

OBSERVATOIRE DU MORAL IMMOBILIER

PRÉVISIONS À 6 MOIS DES ACQUÉREURS

PAR **LOGIC**
-IMMO.COM

22^{ÈME} VAGUE
2017

Paris, Le 8 juin 2017

COMMUNIQUE DE PRESSE

IMMOBILIER :

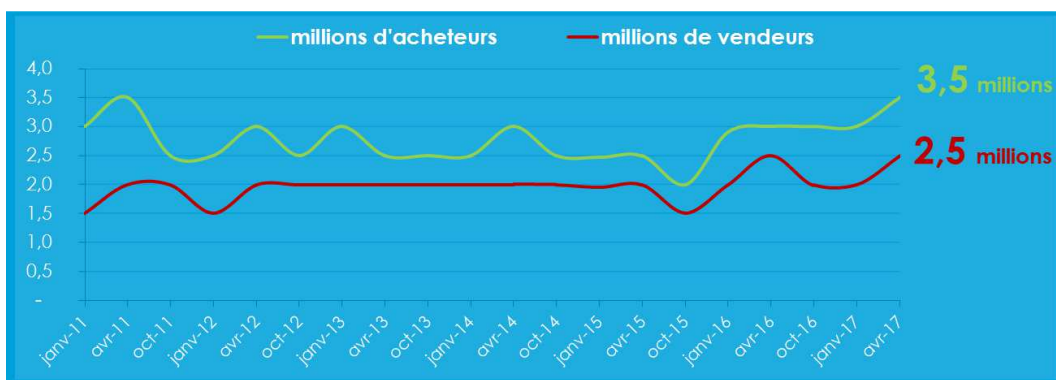
Le développement de l'attractivité de nouveaux territoires : remède à la spirale haussière des prix ?

Les derniers résultats de l'Observatoire du Moral Immobilier publié par le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com mettent en avant une **vraie accélération du marché** de la pierre. Seul bémol, le **moral des acquéreurs** montre des **signes de fléchissement**. Quels sont les facteurs expliquant ce revirement ? Impact des élections présidentielles ? Remontée des taux d'emprunt ? Le spectre d'une escalade des prix ?

En effet, la menace d'un retour à **une spirale haussière des prix** plane à nouveau sur le marché immobilier. Quelles solutions envisager pour enrayer cette surchauffe ? A l'heure des grands projets politiques, plusieurs solutions se profilent pour remédier au phénomène de rareté des biens en zones tendues, notamment celle de **développer l'attractivité de nouveaux territoires**. « *Ainsi, pour les acquéreurs immobiliers une telle politique pourrait être la solution pour enrayer une spirale haussière des prix immobiliers. De plus, les premiers intéressés pour acheter dans ces nouveaux territoires sont les jeunes foyers qui, sous la pression des prix, pourraient être autrement écartés du rêve de devenir propriétaire* » analyse Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez Logic-Immo.com.

Boom du nombre d'acquéreurs et de vendeurs : Le marché immobilier bat des records

Publiée par le portail d'annonces immobilières Logic-Immo.com, la 22^{ème} vague de l'Observatoire du Moral Immobilier décrypte la perception de plus de 2000 futurs acquéreurs ayant un projet d'achat dans l'année. « *Cette prise de pouls récurrente montre qu'à l'heure actuelle la demande et l'offre de biens immobiliers sont à leurs niveaux les plus élevés observés sur ces 7 dernières années, avec respectivement, 3,5 millions d'acheteurs et 2,5 millions de vendeurs.* » remarque Stéphanie Pécault, Responsable des Etudes chez Logic-Immo.com. (cf. Graphique 1)



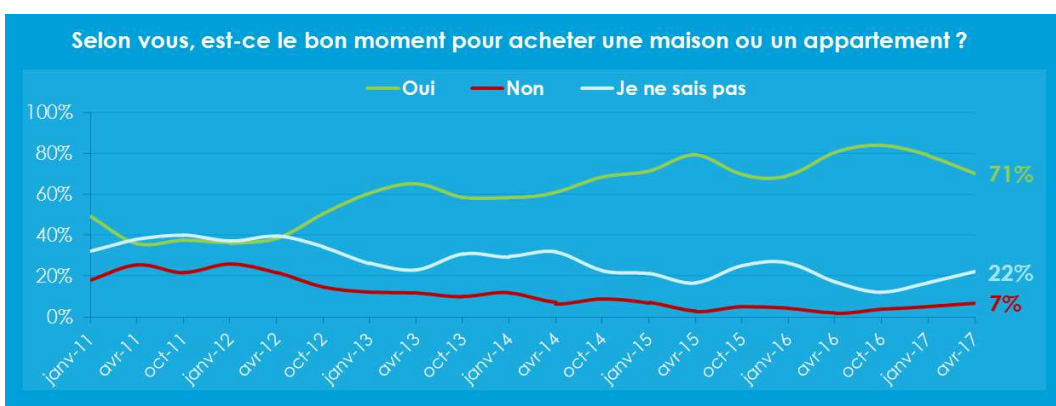
Kantar TNS, Base: Échantillon national représentatif de 3010 individus de 18 ans et plus

(Graphique 1)

De plus, ces intentions d'achat et de vente se concrétisent. En effet, en mars 2017, le CGEDD (Conseil Général de l'environnement et du développement durable) a relevé 881 000 transactions rien que de l'ancien, un record depuis janvier 2010.

L'optimisme des acquéreurs fléchit légèrement

Cette augmentation des ventes immobilières cache néanmoins une baisse de régime concernant l'optimisme des acquéreurs immobiliers. En effet, même s'ils restent 71% à penser que c'est le moment d'acheter, rappelons qu'ils étaient 81% un an plus tôt (cf. Graphique 2).



Base (avr. 2017): 2067 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

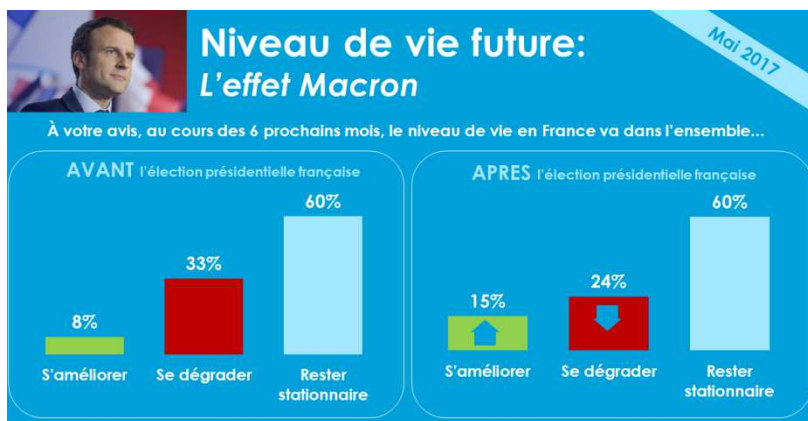
(Graphique 2)

Quelle est la principale cause de ce fléchissement du moral des acquéreurs immobiliers ? Les élections présidentielles ? La remontée des taux ? La hausse des prix ?

Quel est l'impact des élections présidentielles sur le marché immobilier ?

En octobre dernier, l'annonce des résultats des élections américaines s'était traduite par un premier repli de l'optimisme des acheteurs immobiliers français. La part de ceux qui pensaient que le moment était opportun à une acquisition était passée ainsi de 87% à 81%. L'annonce des résultats des élections présidentielles en France a, quant à elle, peu impacté la perception des acquéreurs immobiliers. On observe juste un retrait des pessimistes, passant de 9% avant les résultats à 5% après.

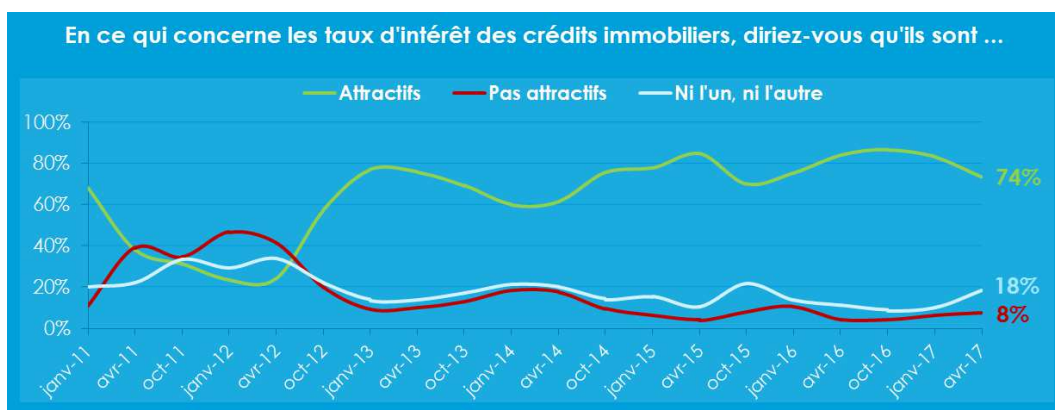
Au-delà de la sphère immobilière, l'annonce de la victoire de Donald Trump avait également influencé la perception des acheteurs sur l'évolution du niveau de vie futur en France : la part des pessimistes était ainsi passée de 28% à 33%. Sur cette même question, l'élection d'Emmanuel Macron a eu l'effet inverse : le scepticisme a baissé de 33% à 24%, au profit d'une vision plus positive des perspectives à venir (cf. Graphique 3).



(Graphique 3)

Où en est la remontée des taux d'intérêt ?

Cette 22^{ème} vague de l'étude montre que les taux d'emprunt commencent à perdre de leur attractivité aux yeux des candidats à l'accession immobilière. Si 74% continuent à les trouver intéressants, ils étaient 10% de plus à la même période en 2016 (cf. Graphique 4).



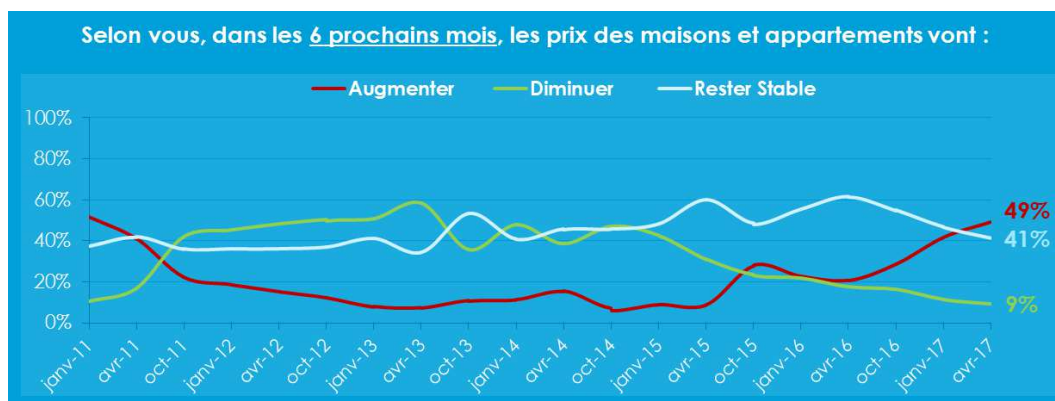
Base (avr. 2017): 2067 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
 Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

(Graphique 4)

Pourtant, les derniers chiffres diffusés par la Banque de France font état de taux moyens à 1,53% en mars 2017, à comparer à 2,19% en mars 2016. Ce phénomène d'écart de perception a déjà été observé précédemment : **les acquéreurs immobiliers ont tendance à se fier plus à l'évolution des taux qu'à leurs niveaux réels**. Toutefois, les taux restent quand même leur première motivation : 43% affirment se lancer dans un projet d'acquisition pour pouvoir profiter des taux attractifs.

Retour vers une spirale des prix dans l'immobilier ?

Cette nouvelle vague de l'Observatoire du Moral Immobilier a permis de déceler un véritable changement de cap dans la psychologie des futurs acquéreurs : ils sont désormais majoritaires à prévoir une remontée des prix dans les 6 prochains mois. Ainsi, quasiment la moitié table sur une hausse de la valeur immobilière dans les prochains mois. Une configuration qui rappelle le scénario de janvier 2011, date de lancement de l'étude. (cf. Graphique 5)



Base (avr. 2017): 2067 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an
Source: Observatoire du Moral Immobilier, Kantar TNS // Logic-Immo.com

(Graphique 5)

Contrairement à la perception de la hausse des taux d'intérêt, ce sentiment d'inflation des prix est clairement justifié et a été constaté sur le terrain par les notaires. Le niveau des prix actuels est similaire à ceux observés fin 2010, avec une remontée encore plus marquée en Ile-de-France. Ainsi, si 51% des acheteurs en Province ont constaté cette hausse relevée par les Notaires, ils sont 70% en Ile-de-France à l'avoir ressenti.

Le marché se retrouve face à une surchauffe des prix, notamment dans les grandes agglomérations. Cette mécanique s'explique par le fait que la concentration de la demande dans ces zones conduit à un sentiment de pénurie de biens : 59% des futurs acheteurs estiment que le choix des biens est limité. Une raréfaction des logements qui se traduit alors par une progression du prix au m². A terme, le risque est d'évincer certains profils d'acquéreurs de la possibilité de devenir propriétaires. Aussi, comment résoudre la question de la rareté des biens dans les zones tendues ? La construction et la rénovation du parc représentent des pistes, mais d'autres solutions se profilent pour remédier à cette tension sur les grandes agglomérations.

Comment résoudre la question de la rareté des biens dans les zones tendues ?

La concentration de la demande sur les grandes agglomérations est au cœur du problème de la surchauffe des prix immobiliers. En effet, 71% des porteurs de projets cherchent un bien immobilier dans, ou autour, d'une grande agglomération. Pour y remédier, une solution pourrait être de développer l'attractivité des territoires. Ce qui implique l'amélioration des cadres de vie, la création de bassins d'emplois, d'écoles, l'aménagement du territoire et le développement de nouvelles infrastructures. Interrogés par Logic-Immo.com, 73% des porteurs d'un projet d'achat sont d'accord avec cette approche et pensent qu'elle pourrait être la réponse pour désengorger les grandes agglomérations et faire baisser les prix immobiliers.

Plus de la moitié (55%) s'estiment même prêts à s'orienter vers ces nouveaux territoires dans le cadre de leur projet d'achat. Les conditions émises pour franchir le pas sont un bon réseau de transports, un bassin d'emploi, un accès à l'éducation et la santé, la proximité des commerces et enfin et bien sûr, des prix immobiliers attractifs.

A noter que ces nouveaux territoires attirent tout particulièrement un profil d'acquéreurs très sensible à l'évolution des prix immobiliers. Près de la moitié est âgée de moins de 35 ans (45% versus 36% de ceux non intéressés par ces territoires). 35% sont CSP- (vs 27%), vivent en Province (83%) et ont majoritairement (77%) un budget inférieur à 300 000 euros (versus 60% de ceux qui ne sont pas intéressés).

“ Ainsi, développer l'attractivité de nouveaux territoires pourrait permettre d'enrayer une spirale haussière des prix immobiliers et, par la même occasion, d'éviter que des jeunes foyers qui aspirent à être propriétaires ne soient évincés du marché immobilier ”
analyse 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 de mai 2017 a été auprès de 2067 personnes ayant un projet d'acquisition d'un logement d'ici à 1 an. Les résultats ont été redressés à partir des données de cadrage Kantar TNS.

A propos de Logic-Immo.com

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 (juin 2017) et totalise près de 15 millions de visites web, mobile et applis mobile et tablette (OJD, mars 2017)

Contacts presse :

Séverine Amate - 06.08.03.63.13 - samate@spir.fr

Isabelle Wanclik - 04 42 33 64 05 - isabelle.wanclik@logic-immo.com