



# INDICE DE CONFIANCE IMMOBILIER

LOGIC-IMMO.COM

AVEC

tns sofres

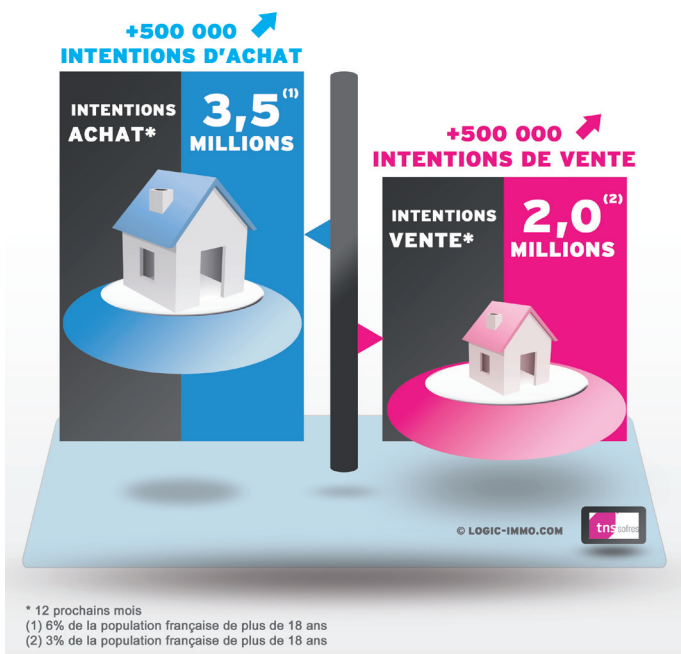
VAGUE n°2  
10 MAI 2011

■ Enquête trimestrielle auprès des acquéreurs immobiliers à moins d'un an - Avril 2011

## Avril 2011 : Un marché encore dynamique, nuancé par l'inquiétude croissante des futurs acquéreurs

### 1.ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER

#### 1.1 Un mois d'avril sous l'égide du printemps de l'immobilier



Entre janvier et avril 2011, on note une reprise du marché avec une augmentation du nombre des intentions de vente et d'achat.

- 3,5 millions de Français prévoient D'ACHETER une maison ou un appartement d'ici 1 an (en janvier, ils étaient 3 millions).
  - 2 millions de Français prévoient DE VENDRE une maison ou un appartement d'ici 1 an (en janvier, ils étaient 1,5 million).
- Cette reprise de l'offre et de la demande témoigne avant tout du caractère saisonnier du marché, propice à l'accélération du marché immobilier.

#### 1.2 Un déséquilibre du marché ressenti dans la recherche de biens

La progression parallèle des achats et des ventes se traduit par un maintien du déséquilibre du marché et explique le niveau relativement élevé des prix relevés dans certaines agglomérations au cours du premier trimestre 2011. Ainsi, le marché reste très tendu au premier trimestre 2011 avec près de 2 fois plus d'intentions d'achat que de vente.

Au-delà des prix, la pénurie de l'offre rend la recherche de biens difficile. Pour 61 % des acquéreurs, le choix de biens immobiliers reste limité et 70 % considèrent les délais pour trouver un bien relativement longs.

### 2.PERCEPTION DES ACQUÉREURS À MOINS D'UN AN

#### 2.1 Une défiance croissante des futurs acquéreurs à l'égard de l'évolution du marché

Avril 2011 **-0,9 pt**

**INDICE DE CONFIANCE**

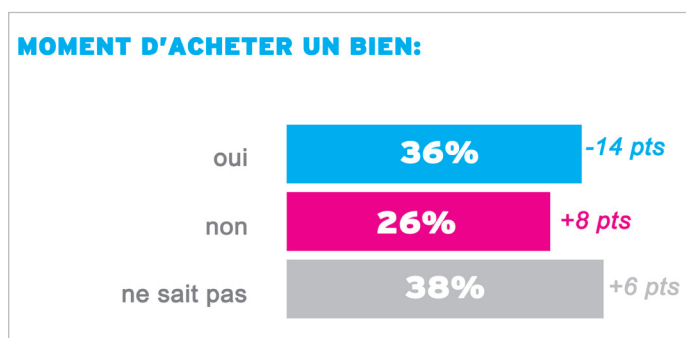
Rappel indice janvier 2011 : **+11,4 points**

Résumé de 4 questions-clés sur le ressenti des futurs acquéreurs à l'égard de la conjoncture et de l'avenir, l'indice permet de détecter les évolutions de la demande immobilière.

À -0,9 point, l'indice mesuré en avril 2011 reflète une défiance croissante des futurs acquéreurs à l'égard du marché immobilier. L'indice a en effet perdu 12,3 points par rapport à son niveau de janvier (+11,4 points). Il laisse ainsi présager d'une stagnation, voire d'un recul de la demande pour les mois à venir.

## 2.2 Une remontée des taux d'intérêt qui pèse sur les projets des futurs acquéreurs

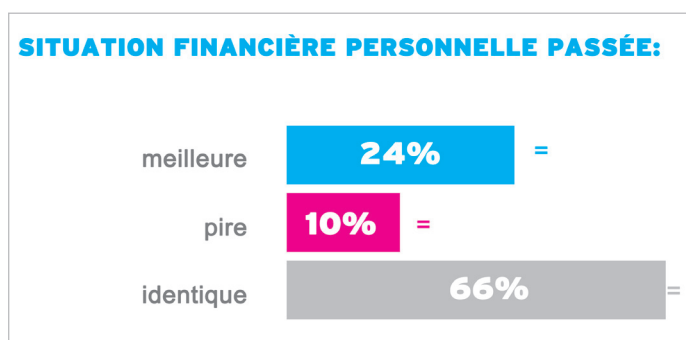
L'analyse des 4 questions composantes de l'indice permet de déceler l'origine de la défiance des acquéreurs à l'égard du marché et de son évolution dans les prochains mois.



Interrogés sur l'opportunité du moment d'achat d'un bien, ils sont 36 % à penser que le moment reste favorable. Toutefois, en janvier 2011, ils étaient 50 % à considérer le moment opportun. La remontée des taux d'intérêt joue un rôle majeur dans ce changement de perspective. Un tiers des futurs acquéreurs pensent, en effet, que les conditions d'emprunt sont plus difficiles en avril (à comparer à 28 % en janvier).

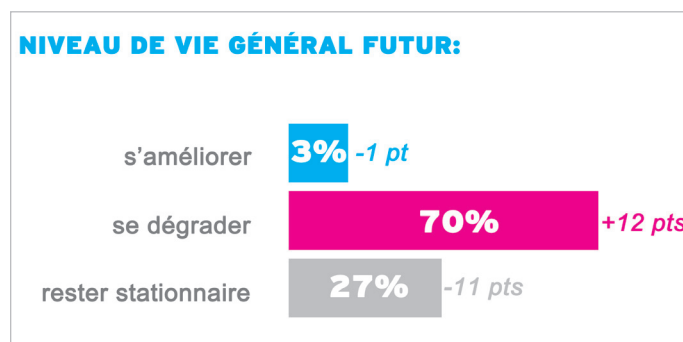
De plus si 38 % pensent que les taux d'intérêt restent attractifs au mois d'avril, ils étaient 69 % à partager cette opinion en janvier 2011...

Ainsi, la remontée des OAT (Obligations Assimilables du Trésor) enregistrée en mars, la décision de la BCE de remonter son taux directeur début avril et leurs impacts respectifs sur les taux des crédits immobiliers fixes et variables commencent à peser sur les décisions des futurs acquéreurs et les rendent de plus en plus hésitants.



En ce qui concerne la situation financière personnelle des futurs acquéreurs au cours des 6 derniers mois, on observe un statu quo par rapport au mois de janvier: 66 % pensent qu'elle n'a pas bougé et 24 % qu'elle a été meilleure. Seuls 10 % pensent que leur situation s'est détériorée.

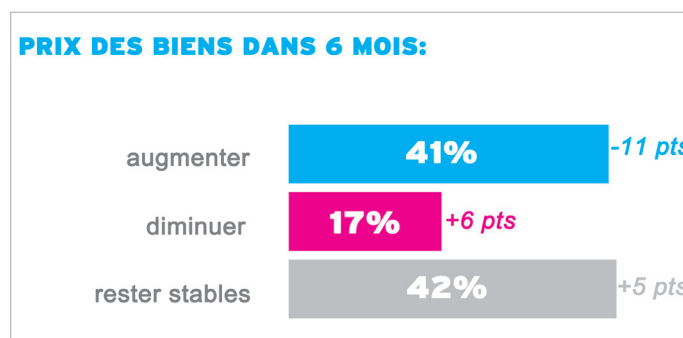
## 2.3 Des perspectives futures qui s'assombrissent



En ce qui concerne l'évolution du contexte économique et surtout l'évolution du niveau de vie générale dans les 6 mois à venir, on observe une inquiétude croissante des futurs acquéreurs : 70 % pensent que le niveau de vie général va se dégrader dans les 6 prochains mois.

Les futurs acquéreurs rejoignent l'opinion générale des ménages français relevée par l'INSEE dans sa dernière enquête mensuelle de conjoncture auprès des ménages (27 avril 2011). Une perception susceptible de peser négativement sur leur décision d'achat...

## 2.4 Une incertitude croissante quant à l'évolution des prix immobiliers



Si en janvier, un peu plus de la moitié des futurs acquéreurs (52 %) envisageaient une hausse des prix dans les 6 mois, ils sont passés à 41 % en avril. 42 % pensent que les prix resteront stables (37 % en janvier) et 17 % prévoient une baisse (11 % en janvier). En Île-de-France, ils restent néanmoins 55 % à anticiper une hausse des prix dans les 6 mois à venir.

Ainsi, en dehors de la région parisienne, la hausse des prix ne semble plus vraiment perçue comme une fatalité pour les futurs acquéreurs. Un ressenti qui recoupe les données du marché. En effet, l'analyse des avant-contrats en fin d'année 2010 par les Notaires de France indique une croissance ralentie des prix en Île-de-France et dans certaines grandes agglomérations comme Lyon et Nantes. Un recul des prix a même été relevé à Rennes, Lille, Orléans et Marseille (Note de conjoncture immobilière, n°11).

La crainte d'une hausse des prix qui jouait jusqu'à maintenant un rôle d'accélérateur sur les projets des futurs acquéreurs a été ainsi supplantée par un degré moindre d'urgence, les prix étant susceptibles de stagner dans les mois à venir, voire de baisser.

## 2.5 Les segments du marché sont inégalement touchés

Même si l'ensemble des segments du marché font preuve d'un certain attentisme, certains sont plus touchés. L'indice reste positif pour les CSP+ et secundo-accédants. A contrario, les Parisiens âgés entre 35-49 ans et primo-accédants ont une vision plus pessimiste de l'évolution du marché.

## 3. NATURE DES PROJETS DES FUTURS ACQUÉREURS

### 3.1 Une forte attraction pour le Sud-Est

Dans ce contexte, les deux principales raisons qui motivent les acquéreurs à moins d'un an sont l'idée de ne plus payer de loyer (38 %) et de changer de cadre de vie (32 %). En effet, 31 % des futurs acquéreurs cherchent un bien dans une autre région que celle de leur habitation actuelle, le Sud-Est concentrant à lui seul 40 % de ces projets de migrations.

### 3.2 Un déséquilibre entre acheteurs-vendeurs et primo-accédants

L'impact de la remontée des taux d'intérêt se ressent dans les motivations des futurs acheteurs. Alors qu'en janvier 2011, 12 % d'entre eux étaient attirés par les opportunités du marché, ils ne sont plus que 6 % en avril. A contrario, on observe une hausse de ceux qui déclarent profiter d'une situation financière personnelle propice (apport financier suffisant, hausse de revenus ...): 23 % (contre 17% en janvier).

On note en effet que l'achat d'un bien immobilier est de plus en plus réservé à ceux qui disposent déjà d'un patrimoine. Ainsi, on observe une progression (2 points) de l'apport moyen des futurs acquéreurs qui s'élève ainsi à 42 % en avril. Parallèlement, le nombre d'acheteurs-vendeurs progresse au premier trimestre. En avril, ils étaient 20 % à vendre un logement parallèlement à leur projet d'achat, alors qu'ils étaient 18 % en janvier.

La baisse de l'attractivité du marché immobilier, conséquence de la hausse des taux, se traduit par des projets d'achat majoritairement concentrés sur l'acquisition de la résidence principale (90 %). La part des investisseurs locatifs, quant à elle, diminue de 9 à 7 % au premier trimestre 2011, et les projets moins prioritaires d'acquisition d'une résidence secondaire passent de 5 à 2 %. Ces renversements se traduisent par une progression de la part relative des primo-accédants qui augmente de 47 à 53 %.

### 3.3 Le neuf favorisé

Concernant la répartition entre projets dans l'ancien et dans le neuf, on relève des évolutions au cours du premier trimestre. Le nombre de projets d'acquisition dans le neuf enregistre une hausse de 3 points à 16 %, une progression à relier avec l'entrée en vigueur du nouveau PTZ+ qui favorise particulièrement les logements dans le neuf BBC.

Par ailleurs, en regard de la pénurie de l'offre, les nouveaux acquéreurs s'orientent vers le neuf devenu la soupape de décompression face au déséquilibre du marché. La forte augmentation des mises en chantier relevée fin mars arrive donc comme une bonne nouvelle.

## EN RESUMÉ

**On a certes enregistré une reprise du marché résidentiel en avril avec une progression aussi bien des intentions d'achat que de vente. Toutefois, cette reprise reflète plus le caractère saisonnier du marché qu'un véritable rebondissement. L'arrivée du printemps est bien connue pour donner un coup d'accélérateur aux projets immobiliers.**

**Cette tendance saisonnière masque en effet un essoufflement de la demande, qui est prise en étau entre des prix encore élevés et la hausse des taux des crédits immobiliers. En effet, les futurs acquéreurs expriment une certaine défiance à l'égard du marché : inquiétude sur l'évolution du niveau de vie, baisse de l'attractivité du marché, retrait des investisseurs locatifs, priorité aux projets d'acquisition de la résidence principale, augmentation du taux moyen d'apport...**

**Dans ce contexte, on peut craindre une contraction de la demande dans les mois à venir.**

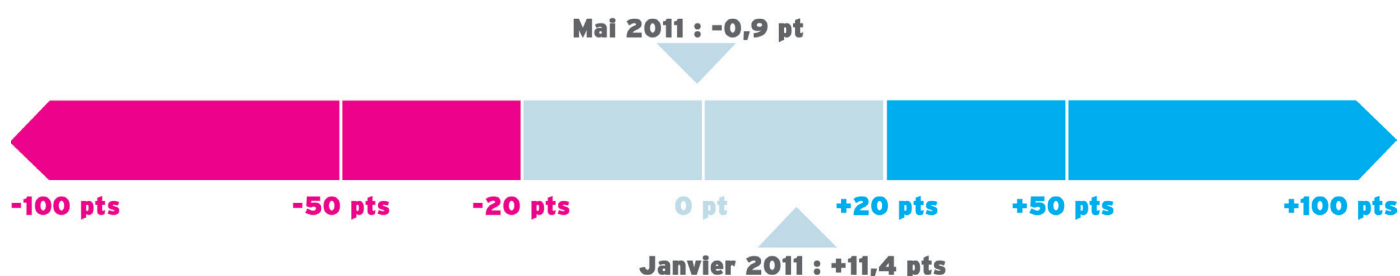
**Troisième vague de l'indice de confiance immobilier prévue le 26 août 2011**

## MÉTHODOLOGIE

Le calcul de l'indice de confiance s'appuie sur les travaux menés par l'Université du Michigan pour le calcul de l'Indice de Sentiment du Consommateur et sa déclinaison sur le marché de l'art: Art Market Confidence Index. Logic-Immo.com en partenariat avec TNS Sofres et sur la base d'un suivi régulier du marché, a adapté cet indice au marché de l'immobilier résidentiel français.

Le calcul s'appuie sur les réponses à 4 questions-clés:

- Moment d'acheter un bien
- Évolution de la situation financière personnelle depuis 6 mois
- Niveau de vie général dans 6 mois
- Perception du prix des biens dans 6 mois



**+50 pts à +100 pts**

INDICE DE CONFIANCE

### Les perceptions actuelles et futures sont fortement optimistes

Sur les 4 questions, la proportion de réponses positives est nettement supérieure à celle des réponses négatives.

**+20 pts à +50 pts**

INDICE DE CONFIANCE

### Les perceptions actuelles et futures sont positives

Sur les 4 questions, la proportion de réponses positives est supérieure à celle des réponses négatives. Il existe une minorité de "pessimistes" ou neutres.

**-20 pts à +20 pts**

INDICE DE CONFIANCE

Les perceptions actuelles et futures sont soit attentistes (une majorité de réponses neutres), soit partagées (autant d'optimistes que de pessimistes).

**-50 pts à -20 pts**

INDICE DE CONFIANCE

### Les perceptions actuelles et futures sont négatives

Sur les 4 questions, la proportion de réponses négatives est supérieure à celle des réponses positives. Il existe une minorité d'"optimistes" ou neutres.

**-100 pts à -50 pts**

INDICE DE CONFIANCE

### Les perceptions actuelles et futures sont fortement pessimistes

Sur les 4 questions, la proportion de réponses négatives est nettement supérieure à celle des réponses positives.

## À propos de Logic-Immo.com

Premier magazine gratuit d'annonces immobilières, créé en 1995, Logic-Immo.com propose 34 éditions locales pour couvrir l'ensemble du territoire français, avec une diffusion moyenne de 1,4 million d'exemplaires par parution (source: OJD 2011), dans 20 000 points de distribution. Lancée en 2002, sa version Web, Logic-Immo.com, compte près de 800 000 annonces en ligne (données Avril 2011) et totalise 6,4 millions de visites et 78 millions de pages vues (source: Xiti, mars 2011, consolidation Logic-Immo.com + Logic-Immoneuf.com + mobile).

## À propos de Spir Communication

Le groupe Spir Communication est détenu à 66,4% par le groupe Sofiouest (groupe SIPA/Ouest-France), à 31% par un actionariat public et à 2,6% en auto contrôle. Acteur global de la communication de proximité, Spir Communication est implanté dans 4 pays en Europe et structure son offre autour de nombreux supports et services de communication répartis au sein de deux grands pôles d'activité :

- Le Pôle Médias tout d'abord, avec les activités de presse magazine gratuite (Top, 101 éditions en France), de presse gratuite immobilière (Logic-Immo, 34 éditions en France et une présence en Belgique, en Suisse et en République Tchèque), d'imprimeries et d'Internet (topannonces.fr, logic-immo.com, lux-residence.com, les-bonnes-promos.com, caradisiac.com, lacentrale.fr).
- Le Pôle Distribution, avec la distribution d'imprimés publicitaires en boîtes aux lettres (Adrexo Pub) et la livraison de colis à domicile et en relais (Adrexo Colis).

Le groupe emploie près de 3200 collaborateurs et près de 23 400 distributeurs pour un chiffre d'affaires de 539 M€ en 2010. Spir Communication détient une participation de 25% au capital de 20 Minutes France SAS, société éditrice de 12 éditions françaises du journal de presse gratuite d'information 20 Minutes.

## À propos de TNS Sofres

Leader français et référence des études marketing et d'opinion, TNS Sofres est une société du groupe TNS, l'un des leaders mondiaux du marché et n°1 mondial des études ad hoc. Nous proposons une gamme de prestations d'études, ad hoc ou collectives, autour de 5 spécialités : compréhension des marchés et des consommateurs, innovation, gestion de la marque, communication et gestion de la relation client. L'ensemble de ces prestations est réalisé dans 11 secteurs composés d'experts dédiés à certains marchés ou clients. TNS est présent dans 80 pays dans le cadre d'un réseau intégré, et est à même de conduire des études dans plus de 100 pays.

### Relations Médias

FHCOM

42, rue des Jeûneurs 75002 Paris

Tel. : 01 55 34 24 24

Fax : 01 55 34 24 25

[agence@fhcom.net](mailto:agence@fhcom.net)

[www.fhcom.net](http://www.fhcom.net)