

OBSERVATOIRE DU MORAL IMMOBILIER

PRÉVISIONS À 6 MOIS DES ACQUÉREURS

PAR **LOGIC**
-IMMO.COM

23^{ème}
VAGUE
2017

Paris, Le 5 décembre 2017

IMMOBILIER : Entre opportunismes et doutes : un moral en demi-teinte chez les acquéreurs en cette fin 2017

Les ventes de biens immobiliers ont atteint des records en 2017, notamment dans l'ancien. Mais que laisse présager l'état d'esprit des acquéreurs immobiliers pour l'amorce de l'année 2018 ?

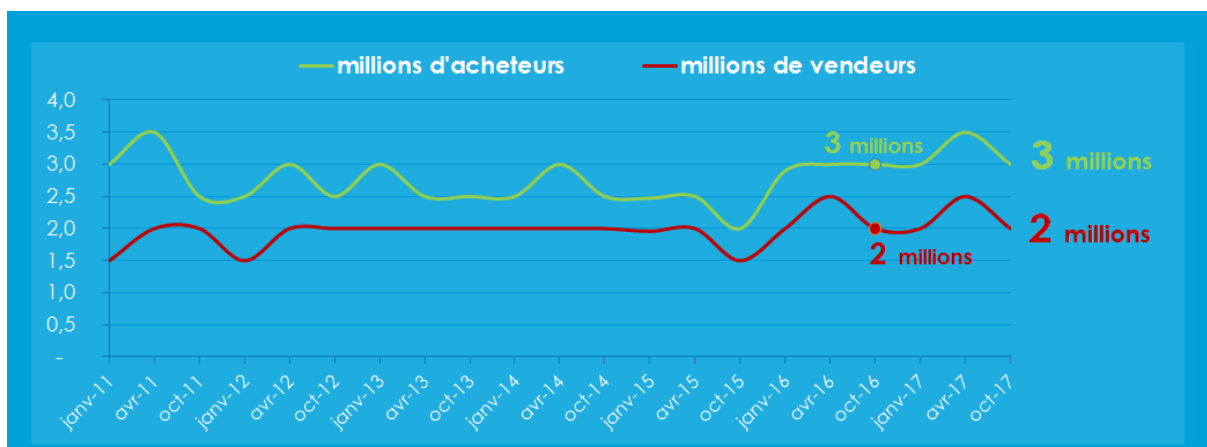
L'étude Logic-Immo.com révèle que si la demande reste dynamique avec 3 millions d'acquéreurs, le moral des candidats à l'accession immobilière n'est plus aussi inébranlable qu'il y a un an. Un quart des interrogés expriment une incertitude sur les conditions du marché. Cette évolution d'état d'esprit s'explique notamment par un besoin de réassurance quant à leur pouvoir d'achat. En effet, les acheteurs immobiliers hésitent entre une augmentation ou une stabilisation des prix futurs. En ce qui concerne les taux de crédit, ils ne jouent plus le même rôle de moteur de leur projet, en dépit de leur niveau attractif.

Pour ajouter à ces incertitudes, les dispositifs Pinel et PTZ, ont été beaucoup ballotés en cette fin d'année. La crainte de l'extinction de ces soutiens à la primo-accession et à l'investissement locatif a eu pour effet, d'accélérer les intentions d'achat dans le neuf. Le secteur du neuf absorbe ainsi une bonne partie du dynamisme de la demande en cette fin d'année.

Une demande immobilière qui reste dynamique

Publié par le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com, l'Observatoire du Moral Immobilier décrypte depuis plus de 7 ans la psychologie des futurs acquéreurs. Réalisée sur un panel de plus de 1 300 porteurs d'un projet d'achat, la 23^{ème} vague de l'étude éditée en cette fin 2017 laisse présager un début d'année sous de bons auspices mais également l'amorce de zones d'ombres et d'incertitudes.

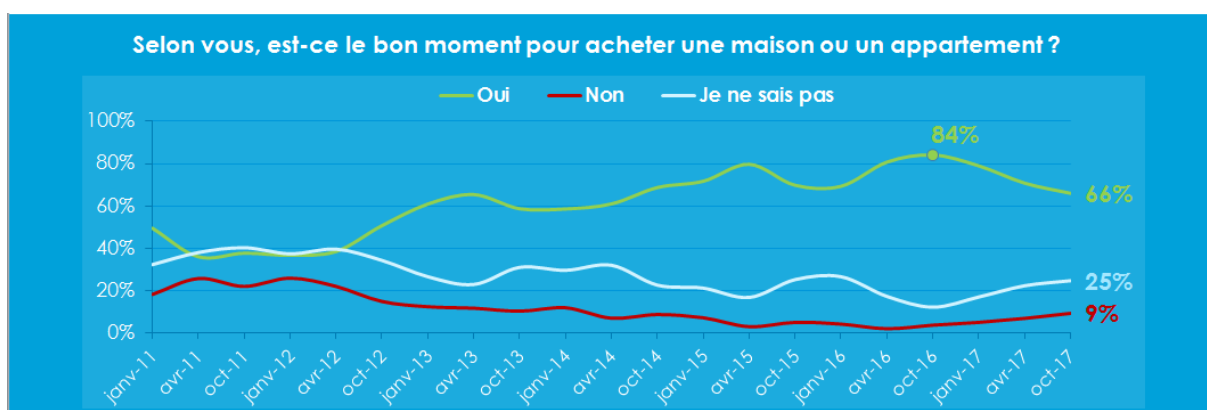
En effet, avec 3 millions d'acheteurs un an en arrière, c'était la première fois qu'une année se clôturait sur un volume aussi important de candidats à l'accession immobilière depuis le lancement de l'étude en 2011. Pour cette fin d'année 2017, l'exploit est renouvelé car 3 millions de Français se lancent dans un projet d'acquisition (Cf. Graphique 1). De plus, l'équilibre du marché reste le même qu'un an plus tôt, avec 2 millions de vendeurs proposant des biens sur le marché.



Graphique 1 / Kantar TNS, Base: Échantillon national représentatif de 3010 individus de 18 ans et plus

Des futurs acquéreurs optimistes mais plus réservés

Cette vague révèle que les futurs acquéreurs restent globalement optimistes puisque 66% pensent que c'est le moment d'acheter. Néanmoins, un quart d'entre-eux émettent des réserves et 9% estiment que le moment n'est pas favorable. Comparé à un an plus tôt, où l'optimisme avait atteint des records (84%), ces résultats laissent présager une demande moins dynamique pour le début d'année 2018 (Cf. Graphique 2).

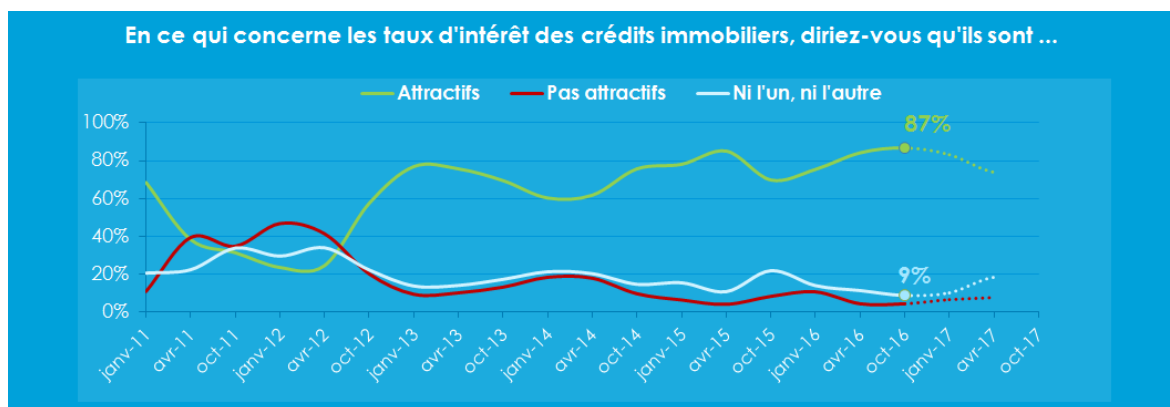


Graphique 2 / Base (Oct. 2017): 1347 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

La crainte d'une érosion du pouvoir d'achat immobilier

Si l'hypothèse d'une stabilisation des prix refait surface pour 47% des acquéreurs immobiliers interrogés, 42% appréhendent une nouvelle hausse. Seuls 11% continuent à espérer un revirement de la tendance haussière des prix.

Egalement pilier de leur pouvoir d'achat et moteur des projets d'acquisition depuis deux ans, les taux d'intérêt restent perçus comme attractifs mais avec un enthousiasme moins marqué. 75% les considèrent attractifs contre 87% un an plus tôt. Même si l'hypothèse d'une remontée n'est envisagée que par 9% des acheteurs, ils ne jouent plus le même rôle de levier sur les intentions d'achat. (Cf. Graphique 3).

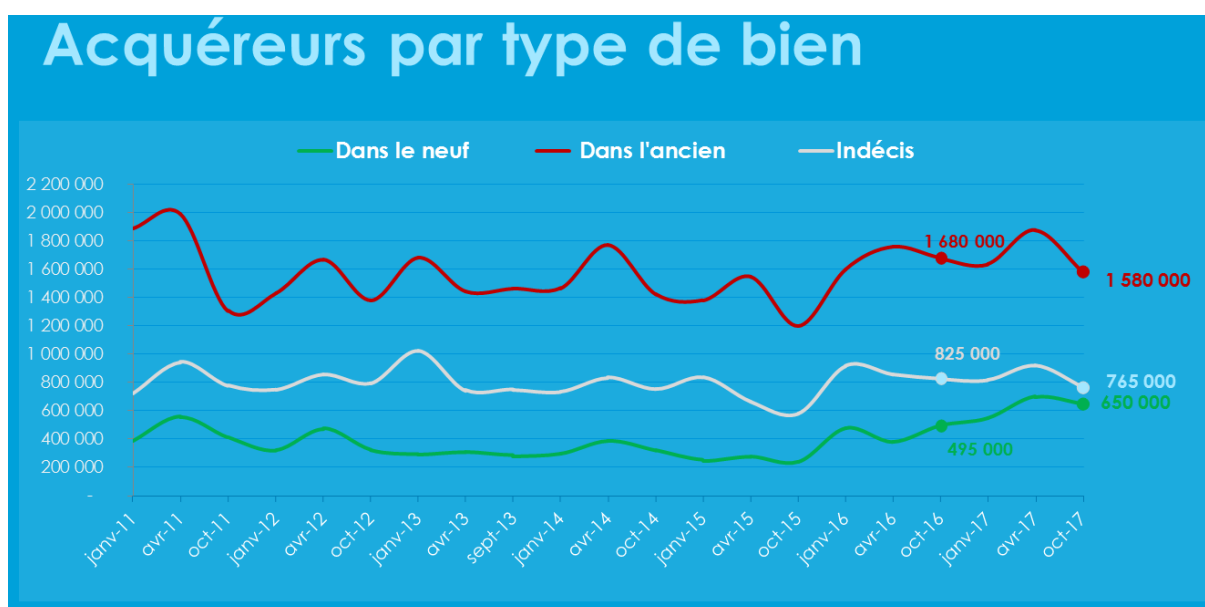


Graphique 3 / Base (Oct. 2017): 1347 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

« Ainsi, même si la demande reste forte en cette fin d'année 2017, les acquéreurs sont en quête de réassurance sur leur pouvoir d'achat immobilier. En effet, depuis 2015, le moral des acquéreurs est fortement dépendant de l'évolution des taux d'emprunt. Aussi, tant que ces derniers n'entameront pas de nouvelle remontée, les acquéreurs seront au rendez-vous en 2018. » analyse Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez Logic-Immo.com.

L'impact des annonces sur le PTZ et le Pinel

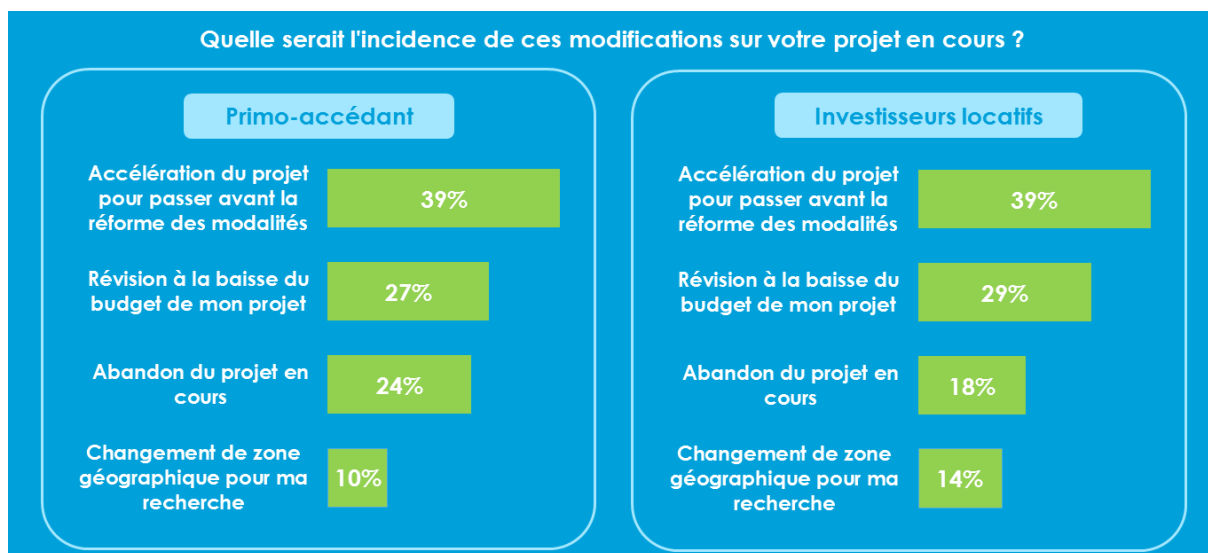
Le segment du neuf est en partie responsable du dynamisme de la demande en cette fin d'année. Les intentions d'achat dans le neuf ont ainsi progressé de 31% en un an tandis que le nombre d'acquéreurs orientant leur recherche uniquement vers l'ancien ou les indécis déclinent (Cf. Graphique 4).



Graphique 4 / Base (Oct. 2017): 1347 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

Cette tendance n'est pas étrangère aux annonces sur le PTZ et le Pinel ces derniers mois. En effet, la perspective d'un recentrage de ces mesures de soutien - voire de leur extinction - incite certaines populations de candidats à l'accession à réagir (Cf. Graphique 5).

En effet, plus de 60% des primo-accédants et investisseurs locatifs dans le neuf se disent impactés par les modifications d'attribution de ces aides. Qu'ils soient investisseurs ou qu'ils accèdent à la propriété pour la première fois, 39% envisagent d'accélérer leur projet afin d'éviter le changement de ces aides. La révision à la baisse de leur budget arrive en deuxième option. Enfin, 24% des primo-accédants et 18% des investisseurs locatifs envisagent de renoncer à leur projet d'acquisition.



Graphique 5 / Base (Oct. 2017): 1347 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

La perspective du rétrécissement du Pinel et du PTZ, voire même de leur disparition, pose la question des alternatives pour soutenir les projets de certaines populations d'acquéreurs. La demande reste fortement concentrée sur les grandes agglomérations : 69% des primo-accédants et 72% des investisseurs locatifs. Le désengorgement de la demande sur les zones les plus tendues est donc plus que jamais d'actualité. Le développement de nouveaux territoires est une bonne piste pour 61% des acquéreurs, 26% étant encore indécis concernant cette solution. Le télétravail pourrait également, à sa mesure, contribuer à assouplir la demande vers les grandes agglomérations. En effet, 47% des primo-accédants se déclarent prêts à chercher dans une zone moins tendue s'ils peuvent en bénéficier.

« Le recentrage des mesures de soutien Pinel et PTZ pousse les futurs acquéreurs à accélérer leur projet. Ainsi la demande dans le neuf, principal bénéficiaire de ces aides, devrait rester particulièrement dynamique en 2018. En effet, elles jouent un rôle primordial pour bon nombre d'accédants à la propriété. Afin de ne pas évincer ces populations de l'accession à la propriété, leur disparition ne saurait donc être envisagée sans d'autres solutions pour résoudre l'engorgement des grandes agglomérations. » explique Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez Logic-Immo.com.

Méthodologie de l'étude :

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 7 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.

L'Observatoire du Moral Immobilier d'octobre 2017 a été auprès de 1347 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an interrogées. Les résultats ont été redressés à partir des données de cadrage Kantar TNS.

A propos de Logic-Immo.com

Logic-Immo.com est une marque de Concept Multimédia. Logic-Immo.com compte plus d'1 million d'annonces en ligne (Décembre 2017) et totalise près de 12,4 millions de visites web, mobile et applis mobile et tablette (OJD, septembre 2016)

Contacts presse :

Séverine Amate - 06.08.03.63.13 – severine.amate@logic-immo.com

Isabelle Wanclik – 04.42.33.64.05 - isabelle.wanclik@logic-immo.com