

OBSERVATOIRE DU MORAL IMMOBILIER

PRÉVISIONS À 6 MOIS DES ACQUÉREURS

PAR **LOGIC-IMMO.COM**

&



TNS Sofres

15^{ÈME} VAGUE
2015

Enquête menée auprès d'un échantillon représentatif de plus de 1000 personnes ayant l'intention d'acquérir un logement.

PSYCHOLOGIE DE L'ACHAT IMMOBILIER : DEVENIR PROPRIÉTAIRE ! LES 5 MOTIVATIONS DU PASSAGE À L'ACTE.

D'après la 15ème vague de l'Observatoire du Moral Immobilier, pilotée par le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com en collaboration avec TNS Sofres, 48% des futurs acquéreurs achètent pour la première fois. Un chiffre légèrement en hausse (+3 points par rapport à 2014) mais loin de satisfaire les milliers de locataires bloqués dans leur location faute de moyens.*

Quelles motivations déclenchent l'intention d'acheter son logement ?

Est-ce que les dispositifs d'aide à l'achat 2015 apportent les réponses attendues par les candidats qui se lancent dans une première acquisition ?

L'Observatoire du Moral Immobilier analyse la perception de ces intentionnistes qui envisagent de passer à l'acte pour une première acquisition en 2015 afin de mettre en exergue les facteurs déclencheurs d'un retour des primo-accédants sur le marché immobilier.

LES 5 FACTEURS DÉCLENCHEURS DE L'ENVIE D'ACHETER.

1. L'envie de devenir propriétaire !

73% des intentionnistes en quête d'une première acquisition pensent que c'est le bon moment pour acheter. Parmi les éléments déclencheurs ils citent pour l'essentiel le souhait de commencer à se constituer un patrimoine en devenant propriétaire (72%) et l'attractivité des taux d'emprunt (49%).

2. Le pouvoir d'achat !

30% des futurs acquéreurs primo-accédants ont connu une amélioration de leur situation financière personnelle au cours des 6 derniers mois. Or, d'après l'Observatoire du Moral Immobilier, le profil du primo-accédant correspond à une personne active pour l'essentiel mais disposant de revenus modérés (45% de CSP-). La hausse de leur pouvoir d'achat est ainsi un facteur clé de l'envie d'accéder à la propriété.

3. Des solutions de financement attractives !

88% des candidats à l'acquisition primo-accédants prévoient de souscrire un prêt immobilier et ils sont 73% à considérer que les taux d'intérêt sont aujourd'hui attractifs. « L'engouement pour les taux est plus nuancé chez les primo-accédants avec 10 points de moins que chez les secundo-accédants. Ce ressenti peut s'expliquer par le fait que les dossiers d'emprunt sont plus filtrés chez les CSP- », explique Cyril Janin, Directeur Général de Logic-Immo.com et porte-parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

4. La facilité d'emprunt !

28% des futurs acquéreurs primo-accédants estiment que les prêts immobiliers sont aujourd'hui faciles à obtenir, 32% pensent qu'au contraire, ils sont difficiles à décrocher et la majorité (40%) n'a pas un avis tranché sur le sujet. « Notre étude porte sur des intentionnistes en recherche active qui se trouvent en amont du processus de financement qui sera déclenché une fois le bien trouvé. L'obtention du prêt leur paraît plus facile que pour les secundo-accédants où ils ne sont que 20% à estimer qu'il est aisé d'obtenir un prêt immobilier. Ceci pourrait s'expliquer en partie par le fait que certaines aides à l'accession à la propriété leur sont réservées telles que le PTZ+ par exemple. » complète Cyril Janin, Directeur Général de Logic-Immo.com.

5. Une maîtrise de l'enveloppe globale des coûts du projet d'achat !

49% des primo-accédants se disent prêts à s'engager dans d'importants travaux de rénovation** si l'offre est intéressante (à noter qu'ils ne sont que 43% à partager ce sentiment parmi les secundo-accédants). Toutefois, pour les primo-accédants réfractaires aux biens à rénover, leur position s'explique essentiellement par la crainte que le montant des travaux dépasse le budget initialement prévu (64%).

*Enquête réalisée auprès de 1294 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en janvier 2015. Sur cette base, 623 personnes étaient primo-accédants. Échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres.** Travaux de rénovation : extension, modernisation, assainissement, etc...



RHINOV : COMMENT ANTICIPER LES COÛTS LIÉS AUX TRAVAUX DE RÉNOVATION ?

Désormais, la technologie se met au service des futurs acquéreurs frileux en ce qui concerne la rénovation d'un bien et offre des solutions permettant de visualiser le projet rénové avec un estimatif précis des coûts des travaux. Parmi ces outils, l'offre Rhinov commercialisée exclusivement par Logic-Immo.com, propose aux professionnels de l'immobilier ainsi qu'aux candidats à l'accession l'expérience virtuelle en réalité augmentée avec une simulation Avant / Après permettant de rassurer les futurs acquéreurs intéressés mais réticents aux travaux.



PORTRAIT ROBOT DU PRIMO-ACCÉDANT : UN JEUNE MÉNAGE EN QUÊTE D'UNE MAISON À MOINS DE 200 000 €

D'après l'enquête menée par l'Observatoire du Moral Immobilier en ce début 2015, 48% des candidats à l'accession sont primo-accédants. Le passage à l'acte est le fruit d'un ensemble de facteurs contextuels et personnels propres à ces futurs acquéreurs novices. Le profil du primo-accédant correspond pour l'essentiel à un acquéreur âgé de moins de 35 ans (70%) qui recherche principalement une maison (56%) dans un budget n'excédant pas 200 000 € (63%). « Le budget limité à 200 000 € est une contrainte mais de nombreux biens partout en France rentrent dans cette enveloppe. Sur notre portail, Logic-Immo.com, le nombre d'annonces dont les biens sont affichés à moins de 200 000 € représente 51% du total du site et sur le segment neuf, ce volume est de 46%. Un large choix qui devrait satisfaire ces candidats à l'acquisition en voie de franchir le pas d'un premier achat. » complète Cyril Janin, Directeur Général de Logic-Immo.com

Par ailleurs, si 49% des primo-accédants se montrent prêts à engager d'importants travaux sur le bien à acheter ils n'excluent pas de s'orienter sur un projet dans le neuf. En effet, 39% hésitent entre le neuf et l'ancien (soit 10 points de plus que chez les secundo-accédants).

PROFIL DU PRIMO-ACCÉDANT

70%

Agé de moins de 35 ans

45%

CSP-

63%

Recherche un bien < 200 000 €

49%

Se sent prêt à engager des gros travaux

30%

A connu une amélioration récente de sa situation financière personnelle

56%

En quête d'une maison

39%

Hésite entre le neuf et l'ancien



LOGIC-IMMO.COM

Base (janv.2015) : Enquête réalisée auprès de 1294 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en janvier 2015. Sur cette base, 623 personnes étaient primo-accédants. Echantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres. Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

QUESTIONS À CÉCILE ROQUELAURE / DIRECTRICE DE LA COMMUNICATION ET DES ÉTUDES, EMPRUNTIS.COM

1) Côté financement, quelles aides sont proposées aux primo-accédants pour leur première acquisition ?

« Les primo-accédants peuvent bénéficier de différents types d'aide en fonction de leur projet et de leur situation personnelle et professionnelle. Si l'achat est dans le neuf, l'emprunteur peut bénéficier du capital à prêt à taux zéro (PTZ) dédié au neuf. Il est soumis à conditions de ressources, fonction de la localisation du bien. Si l'achat se fait dans l'ancien, le primo-accédant pourra prétendre à un PTZ spécifique sous réserve que le bien soit situé dans une zone éligible, avec un montant minimum de travaux à réaliser, et sous conditions de ressources. Dans un autre registre, si l'emprunteur est salarié du secteur privé, il peut avoir recours à un prêt action logement, à des conditions très privilégiées grâce aux cotisations des entreprises. D'autres aides existent (prêt à taux zéro proposé par certaines collectivités territoriales, prêt accession sociale, prêt conventionné, prêt épargne logement...) et certains établissements bancaires proposent également des compléments de financements

à taux bonifiés pour les primo-accédants. Certains de ces dispositifs sont cumulables et c'est un véritable atout. Ces financements à taux préférentiel permettent de baisser le coût global du crédit et peuvent même, selon les banques, être considérés comme de l'apport. »

2) Est-ce que le retour du PTZ dans l'ancien a permis de redynamiser le volume des transactions des primo-accédants ?

« Le prêt à taux zéro dans l'ancien est très restrictif car, au-delà des critères de ressources et de localisation du bien (beaucoup plus limitée que son équivalent dans le neuf), il impose de réaliser 25% à minima de travaux par rapport au montant d'acquisition du bien. Sur ces premiers mois de 2015, le PTZ dans l'ancien n'est présent que dans 2% en moyenne des transactions. »

3) Est-ce que la part des prêts aidés a beaucoup évolué ces dernières années ?

« Sur les 3 dernières années, la part des prêts aidés affiche une légère progression avec une moyenne de 16% en ce début année. Cette évolution est principalement liée au PTZ dans le neuf mais aussi à la baisse des prix et des taux qui ont eu pour effet de resolabiliser des ménages modestes éligibles aux prêts aidés qui reviennent sur le marché en ce premier quadrimestre. »

POUR EN SAVOIR PLUS :

À propos de Logic-Immo.com :

Logic-Immo.com est une marque de Concept Multimédia, filiale du groupe Spir Communication. Premier magazine gratuit d'annonces immobilières, créé en 1995, Logic-Immo.com propose 33 éditions locales pour couvrir l'ensemble du territoire français, avec une diffusion moyenne de 1,4 million d'exemplaires par parution (juin 2013), dans 17 000 points de distribution. Lancée en 2002, sa version Web, Logic-Immo.com, compte plus d'1,2 million d'annonces en ligne (sept 2014) et totalise plus de 11 millions de visites web et applis (Xiti, mars 2014).

Contact presse :

Séverine Amate - Logic-Immo.com - 06.08.03.63.13 - samate@spir.fr

L'Observatoire du Moral Immobilier :

Logic-Immo.com rassemble des lecteurs, des mobinautes et des internautes animés par un projet de vie commun : l'acquisition d'un bien immobilier. Ces futurs candidats à l'accession à la propriété constituent pour Logic-Immo.com une base de futurs acquéreurs qualifiée dont un échantillon compose le panel interrogé trimestriellement depuis 5 ans pour l'Observatoire du Moral Immobilier. Les enquêtes réalisées par Logic-Immo.com et l'Observatoire du Moral Immobilier ont pour vocation d'éclairer les principaux acteurs du marché immobilier ainsi que les médias sur les attentes et la perception des candidats à l'acquisition.

Méthodologie de l'Observatoire du Moral Immobilier :

Enquête réalisée auprès de 1294 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en janvier 2015. Sur cette base, 623 personnes étaient primo-accédants. Echantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres.