

OBSERVATOIRE DU MORAL IMMOBILIER

PRÉVISIONS À 6 MOIS DES ACQUÉREURS

19^{ÈME} VAGUE
2016

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 d'ici un an.

C'EST CONFIRMÉ : 2016 EST UNE BELLE ANNÉE POUR L'IMMOBILIER !

Les résultats de la 19^{ème} vague de l'Observatoire du Moral Immobilier piloté par le portail d'annonces Logic-Immo.com en collaboration avec TNS Sofres confirment le retour des candidats à l'accession immobilière mais également des vendeurs en ce deuxième trimestre 2016. Des acheteurs nombreux et enthousiastes sur les conditions du marché puisqu'ils sont 81% à estimer que c'est le bon moment pour acheter.

Si en 2016 le volume des transactions pourrait rattraper les niveaux atteints en 2010, l'état d'esprit des candidats à l'accession immobilière n'est plus le même. « En 2010, les acheteurs immobiliers étaient pris dans une spirale des prix, essayant de devenir propriétaires avant qu'il ne soit trop tard. En 2016, ils réalisent leur acquisition dans un contexte beaucoup plus serein : un rapport de force quasi équilibré avec les vendeurs et une stabilisation des perspectives économiques, des prix immobiliers et des taux d'intérêt. », souligne Stéphanie Pécault, Responsable des études chez Logic-Immo.com.

LE VRAI RETOUR DES ACHETEURS ET DES VENDEURS

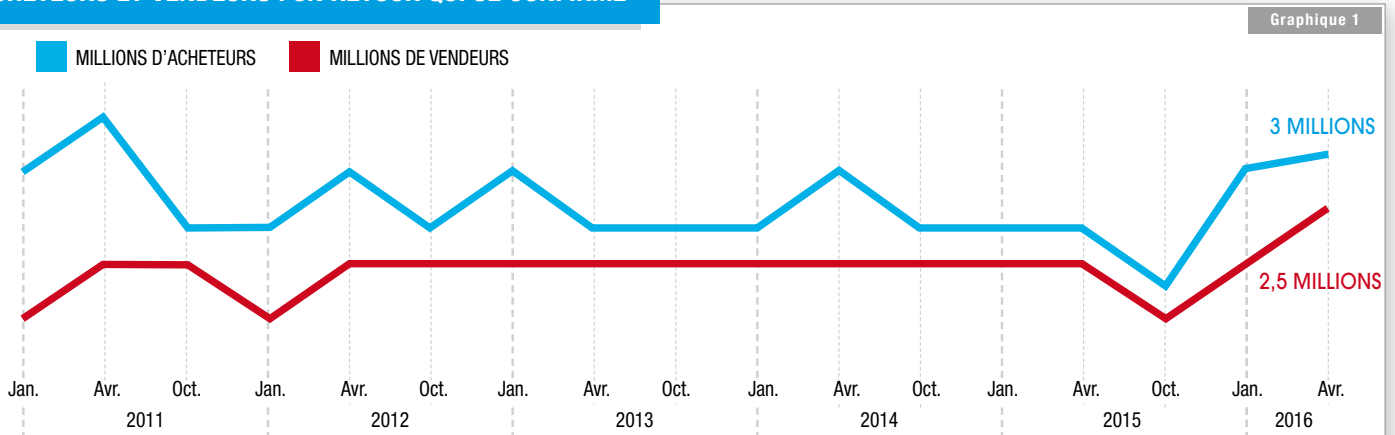
Au deuxième trimestre 2016, les acheteurs confirment leur retour sur le marché immobilier. En effet, 3 millions de Français projettent d'acheter un bien immobilier dans les 12 prochains mois. (cf. Graphique 1)

La surprise est du côté des vendeurs dont le nombre passe de 2 à 2,5 millions entre le premier et le deuxième trimestre 2016. La baisse enrayée des prix a visiblement décidé les vendeurs qui retardaient la mise en vente de leur bien.

Au global, le deuxième trimestre est marqué par une offre et une demande élevées avec un rapport de force relativement équilibré entre acheteurs et vendeurs.

Qu'est-ce que ces résultats laissent présager pour les mois à venir ? « En 2016, le niveau des transactions devrait maintenir le cap bien au-dessus de la barre des 800 000 ventes annuelles dans l'ancien et l'immobilier neuf devrait renouer avec des niveaux équivalents à ceux enregistrés en 2010. », pronostique Stéphanie Pécault, Responsable des études chez Logic-Immo.com.

ACHETEURS ET VENDEURS : UN RETOUR QUI SE CONFIRME



LOGIC-IMMO.COM

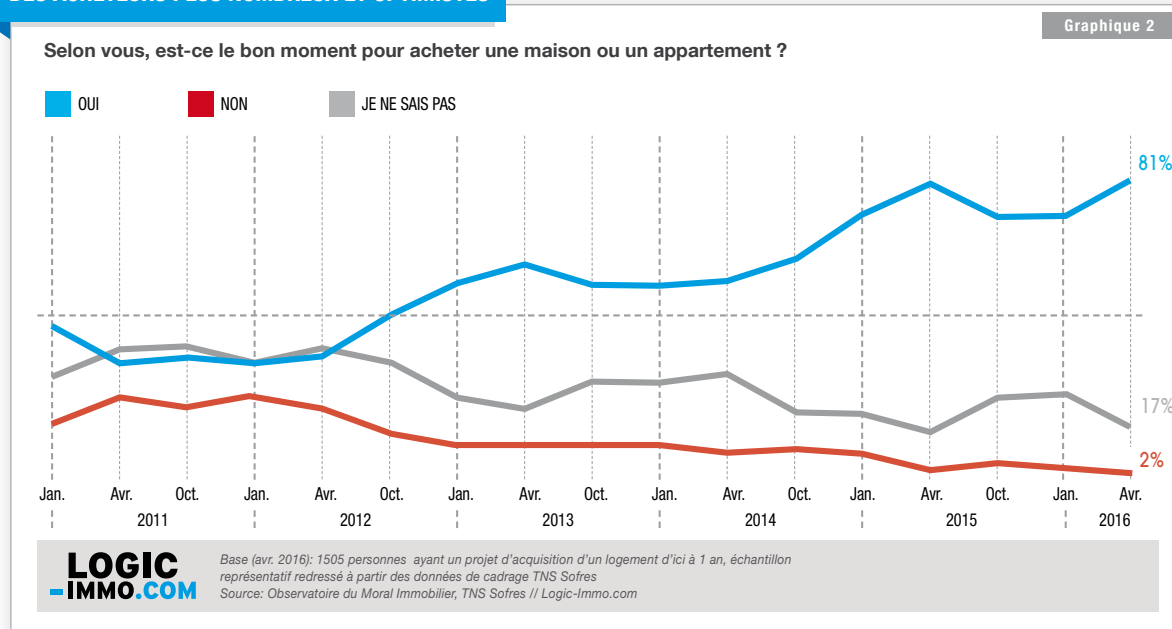
TNS Sofres, Base: Échantillon national représentatif de 4074 individus de 18 ans et plus

DES ACHETEURS NOMBREUX ET ENTHOUSIASTES SUR LES CONDITIONS DU MARCHÉ

Si en début d'année l'ensemble des acquéreurs immobiliers avait encore du mal à prendre la mesure des conditions particulièrement attractives du marché, on observe en ce deuxième trimestre un regain d'enthousiasme. (Cf. Graphique 2) En effet, 81% pensent que c'est le moment d'acheter. Seul un modeste 2% continue à « bouder » le marché.

« En ce deuxième trimestre 2016, les candidats à l'accession sont donc plus nombreux mais aussi et surtout, ils sont plus optimistes sur les conditions du marché, ce qui les rend plus disposés à passer à l'acte d'achat » souligne Cyril Janin, Directeur Général de Logic-Immo.com.

DES ACHETEURS PLUS NOMBREUX ET OPTIMISTES

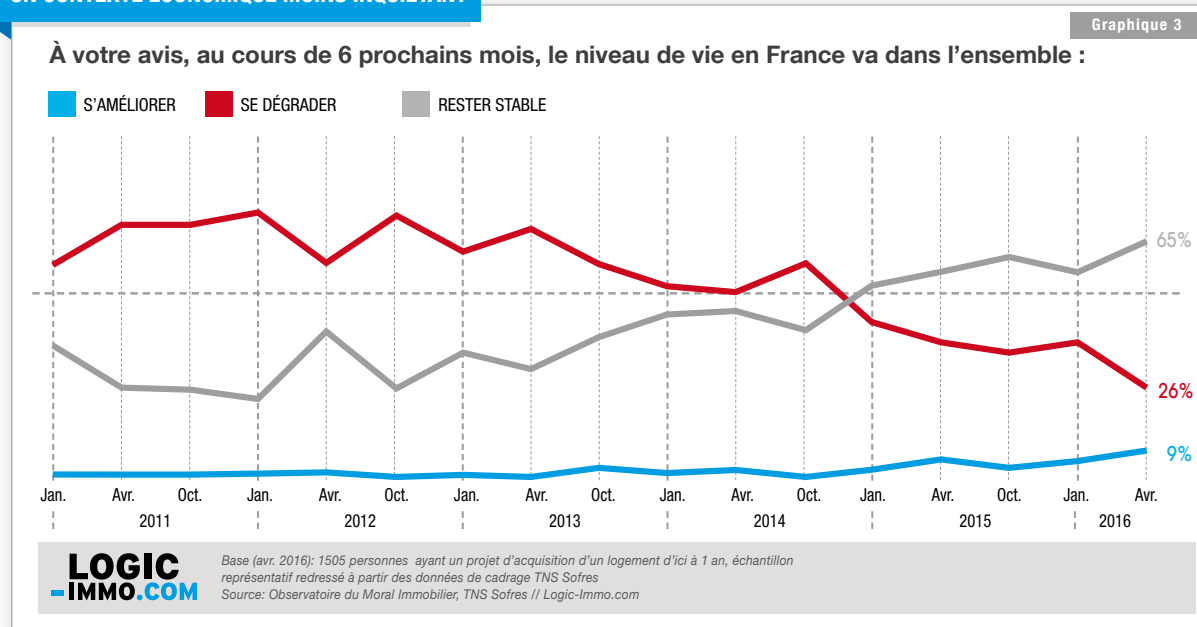


UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE QUI SE STABILISE

Interrogés sur leur perception au sujet des perspectives économiques futures, en dépit des tensions sociales, les acquéreurs immobiliers considèrent que le pire est passé et que l'année 2016 sera marquée par un répit dans l'évolution du niveau de vie des Français. (cf. Graphique 3)

En effet, 65% prévoient une stabilisation dans les 6 prochains mois, comparé à 5 ans plus tôt où 70% prévoyaient une détérioration du niveau de vie. « L'approche des élections présidentielles n'est certainement pas étrangère à ce sentiment de répit économique », ajoute Cyril Janin, Directeur Général de Logic-Immo.com et porte-parole de l'Observatoire du Moral Immobilier.

UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE MOINS INQUIÉTANT



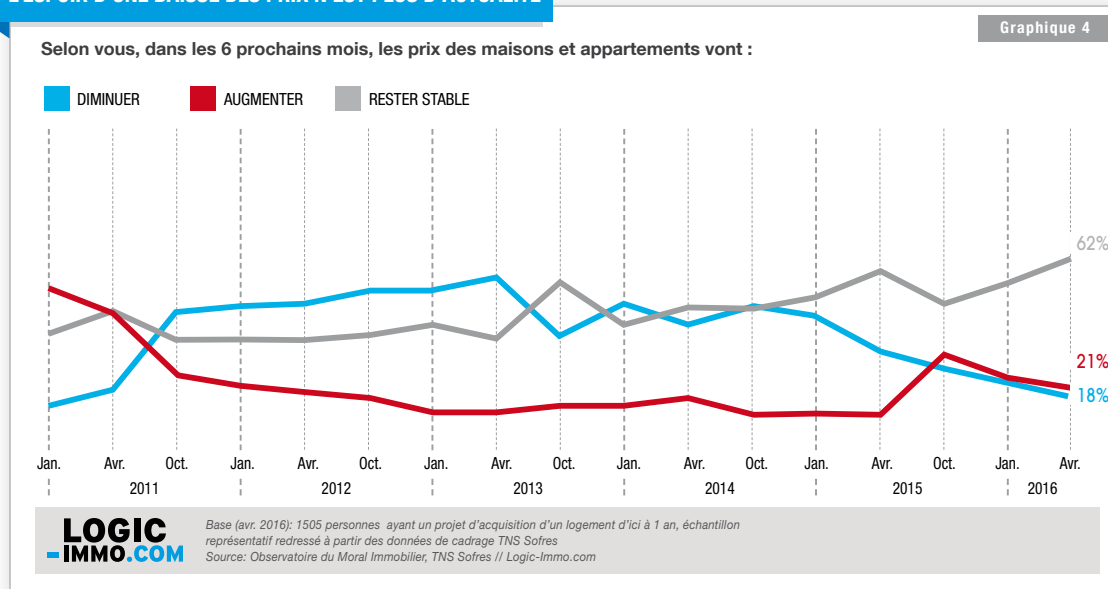
PAS D'URGENCE CÔTÉ PRIX, POUR LE MOMENT

D'après le ressenti des futurs acquéreurs, une baisse des prix n'est plus d'actualité. (cf. Graphique 4) Ils semblent partager le sentiment que s'ils achètent aujourd'hui, ils ne le regretteront pas demain.

En effet, 62% pensent que les prix resteront stables dans les 6 prochains mois et seuls 18%, envisagent la possibilité d'une baisse. Pour ce qui est des perspectives à plus long terme, la moitié des acheteurs prévoit une remontée des prix d'ici deux ans.

« Les acquéreurs immobiliers ne sont pas pressés par l'imminence d'une hausse des prix, mais sont majoritairement convaincus que, s'ils ne veulent pas payer plus cher, il vaut mieux acheter maintenant que dans deux ans. », explique Stéphanie Pécault.

L'ESPOIR D'UNE BAISSÉ DES PRIX N'EST PLUS D'ACTUALITÉ



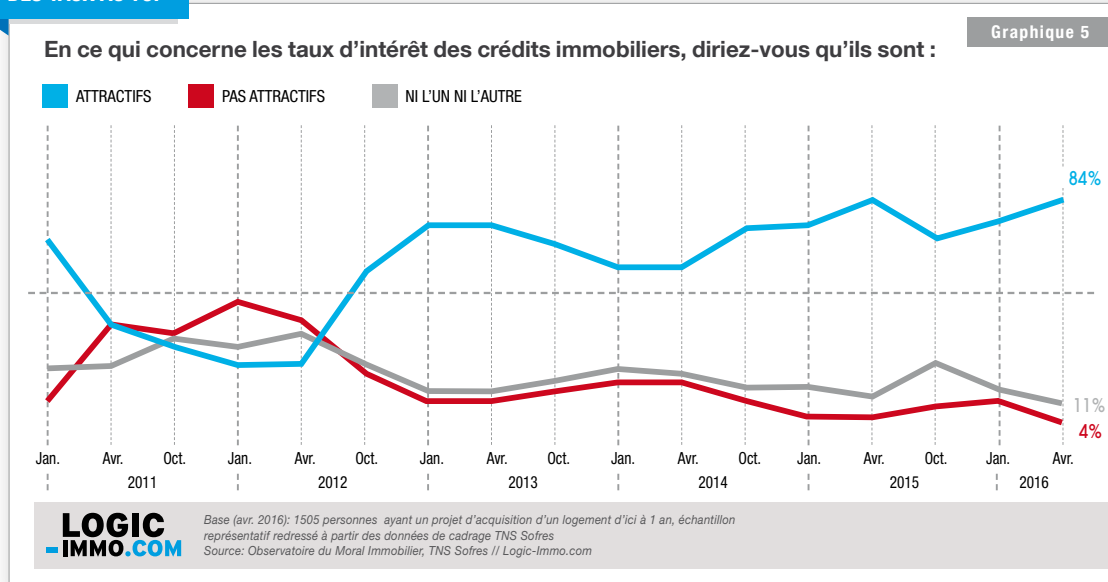
DU CÔTÉ DES TAUX LES ACHÉTEURS SURFENT DANS LE CREUX DE LA VAGUE

Le taux moyen actuellement octroyé dans l'immobilier est quasiment moitié moins que ce qu'il était en 2012 (la Banque de France rapportait un taux moyen de 4,1% en 2012, contre 2,1% en 2016). Autrement dit, pour une mensualité de 1 200 euros par mois sur 20 ans, un ménage pouvait emprunter 196 000 euros en avril 2012 contre 235 000 euros aujourd'hui, soit 17% de plus...

Dans ce contexte, les acheteurs immobiliers ont finalement passé l'éponge sur la remontée des taux de l'été dernier. Ils sont désormais 84% à reconnaître leur attractivité et leur rôle moteur dans l'accession à la propriété. (cf. Graphique 5) « De plus, comme pour les prix, plus de la moitié des acquéreurs immobiliers prévoient une stabilisation des taux dans les 6 prochains mois, ce qui les libère d'un sentiment d'urgence dans la réalisation de leur projet immobilier », précise Stéphanie Pécault.

Le niveau historique des taux a également pour effet de nourrir le sentiment chez les candidats à l'acquisition que les prêts immobiliers sont plus faciles à obtenir. En effet, les emprunts ne semblent plus aussi inaccessibles qu'ils ont pu le paraître précédemment aux yeux des acheteurs. 48% trouvent que les prêts ne sont ni faciles ni difficiles à obtenir et un tiers estiment même qu'ils sont faciles à obtenir. En effet, quatre ans plus tôt, l'idée qui prédominait (58%) était qu'ils étaient difficilement accessibles.

DES TAUX AU TOP



LE PRÊT À TAUX ZÉRO 2016 AURAIT BESOIN D'UN COUP DE PROJECTEUR, SURTOUT DANS L'ANCIEN

Parmi les acquéreurs ayant comme projet l'achat d'une résidence principale, 22% se déclarent éligibles au prêt à taux zéro, une proportion qui n'a pas évolué depuis le début d'année. Par ailleurs, on relève toujours plus d'un quart d'accédants à la propriété (27%) qui ne savent pas s'ils peuvent ou non bénéficier de ce prêt qui peut atteindre jusqu'à 138 000 euros en 2016.

En plus, moins de la moitié des acquéreurs sont au courant qu'en 2016, le plafond de ressources pour l'éligibilité au PTZ a été remonté (48%) et que le montant du prêt octroyé a été augmenté (45%). 56% des candidats à l'accession ne sont pas informés que, dans l'ancien, les projets éligibles à un financement via un PTZ sont désormais possibles sur l'ensemble du territoire et non plus seulement sur certaines zones rurales.

Le prêt à taux zéro souffre ainsi d'un vrai problème de désinformation et 83% des acquéreurs immobiliers estiment que le gouvernement devrait communiquer plus clairement sur ses dispositifs de soutien, avec éventuellement des campagnes d'information (pour 78%). Par ailleurs, 82% suggèrent que les dispositifs devraient être simplifiés et... sans surprise, trois quarts des acheteurs pensent que les mesures de soutien devraient être élargies à un plus grand nombre.

En ce début d'année 2016, le PTZ dans l'ancien reste le grand inconnu du marché immobilier. En plus de rester dans l'ombre, on lui reproche souvent de cibler des biens difficiles à trouver, à savoir des logements en besoin de forte réhabilitation (25% du coût total de l'opération). Pourtant, la moitié des acheteurs éligibles au PTZ et cherchant dans l'ancien ont, au cours de leur recherche, identifié des biens qui pouvaient répondre aux critères de travaux de ce prêt. Toutefois, les provinciaux semblent beaucoup mieux lotis que les franciliens pour pouvoir en bénéficier. En effet, en province, 55% d'entre eux ont identifié des logements pouvant être éligibles au PTZ ancien contre seulement 20% en Ile-de-France.

SI LES CONDITIONS D'ACHAT SONT BONNES, LES ACHETEURS RESTENT CONFRONTÉS À LA QUESTION DU CHOIX

Si toutes les conditions sont au vert pour une acquisition immobilière, la question qui persiste, encore et toujours, est de trouver le bien qui correspond aux critères des acheteurs. Si l'ensemble des indicateurs du marché ont beaucoup fluctué au cours des 6 dernières années, la réponse à la question du choix des biens proposés sur le marché a, quant à elle, peu évolué. La moitié des acheteurs pensent toujours que le choix des biens est limité.

Pour les acquéreurs immobiliers, les principaux défauts des biens qu'ils consultent dans le cadre de leur recherche sont le prix (69%), les travaux à prévoir (42%) et la surface trop réduite des biens (35%). On relève qu'un tiers mettent également des biens de côté... à cause d'une décoration vieillissante.

DES NÉGOCIATIONS QUI RESTENT RELATIVEMENT DIFFICILES...

63% des revendeurs trouvent qu'il est actuellement difficile de vendre un bien immobilier. Les principales raisons avancées pour expliquer cette difficulté sont les prix sur lesquels acheteurs et vendeurs ont du mal à s'accorder. Certains revendeurs estiment que les prix sont parfois disproportionnés par rapport à l'état du bien et qu'un bien vendu à son juste prix se revend vite et facilement.

Au-delà du prix, l'une des principales raisons qui enlèvent la négociation est le caractère exigeant des acquéreurs immobiliers. Plus précisément, le principal point de désaccord entre acheteurs et vendeurs est à qui revient la charge de remettre en état le bien immobilier. « D'un côté, il y a des vendeurs qui s'inscrivent dans une tradition où il revient à l'acheteur d'effectuer les travaux et la décoration du logement, comme ils l'ont fait pour leur propre acquisition. De l'autre, il y a des acheteurs, qui estiment qu'au prix actuel du marché et inspirés par le développement du homestaging, il revient aux vendeurs de rendre le bien attractif. Au-delà du prix, la négociation englobe de plus en plus l'apparence du bien et l'envie d'y habiter qu'il inspire », explique Cyril Janin.

EN CONCLUSION...

Si en 2016 le volume des transactions pourrait rattraper les niveaux atteints en 2010, l'état d'esprit des candidats à l'accession immobilière n'est plus le même. « En 2010, les acheteurs immobiliers étaient pris dans une spirale des prix, essayant de devenir propriétaires avant qu'il ne soit trop tard. En 2016, ils réalisent leur acquisition dans un contexte beaucoup plus serein : un rapport de force quasi équilibré avec les vendeurs et une stabilisation des perspectives économiques, des prix immobiliers et des taux d'intérêt. Cette évolution explique largement pourquoi les acheteurs se montrent aussi exigeants par rapport à 6 ans plus tôt et pourquoi le travail de négociation reste parfois très compliqué en dépit des conditions exceptionnelles du marché », conclut Stéphanie Pécault.

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 de 1 318 500 exemplaires par parution (OJD), dans 17 500 points de distribution. Lancée en 2002, sa version Web, Logic-Immo.com, compte près d'1 million d'annonces en ligne (juin 2016) et totalise près de 10 millions de visites web, mobile et applis mobile et tablette (OJD, août 2015).

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 plus de 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 1505 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées en avril 2016. Echantillon représentatif redressé à partir des données de cadrage TNS Sofres.

Contact presse :

Séverine Amate, Isabelle Wanclik : 06 08 03 63 13 - 04 42 33 64 05
samate@spir.fr - isabelle.wanclik@logic-immo.com