acheteurs partagent l'inquiétude d'aides à l'accession trop centrées sur le neuf

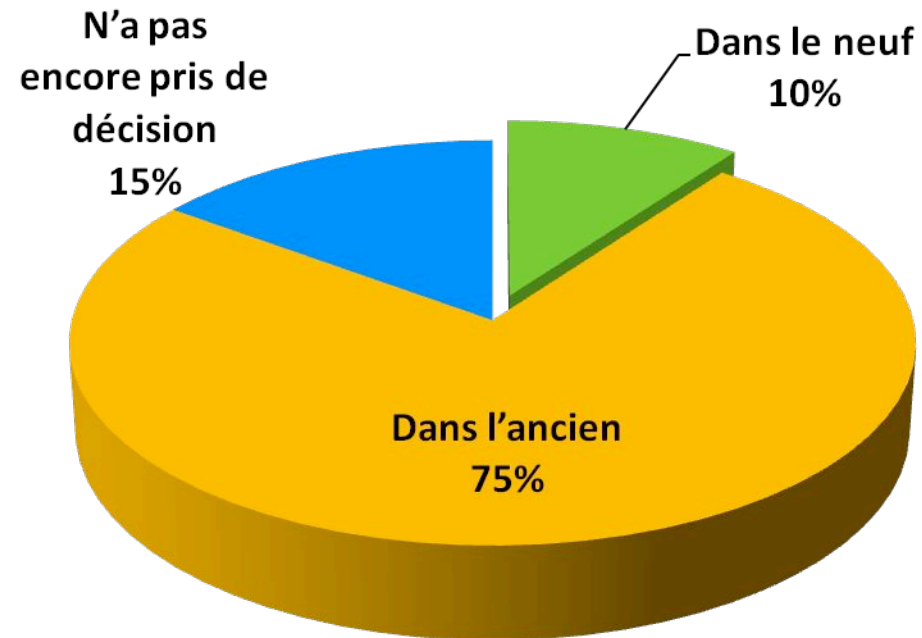


Base: 318 acheteurs à moins de 6 mois qui ont entendu parler de la réforme

LEURS PROJETS IMMOBILIERS

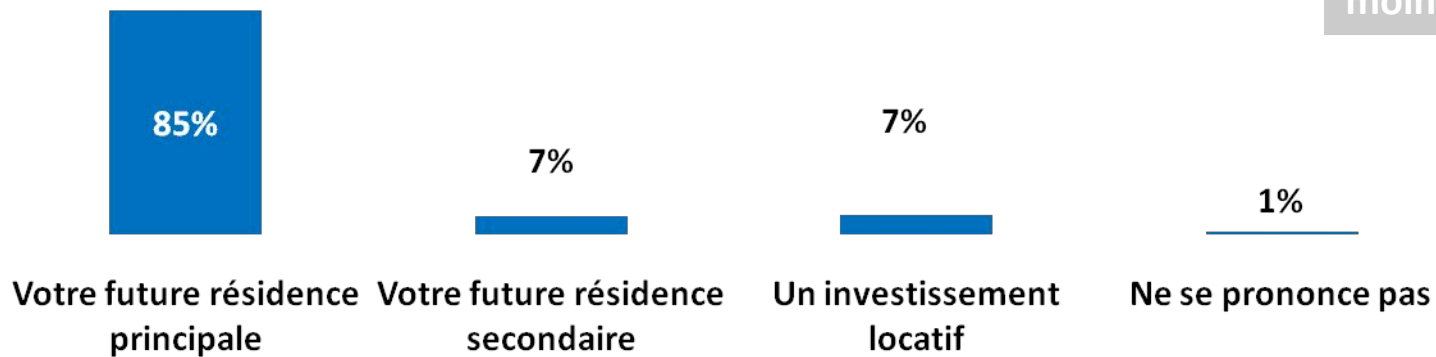
- Pour 42% il s'agit d'une première acquisition

Votre recherche s'oriente plutôt vers un achat...

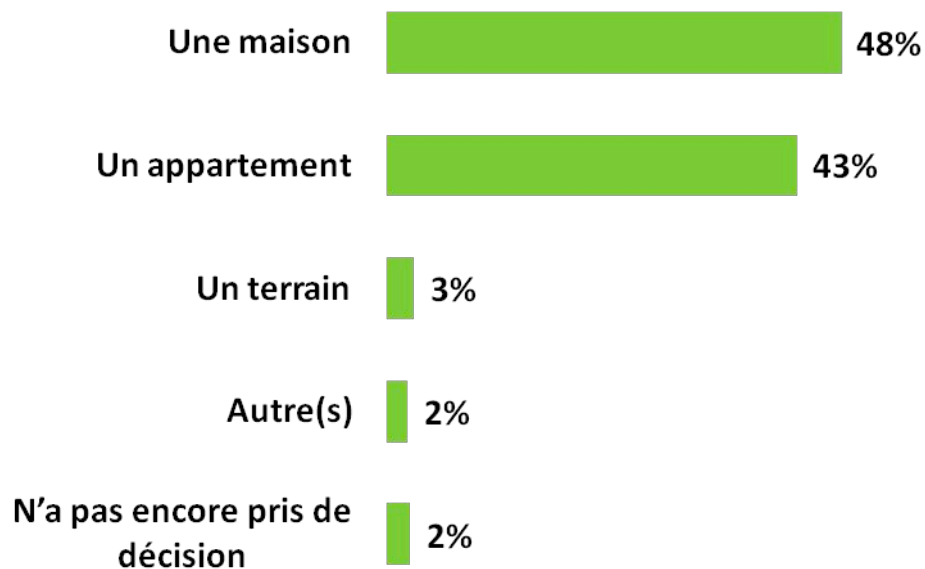


Quel est l'objectif de votre projet immobilier en cours ?

Acheteurs à moins de 6 mois

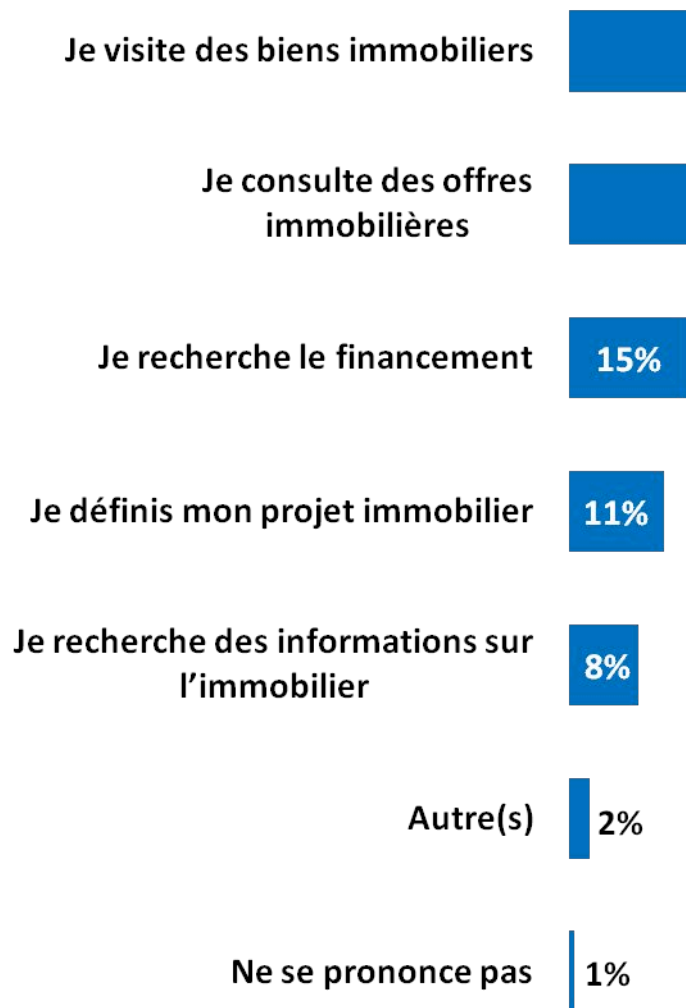


De quel type de logement s'agit-il ?

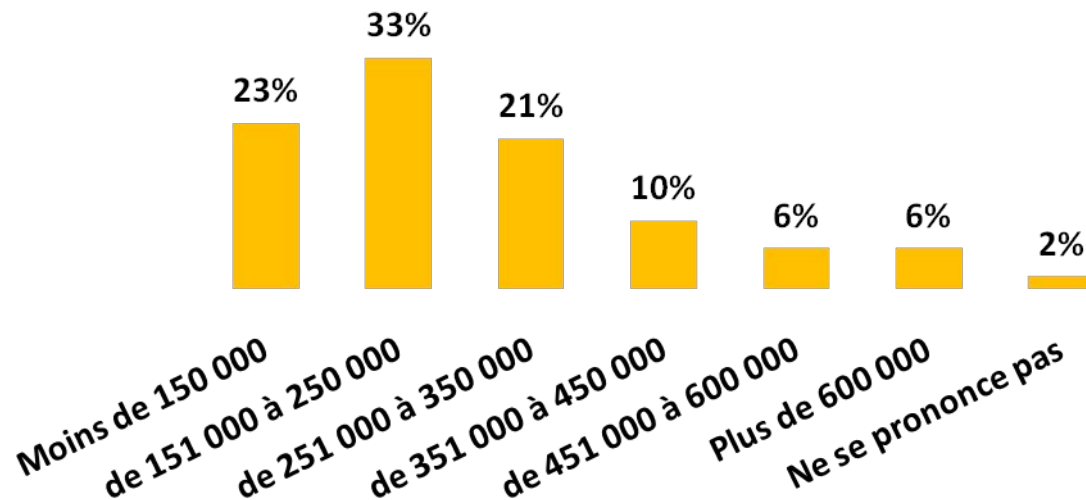


A quel(s) stade(s) de votre recherche vous situez vous ?

Acheteurs à moins de 6 mois

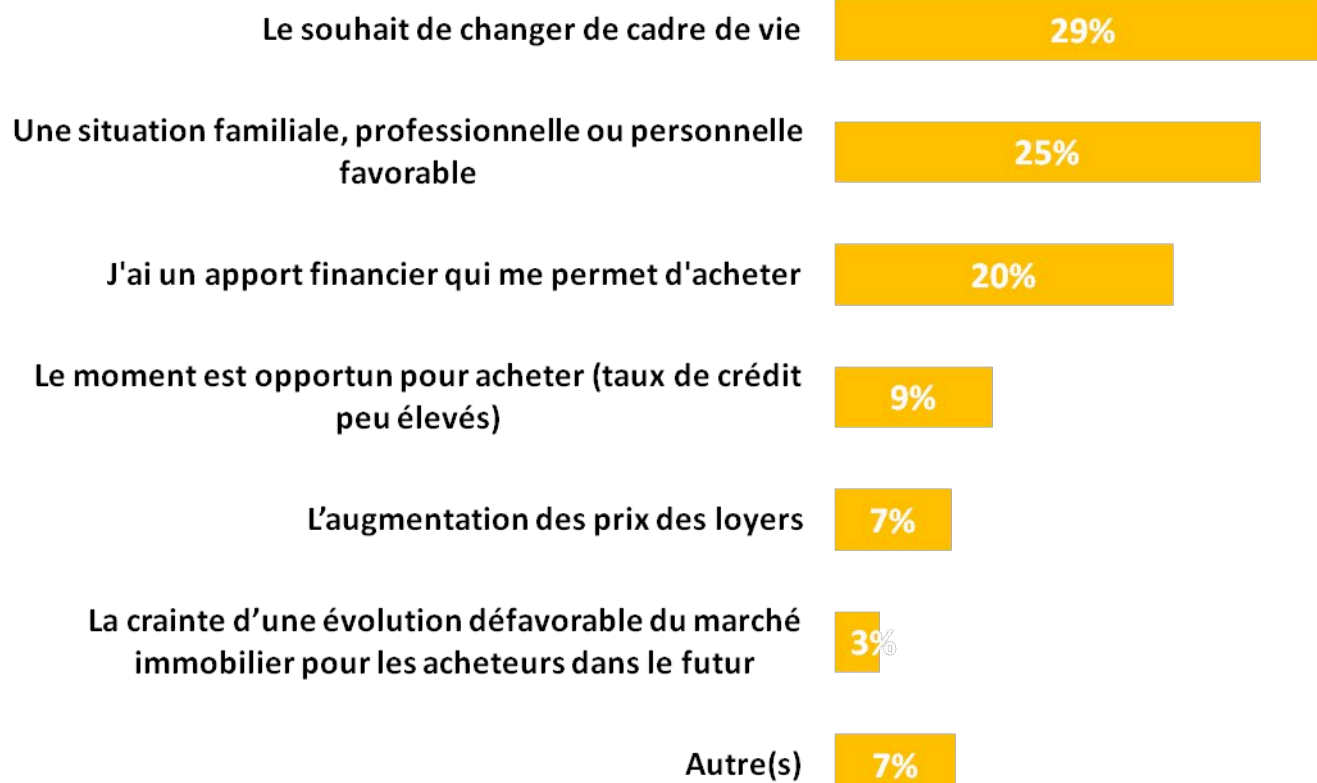


Quel budget avez-vous défini pour votre achat immobilier ?

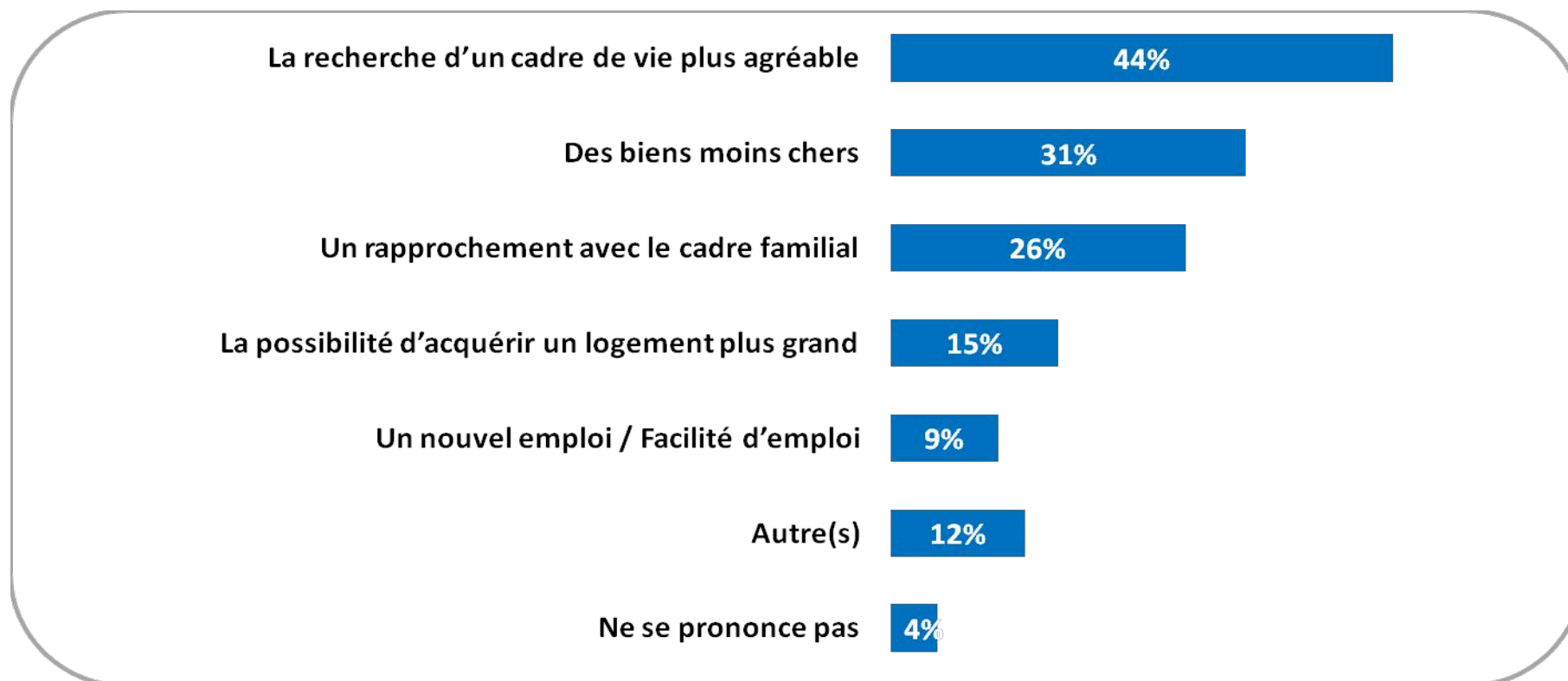


Quelle est la principale raison qui motive votre projet immobilier ?

Acheteurs à
moins de 6 mois



Pour 54% des futurs acheteurs immobiliers, leur projet est motivé par des raisons personnelles / professionnelles

Acheteurs à
moins de 6 mois**38% envisagent l'acquisition d'un bien dans un autre département que leur lieu d'habitation actuel***Quelles sont les raisons de ce changement de département ?*

Base: 172 acheteurs à moins de 6 mois qui envisagent d'acheter dans un autre département

Inscrits aux alertes
Logic-Immo.com
depuis moins de 6
mois



Invitation par e-mailing



Questionnaire

LES REDACS

Vous êtes...

Un homme Une femme

Dans quelle région habitez-vous ?

A laquelle de ces catégories professionnelles appartenez-vous ?

Agriculteur, Artisan, Commerçant

Chef d'entreprise, Cadre, Profession libérale

Profession intermédiaire

Employé, Ouvrier

Retraité

Etudiant

Autre (spécifier)

Ne se prononce pas

Quel est votre âge ?

Salvete



Résultats



Analyse



Stockage de
données



- Base: 1,034 personnes inscrites à l'alerte Logic-Immo.com depuis moins de 6 mois
- Echantillon: 454 personnes qui prévoient de conclure l'achat d'un bien immobilier d'ici à moins de 6 mois
- Période: du 16/08/2010 au 21/08/2010

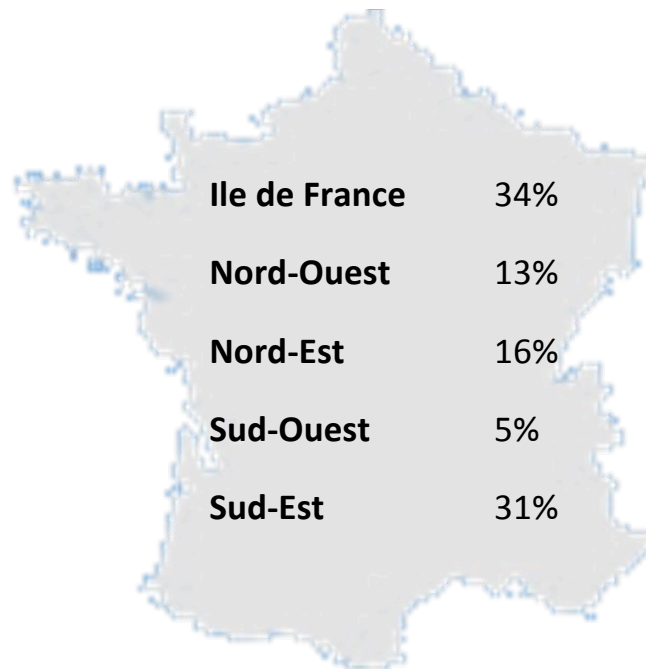
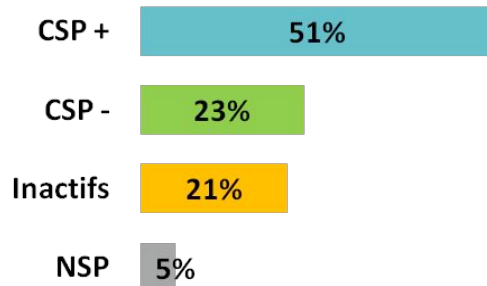
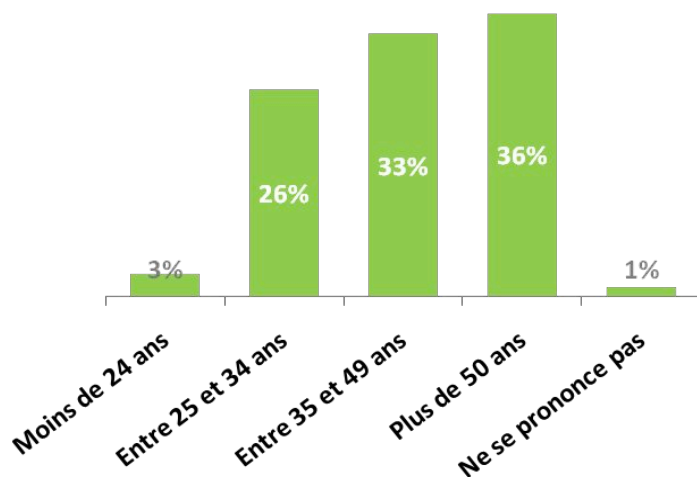
METHODOLOGIE & PROFIL DES REpondANTS



57%



43%



INTENTIONNISTES <1 AN	
SEXE	
Hommes	50%
Femmes	50%
AGE	
Moins de 24 ans	14%
25-34 ans	33%
35-49	33%
Plus de 50 ans	21%
REGION UDA	
Ile de France	24%
Nord-Ouest	23%
Nord-Est	24%
Sud-Ouest	6%
Sud-Est	28%
CSP	
CSP+	51%
CSP-	31%
Inactifs	18%

SIMM KANTAR MEDIA 2009

Base: 454 acheteurs à moins de 6 mois

À propos de l'Indice de Confiance :

« *Logic-Immo.com, en partenariat avec TNS Sofres, mesure régulièrement les tendances du marché de l'immobilier à travers le suivi d'un indice de confiance. Cet indice est exclusif et différent des mesures habituelles du marché : il ne porte pas sur l'analyse des chiffres observés du marché de l'immobilier (prix au mètre carré, évolution des taux d'intérêt...), mais bien sur la perception par les particuliers, et non les professionnels, du marché de l'immobilier. [...] Après une phase de calibrage de l'algorithme et différentes séquences de tests (3 vagues de terrain), TNS Sofres et Logic-Immo.com ont constaté que cet indicateur évolue dans un sens cohérent avec les différentes perceptions recueillies, validant ainsi l'approche retenue.* » Tiphaine Le Gorju, directrice d'études - TNS Sofres (Technology et Media)

À propos de Logic-Immo.com :

Premier magazine gratuit d'annonces immobilières, créé en 1995, Logic-Immo.com propose 34 éditions locales pour couvrir l'ensemble du territoire français, avec une diffusion moyenne de 1.4 million d'exemplaires par parution (source interne) dans 20 000 points de distribution. Lancée en 2002, sa version web, Logic-Immo.com, compte 850 000 annonces en ligne, attire 4.5 millions de visites et totalise 40 millions de pages vues (Source XITI certifié OJD, mars 2010).

À propos des marques médias du groupe Spir Communication :

Dans le secteur de plus en plus concurrentiel des médias, Spir Communication a rapproché en mai 2008 ses activités de presse gratuite d'annonces et de presse thématique immobilière. Âgé de 43 ans et président fondateur des magazines Logic-Immo, Jean-Christophe Serfati s'est vu confier la responsabilité des supports presse et Internet des réseaux gratuits d'annonces (Topannonces.fr), de la presse thématique immobilière gratuite (Logic-Immo.com) et payante (magazines Demeures & Châteaux, Properties, Helvetissimmo et le site Lux-residence.com), en France et à l'étranger. Sa nomination en 2008 au poste de directeur général Médias et l'organisation centrale mise en place par ses soins ont pour principaux objectifs de permettre le développement et l'optimisation de toutes les synergies possibles entre ces deux activités du groupe afin de proposer aux annonceurs une véritable offre globale de communication généraliste et thématique, toujours plus innovante et efficace.

À propos de TNS Sofres :

Leader français et référence des études marketing et d'opinion, TNS Sofres est une société du groupe TNS, leader mondial des études ad hoc proposant une gamme de prestations d'études, ad hoc ou collectives, autour de cinq expertises : compréhension des consommateurs et des citoyens, développement de produits et innovation, marque et communication, retail et shopper insights, skateholder management. TNS Sofres est également leader en matière d'études de gestion de la relation client, et s'appuie sur une gamme de solutions d'études - adaptables, benchmarkées, @nline certified et internationales - dédiée à cette problématique. TNS est présent dans 70 pays dans le cadre d'un réseau intégré, et à même de conduire des études dans plus de 100 pays.

Relations Médias

FHCOM

42, rue des Jeûneurs 75002 Paris
Tél. : 01 55 34 24 24 / Fax : 01 55 34 24 25
agence@fhcom.net / www.fhcom.net