



AGIR POUR LE LOGEMENT

Contact IFOP

**Julien BELIN**

julien.belin@ifop.com

**IFOP**

**78 rue Championnet  
75018 Paris**



**BAROMÈTRE  
LE MORAL DES FRANÇAIS FACE  
AU MARCHÉ IMMOBILIER  
VAGUE 20 : MAI 2022**

# SOMMAIRE



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

## A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

## B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS  
IMMOBILIÈRES
2. FOCUS ACQUÉREURS
3. FOCUS IMPACT GUERRE EN UKRAINE  
ET INFLATION

## 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.)
- 672 répondants « acquéreurs » pour ce focus (dont 72 issus de l'échantillon nat rep, et 600 issus d'un sur-échantillonnage spécifique)

# Méthodologie



## ✓ Echantillon :

- Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon composé de **1000 individus âgés de 25 ans et plus dont 672 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 5 mai au 19 mai 2022.**

↗ / ↘ = 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.**

# PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

## **PERCEPTION DE LA CONJONCTURE : UNE CONJONCTURE PERÇUE COMME TRÈS PEU FAVORABLE AUX ACHATS IMMOBILIERS**

Le sentiment que les prix ont augmenté au cours des 6 derniers mois n'a jamais été aussi élevé depuis 2012 (75% des répondants, +20 pts vs 2021) ; il est renforcé par un taux, record lui aussi, de répondants ayant le sentiment que les prix vont augmenter sur les 6 prochains mois (65%). Par conséquent, si la moitié des répondants estiment toujours que la conjoncture est favorable à la vente, seulement 30% estiment qu'elle est favorable à l'achat (vs 58% en 2021).

Cette perception d'une conjoncture peu favorable à l'achat s'appuie aussi le sentiment que les taux d'intérêts sont moins attractifs qu'avant (55% considèrent qu'ils sont attractifs, vs 75% en 2021), et moins facile à obtenir (25%, vs 44% en 2021). En dehors de l'investissement locatif, la perception d'une situation économique favorable aux autres types d'achats immobilier est en baisse sensible ; c'est particulièrement le cas pour l'achat d'une résidence secondaire (-17 points vs 2021) et davantage encore pour la primo-accession (-25 points).

## **FOCUS ACQUÉREURS : UNE FORTE BAISSÉ DE LA PRIMO-ACCESSION**

Les acquéreurs se tournent davantage vers une maison (59% des acquisitions) que vers un appartement. Parmi l'ensemble des acquisitions, la part de résidence principale est en légère baisse (64% des acquisitions, vs 70% en 2021), au profit des achats pour mettre en location (16%, vs 10% en 2021). Derrière cette baisse d'achat de résidence principale, c'est en fait la part des primo-accessions qui diminue, passant de 38% des acquisitions en 2021 à seulement 28% cette année (soit 43% des acquisitions de résidence principale).

Parallèlement la part des biens d'une valeur supérieure à 300 000 euros est en hausse (21%, vs 15% en 2021).

## **FOCUS IMPACT DE LA GUERRE EN UKRAINE, IMPACT DE L'INFLATION**

3 particuliers sur 10 ont un projet immobilier d'achat ou de vente (davantage de projets d'achat). La guerre en Ukraine pourrait modifier ce projet pour 40% d'entre eux, et l'inflation pourrait le modifier pour plus de la moitié. Dans les deux cas l'impact envisagé est essentiellement un retardement de celui-ci (deux tiers des répondants) . Le dernier tiers se partage entre annulation du projet et accélération. Notons que les projets susceptibles d'être accélérés sont davantage les projets de vente que les projets d'achat.



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

### 3. FOCUS IMPACT GUERRE EN UKRAINE ET INFLATION

## C. ANNEXES



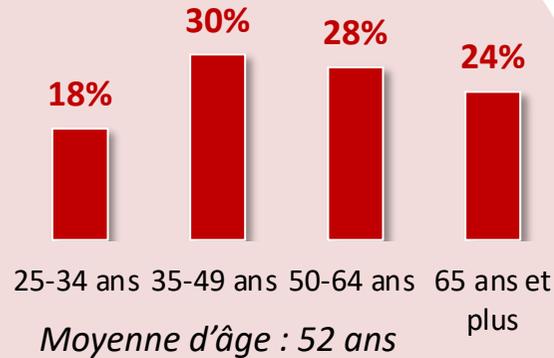
# Profil des répondants (national représentatif 25 ans et +)

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

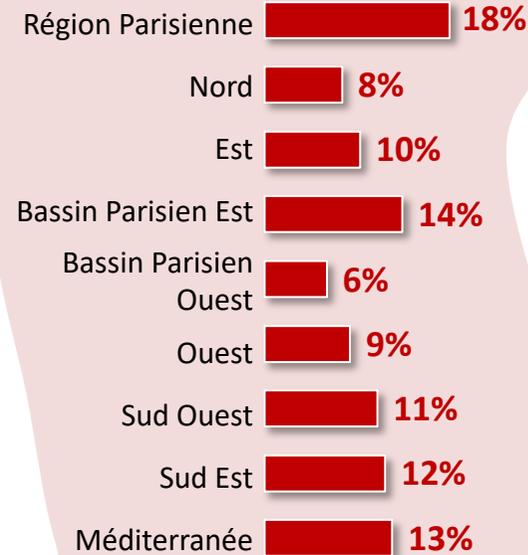
## Sexe



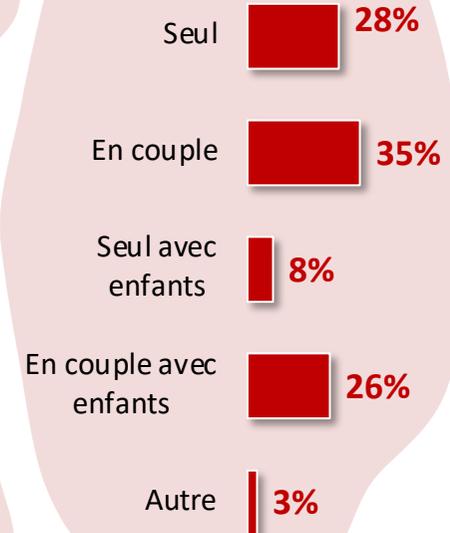
## Âge



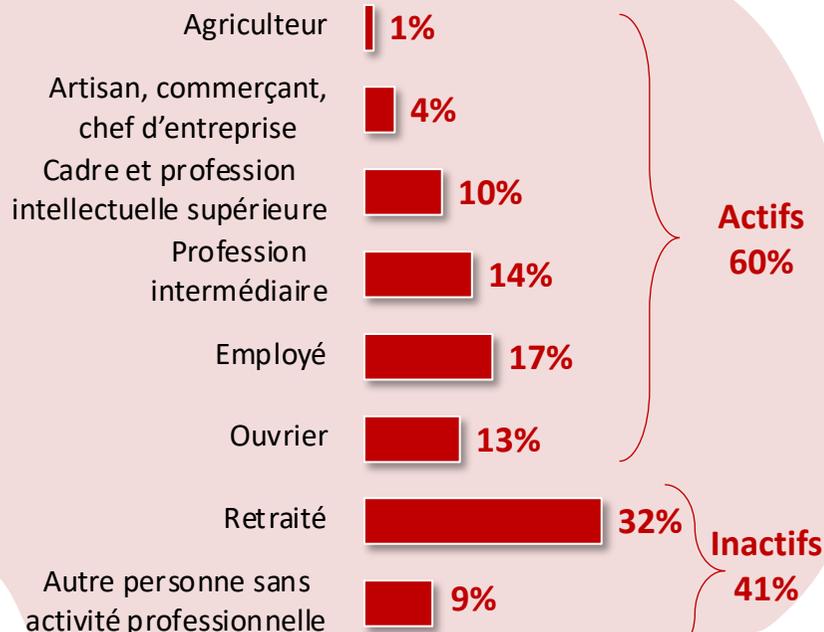
## Région de résidence



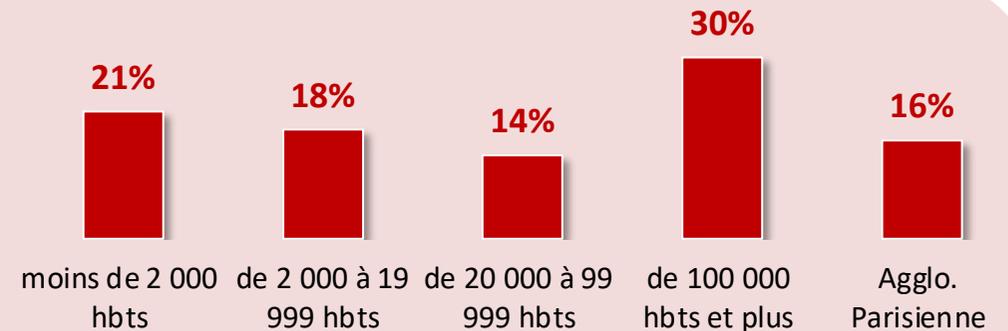
## Au sein du logement



## Profession du chef de famille



## Catégorie d'agglomérations



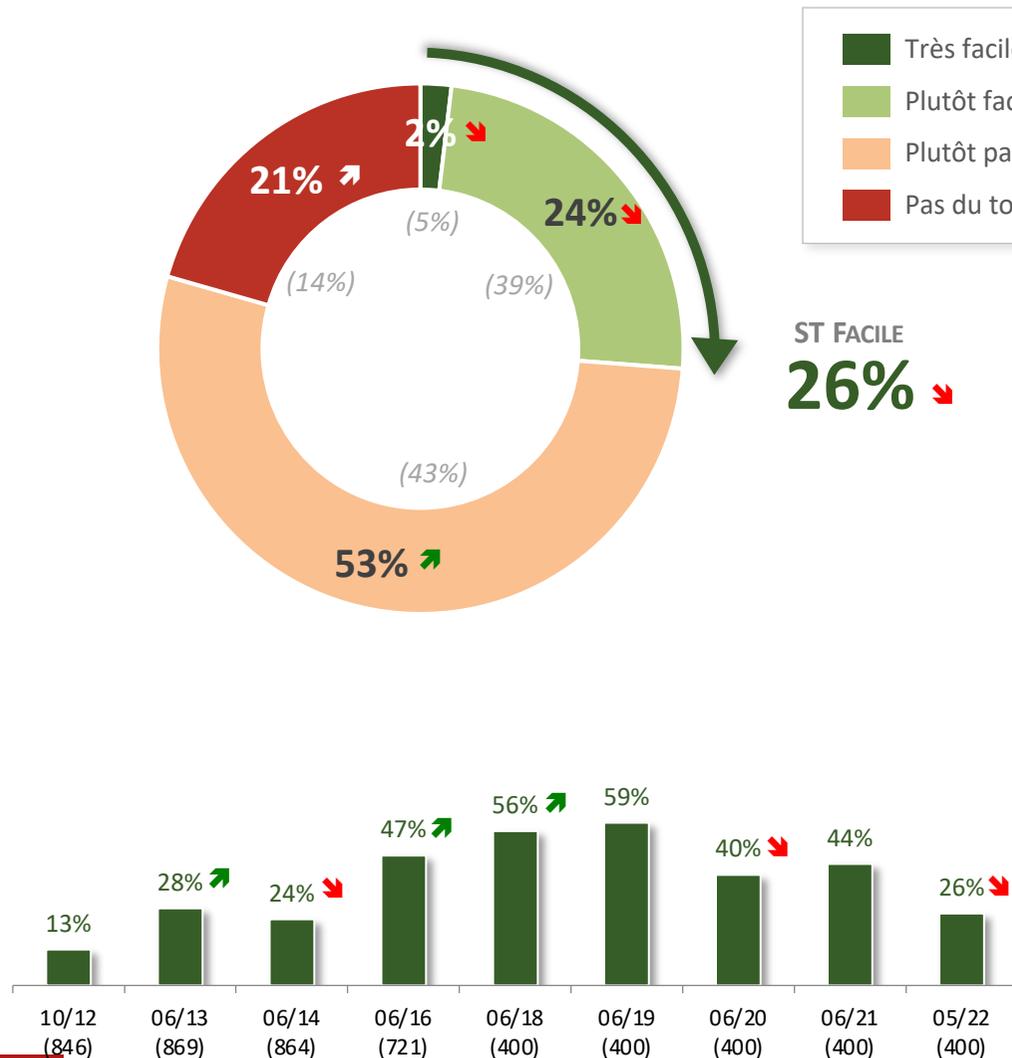
# 26% seulement des particuliers pensent qu'obtenir un crédit est facile (taux en forte baisse par rapport aux 5 dernières années), et 55% (20 points de moins qu'en 2021) estiment que les taux sont attractifs

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 ?

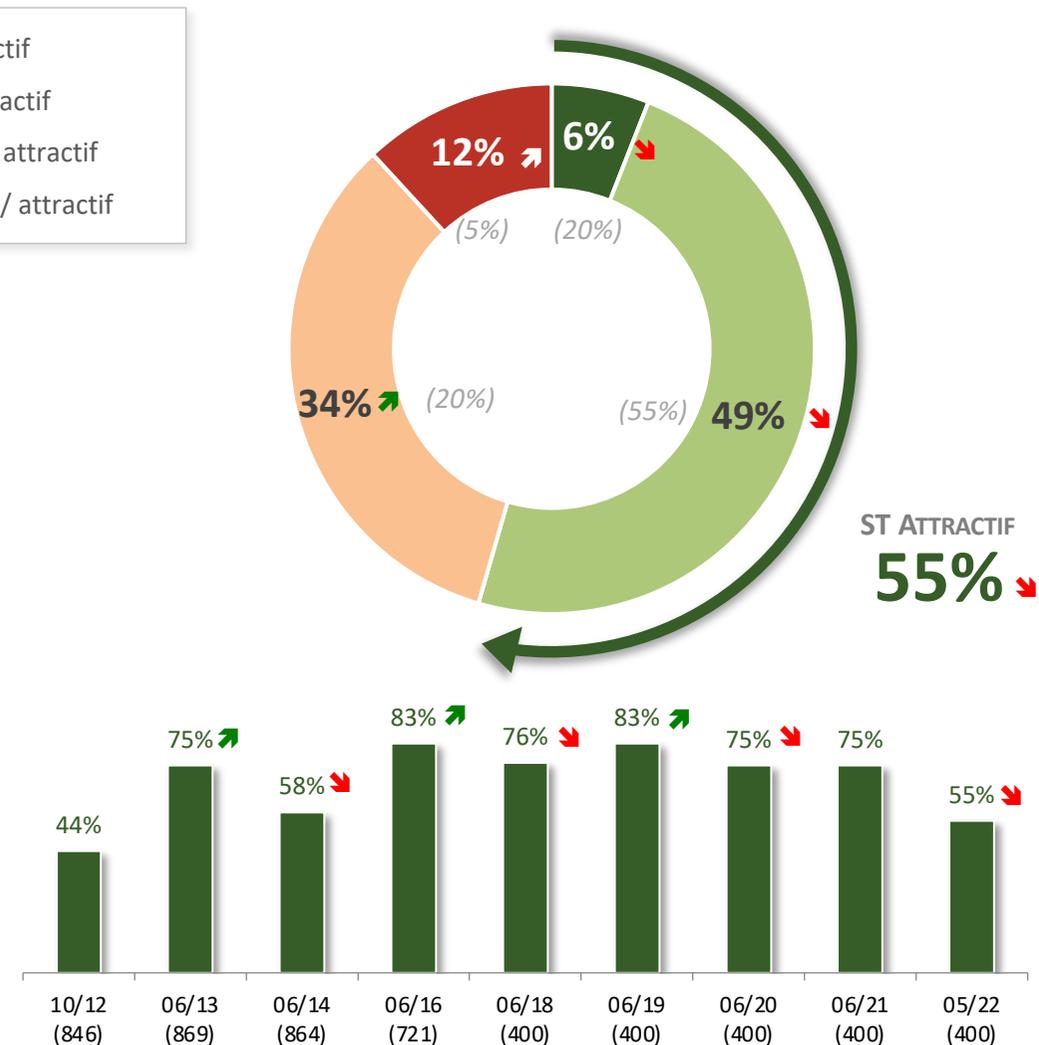
Q5. Et diriez-vous que les taux de crédit immobilier sont actuellement très attractifs, plutôt, plutôt pas ou pas du tout attractifs ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

## Facilité d'obtention d'un crédit immobilier



## Attractivité des taux des crédits immobiliers



# Parallèlement, 75% des particuliers perçoivent une hausse des prix à la vente sur les 6 derniers mois (vs 55% en 2021), et 65% anticipent une augmentation sur les 6 prochains

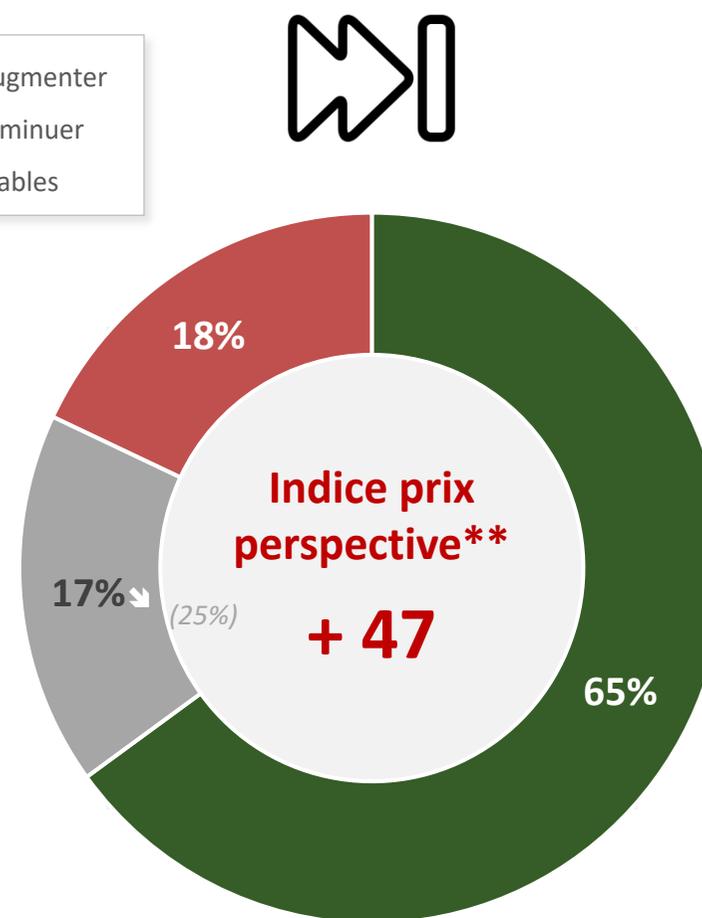
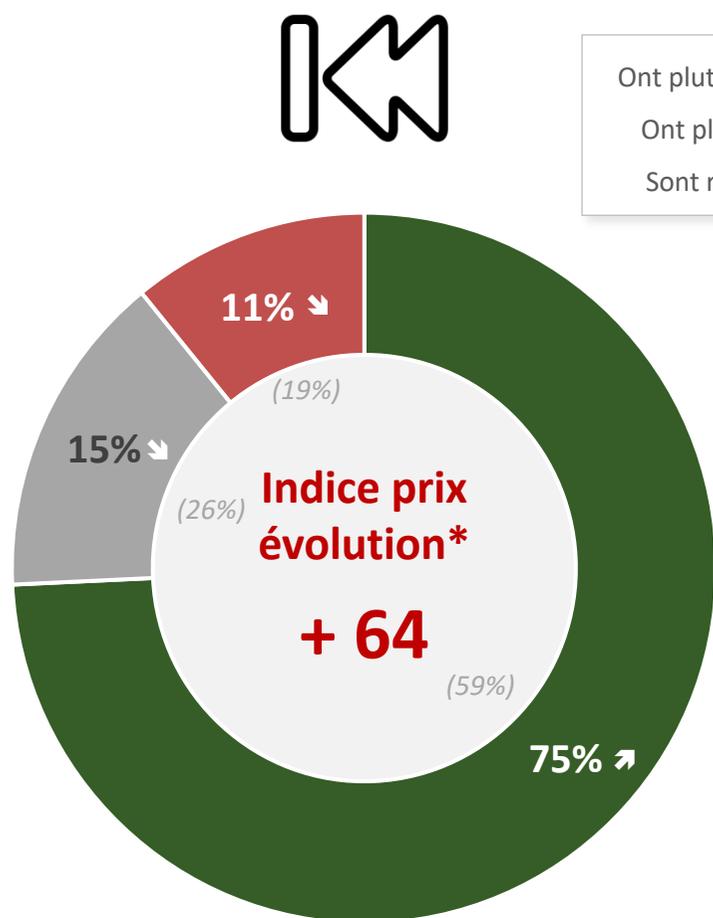
Q7. Au cours des 6 derniers mois, avez-vous le sentiment que les prix à la vente... ?

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

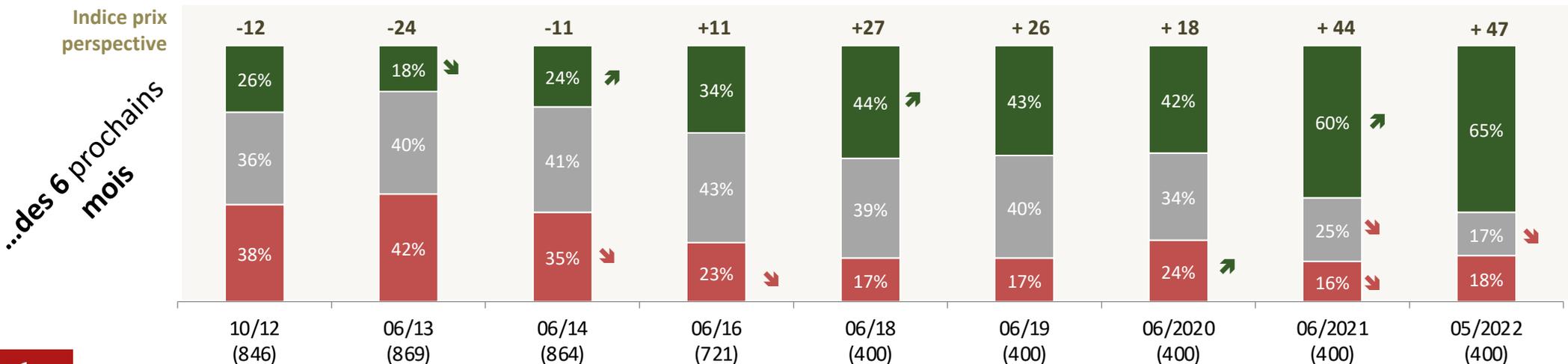
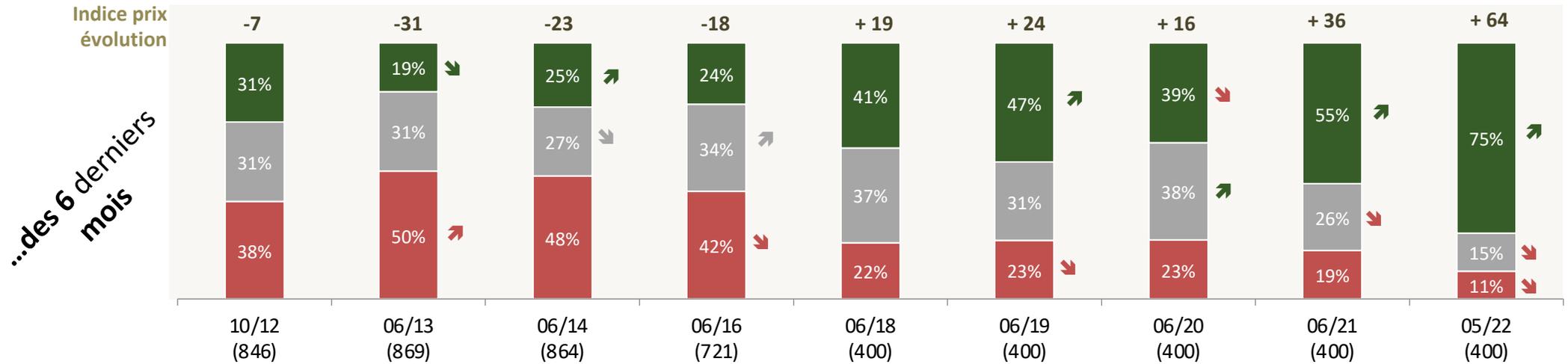
# Le sentiment de hausse des prix, ressentie au cours des 6 derniers mois et prévisionnelle pour les 6 prochains, est de très loin à son plus haut niveau depuis le début de la mesure (en 2012)

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...



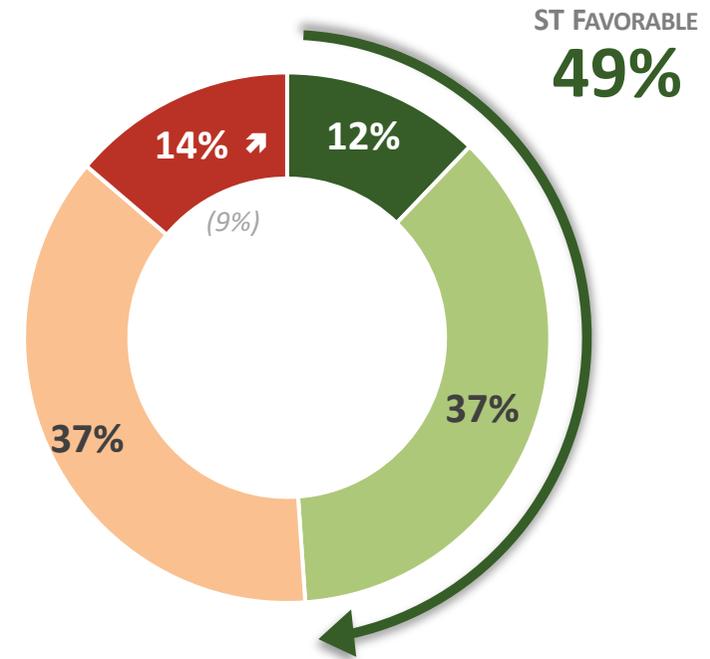
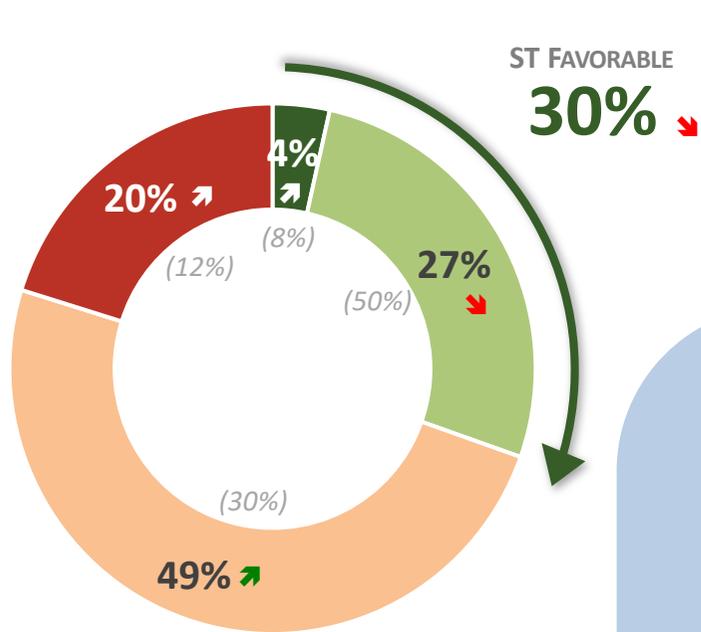
# La très forte perception de hausse des prix impacte à la baisse le sentiment que la conjoncture est favorable à l'achat, sans pour autant générer une hausse du sentiment qu'elle est favorable à la vente ; cette situation particulière traduit un fort climat d'incertitude

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 ?

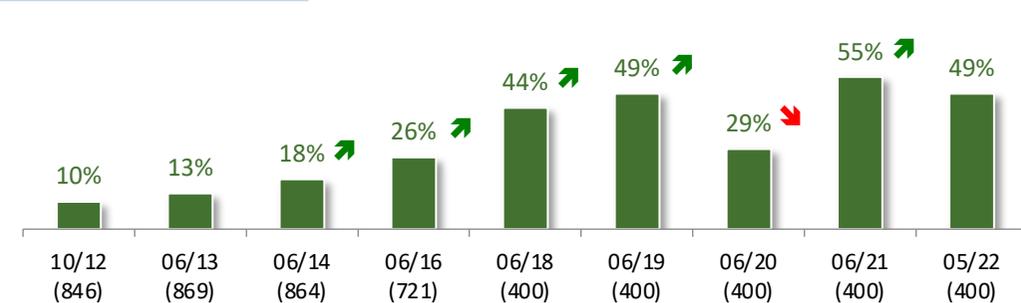
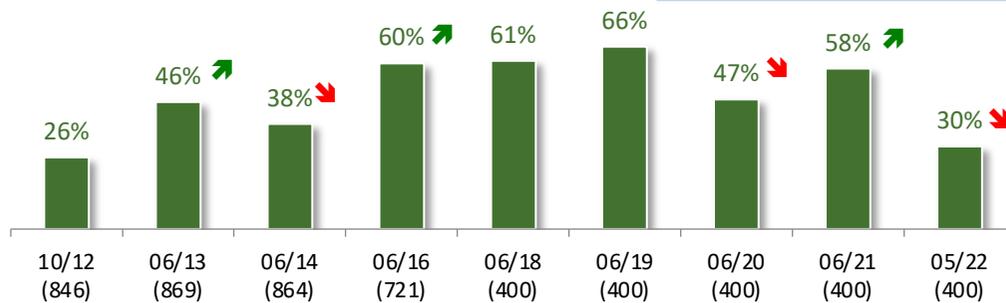
Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

## Conjoncture favorable à l'achat d'un bien immobilier

## Conjoncture favorable à la vente d'un bien immobilier



Indicateurs	
<b>Déséquilibre du marché*</b>	<b>Dynamisme du marché**</b>
2012 : 16	2012 : 18
2013 : 33	2013 : 30
2014 : 20	2014 : 28
2016 : 34	2016 : 43
2018 : 17	2018 : 53
2019 : 17	2019 : 58
2020 : 18	2020 : 38
2021 : 3	2021 : 57
2022 : - 19	2022 : 40



\* 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 loin de 0 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.

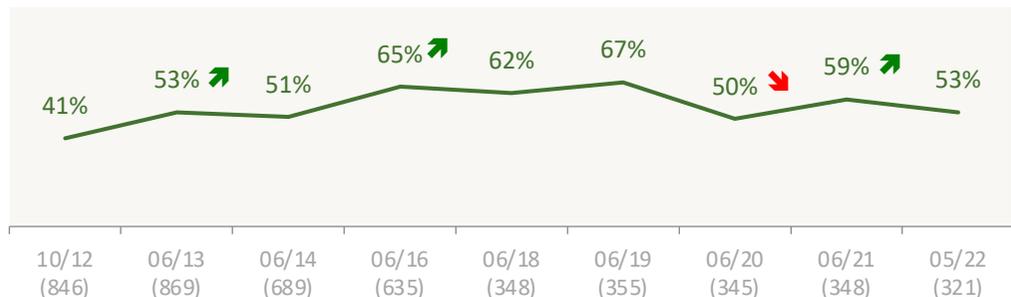
# En dehors de l'investissement locatif, le perception d'une situation économique favorable aux achats immobilier est en baisse sensible ; c'est particulièrement le cas pour l'achat d'une résidence secondaire (-17 points vs 2021) et surtout pour la primo-accession (-25 points)

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 = 321

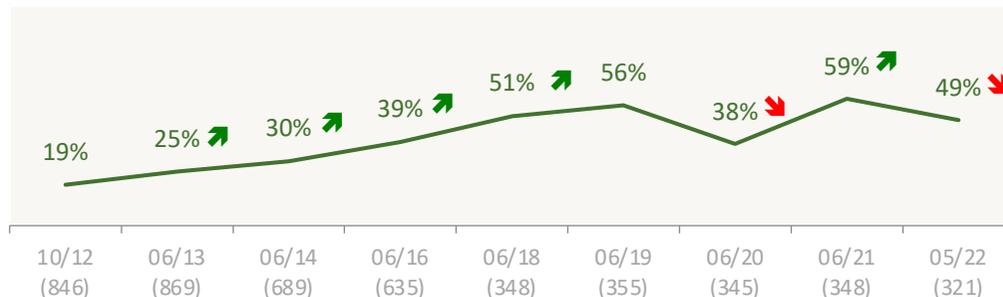
## Investir dans l'immobilier locatif

ST FAVORABLE  
**53%**



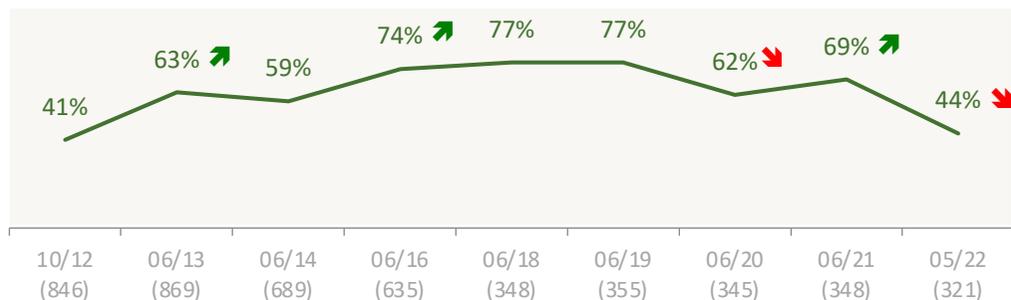
## Revendre son logement pour en acheter un autre

ST FAVORABLE  
**49%**



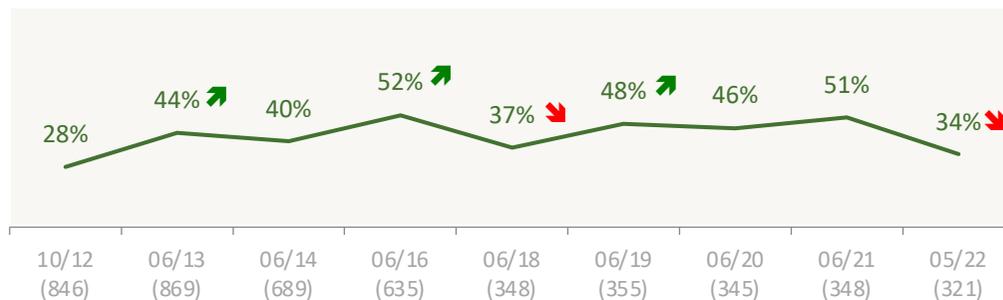
## Devenir propriétaire pour la première fois

ST FAVORABLE  
**44%**



## Acheter une résidence secondaire

ST FAVORABLE  
**34%**

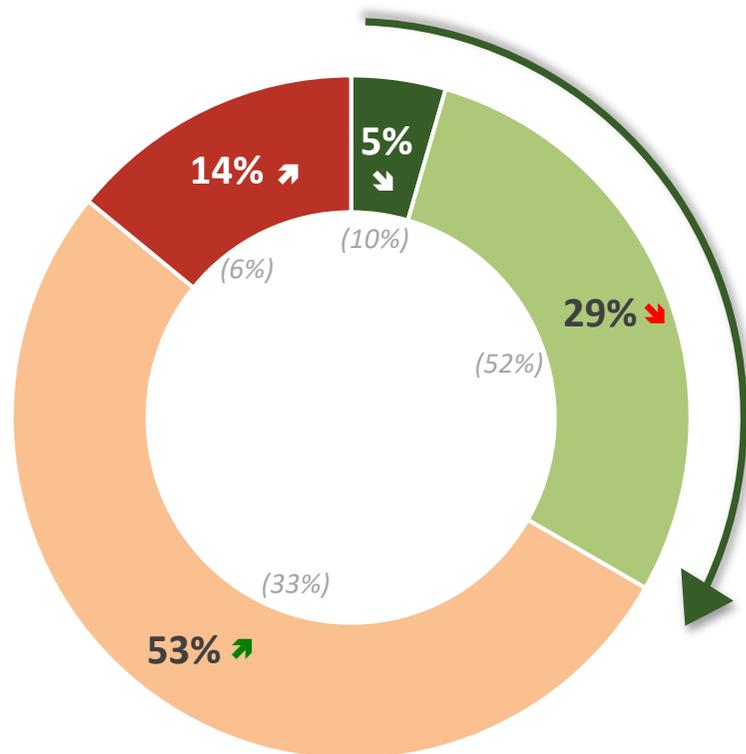


# 33% seulement considèrent que la période est propice aux bonnes affaires immobilières (-29 points vs 2021), c'est le plus faible niveau mesuré depuis 2012

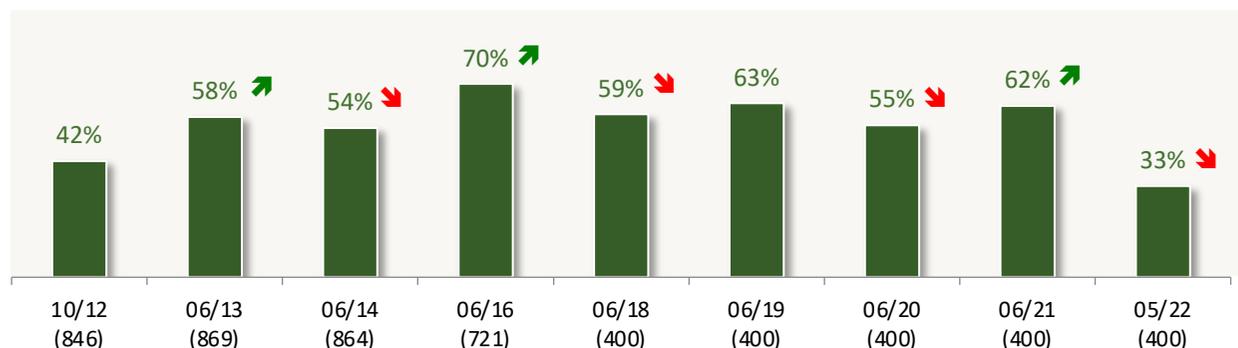
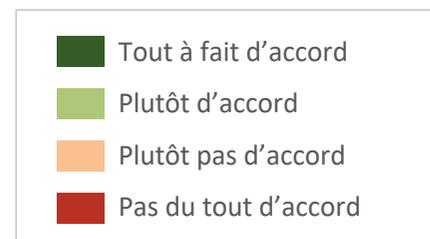
Q6. A propos de l'offre immobilière, si je vous dis que « De façon générale, il y a aujourd'hui plus d'opportunités qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières », êtes-vous tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord ?

Base : Individus âgés de 25 ans et plus = 400

## Perception de l'offre immobilière actuelle



ST D'ACCORD  
**33%**



# Récapitulatif : tendance de la perception de la conjoncture

Base : Individus âgés de 25 ans et plus

	Octobre 2012	Jun 2013	Jun 2014	Jun 2016	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020	Jun 2021	Mai 2022
	898	869	864	721	400	400	400	400	400
<b>Perceptions des conditions immobilières</b>									
<b>Conjoncture</b>									
...Favorable à l' <b>achat</b> d'un bien immobilier	26%	46%	38%	60%	61%	66%	47%	58%	30%
...Favorable à la <b>vente</b> d'un bien immobilier	10%	13%	18%	26%	44%	49%	29%	55%	49%
<b>Conditions de financement</b>									
Facilité à obtenir un crédit	13%	28%	24%	47%	56%	59%	40%	44%	26%
Attractivité des taux des crédits immobiliers	44%	75%	58%	83%	76%	83%	75%	75%	55%
<b>Indicateurs prix</b>									
Au cours des 6 derniers mois									
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	-7	-31	-23	-18	+19	+24	+16	+36	+64
A. ont plutôt augmenté	31%	19%	25%	24%	41%	47%	39%	55%	75%
B. ont plutôt diminué	38%	50%	48%	42%	22%	23%	23%	19%	11%
Au cours des 6 prochains mois									
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	-12	-24	-11	+11	+27	+26	+18	+44	+47%
A. vont plutôt augmenter	26%	18%	24%	34%	44%	43%	42%	60%	65%
B. vont plutôt diminuer	38%	42%	35%	23%	17%	17%	24%	16%	18%
<b>Offre</b>									
Plus d'opportunités aujourd'hui qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières	42%	58%	54%	70%	59%	63%	55%	62%	33%

■/■ : 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**
3. FOCUS IMPACT GUERRE EN UKRAINE  
ET INFLATION

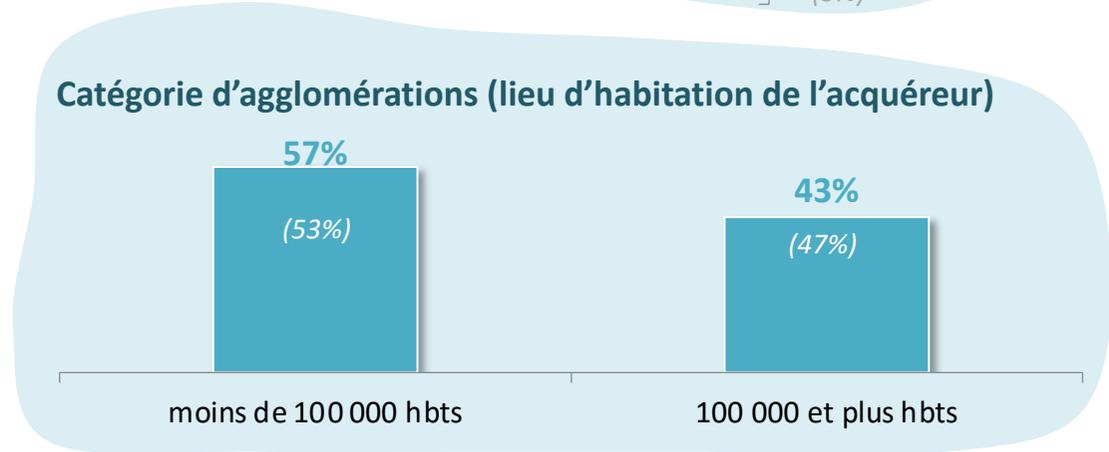
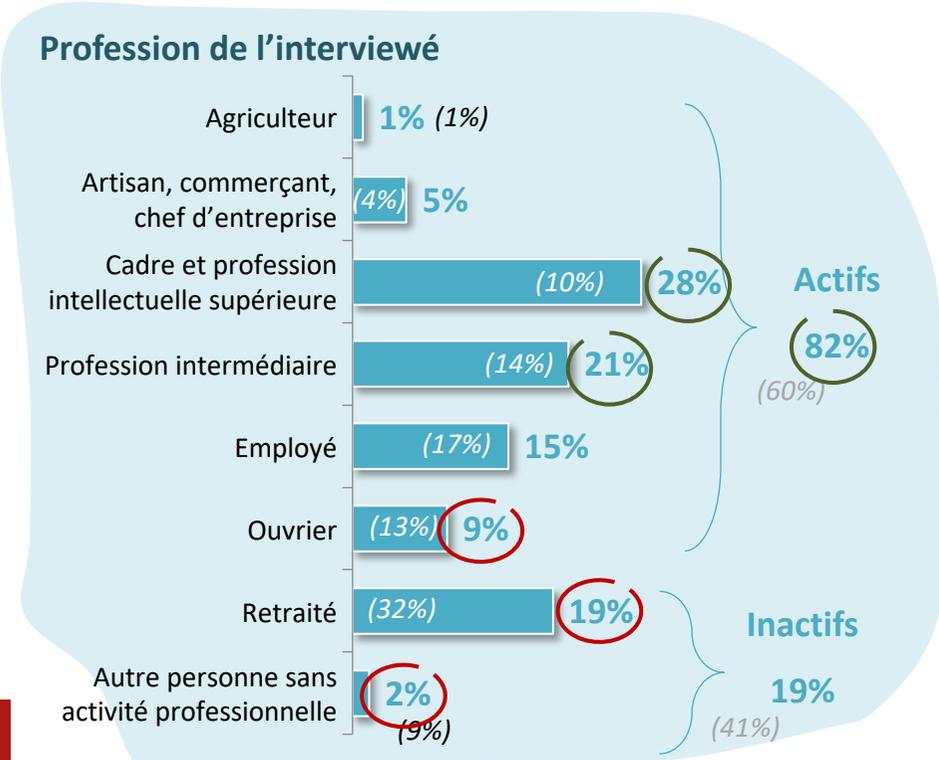
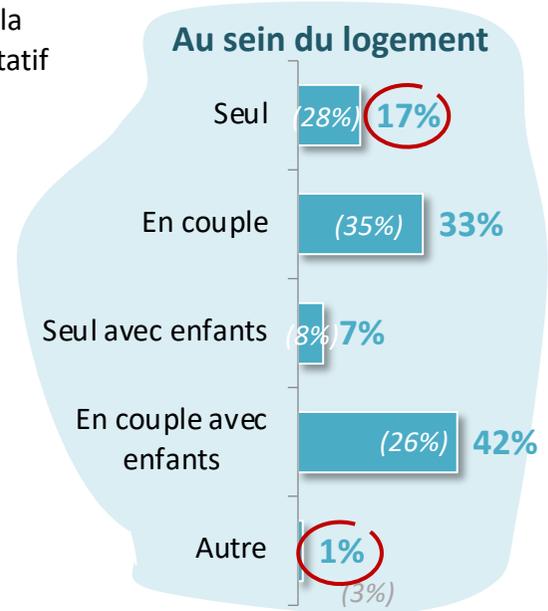
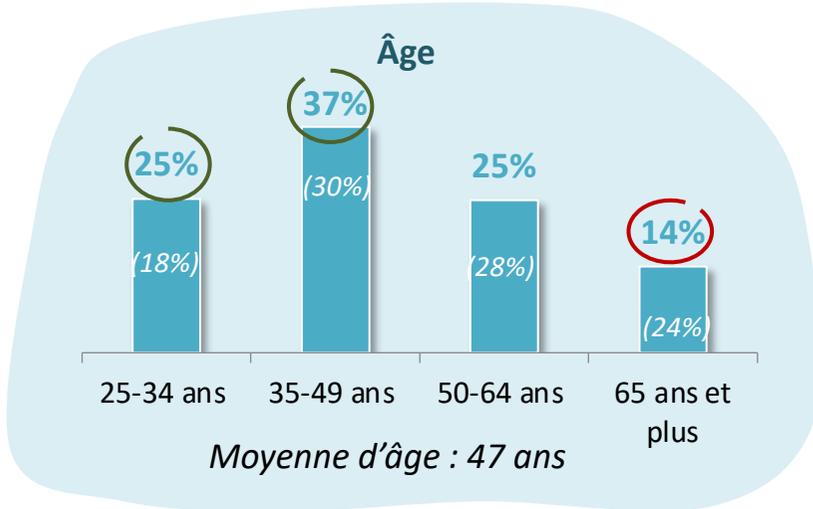
## C. ANNEXES



# Profil des acquéreurs

Base : Acquéreurs (672)

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



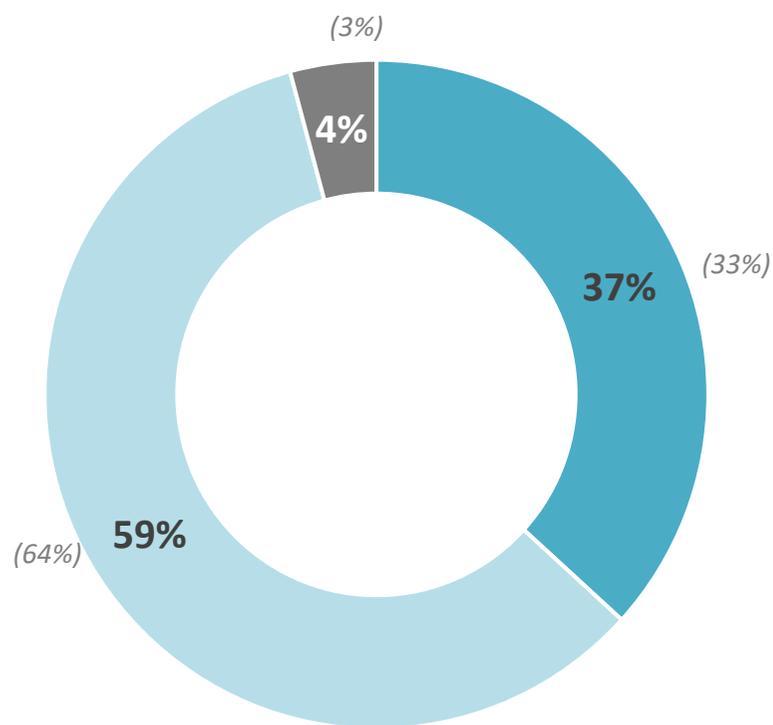
La répartition des acquéreurs au sein des régions est similaire à la répartition nationale représentative, les seules différences significatives sont sur Sud-Ouest (acquéreurs 18%, vs nat rep 9%) et sur le bassin parisien Est (acquéreurs 8%, vs 14%)

# La maison reste le bien immobilier le plus acquis (59%) ; la part de résidences principales acquises diminue légèrement (64%, vs 70% en 2021), mais la primo-acquisition baisse nettement (28% des acquisitions, -10 pts vs 2021)

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)

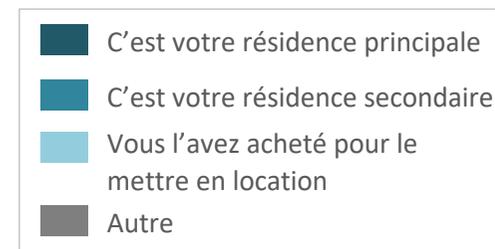
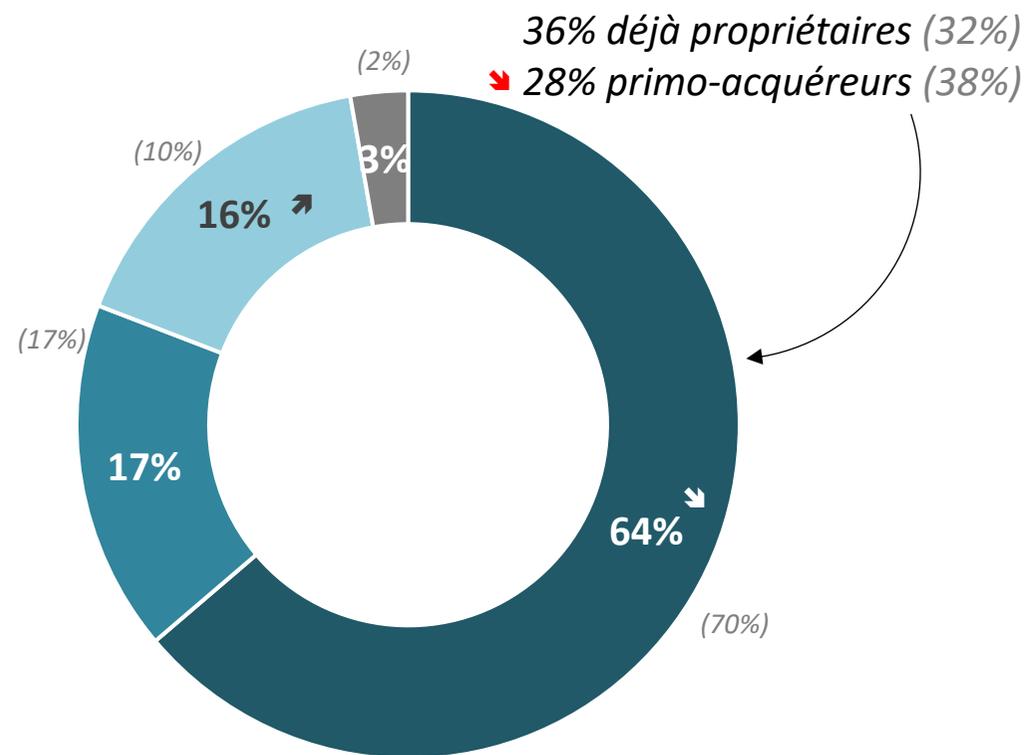
Q53. Toujours concernant ce bien :

## Le bien immobilier acquis ...



Base : Acquéreurs d'un bien existant (déjà construit) ou d'un bien sur plan (672)

## Concernant ce bien ...



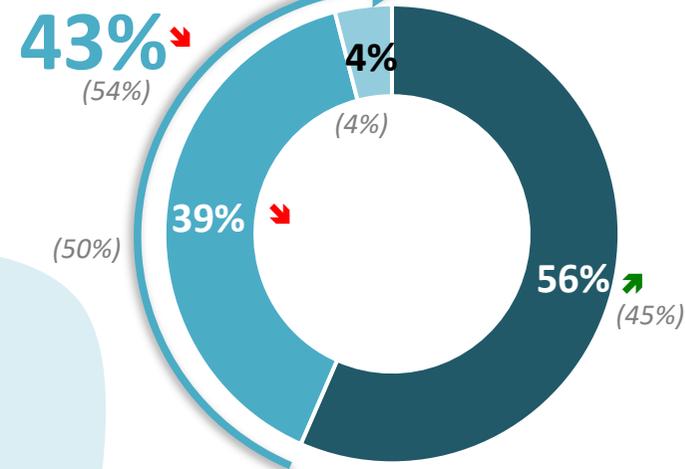
**La part des primo-acquéreurs (parmi les répondants ayant acheté une résidence principale) n'est que de 43% (-11 pts vs 2021), avec un apport personnel moins élevé que pour les acquéreurs déjà propriétaires (20% n'ont pas d'apport et 18% un apport de 100KE ou plus, vs respectivement 6% et 42% pour les acquéreurs déjà propriétaires)**

Q54. Dans votre logement précédent, vous étiez :

### Logement précédent ...

ST primo-acquéreurs

Base : Ont acheté une résidence principale ou secondaire (429)

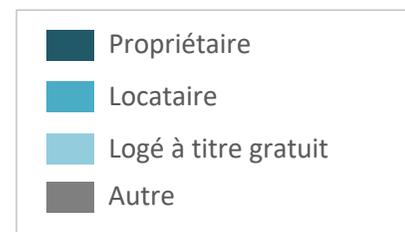


### Les primo-acquéreurs

**52%** des primo acquéreurs ont prévus des travaux d'un montant supérieur à 10 000 €, vs 63% pour les acquéreurs (d'une résidence principale) déjà propriétaires.

**20%** des primo acquéreurs n'ont eu aucun apport personnel, vs 6% pour les acquéreurs (d'une résidence principale) déjà propriétaires.

**18%** des primo acquéreurs ont eu un apport personnel supérieur à 100 000 €, vs 42% pour les acquéreurs (d'une résidence principale) déjà propriétaires.



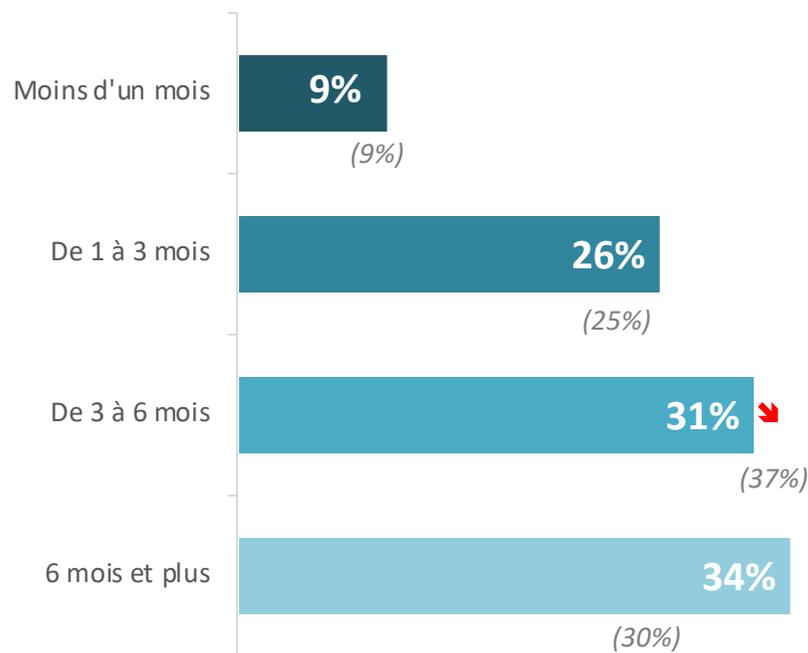
# Les délais d'acquisition sont stables (un tiers a pris plus de 6 mois et un tiers entre 3 et 6 mois) ; la moitié des acquisitions sont toujours réalisées après 2 à 5 visites, et 29% après une seule visite

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)

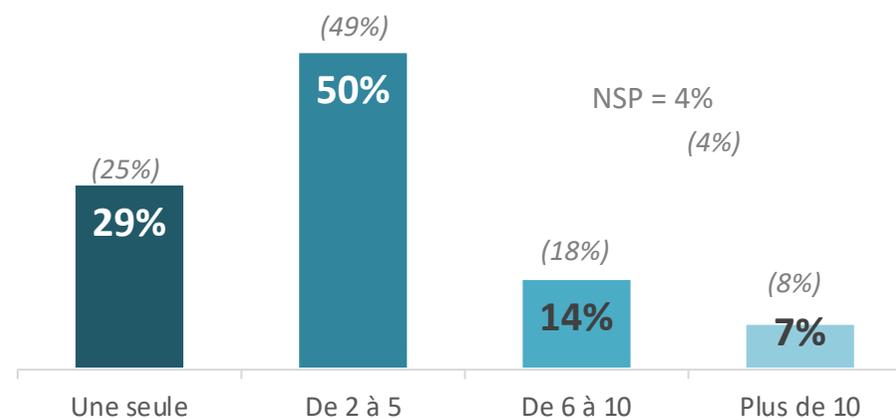
Base : Acquéreurs d'un bien existant (déjà construit) ou d'un bien sur plan (672)

## Temps d'acquisition du bien ...



## Visites nécessaires pour acquérir le bien

Base hors NSP : 646



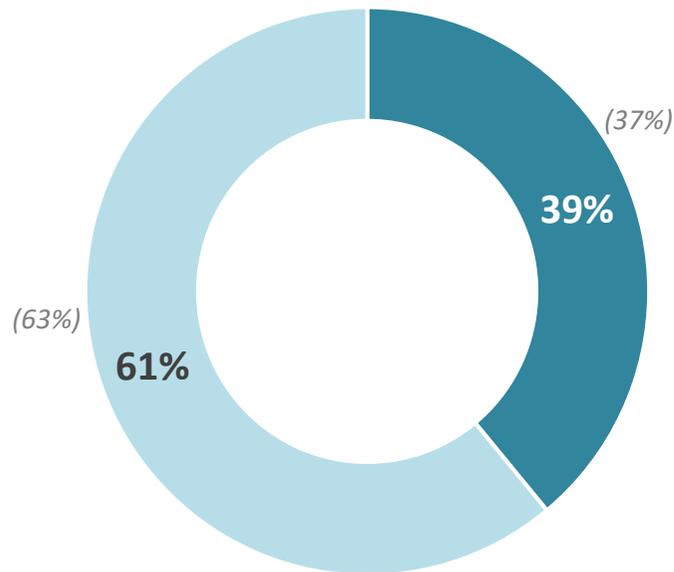
# Près de 2/3 des acquéreurs ont réalisé leurs transactions immobilières par l'intermédiaire d'un professionnel, et ont connu le bien via une annonce d'un professionnel de l'immobilier (taux stables)

Q58. Vous avez acheté ce bien ...

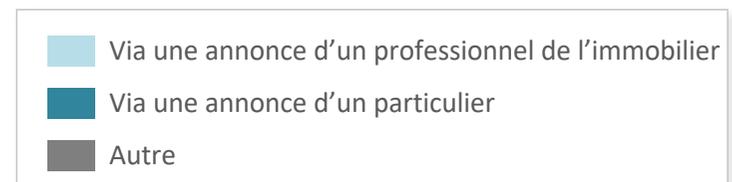
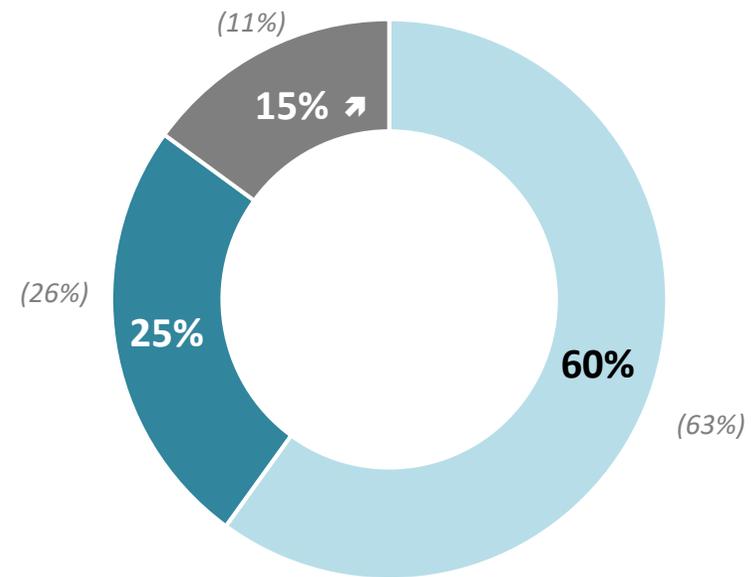
Q57. Comment avez-vous trouvé le bien acheté?

Base : Acquéreurs d'un bien existant (déjà construit) ou d'un bien sur plan (672)

## Achat du bien immobilier



## Prise de connaissance de l'annonce du bien acheté



# 57% des biens immobiliers acquis font moins de 100m<sup>2</sup> et la moitié des acquéreurs ont réalisé des travaux pour un montant supérieur à 10 000 euros ; la classe énergétique du bien acquis reste méconnue de 22% des acquéreurs

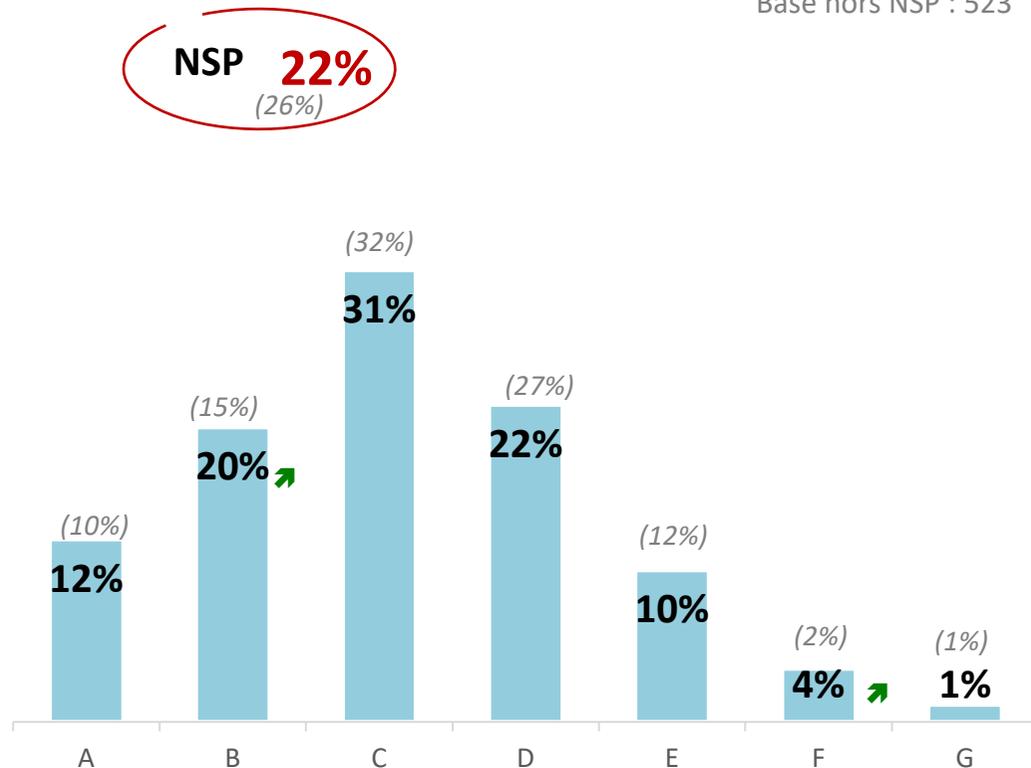
Q59. Quelle est la surface du bien que vous avez acheté?

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)

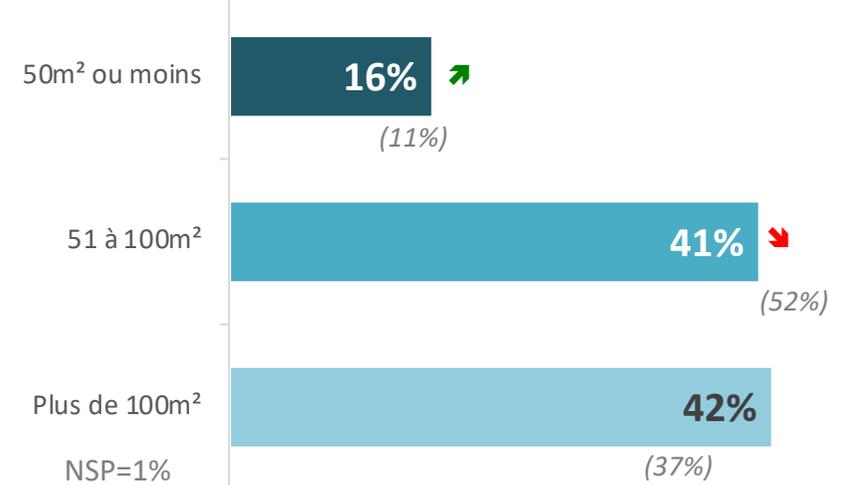
Base hors NSP : 523



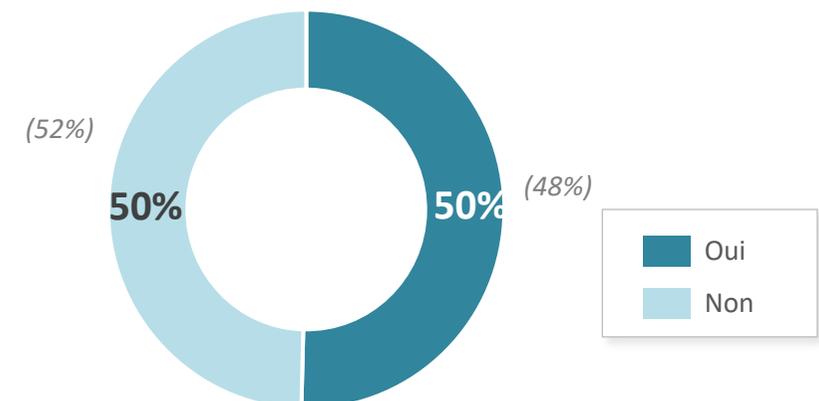
Base : Acquéreurs d'un bien existant (déjà construit) ou d'un bien sur plan (672)

## Surface du bien acheté

Base hors NSP : 665



## Travaux d'un montant supérieur à 10 000 euros



# La part des biens acquis en fonction de leur valeur reste assez stable, excepté pour les biens supérieurs à 300 000 € (en hausse : 21% vs 15% en 2021), ce qui est logique compte tenu de la baisse des primo-acquisitions

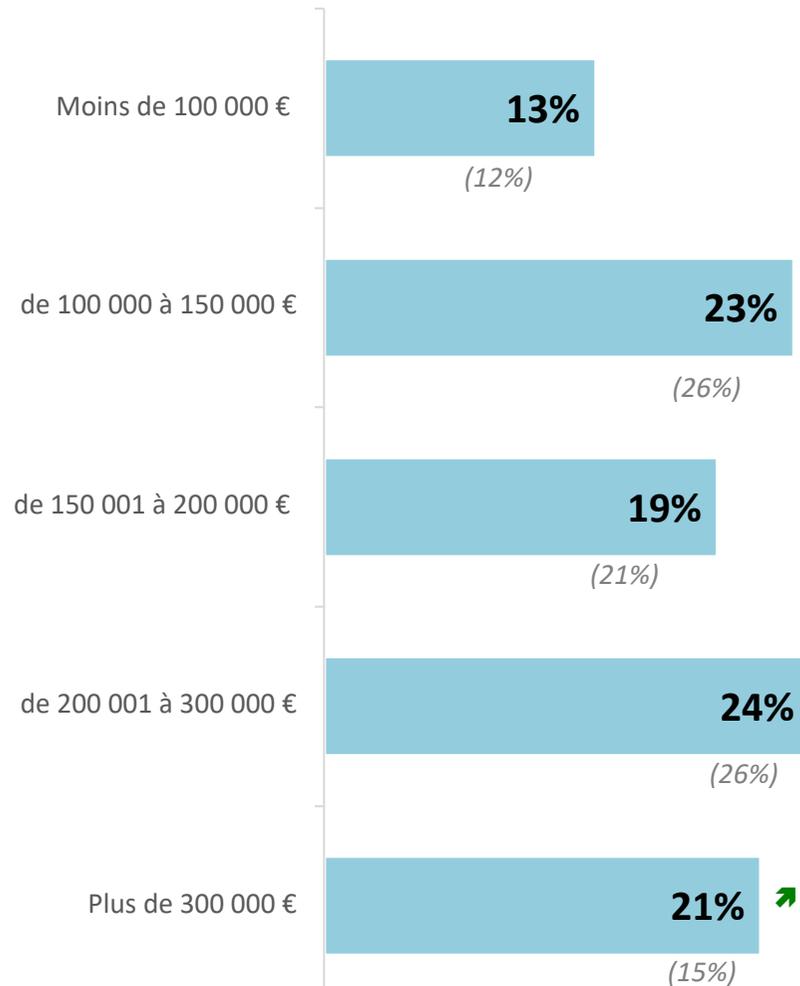
Q62. Quel prix avez-vous payé pour l'achat de ce bien immobilier ? (prix en milliers d'euros)

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

Base : Acquéreurs d'un bien existant (déjà construit) ou d'un bien sur plan (655)

## Prix du bien immobilier acquis

Base hors refus : 491



Refusent de répondre = 27% Moyenne : 256950 euros (hors NSP)

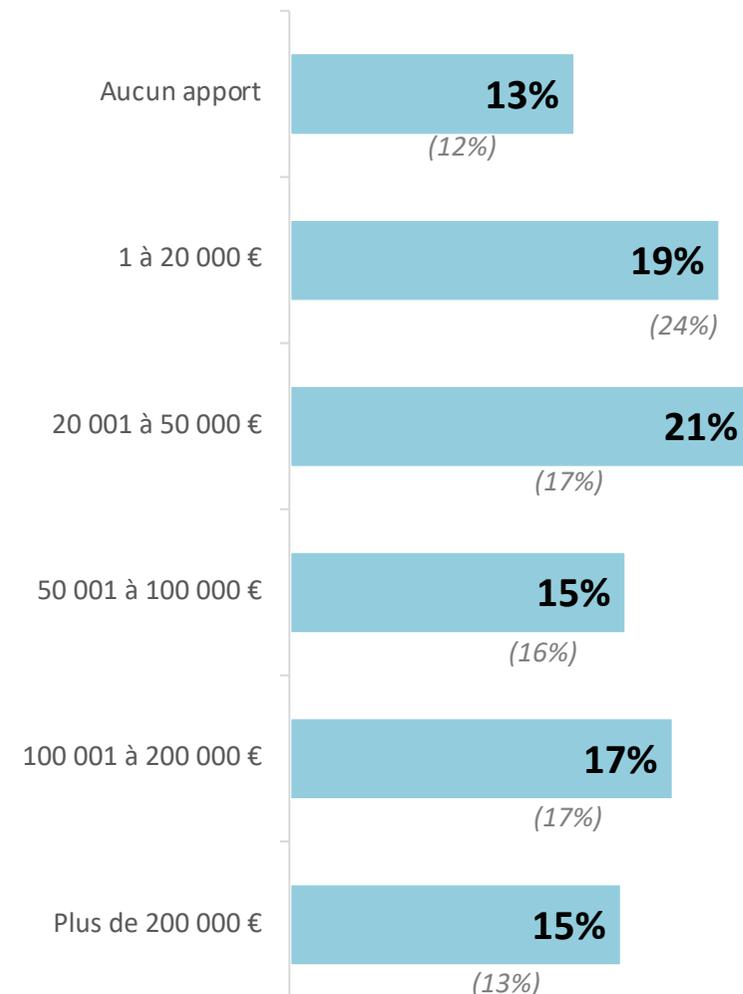
(26%)

(223310)

(xx%) Rappel 2021

## Montant de l'apport personnel

Base hors refus : 477



Refusent de répondre = 29% Moyenne : 106720 euros (hors NSP)

(30%)

(99150)

BAROMÈTRE LE MORAL DES FRANÇAIS FACE AU MARCHÉ IMMOBILIER

# SOMMAIRE



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

## A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

## B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

### 1. PERCEPTION DES CONDITIONS

IMMOBILIÈRES

### 2. FOCUS ACQUÉREURS

### 3. FOCUS IMPACT GUERRE EN UKRAINE ET INFLATION

## C. ANNEXES



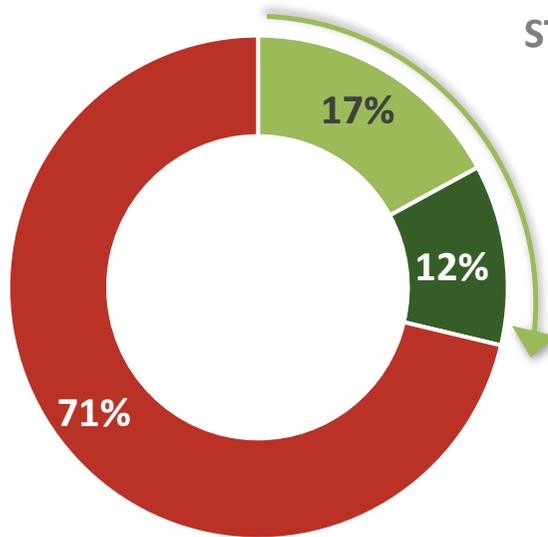
# 3 particuliers sur 10 ont un projet immobilier d'achat ou de vente ; parmi eux, environ 40% envisagent de modifier ce projet à cause de la guerre en Ukraine, le plus souvent pour le retarder (remarque : les projets de vente sont davantage susceptibles d'être accélérés que les projets d'achats)

Q9. Est-ce que la guerre en Ukraine pourrait changer vos éventuels projets d'achat ou de vente d'un bien immobilier ? Base : ensemble (400)

Q10. Est-ce un projet ? Base : ont un projet (117)

Q11. Est-ce que la guerre en Ukraine va ? Base : ont un projet qui pourrait être modifié (48)

## Changement de projet immobilier avec l'impact de la guerre en Ukraine



- Oui, vous avez un projet qui pourrait être modifié
- Non, vous avez un projet mais vous ne pensez pas le modifier
- Non, car nous n'avons pas de projet d'achat ou de vente d'un bien immobilier

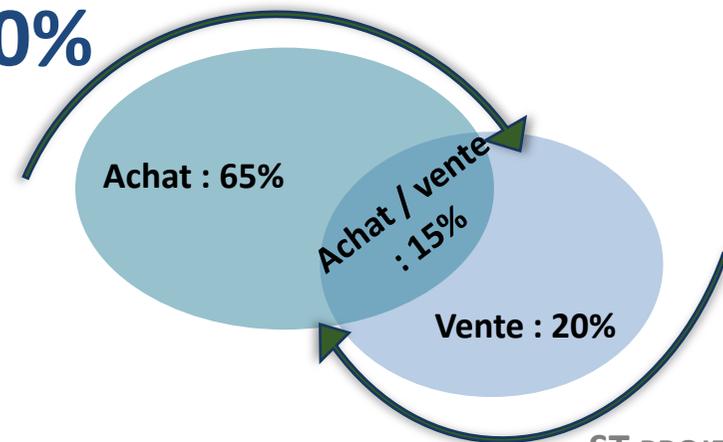
ST ONT UN PROJET

29%

Ont un projet qui pourrait être modifié

Type de projet  
ST PROJET D'ACHAT :

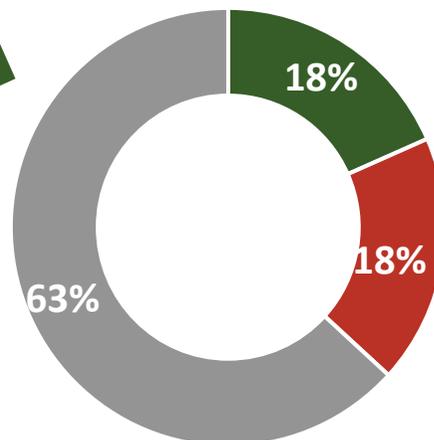
80%



ST PROJET DE VENTE :

35%

## Impact sur votre projet



- Accélérer votre projet
- Annuler votre projet
- Retarder votre projet

	Achat (36 répondants)	Vente (17 répondants)
Accélérer votre projet	12%	33%
Annuler votre projet	21%	20%
Retarder votre projet	67%	47%

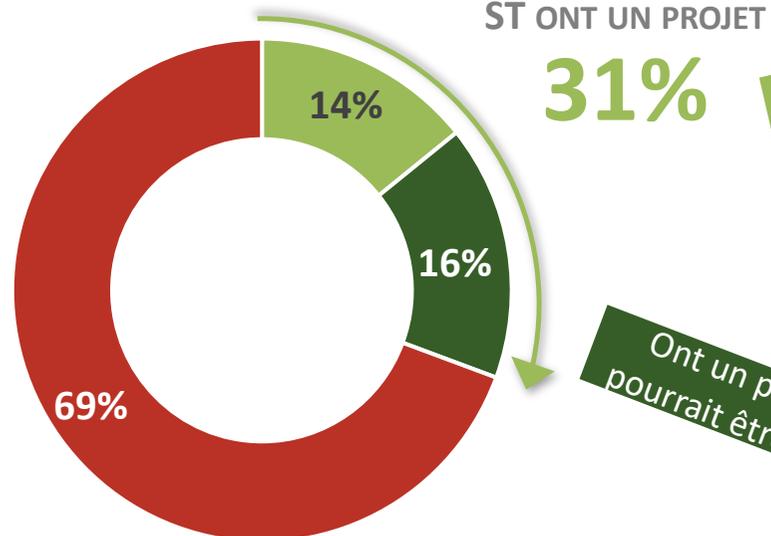
# 3 particuliers sur 10 ont un projet immobilier d'achat ou de vente ; parmi eux, la moitié envisagent de modifier ce projet à cause de l'inflation, le plus souvent pour le retarder (remarque : les projets de vente sont davantage susceptibles d'être accélérés que les projets d'achats)

Q12. Est-ce que la hausse récente de l'inflation pourrait changer vos éventuels projets d'achat ou de vente d'un bien immobilier ? Base : ensemble (400)

Q10. Est-ce un projet ? Base : ont un projet (126)

Q14. Est-ce que la hausse récente de l'inflation va ? Base : ont un projet qui pourrait être modifié (68)

## Changement de projet immobilier avec l'impact de l'inflation

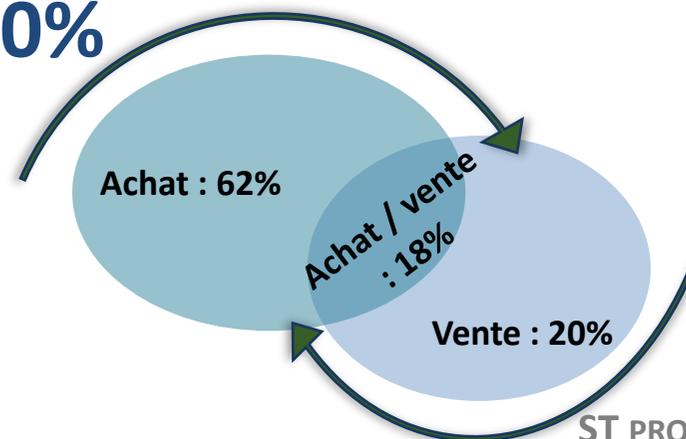


- Oui, vous avez un projet qui pourrait être modifié
- Non, vous avez un projet mais vous ne pensez pas le modifier
- Non, car nous n'avez pas de projet d'achat ou de vente d'un bien immobilier

## Type de projet

ST PROJET D'ACHAT :

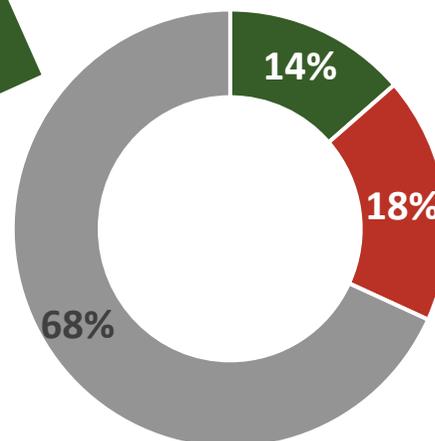
**80%**



ST PROJET DE VENTE :

**38%**

## Impact sur votre projet



- Accélérer votre projet
- Annuler votre projet
- Retarder votre projet

Achat (59 répondants)	Vente (20 répondants)
11%	28%
21%	11%
68%	61%

# SOMMAIRE



AGIR POUR LE LOGEMENT

## A. OBJECTIF DE L'ÉTUDE

## B. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

1. PERCEPTION DES CONDITIONS  
IMMOBILIÈRES
2. FOCUS ACQUÉREURS
3. FOCUS IMPACT GUERRE EN UKRAINE  
ET INFLATION

## C. ANNEXES



# Signalétique Acquéreurs vs National représentatif

	Base :	
	Acquéreurs 672	National représentatif 400
<b>Sexe</b>		
Homme	51%	47%
Femme	49%	53%
<b>Age</b>		
25-34 ans	▲ 25%	18%
35-49 ans	▲ 37%	30%
50-64 ans	25%	28%
65 ans et plus	▼ 14%	24%
<b>Région de résidence</b>		
Région parisienne	17%	18%
Nord	7%	8%
Est	6%	10%
Bassin parisien Est	▼ 8%	14%
Bassin parisien Ouest	9%	6%
Ouest	▲ 18%	9%
Sud Ouest	11%	11%
Sud Est	12%	12%
Méditerranée	14%	13%
<b>Profession de l'interviewé</b>		
Agriculteur	1%	1%
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	5%	4%
Cadre et profession intellectuelle supérieure	▲ 28%	10%
Profession intermédiaire	▲ 21%	14%
Employé	15%	17%
Ouvrier	9%	13%
Retraité	▼ 19%	32%
Autre personne sans activité professionnelle	▼ 2%	9%
<b>Catégorie d'Agglomération</b>		
Moins de 2 000 habitants	24%	21%
De 2 000 à 19 999 habitants	17%	18%
De 20 000 à 99 999 habitants	15%	14%
De 100 000 habitants et plus	29%	30%
Agglomération Parisienne	15%	16%

# 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>	672	400
<b>Conjoncture</b>		
...Favorable à l' <b>achat</b> d'un bien immobilier	▲ 53%	30%
...Favorable à la <b>vente</b> d'un bien immobilier	▲ 66%	49%
<b>Conditions de financement</b>		
Facilité à obtenir un crédit	▲ 42%	26%
Attractivité des taux des crédits immobiliers	▲ 66%	55%
<b>Indicateurs prix</b>		
Au cours des 6 derniers mois		
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	+ 59	+ 64
A. ont plutôt augmenté	74%	75%
B. ont plutôt diminué	▲ 15%	11%
Au cours des 6 prochains mois		
<i>Indicateur prix (A-B)</i>	+ 46	+ 47
A. vont plutôt augmenter	64%	65%
B. vont plutôt diminuer	18%	18%
<b>Offre</b>		
Plus d'opportunités aujourd'hui qu'hier pour réaliser de bonnes affaires immobilières	▲ 49%	33%