



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

Contacts IFOP

Julien BELIN

julien.belin@ifop.com

Sara BAHIJ

sara.bahij@ifop.com

IFOP

78 rue Championnet

75018 Paris

BAROMÈTRE LE MORAL DES FRANÇAIS FACE AU MARCHÉ IMMOBILIER VAGUE 17 : JUIN 2019

SOMMAIRE



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS

IMMOBILIÈRES

2. FOCUS ACQUÉREURS

C. ANNEXES



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.)
- 653 répondants « acquéreurs » pour ce focus (dont 52 issus de l'échantillon nat rep, et 601 issus d'un sur-échantillonnage spécifique)

Méthodologie



✓ Echantillon :

- Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon composé de **1001 individus âgés de 25 ans et plus dont 653 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 22 Mai au 3 juin 2019.**

↗ / ↘ = 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 5 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

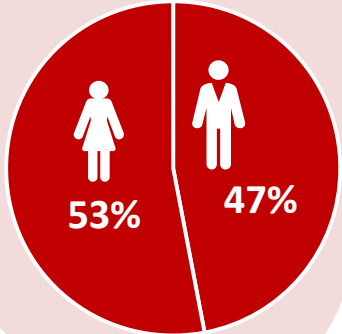
C. ANNEXES



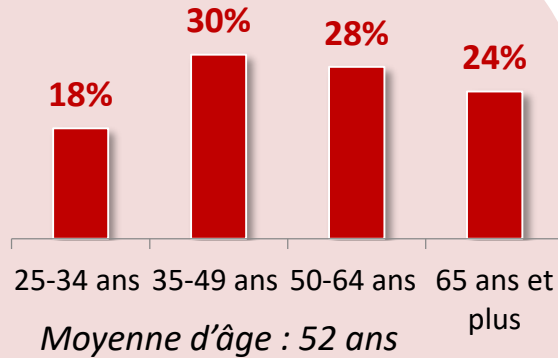
Profil des répondants (national représentatif 25 ans et +)

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

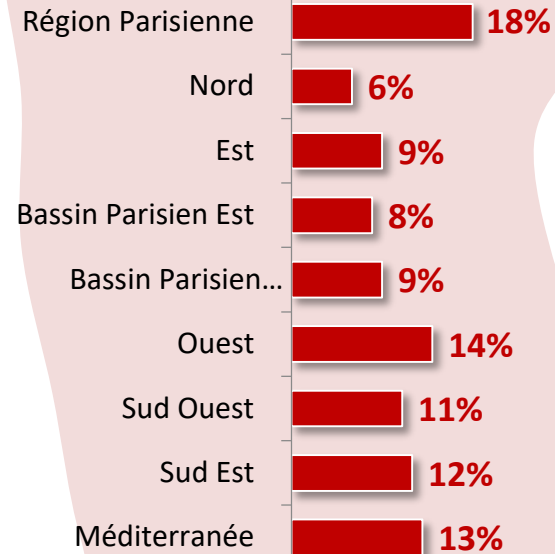
Sexe



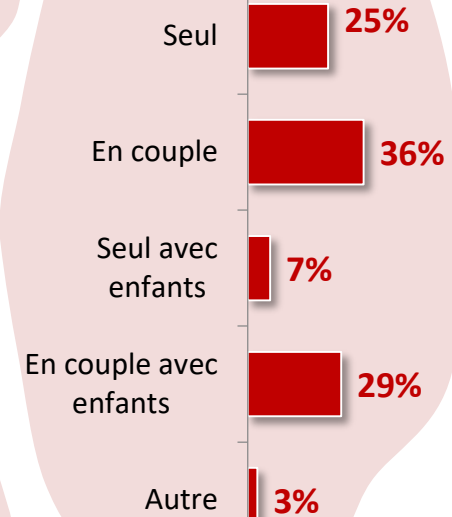
Âge



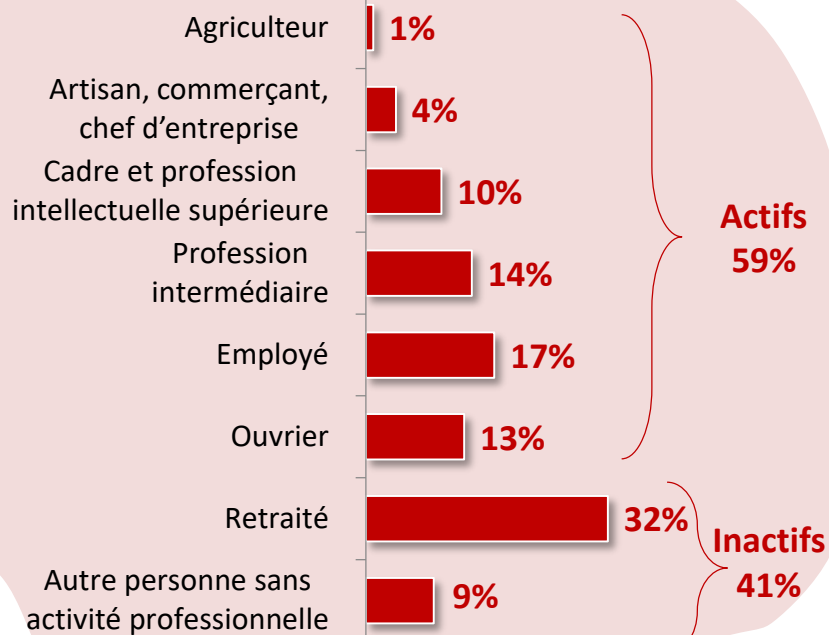
Région de résidence



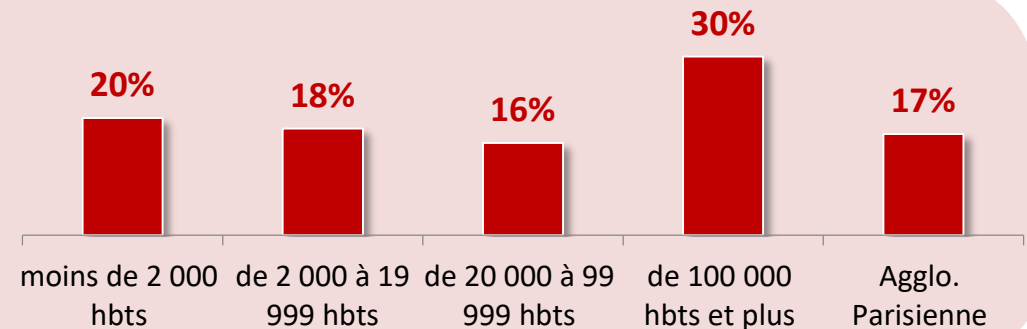
Au sein du logement



Profession du chef de famille



Catégorie d'agglomérations



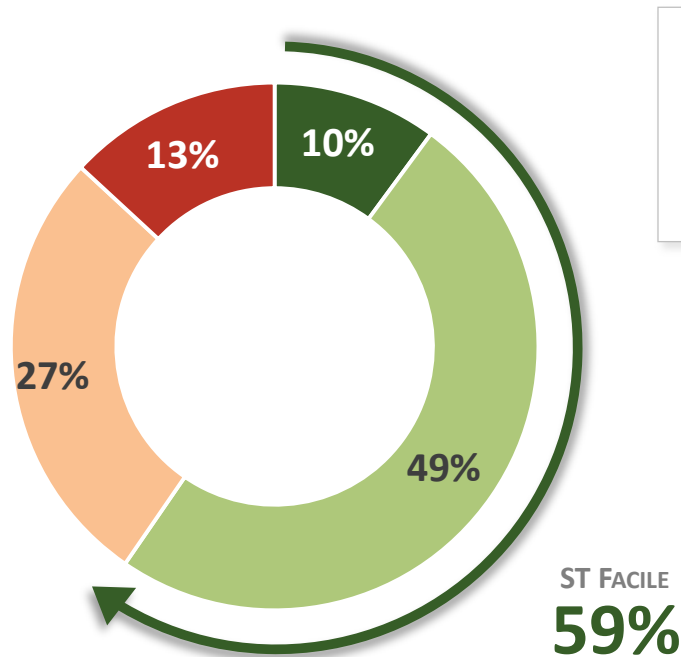
59% des particuliers pensent qu'il est facile d'obtenir un crédit (taux en augmentation constante depuis 2012), et ce alors que la perception d'attractivité des taux reste logiquement très importante (83%)

Q4. Selon vous, actuellement, est-il très facile, plutôt, plutôt pas ou pas du tout facile d'obtenir un crédit pour l'achat d'un bien immobilier ?

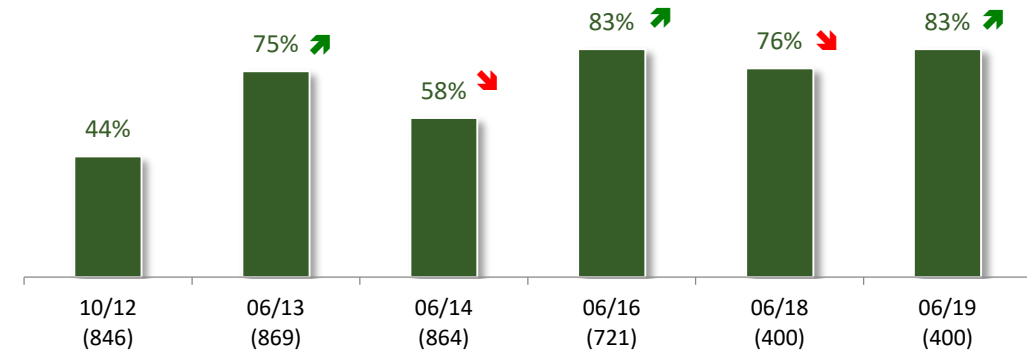
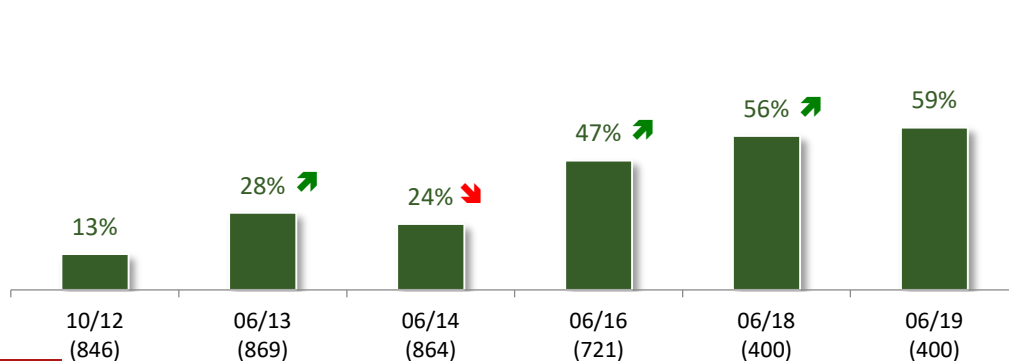
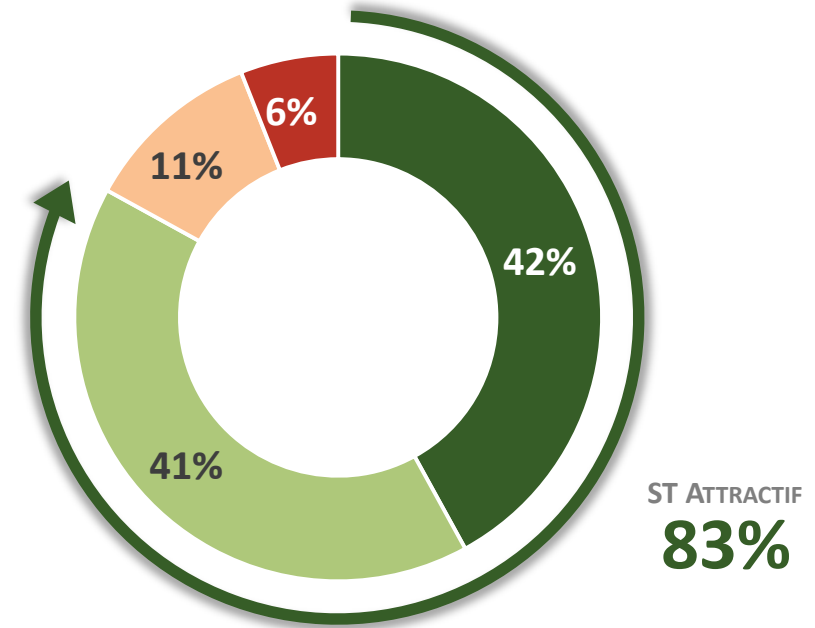
Q5. Et diriez-vous que les taux de crédit immobilier sont actuellement très attractifs, plutôt, plutôt pas ou pas du tout attractifs ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

Facilité d'obtention d'un crédit immobilier



Attractivité des taux des crédits immobiliers



Corollaire de ces perceptions, les particuliers ont le sentiment que les prix à la vente ont augmenté au cours des 6 derniers mois et que cette augmentation va perdurer sur les 6 prochains...

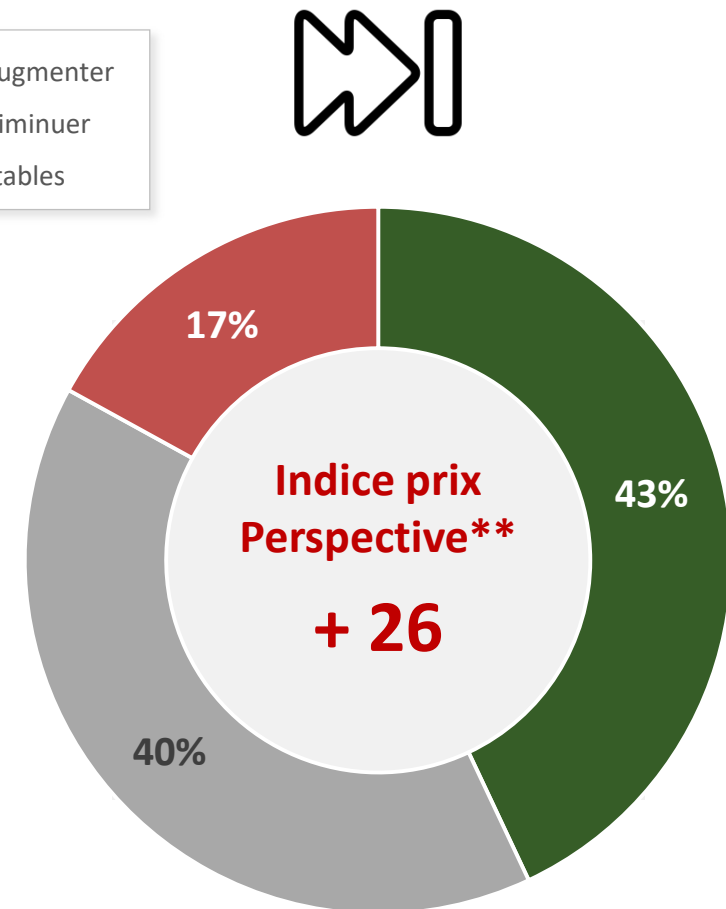
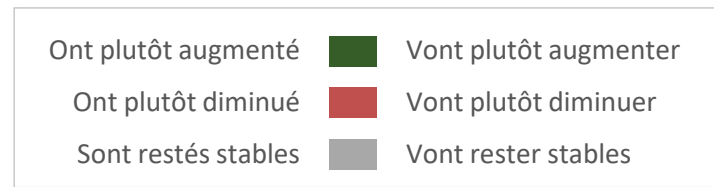
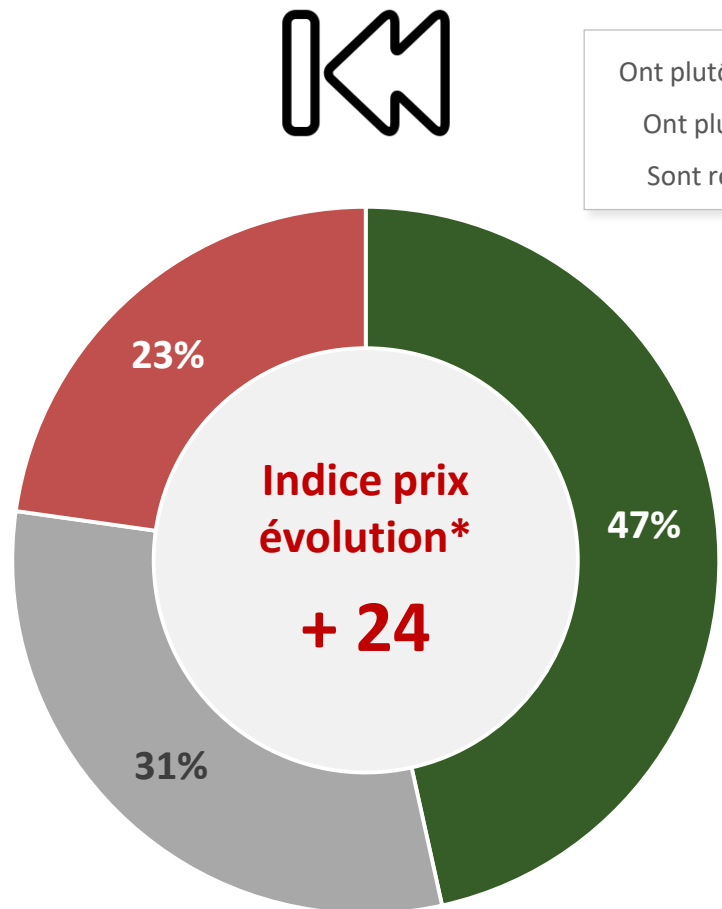
Q7. Au cours des 6 derniers mois, avez-vous le sentiment que les prix à la vente... ?

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

La perception de la dynamique des prix est stable par rapport à 2018...

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... ?

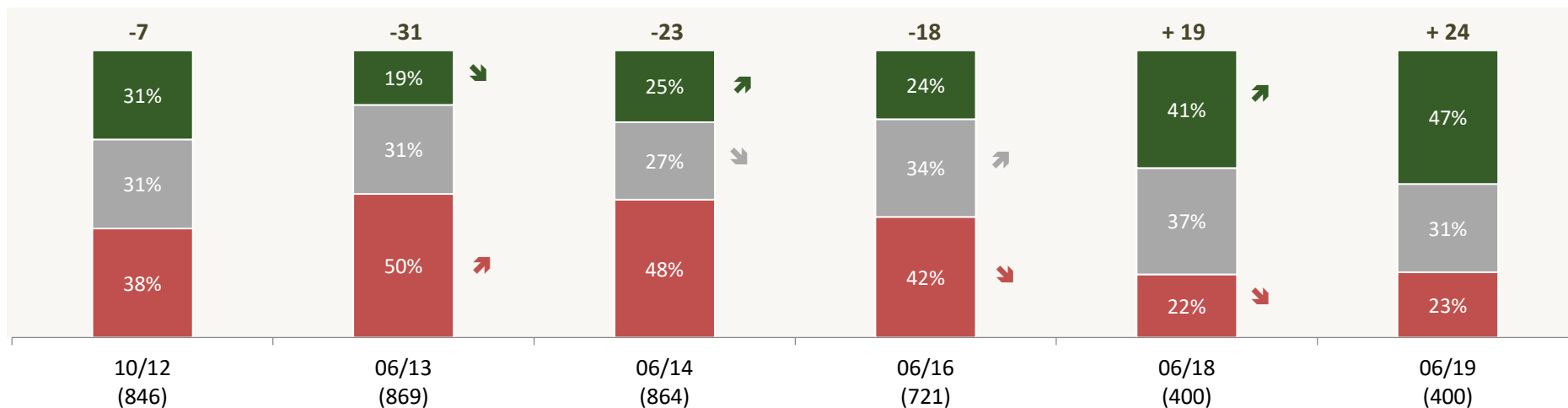
Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

Augmentation Stabilité Diminution

Prix à la vente au cours...

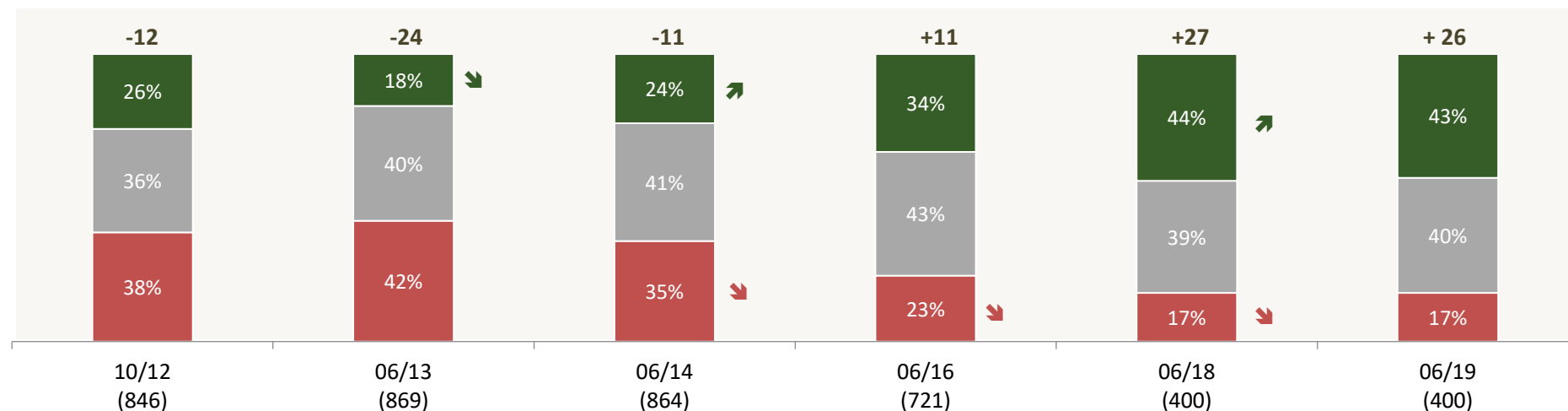
Indice prix évolution

...des 6 derniers mois



Indice prix perspective

...des 6 prochains mois



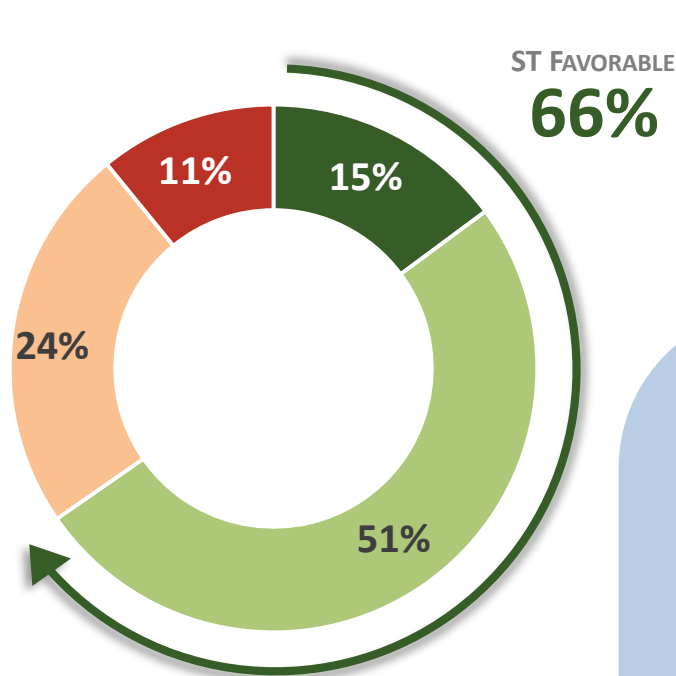
Le maintien des taux très bas incite 66% (plus haut résultat depuis 2012) des particuliers à considérer que la conjoncture est favorable à l'achat ; parallèlement, la perception de hausse des prix rend aussi la conjoncture favorable à la vente : tout est réuni pour un marché immobilier très dynamique...

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 ?

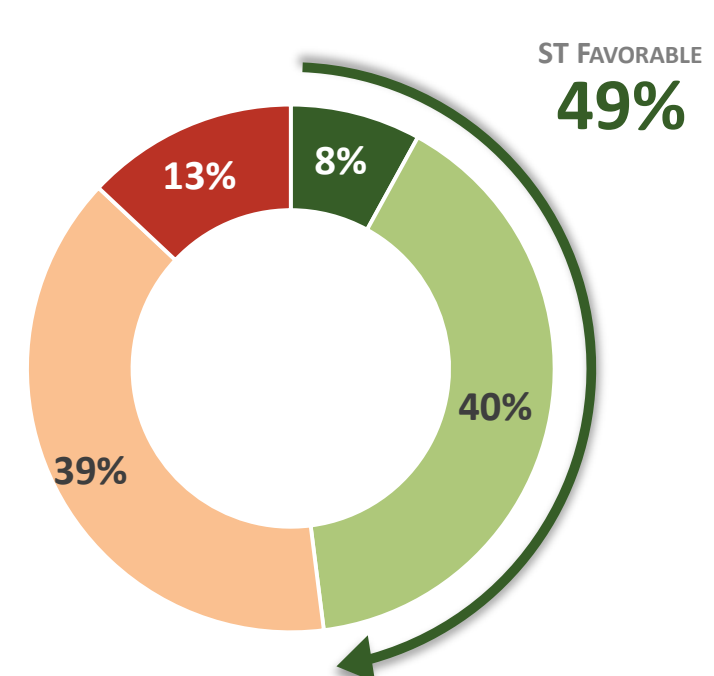
Q2. Et diriez-vous que la situation économique actuelle est très favorable, assez, peu ou pas du tout favorable pour vendre un bien immobilier ?

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



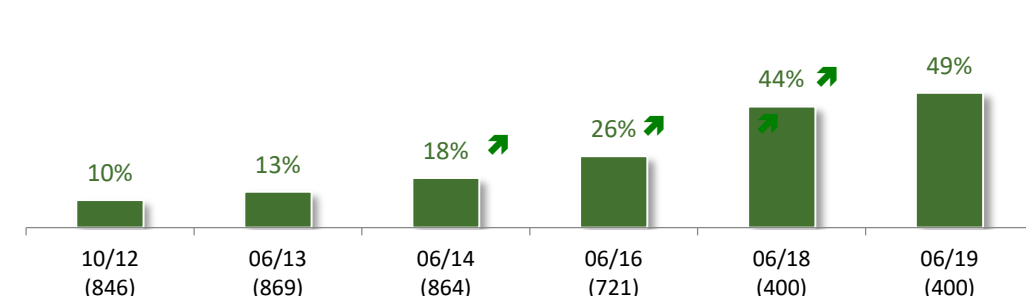
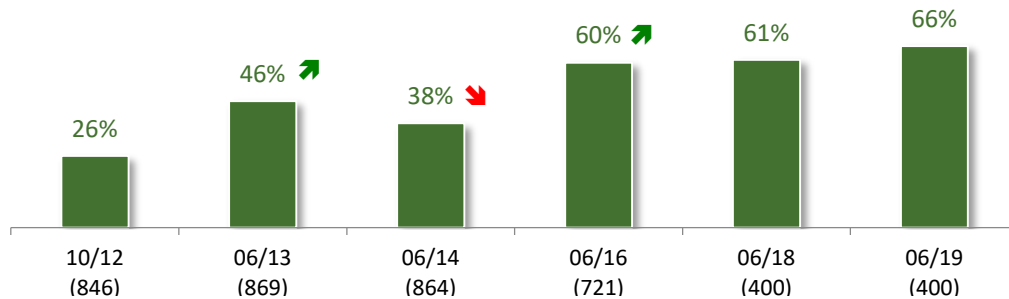
Indicateurs

Déséquilibre du marché*

2012 : 16
2013 : 33
2014 : 20
2016 : 34
2018 : 17
2019 : 17

Dynamisme du marché**

2012 : 18
2013 : 30
2014 : 28
2016 : 43
2018 : 53
2019 : 58



* 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.

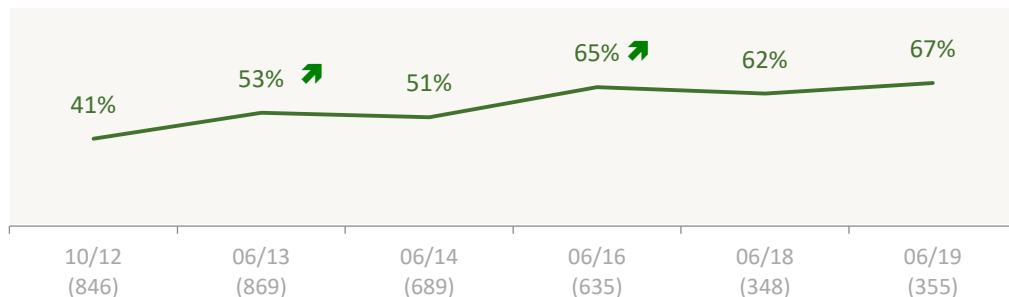
Pour les répondants, la primo-accession reste le type d'investissement immobilier le plus favorisé par la situation économique actuelle

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 = 355

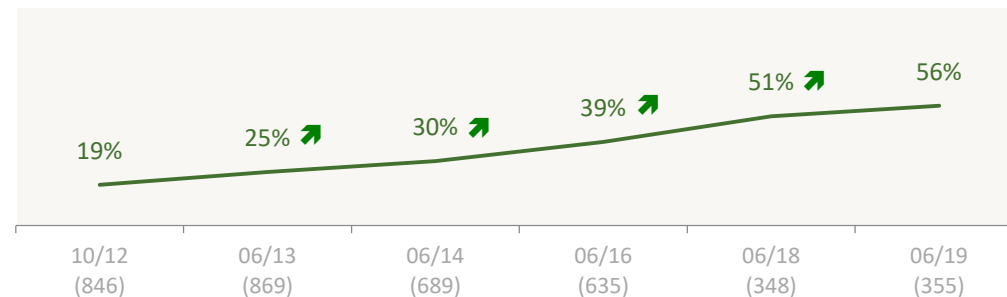
Investir dans l'immobilier locatif

ST FAVORABLE
67%



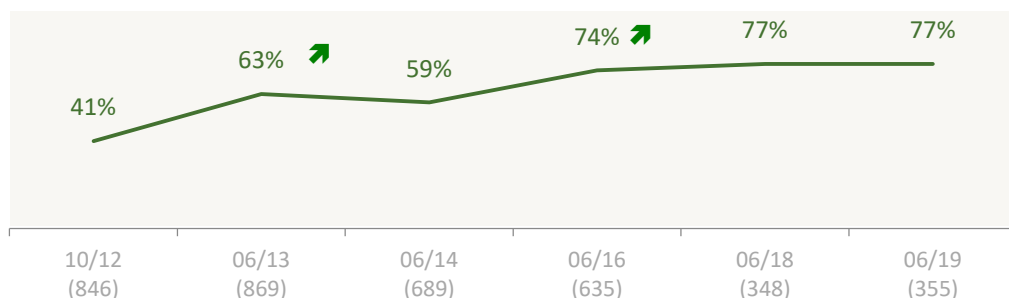
Revendre son logement pour en acheter un autre

ST FAVORABLE
56%



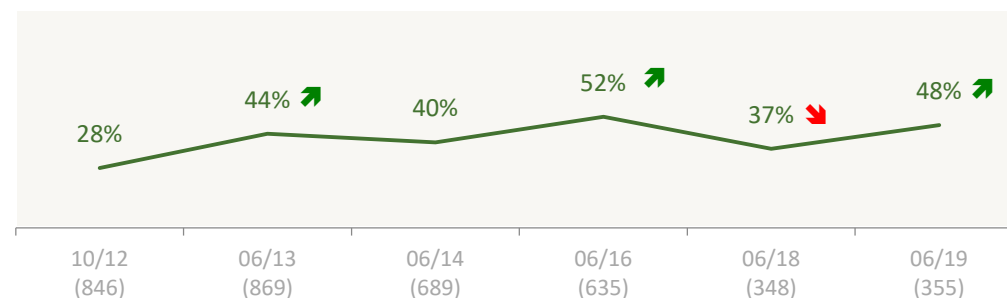
Devenir propriétaire pour la première fois

ST FAVORABLE
77%



Acheter une résidence secondaire

ST FAVORABLE
48%

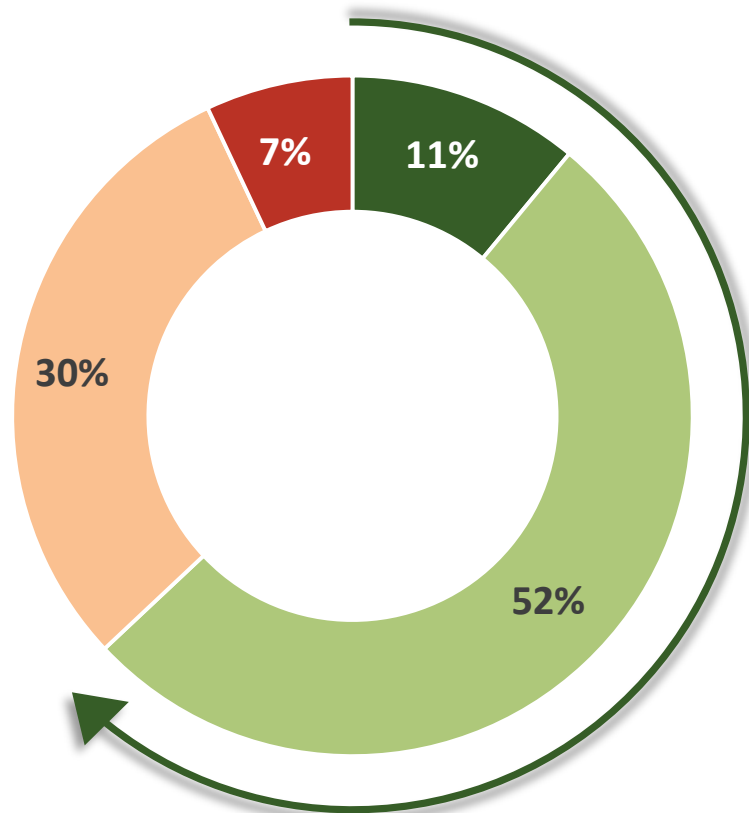


63% considèrent que la période est propice aux bonnes affaires immobilières, et seuls 7% pensent que ce n'est pas du tout le cas

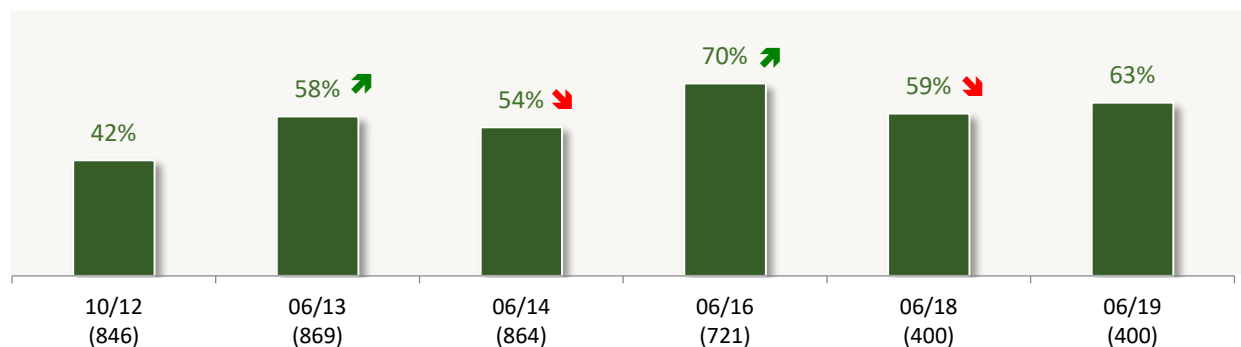
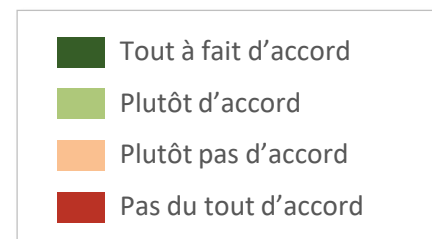
Q6. A propos de l'offre immobilière, si je vous dis que « De façon générale, il y a aujourd'hui plus d'opportunités qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières », êtes-vous tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

Perception de l'offre immobilière actuelle



ST D'ACCORD
63%



Récapitulatif : tendance de la perception de la conjoncture

	Octobre 2012	Juin 2013	Juin 2014	Juin 2016	Juin 2018	Juin 2019
<i>Base : Individus âgés de 25 ans et plus</i>						
Perceptions des conditions immobilières						
Conjoncture						
...Favorable à l' achat d'un bien immobilier	26%	46%	38%	60%	61%	66%
...Favorable à la vente d'un bien immobilier	10%	13%	18%	26%	44%	49%
Conditions de financement						
Facilité à obtenir un crédit	13%	28%	24%	47%	56%	59%
Attractivité des taux des crédits immobiliers	44%	75%	58%	83%	76%	83%
Indicateurs prix						
Au cours des 6 derniers mois						
<i>Indicateur prix (A-B)</i>						
A. ont plutôt augmenté	31%	19%	25%	24%	41%	47%
B. ont plutôt diminué	38%	50%	48%	42%	22%	23%
Au cours des 6 prochains mois						
<i>Indicateur prix (A-B)</i>						
A. vont plutôt augmenter	26%	18%	24%	34%	44%	43%
B. vont plutôt diminuer	38%	42%	35%	23%	17%	17%
Offre						
Plus d'opportunités aujourd'hui qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières	42%	58%	54%	70%	59%	63%

■/■ : 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

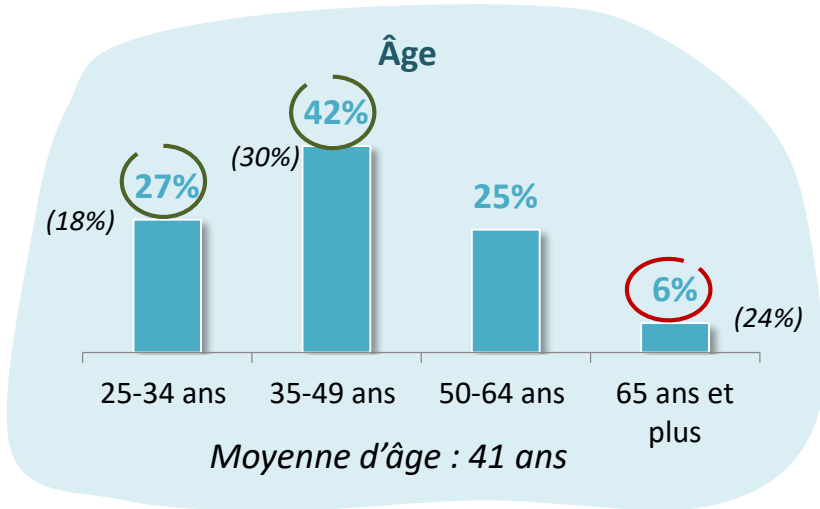
IMMOBILIÈRES

2. FOCUS ACQUÉREURS

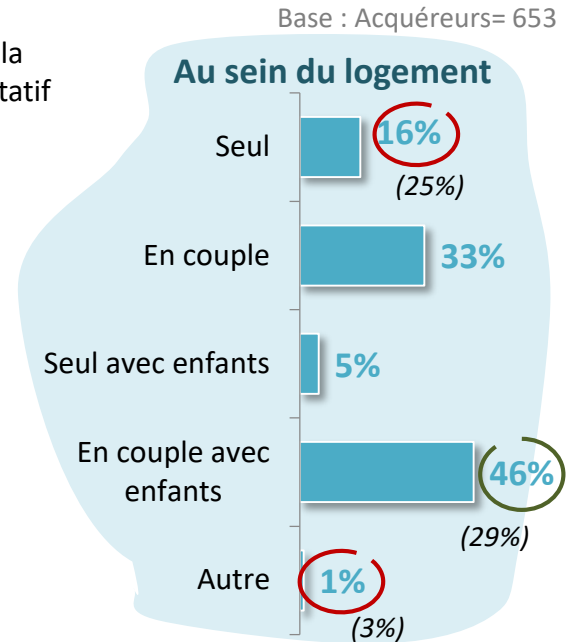
C. ANNEXES



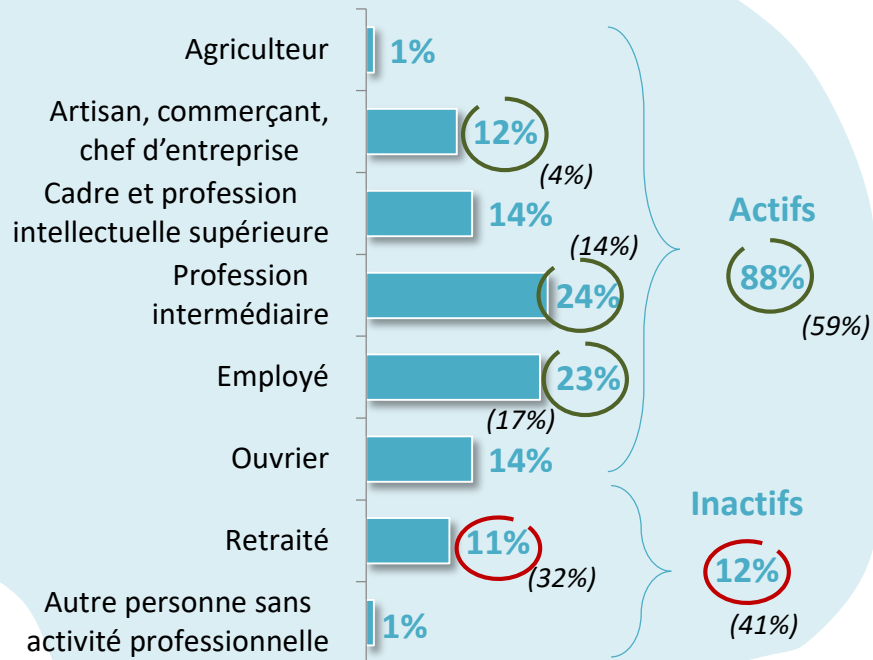
Profil des acquéreurs



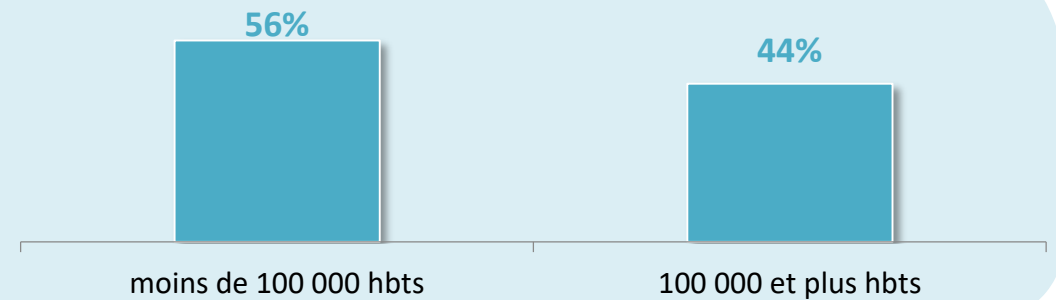
(X%) Différence significative à la hausse ou à la baisse par rapport au national représentatif
(X%) Pourcentage national représentatif
 (xx%) Pourcentage national représentatif



Profession de l'interviewé



Catégorie d'agglomérations (lieu d'habitation de l'acquéreur)



*La répartition des acquéreurs au sein des régions est la même que la répartition nationale représentative

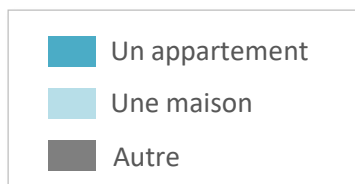
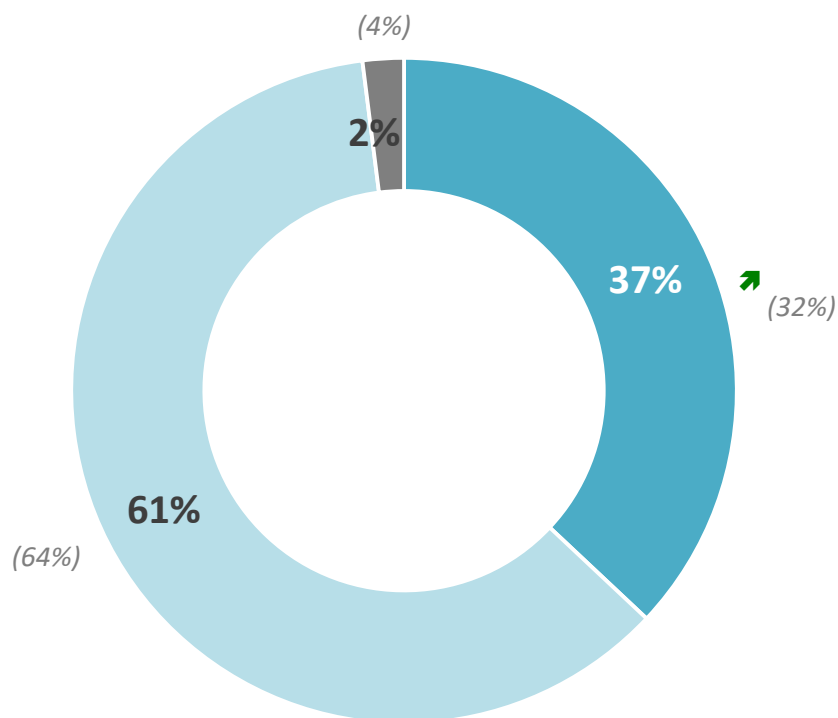
La maison est le bien immobilier le plus acquis (61%), et il s'agit d'une résidence principale pour 77% des répondants (dont 40% de primo-acquisition)

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)

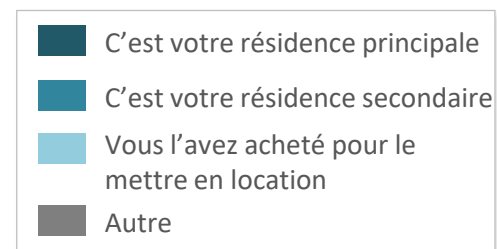
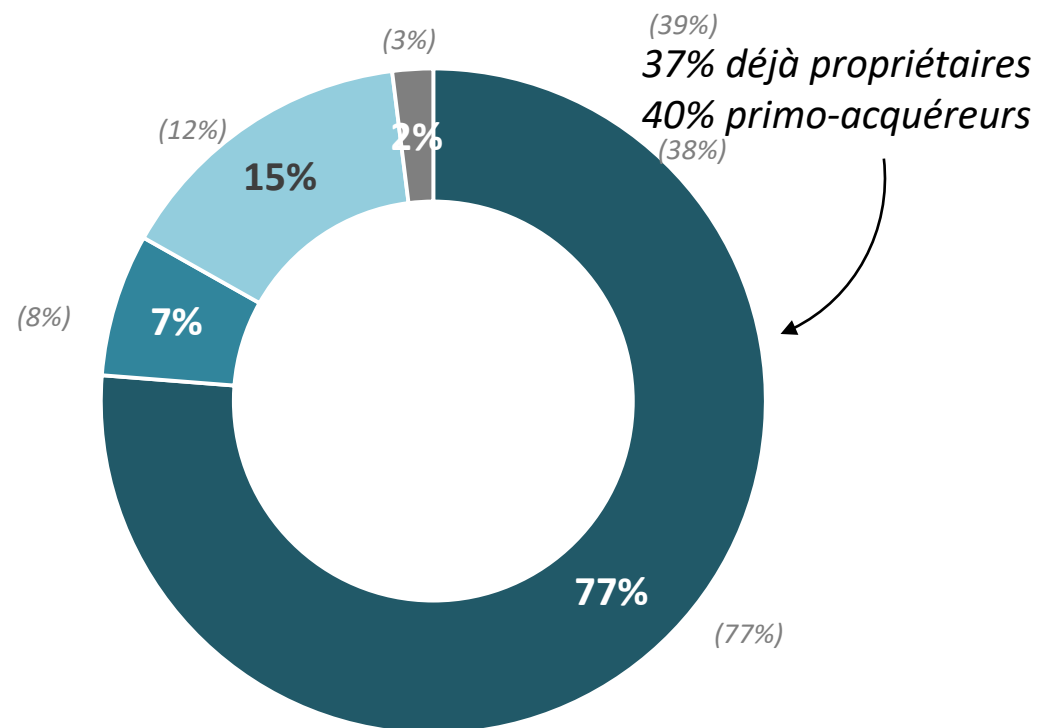
Q53. Toujours concernant ce bien :

Base : Acquéreurs (653)

Le bien immobilier acquis ...



Concernant ce bien ...



52% des acquéreurs ayant acheté une résidence principale sont des primo-acquéreurs ; les biens achetés dans ces conditions sont logiquement un peu moins chers et moins grands que pour les acquéreurs qui étaient déjà propriétaires...

Q54. Dans votre logement précédent, vous étiez :

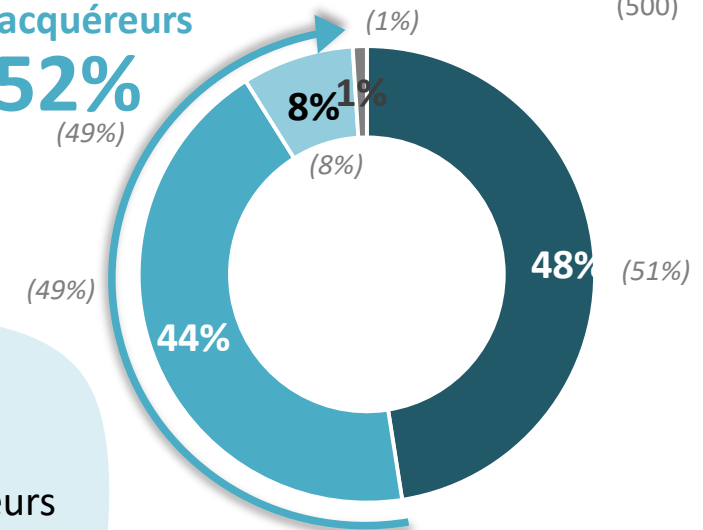
Logement précédent ...

ST primo-acquéreurs

52%

(49%)

Base : Ont acheté une résidence principale (500)

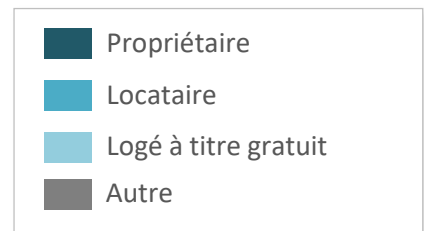


Les primo-acquéreurs

31% ont acheté un bien de plus de 200 000 euros, vs 46% pour les acquéreurs (d'une résidence principale) déjà propriétaires

61% ont acheté un bien immobilier dont la surface est inférieure à 100m², vs 52% pour les acquéreurs (d'une résidence principale) déjà propriétaires

26% ne connaissent pas la classe DPE du bien acheté, vs 14% pour les acquéreurs (d'une résidence principale) déjà propriétaires



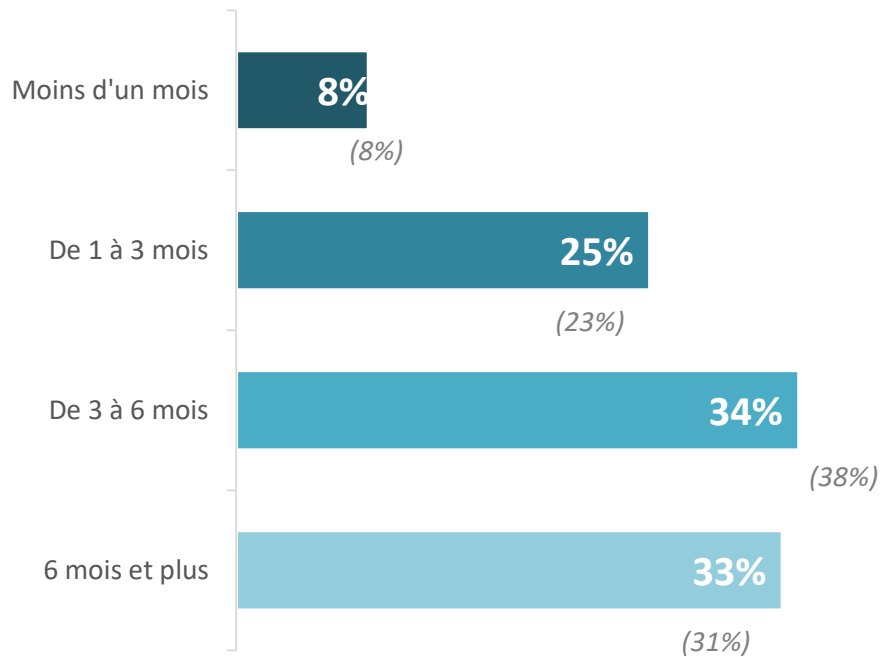
Un tiers des acquisitions a pris plus de 6 mois (et un tiers entre 3 et 6 mois) ; si la majorité des acquisitions sont réalisées après 2 à 5 visites, relevons que 1 achat sur 5 est décidé après une seule visite...

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)

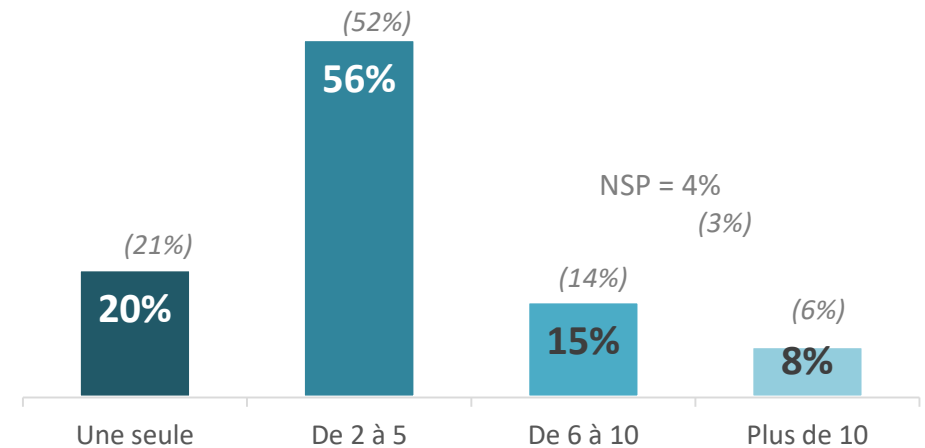
Base : Acquéreurs (653)

Temps d'acquisition du bien ...



Visites nécessaires pour acquérir le bien

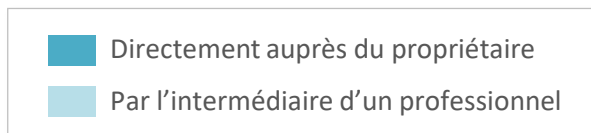
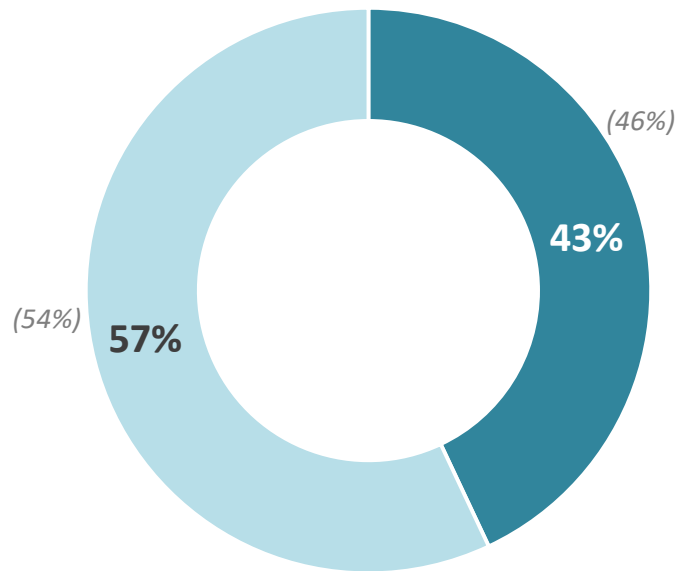
Base hors NSP : 625



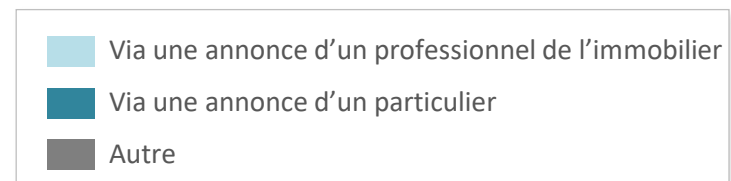
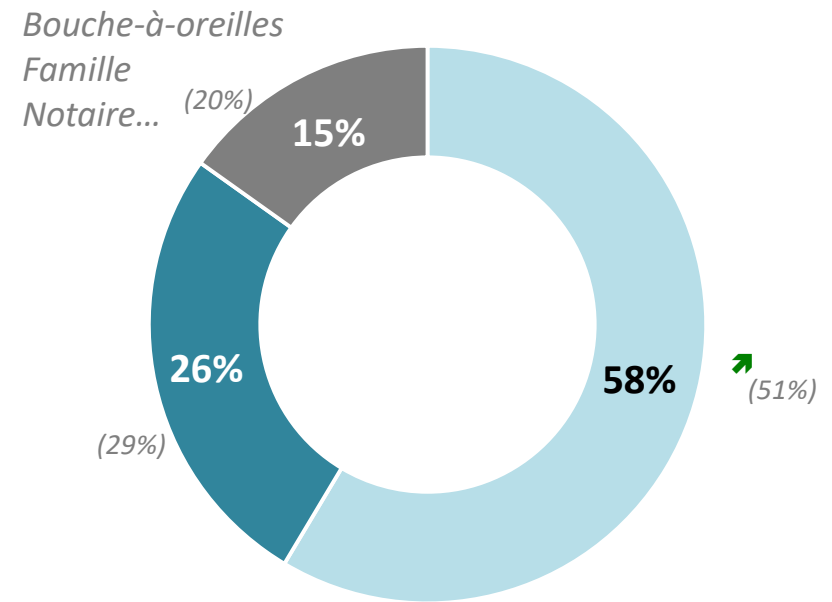
Plus de la moitié des acquéreurs ont réalisé leurs transactions immobilières par l'intermédiaire d'un professionnel, et ont connu le bien via une annonce d'un professionnel de l'immobilier (+ 7pts)

Q58. Vous avez acheté ce bien ...
 Q57. Comment avez-vous trouvé le bien acheté?
 Base : Acquéreurs (653)

Achat du bien immobilier



Prise de connaissance de l'annonce du bien acheté



62% des biens immobiliers acquis font moins de 100m² et plus de la moitié des acquéreurs ont réalisé des travaux pour un montant supérieur à 10 000 euros.

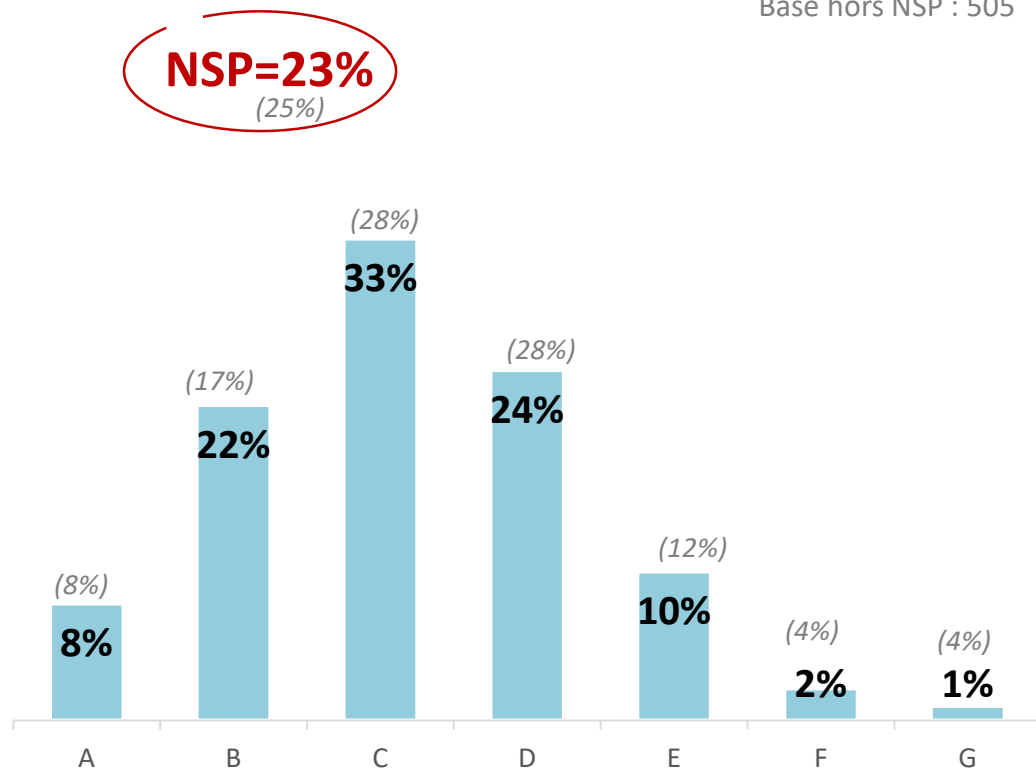
Q59. Quelle est la surface du bien que vous avez acheté?

Q60. Quelle est la classe Diagnostic de performance énergétique (DPE) du bien ?

Q61. Avez-vous fait ou prévu des travaux d'un montant supérieur à 10 000 euros?

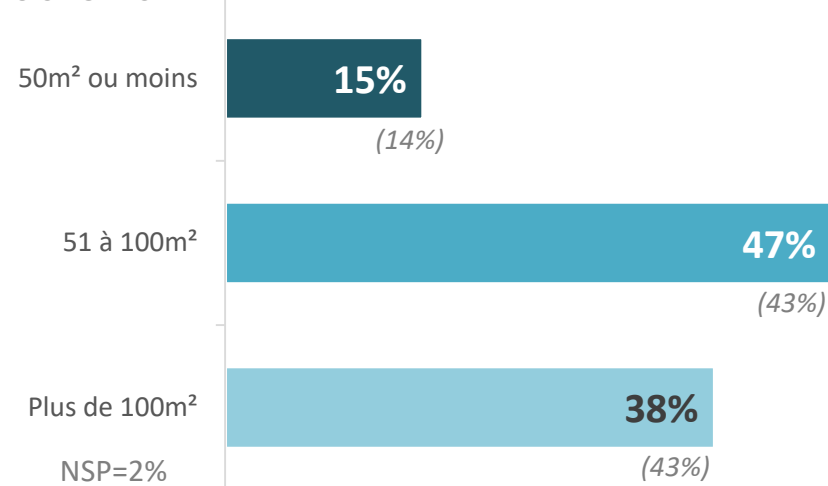
Classe diagnostic de performance énergétique (DPE)

Base hors NSP : 505

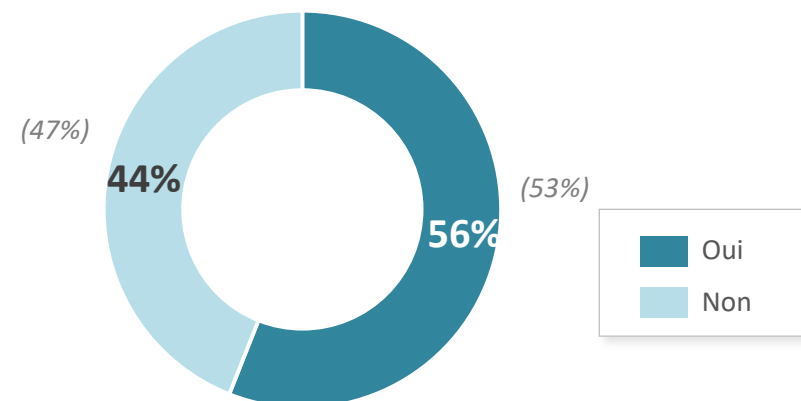


Surface du bien acheté

Base hors NSP : 641



Travaux d'un montant supérieur à 10 000 euros



Base : Acquéreurs (645)

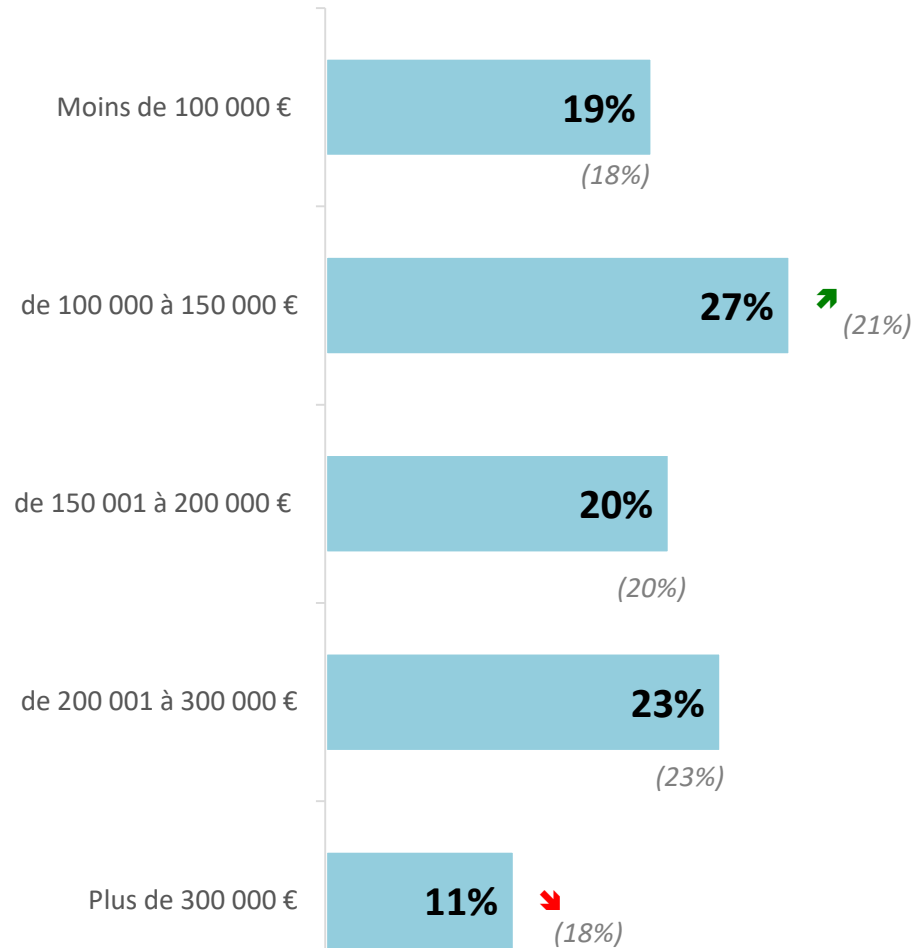
66 % ont acheté un bien de 200 000 € ou moins (+7 pts vs Juin 2018)

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 : 460

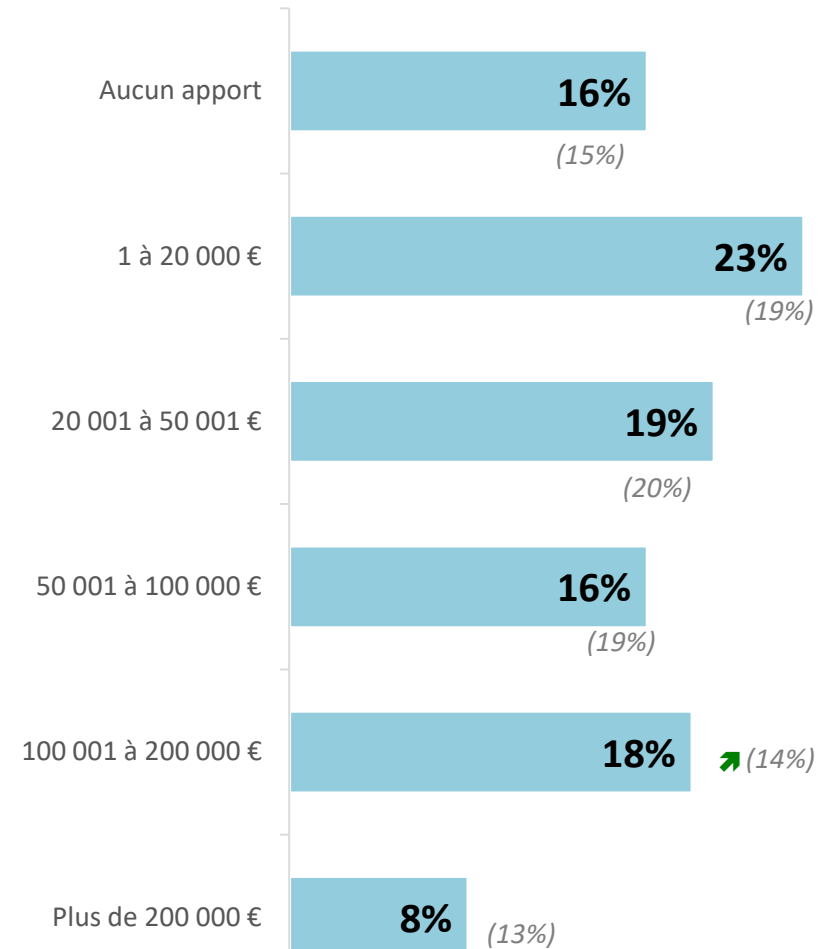


Refusent de répondre = 30% (30%) Moyenne : 220142 euros (hors NSP) (231549)

(xx%) Rappel vague juin 2018

Montant de l'apport personnel

Base hors refus : 430



Refusent de répondre = 34% (34%) Moyenne : 83338 euros (hors NSP) (98341)

BAROMÈTRE LE MORAL DES FRANÇAIS FACE AU MARCHÉ IMMOBILIER

Principaux enseignements

PERCEPTION DE LA CONJONCTURE

Six répondants sur dix considèrent qu'il est facile d'obtenir un crédit immobilier et 83% estiment que les taux des crédits immobiliers sont attractif (vs 76% en 2018).

Les Français ont le sentiment que les prix à la vente ont augmenté au cours des 6 derniers mois, et qu'ils vont continuer à augmenter sur le prochain semestre.

Malgré la hausse des prix, plus de la moitié des français ont le sentiment que la conjoncture est favorable à l'achat : l'impact des taux d'intérêt bas et le sentiment que les prix vont continuer à augmenter sont deux facteurs qui influencent cette perception.

FOCUS SUR LES ACQUÉREURS

Concernant ces acquisitions :

- Plus de la moitié des acquéreurs ont acheté une maison
- Il s'agit de la résidence principale pour 77% des acquéreurs
- L'achat du bien immobilier a pris plus de 6 mois pour un tiers des acquéreurs
- 2/3 des acquéreurs ont acheté un bien immobilier dont la surface est inférieure à 100m²

FOCUS SUR LES PRIMO-ACQUÉREURS

La moitié des acheteurs de résidence principale sont des primo-acquéreurs.

Ceux-ci se différencient des acquéreurs déjà propriétaire par un prix d'achat moins élevé et par une surface moins importante ; de plus ils prêtent moins d'attention à la classe DPE de leur acquisition.

SOMMAIRE



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS

IMMOBILIÈRES

2. FOCUS ACQUÉREURS

C. ANNEXES



Signalétique Acquéreurs vs National représentatif

	Base :	
	Acquéreurs	National représentatif
	653	400
Sexe		
Homme	45%	47%
Femme	55%	53%
Age		
25-34 ans	▲ 27%	18%
35-49 ans	▲ 42%	30%
50-64 ans	25%	28%
65 ans et plus	▼ 6%	24%
Région de résidence		
Région parisienne	17%	18%
Nord	5%	6%
Est	6%	9%
Bassin parisien Est	11%	8%
Bassin parisien Ouest	10%	9%
Ouest	12%	14%
Sud Ouest	12%	11%
Sud Est	9%	12%
Méditerranée	▲ 18%	13%
Profession de l'interviewé		
Agriculteur	1%	1%
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	▲ 12%	4%
Cadre et profession intellectuelle supérieure	▲ 14%	10%
Profession intermédiaire	▲ 24%	14%
Employé	▲ 23%	17%
Ouvrier	14%	13%
Retraité	▼ 11%	32%
Autre personne sans activité professionnelle	▼ 1%	9%
Catégorie d'Agglomérations		
Moins de 2 000 habitants	23%	20%
De 2 000 à 19 999 habitants	17%	18%
De 20 000 à 99 999 habitants	16%	16%
De 100 000 habitants et plus	29%	30%
Agglomération Parisienne	14%	17%

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
	653	400
<i>Base :</i>		
Conjoncture		
...Favorable à l' achat d'un bien immobilier	▲ 78%	66%
...Favorable à la vente d'un bien immobilier	▲ 59%	49%
Conditions de financement		
Facilité à obtenir un crédit	▲ 70%	59%
Attractivité des taux des crédits immobiliers	▲ 89%	83%
Indicateurs prix		
Au cours des 6 derniers mois		
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	+16	+24
A. ont plutôt augmenté	41%	47%
B. ont plutôt diminué	25%	23%
Au cours des 6 prochains mois		
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	+24	+26
A. vont plutôt augmenter	43%	43%
B. vont plutôt diminuer	19%	17%
Offre		
Plus d'opportunités aujourd'hui qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières	▲ 76%	63%