

OBSERVATOIRE DU MORAL IMMOBILIER

PRÉVISIONS À 6 MOIS DES ACQUÉREURS

16^{ÈME} VAGUE
2015

PAR **LOGIC-IMMO.COM** & **TNS Sofres**

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

UNE REMONTEE DES TAUX POURRAIT FREINER LA REPRISE DE LA DEMANDE IMMOBILIERE

Piloté par le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com en collaboration avec TNS Sofres, l'Observatoire du Moral Immobilier décrypte depuis 5 ans la perception de plus de 1200 futurs acquéreurs ayant un projet d'acquisition sous un an. Confiance quant à la concrétisation de leurs projets, typologie de bien recherché, vision sur les prix, approche en ce qui concerne le financement, travaux... l'étude s'intéresse au décryptage de leur psychologie à la veille de la réalisation de leur projet d'achat.

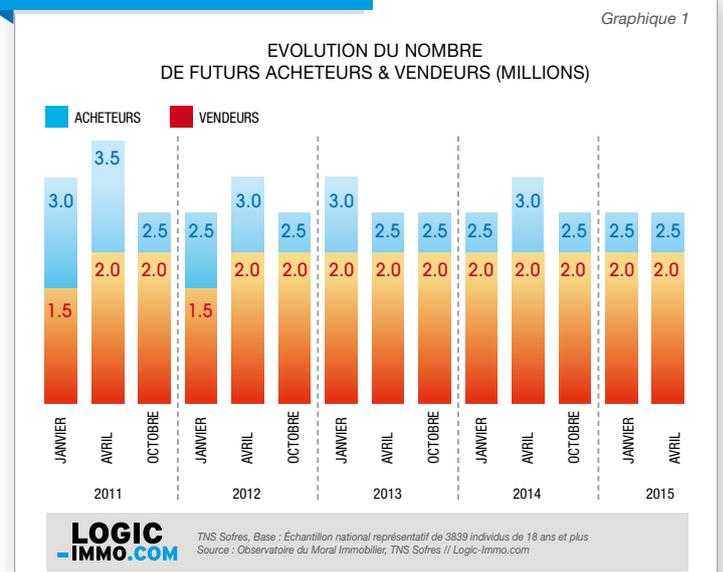
La 16^{ème} vague de l'Observatoire du Moral Immobilier révèle que la demande actuelle est essentiellement portée par la perception de taux d'emprunt historiquement bas.

« Compte tenu de la forte sensibilité des acquéreurs au sujet de l'évolution des taux d'intérêt, une éventuelle remontée des taux d'emprunt pourrait rapidement figer les projets en cours et donner un coup de frein brutal à une demande encore fragilisée par le contexte économique. », explique Cyril Janin, Directeur Général du portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com et porte-parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

UN NOMBRE D'ACQUÉREURS STABLE ET DES PROFILS GONFLÉS D'OPTIMISME

Cette 16^{ème} vague de l'Observatoire du Moral Immobilier souligne que le nombre des candidats à l'accession immobilière n'a pas évolué depuis trois trimestres avec 2,5 millions d'acheteurs. (cf. graphique 1). Une stabilité surprenante compte tenu des taux d'intérêt ultra-attractifs proposés depuis plusieurs mois déjà. Côté vendeurs, les intentions de vente stagnent à 2 millions depuis déjà 4 ans. Des situations figées qui s'expliquent entre autres par le contexte économique morose, véritable frein aux ambitions dans l'immobilier, comme dans bien d'autres secteurs.

LA REPRISE DE LA DEMANDE IMMOBILIERE SE FAIT ATTENDRE



Pourtant, ceux qui s'apprêtent à franchir le pas de l'acquisition n'ont jamais fait preuve d'autant d'enthousiasme. Ils sont désormais 80% à estimer que c'est le bon moment pour acheter (versus 61% un an plus tôt). (cf. graphique 2) Ainsi, même si la demande est réduite, le nombre de candidats optimistes n'a jamais été aussi important depuis 2011. En effet, 2 millions d'acheteurs sont convaincus par les conditions du marché, contre 1,3 millions en avril 2011...

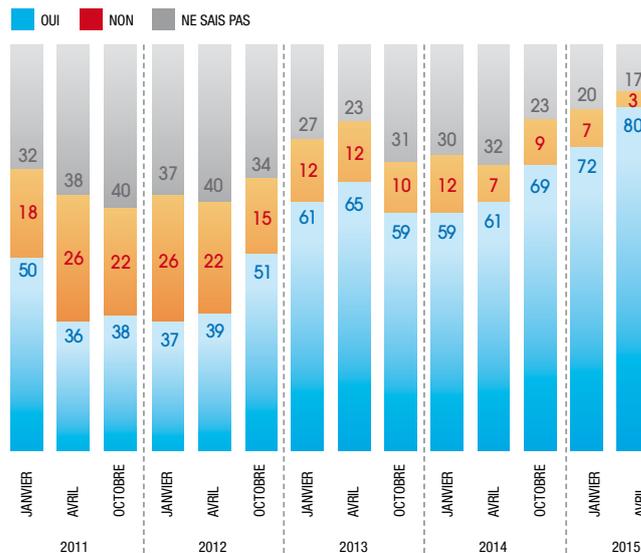
UNE DEMANDE ESSENTIELLEMENT DOPÉE PAR LES TAUX D'INTÉRÊT ATTRACTIFS

Principale raison de cet optimisme ? Des taux d'emprunt qui ont cassé le plancher bien en dessous de leur niveau historique : 2,33% en avril 2015* (*Banque de France, Crédits nouveaux à l'habitat des particuliers, taux d'intérêt annuel), du jamais vu... Très informés, les futurs acquéreurs sont au fait de l'actualité des taux et 85% d'entre eux sont conquis par ces niveaux jamais atteints. (cf. graphiques 3 et 4) Toujours pragmatiques, ils restent conscients qu'ils bénéficient d'une configuration privilégiée par rapport à leurs prédécesseurs en 2011.

UN MARCHÉ DES PLUS ATTRACTIFS...

Graphique 2

« SELON VOUS, EST-CE LE BON MOMENT POUR ACHETER UNE MAISON OU UN APPARTEMENT ? »



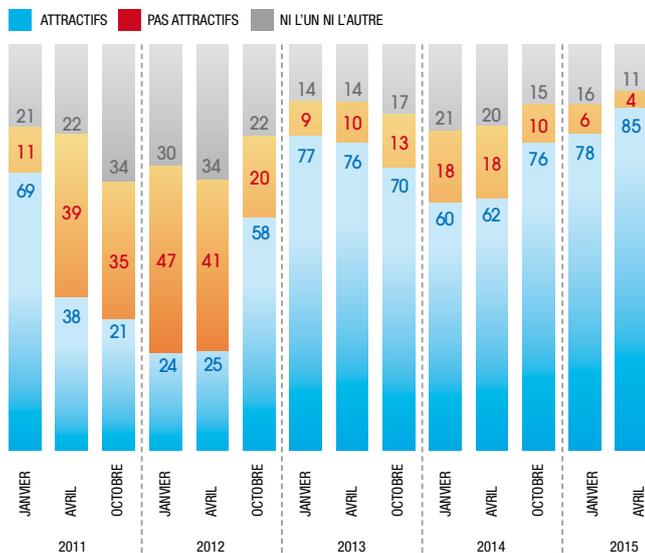
LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

DES TAUX TOUJOURS PLUS ATTRACTIFS...

Graphique 3

« EN CE QUI CONCERNE LES TAUX D'INTÉRÊT DES CRÉDITS IMMOBILIERS, DIRIEZ-VOUS QU'ILS SONT... »



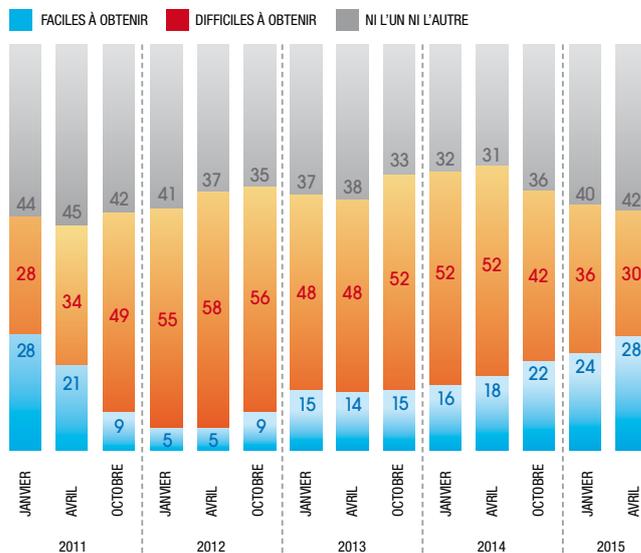
LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

UN ASSOULISSEMENT PERÇU DANS L'ATTRIBUTION DES PRÊTS

Graphique 4

« DIRIEZ-VOUS QU'EN CE MOMENT, LES PRÊTS IMMOBILIERS SONT... »



LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

Et si une remontée des taux d'intérêt venait à briser cet état de grâce ? Pour le moment, cela ne semble pas d'actualité pour la majorité des futurs acquéreurs : 79% ne prévoient pas de hausse des taux avant 6 mois. « Compte tenu de la forte sensibilité des acquéreurs au sujet de l'évolution des taux d'intérêt, une éventuelle remontée des taux d'emprunt pourrait rapidement figer les projets en cours et donner un coup de frein brutal à une demande encore fragilisée par le contexte économique », explique Cyril Janin, Directeur Général du portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com et Porte-Parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

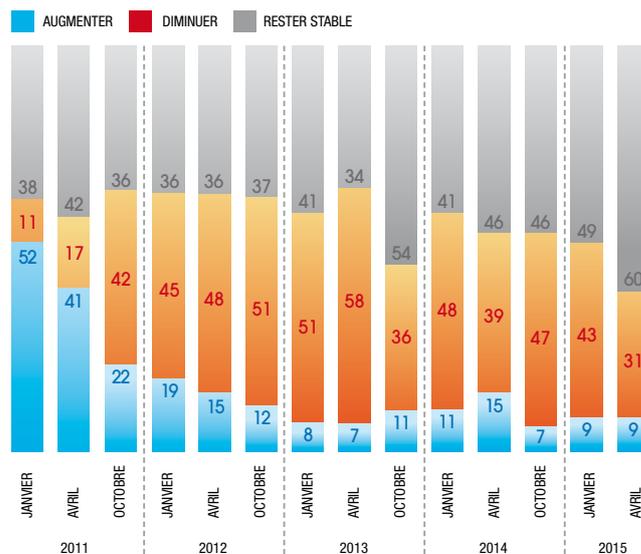
Les enjeux liés au coût du crédit sont d'autant plus importants que, côté prix, l'heure est à la stabilité d'après le ressenti de 60% des futurs acheteurs. Désormais, ils ne sont plus que 31% à croire que les prix devraient poursuivre cette phase descendante. (cf. graphique 5) Un statu quo que 55% des interrogés interprètent comme étant une conséquence directe du niveau historiquement bas des taux d'intérêt. Pour moins d'un quart (21%), c'est surtout la rareté des biens qui bloque l'évolution des prix.

« Cette forte corrélation entre prix et taux d'intérêt pourrait laisser entendre qu'en cas de remontée des taux, les acheteurs reporteraient la perte de pouvoir d'achat sur le niveau des prix », explique Stéphanie Pécault, Responsable Etudes chez Logic-Immo.com.

L'IDÉE D'UNE STABILISATION DES PRIX SE RENFORCE...

Graphique 5

« SELON VOUS, DANS LES 6 PROCHAINS MOIS, LES PRIX DES MAISONS ET APPARTEMENTS VONT : »



LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

PERCEPTION DE L'ÉCONOMIE EN FRANCE : LE BOUT DU TUNNEL ?

Dans la continuité des cinq dernières années, la situation financière des futurs acquéreurs immobiliers est aujourd'hui relativement stable (cf. Graphique 6). En effet, 73% ne relèvent pas de changement dans leur situation financière passée, et seuls 18% font état d'une amélioration.

Pour ce qui est de leur vision de l'économie française dans son ensemble, ils perçoivent une éclaircie et se montrent moins pessimistes (cf. Graphique 7). En effet, jusqu'à janvier 2015, l'idée prédominante était que le niveau de vie en France allait se dégrader mais depuis début 2015 l'Observatoire du Moral Immobilier identifie des anticipations plus positives de la part

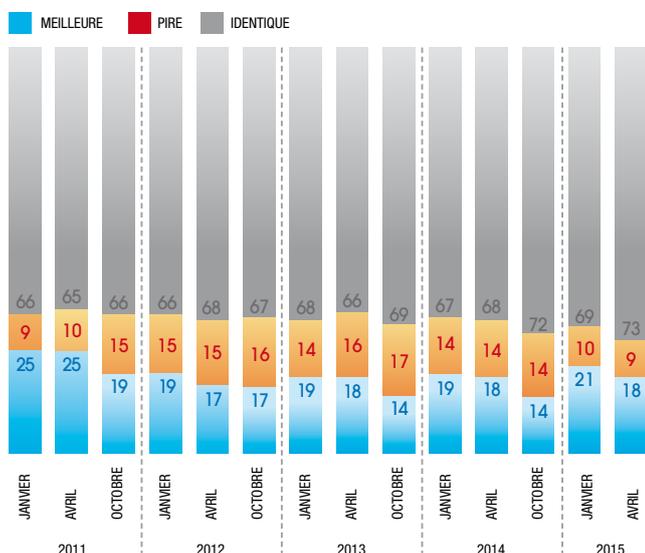
des acquéreurs : 57% prévoient que le niveau de vie restera stationnaire en France dans les six prochains mois.

Sur ce point, l'étude révèle que le signal attendu pour renouer avec l'optimisme est la baisse du chômage. En effet, invités à s'exprimer librement sur les évolutions économiques qui pourraient les rassurer, la baisse du chômage arrive en première position (citée spontanément dans 30% des occurrences), suivie d'une reprise économique (16%) et de taux d'emprunt stables voir encore plus bas (14%). Sachant que 85% des candidats à l'accession sont actifs, la reprise de l'emploi reste un signal fort pour cette population.

UNE SITUATION FINANCIÈRE PERSONNELLE STABLE

Graphique 6

« AU COURS DES 6 DERNIERS MOIS, LA SITUATION FINANCIÈRE DE VOTRE FOYER A-T-ELLE CHANGÉ ? »



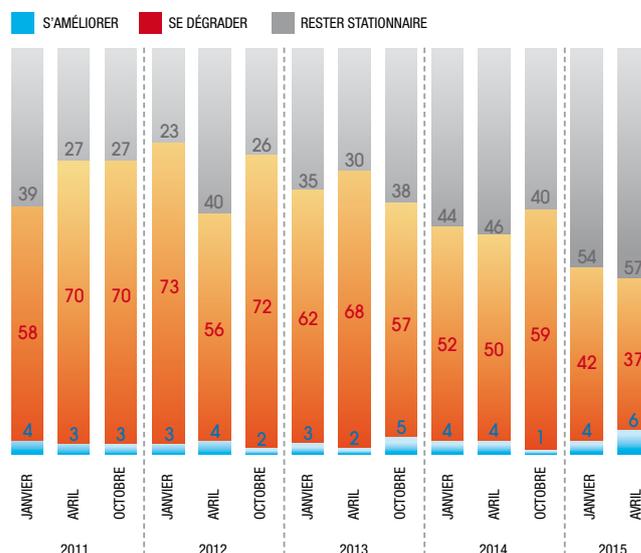
LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

UNE VISION STATIONNAIRE DES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

Graphique 7

« À VOTRE AVIS, AU COURS DES 6 PROCHAINS MOIS, LE NIVEAU DE VIE EN FRANCE, DANS L'ENSEMBLE VA... »



LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

UN CHOIX DE BIENS JUGÉ ENCORE TROP INSUFFISANT

Le sentiment que le choix de biens est limité est une problématique récurrente sur le marché actuel. Même si les taux d'emprunt bas améliorent le pouvoir d'achat des futurs acquéreurs, ces derniers persistent à affirmer que le stock reste limité. (cf graphique 8)

Si 58% des acquéreurs sont confiants dans l'aboutissement de leur projet dans les 6 prochains mois, 30% sont plus sceptiques. (cf. graphique 9)

Pour ces derniers, c'est désormais l'absence de biens correspondant à leurs attentes qui représente le premier obstacle à la concrétisation de leur projet. Ainsi, en avril 2015, 71% pensent ne pas réaliser leur projet à court terme faute de biens répondant à leurs critères et 61% se sentent ralentis par les prix élevés du marché. Seuls 23% expriment des inquiétudes quant à la remontée des taux d'intérêt pouvant freiner leur acquisition.

LES ACQUÉREURS ONT TOUJOURS DU MAL À TROUVER LOGEMENT À LEUR GOÛT

Si l'offre et la demande affichent un certain équilibre en volume au niveau national, les acheteurs font état de difficultés à trouver un logement répondant à leurs attentes. « Aussi, si l'offre ne permet pas de répondre à la demande c'est avant tout pour des questions de distorsion géographique, de typologie de biens disponibles qui ne répond pas aux critères recherchés (maison ou appartement, superficie, budget, etc.)... mais aussi parce que le coup de cœur n'était pas au rendez-vous. En l'occurrence, 73% des candidats à l'accession ne sont pas prêts à acheter un logement sans avoir le fameux coup de cœur. » explique Cyril Janin, Directeur Général du portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com et Porte-Parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

UN PARC ANCIEN VIEILLISSANT QUI OUVRE UNE PETITE PORTE AU HOME-STAGING EN FRANCE

Si un logement neuf présente souvent l'avantage d'un aménagement mieux adapté aux goûts et aux besoins de chacun, seulement 11% des acquéreurs orientent leur recherche vers ce marché. 27% restent indécis entre le neuf et l'ancien et 62% recherchent exclusivement dans le parc ancien. Si l'ancien attire toujours autant les candidats à l'accession, c'est avant tout pour ses prix jugés moins élevés (45%), mais aussi pour son cachet (39%).

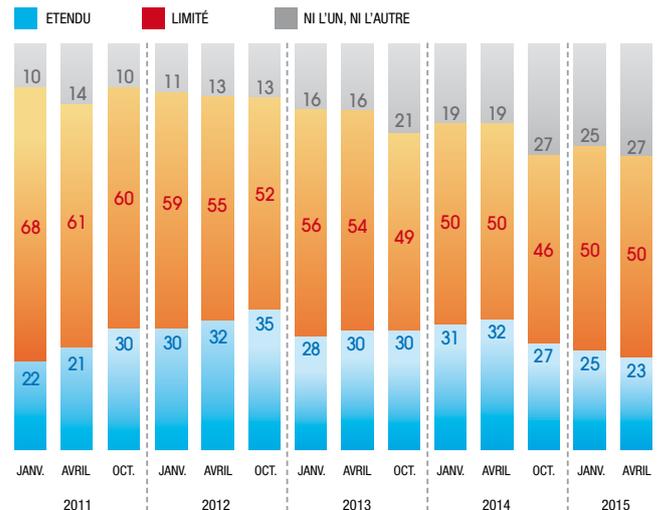
Sachant que 46% des biens vendus en 2014 en province datent d'avant 1969, le constat est que le cachet de l'ancien s'accompagne bien souvent de travaux correspondant à des chantiers de rafraîchissement voire de rénovation parfois très lourds.

En dépit du succès croissant des émissions démontrant les miracles du home-staging, beaucoup de vendeurs ont encore des difficultés à concevoir l'idée d'investir pour mieux vendre, même pour « rafraîchir » le bien. En effet, en France, les vendeurs ont longtemps été en position de force et les travaux, même de décoration et d'embellissement, sont jugés comme étant à la charge des acheteurs. Ainsi, l'Observatoire du Moral Immobilier met en exergue le fait que 61% des revendeurs ne prévoient pas d'effectuer des travaux d'embellissement ou de décoration sur le bien qu'ils mettent en vente (cf. graphique 10).

UN CHOIX DE BIENS QUI RESTE LIMITÉ

Graphique 8

« DIRIEZ-VOUS QUE LE CHOIX DE BIENS IMMOBILIERS SUR LE MARCHÉ EST... »



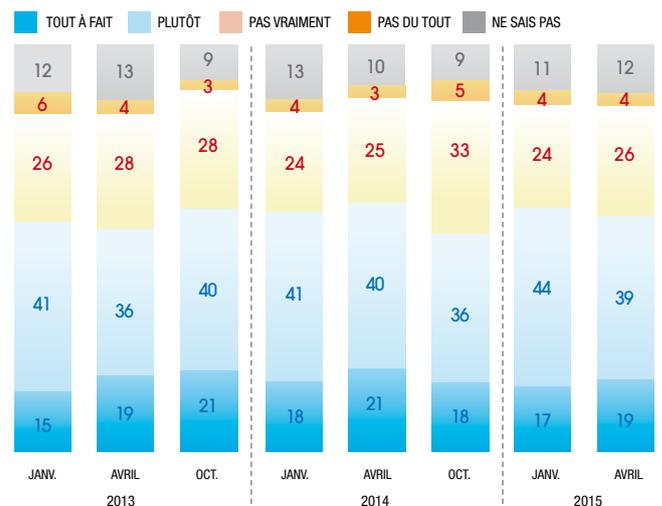
LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

DES ACQUÉREURS RELATIVEMENT CONFIANTS DANS LA CONCRÉTISATION DE LEUR PROJET À COURT TERME...

Graphique 9

« AVEZ-VOUS CONFIANCE DANS L'ABOUTISSEMENT DE VOTRE PROJET IMMOBILIER DANS LES 6 PROCHAINS MOIS ? »



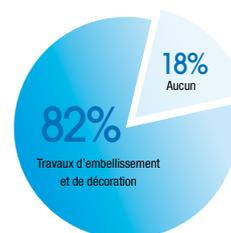
LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

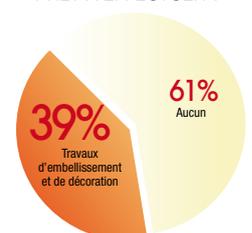
LES TRAVAUX: ESSENTIELLEMENT À LA CHARGE DE L'ACHETEUR

Graphique 10

ACHETEURS
« QUELS TYPES DE TRAVAUX SERIEZ-VOUS PRÊT À EFFECTUER SUR VOTRE PROCHAINE ACQUISITION ? »



VENDEURS
« AFIN DE VENDRE CE BIEN DANS DE MEILLEURES CONDITIONS, QUELS TYPES DE TRAVAUX SERIEZ-VOUS PRÊT À EFFECTUER ? »



LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres
Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

« LES TRAVAUX SONT À LA CHARGE DE L'ACHETEUR » : UNE IDÉE REÇUE BLOQUANTE POUR LA DYNAMIQUE DU PARC ANCIEN EN FRANCE

Même si les acheteurs acceptent plus facilement l'idée d'effectuer des travaux (82%), la grande majorité n'achètera pas sans avoir le coup de coeur. Or, les spécialistes du home-staging le savent très bien, il est plus difficile d'avoir le coup de coeur pour un bien qui n'a pas fait l'objet d'un travail de mise en valeur.

« Les émissions TV mettant en avant la plus-value du home-staging pour réaliser une meilleure vente cartonnent mais, en réalité, le marché immobilier français semble imprégné d'une idée reçue qui veut que les travaux de rénovation soient à la charge de l'investisseur. C'est culturel. Le schéma est différent dans des pays

anglo-saxons ou nordiques, par exemple, où on part du principe que les acheteurs n'ont plus les moyens d'investir dans les travaux une fois le financement du bien bouclé. En Suède, le home-staging est même déductible des impôts », fait remarquer Stéphanie Pécault, Responsable Etudes chez Logic-Immo.com.

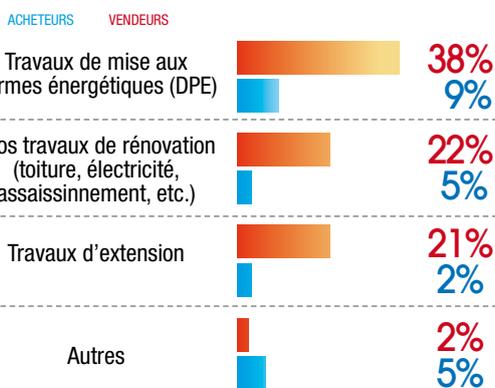
LES GROS TRAVAUX ET LA QUESTION DU DPE...

Au-delà de la mise en valeur du bien, reste la problématique des travaux plus lourds. Là aussi, l'usage veut que les grands chantiers restent essentiellement à la charge de l'acheteur. (cf. graphique 11) Si 22% des futurs acheteurs semblent disposés à prendre en charge des gros travaux de rénovation tels que la toiture, l'électricité, l'assainissement... seuls 5% des revendeurs se disent prêts à le faire. L'écart est encore plus marqué en ce qui concerne les travaux d'extension. Aussi, 21% des futurs acheteurs sont prêts à prendre ce type de travaux à leur charge, contre 2% chez les revendeurs.

GROS TRAVAUX : LES REVENDEURS ONT PLUS DE MAL À METTRE LA MAIN À LA PATE

Graphique 11

QUELS TYPES DE TRAVAUX SERIEZ-VOUS PRÊT À EFFECTUER SUR VOTRE PROCHAINE ACQUISITION ?
AFIN DE VENDRE CE BIEN DANS DE MEILLEURES CONDITIONS, QUELS TYPES DE TRAVAUX SERIEZ-VOUS PRÊT À EFFECTUER ?



LOGIC-IMMO.COM

Base (avr. 2015) : 1087 acheteurs dans l'ancien d'ici à 1 an, échantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres - Source : Observatoire du Moral Immobilier, TNS Sofres // Logic-Immo.com

Enfin, pour les travaux de mise aux normes énergétiques, 38% des acheteurs envisagent de les réaliser, contre 9% des revendeurs. Pourtant, les résultats de ces travaux sont à même d'affecter l'étiquette énergétique qui apparaîtra dans le descriptif du bien. Mais, quel est le véritable poids du bilan DPE lors d'un achat immobilier ?

76% des acheteurs estiment, en effet, que les résultats du DPE sont importants dans le cadre de leur recherche. Toutefois, il n'est réellement déterminant que pour 11% d'entre eux. De plus, seulement 27% des acquéreurs se sont fixé un seuil minimum pour leur future acquisition. « 79% des candidats à l'acquisition interrogés cherchent un bien dont le DPE est noté au-dessus de la catégorie D. Or, dans le parc d'habitations français, seulement 38% des logements obtiennent une note au-dessus de ce seuil », explique Cyril Janin. « Ces chiffres révèlent les imperfections souvent décriées du DPE français, du fait de son manque de précisions sur l'état du bien. Et pourtant, dans le contexte économique actuel, les acquéreurs immobiliers ont plus que jamais besoin d'être informés sur l'état du bien dans lequel ils investissent. Certaines initiatives commencent à voir le jour, notamment, le carnet de santé numérique du logement adopté au Sénat en février dernier. Néanmoins, ce carnet ne couvrira que la construction neuve dont le permis de construire est déposé à compter du 1er janvier 2017 », complète le porte-parole de l'Observatoire du Moral Immobilier, Cyril Janin.

« Il faut opérer un véritable changement de mentalité en France car il reste difficile de persuader un vendeur de réaliser des travaux sur un bien à la vente. Mais, dans un contexte où les acquéreurs sont de plus en plus exigeants, il ne fait aucun doute que les vendeurs qui feront cet effort devraient vendre dans de meilleures conditions aussi bien en terme de prix que de délais de vente... », explique Stéphanie Pécault, Responsable Etudes chez Logic-Immo.com.

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). Novateur, Logic-Immo.com propose une extension de son application iPhone pour Apple Watch depuis fin avril dernier et une nouvelle version de son site internet depuis début juin 2015.

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 1228 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en avril 2015. Echantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres.