



L'ADRESSE – La Rentrée Immobilière

Présentation du
25 septembre 2006

L'ADRESSE

Frédéric PELISSOLO / Serge REDON

☎ 01.45.62.06.60 / 01.64.53.83.83

Contacts TNS Sofres

Frédéric CHASSAGNE / Ana ALBIZU / Marie MICHARD

☎ 01.40.92.45.37 / 01.40.92.45.41 / 01.40.92.45.69

frederic.chassagne@tns-sofres.com / ana.albizu@tns-sofres.com /

marie.michard@tns-sofres.com

42IP19



Département Finance

FICHE TECHNIQUE

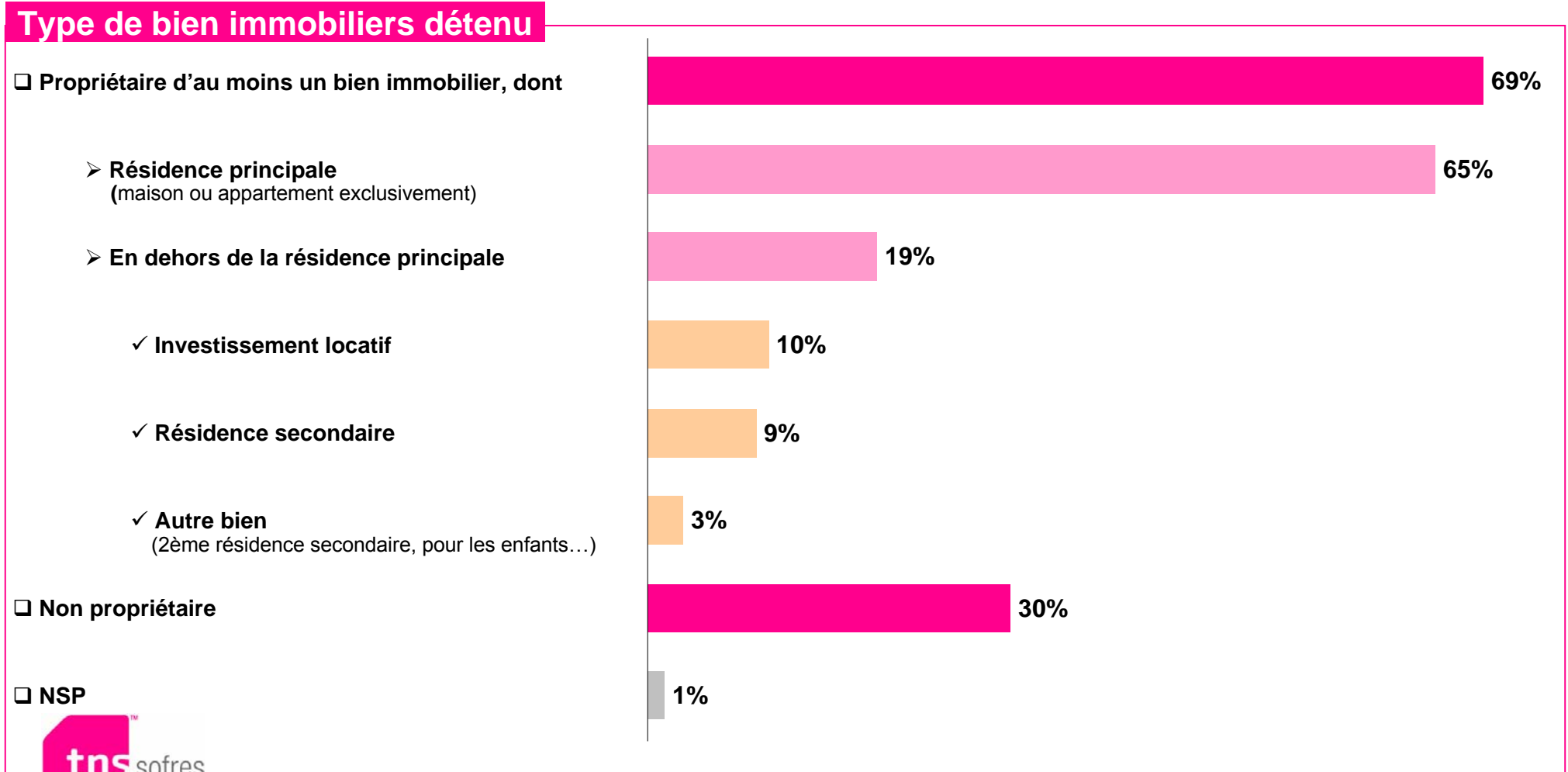
- Etude réalisée pour L'ADRESSE
- **Méthodologie** : enquête postale auprès du panel Métascope de TNS Sofres, panel représentatif des ménages en France
 - ✓ Envoi d'un questionnaire de 2 pages à 20 000 foyers du panel Métascope
 - ✓ 11 689 chefs de ménage ont répondu au questionnaire, soit un taux de réponse de 58%
- La structure des répondants a été redressée afin que l'échantillon soit représentatif de la population des ménages français
- Enquête réalisée du 28 juin au 11 août 2006

I- PATRIMOINE IMMOBILIER ACTUEL DES FOYERS FRANCAIS

Panorama général :

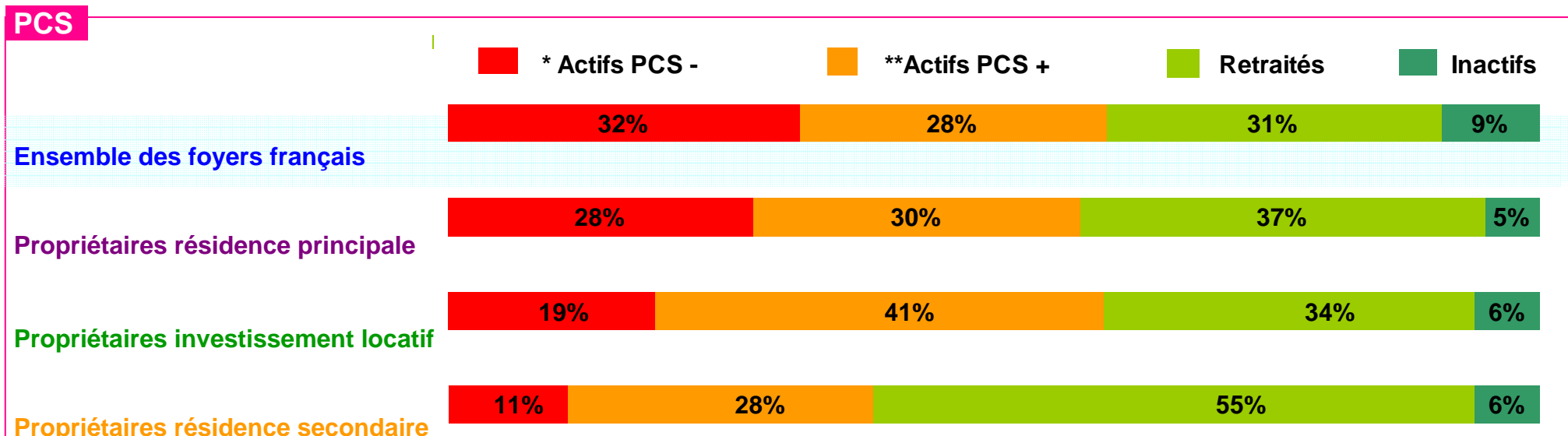
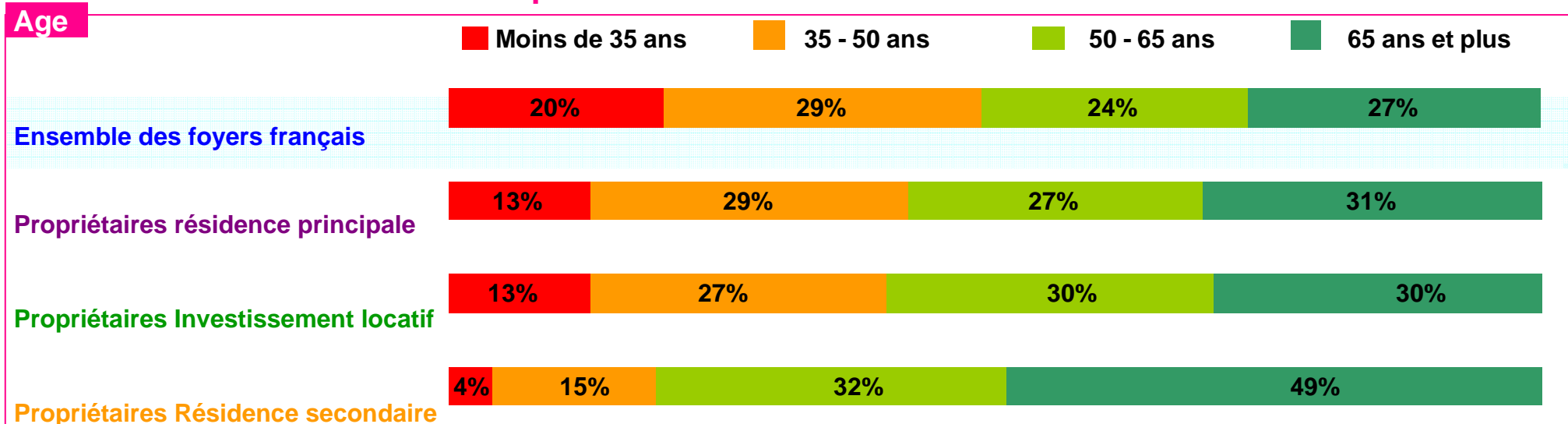
- Près de 7 foyers sur 10 possèdent au moins 1 bien immobilier (maison ou appartement).
- Parmi eux, presque tous ont acheté leur résidence principale.
- Près de 2 sur 10 possèdent au moins un 2ème bien (résidence secondaire, investissement locatif).

(Base : ensemble des foyers)



Profil des foyers selon le bien détenu :

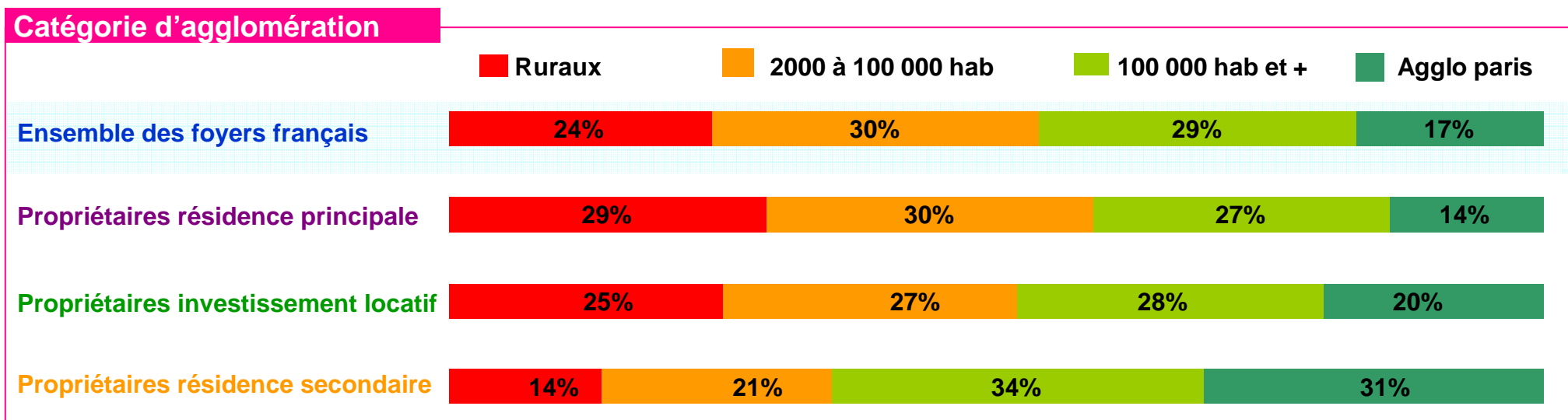
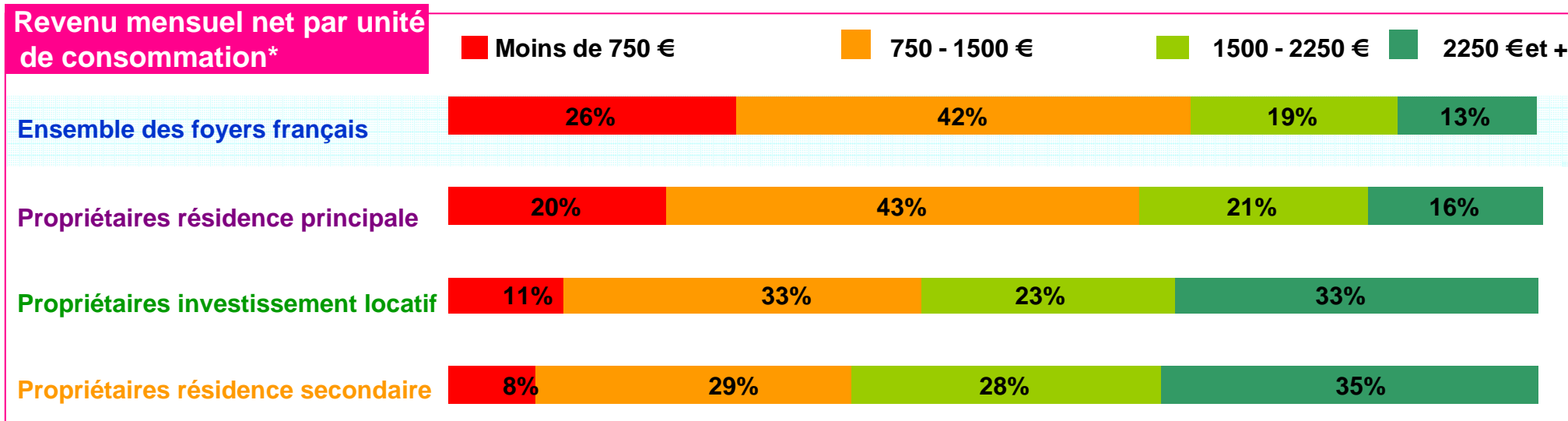
- **Résidence principale : assez proche de l'ensemble des foyers français** (un peu moins de jeunes)
- **Résidence secondaire : plutôt âgée** (55% de retraités)
- **Investissement locatif : surreprésentation des actifs PCS+**



* Actifs PCS - : Actifs de catégorie sociale et professionnelle inférieure
 **Actifs PCS + : Actifs de catégorie sociale et professionnelle supérieure

Profil du foyer selon le bien détenu :

- Sans surprise, diversification du patrimoine largement dépendant des revenus du foyer
- Résidence principale : plus souvent dans les petites agglomérations
- Résidence secondaire : plus souvent en agglomération parisienne (3 sur 10)



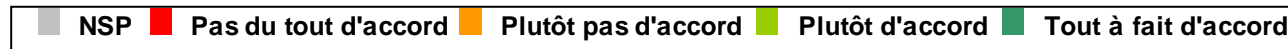
II- Perception de l'accession à la propriété

Perception de l'accession à la propriété : **ambivalente**

- Etre propriétaire « sécurise », même si cela représente une lourde charge financière, et peut-être vécu comme stressant par 1 ménage sur 2
- Cela permet de se loger, tout en faisant une « bonne opération financière »
- Faible valeur « statutaire sociale », encore moins « effet de mode »

Q4. D'une manière générale, êtes-vous tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout d'accord avec chacune des affirmations suivantes ?

(Base : Ensemble)



ST D'accord

Devenir propriétaire pour vous c'est...

Ressenti négatif

Rassurant, sécurisant



86%

Un moyen de se loger



78%

Intéressant financièrement



76%

Une lourde charge financière



73%

Stressant



54%

Important socialement



48%

A la mode



29%

Ouvriers 54%
 25 - 34 ans 53%
 Intentions achat seul 53%

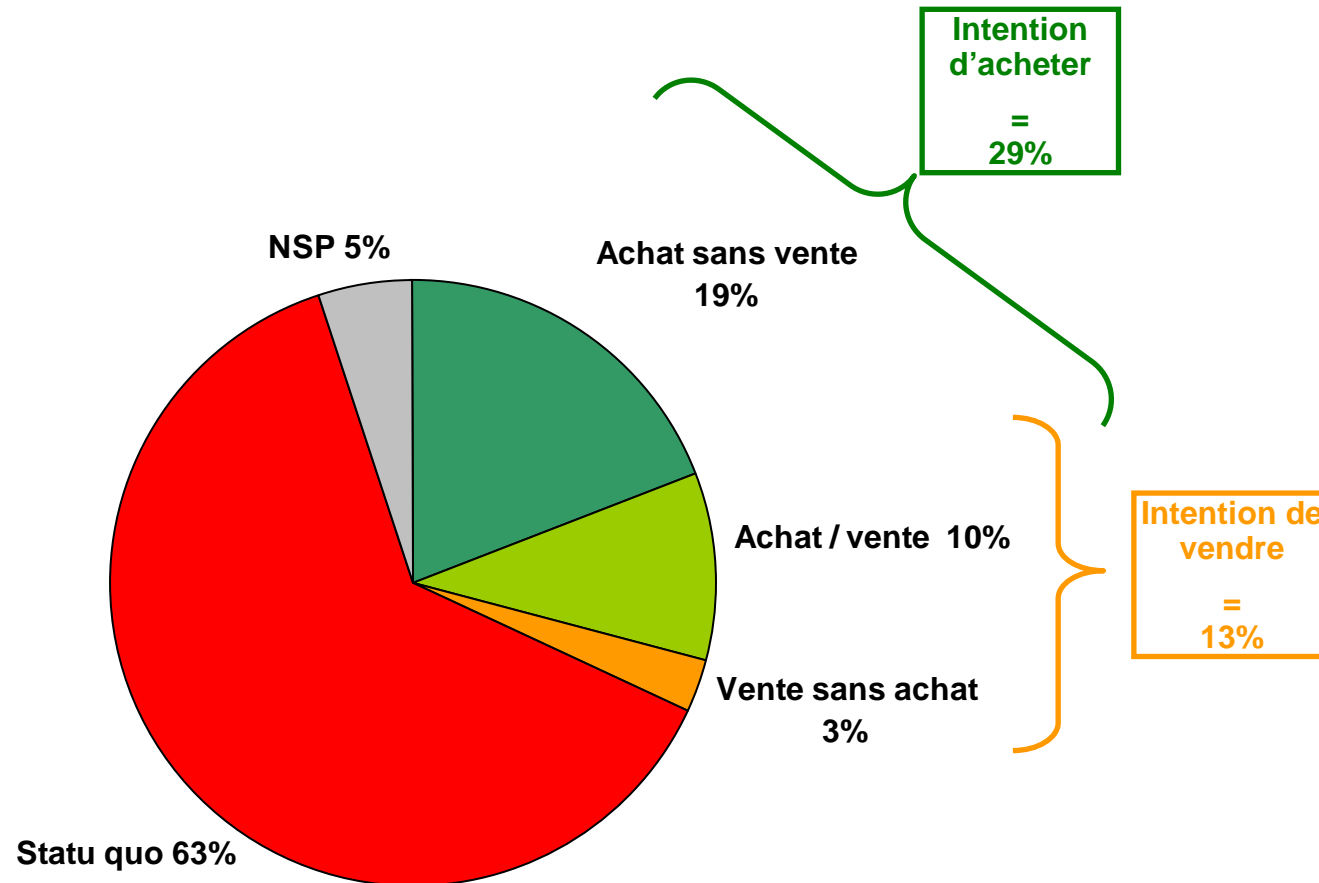


III- INTENTIONS D'ACHAT ET DE VENTE DE BIENS IMMOBILIERS D'ICI FIN 2010

Intentions d'achat et de vente à 5 ans d'ici fin 2010 :

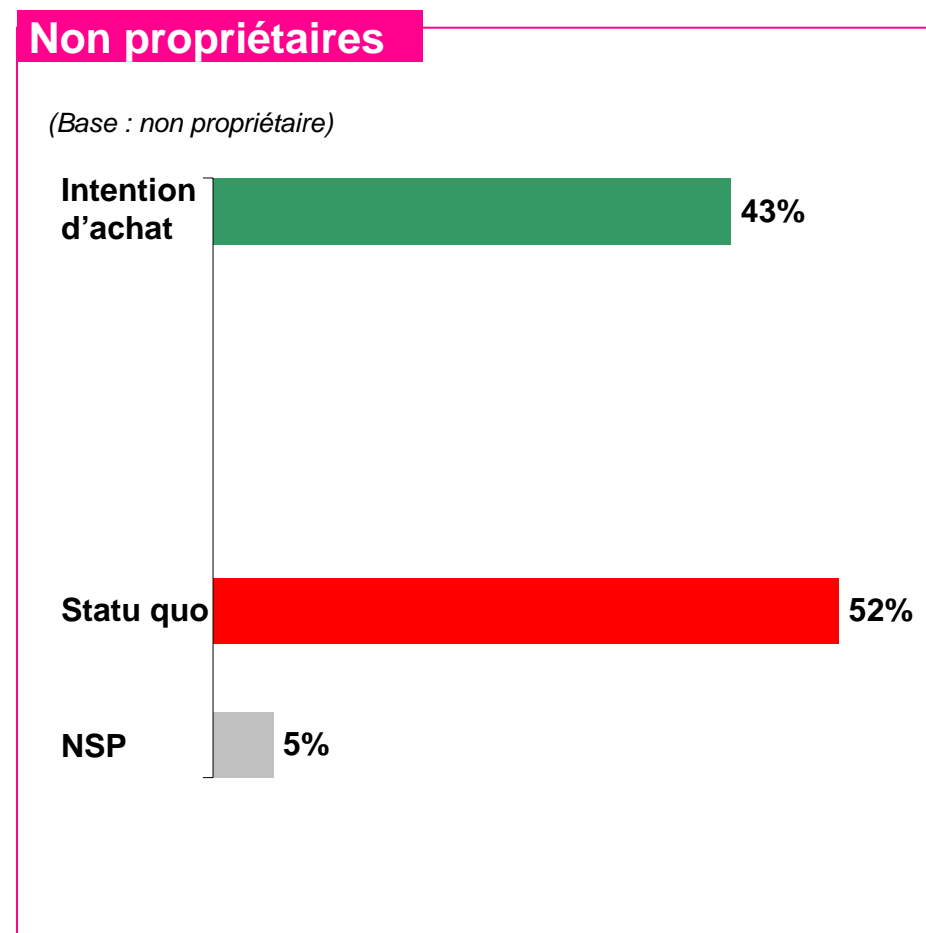
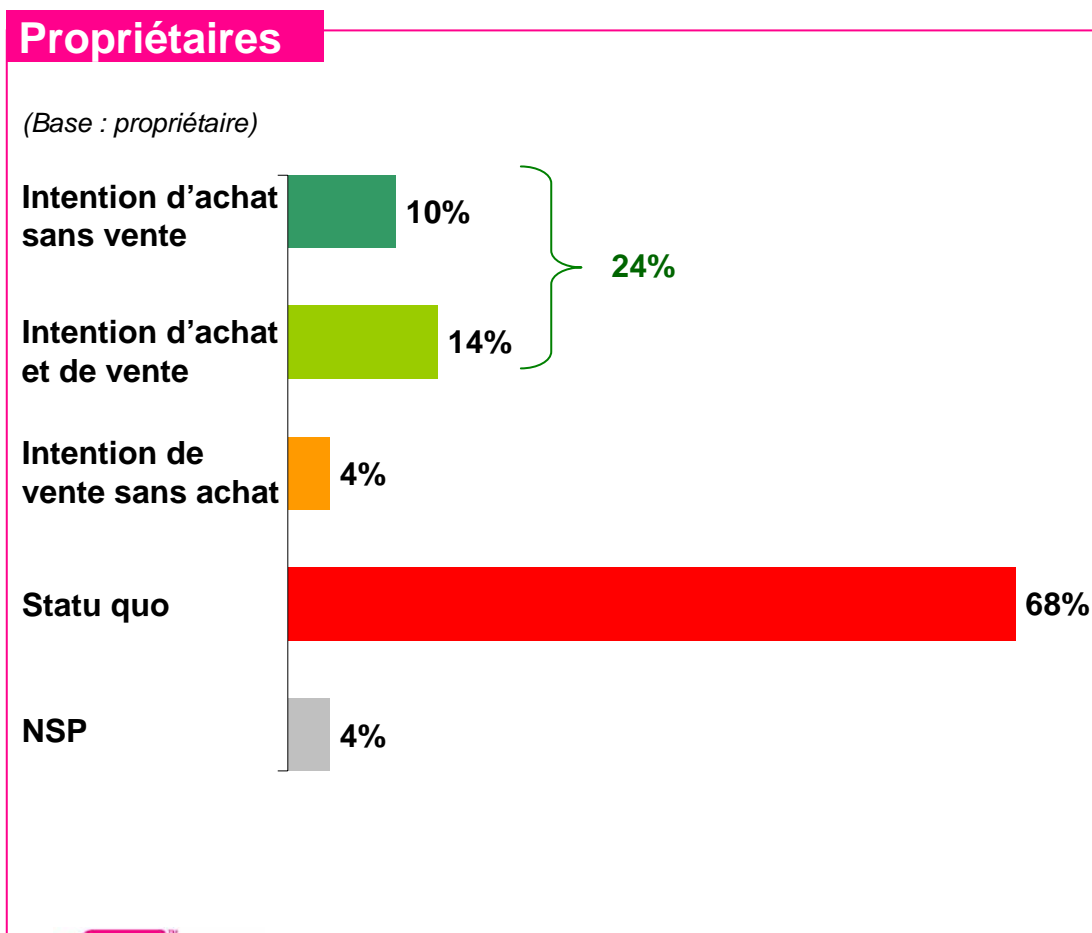
- 1/3 des foyers envisagent de réaliser une opération immobilière (acheter ou vendre)
- Projets d'achat nettement plus nombreux que les ventes (3/10 contre 1/10)

Q7. Dans les 5 prochaines années, c'est-à-dire d'ici fin 2010, avez-vous, vous-même ou une autre personne du foyer, l'intention...
(Base : ensemble)



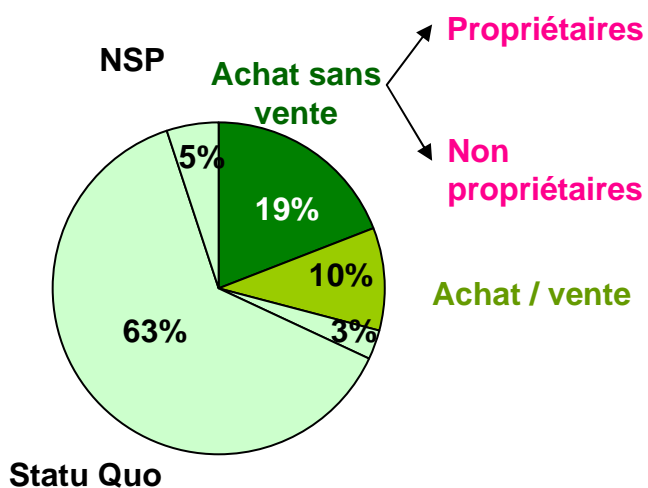
Intentions d'achat et de vente / propriétaires vs non propriétaires :

- Fortes intentions d'achat parmi les non propriétaires



Profil des acheteurs potentiels :

- « Dynamique patrimoniale » assez large, touchant de nombreux profils
- Plus fortes intentions d'achat :
 - ✓ Actifs « aisés » (cadres propriétaires)
 - ✓ Jeunes non propriétaires
 - ✓ Foyers en agglo parisienne



Ensemble	Catégorie d'agglomération	Revenu mensuel net / unité de conso	Age du chef de ménage	PCS du chef de ménage
6%	Ruraux → 9%	> 1750 € → 11%	35-50 ans → 11%	Actif PCS ++ → 18% Actif PCS + → 16%
13%	Agglo Paris → 20%	< 450 € → 25%	< 35 ans → 40%	Actif PCS - → 17% Actif PCS + → 16%
10%	Agglo Paris → 15%	> 1750 € → 15%	25-35 ans → 16%	Cadre → 21% Actif PCS + → 13%

Intentions d'achat – Biens envisagés par les acheteurs selon les biens détenus :

▪ Intentions d'achat largement corrélées au patrimoine détenu :

- ✓ Non propriétaires : logiquement, quasi exclusivement (9 sur 10) leur résidence principale
- ✓ Propriétaires de bien locatif : près de 1 sur 2 souhaite renforcer leur patrimoine locatif

(Base : a l'intention d'acheter un bien immobilier d'ici fin 2010)

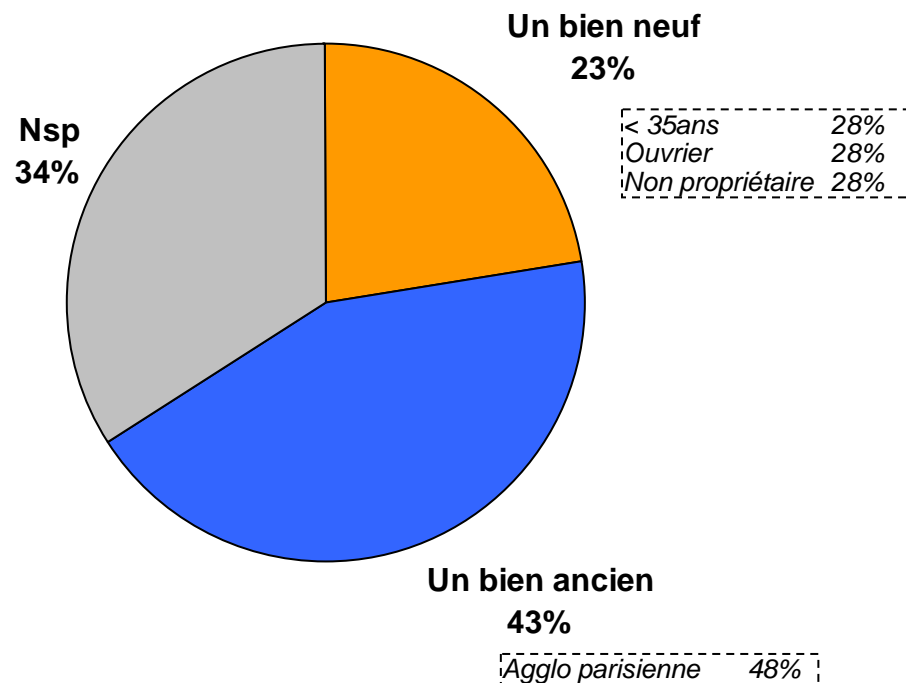
Intention d'achat...	Propriétaire de sa résidence principale	Propriétaire d'une résidence secondaire	Propriétaire d'un investissement locatif	Non propriétaire
Ensemble	100%	100%	100%	100%
Résidence principale	54%	45%	38%	90%
Résidence secondaire	8%	16%	9%	2%
Investissement locatif	27%	29%	45%	4%
Autre / NSP	11%	10%	8%	4%

Intentions d'achat – Marché neuf ou ancien :

- 1/3 d'acheteurs « opportunistes » (pas de préférence à priori).
- Pour les autres, petite préférence pour l'ancien (4/10 envisagent l'ancien, 1/4 seulement le neuf), notamment pour la résidence secondaire...
- Pour l'investissement locatif, neuf et ancien font jeu égal

Q10 b. Ce bien immobilier sera-t-il...

(Base : a l'intention d'acheter un bien immobilier d'ici fin 2010)



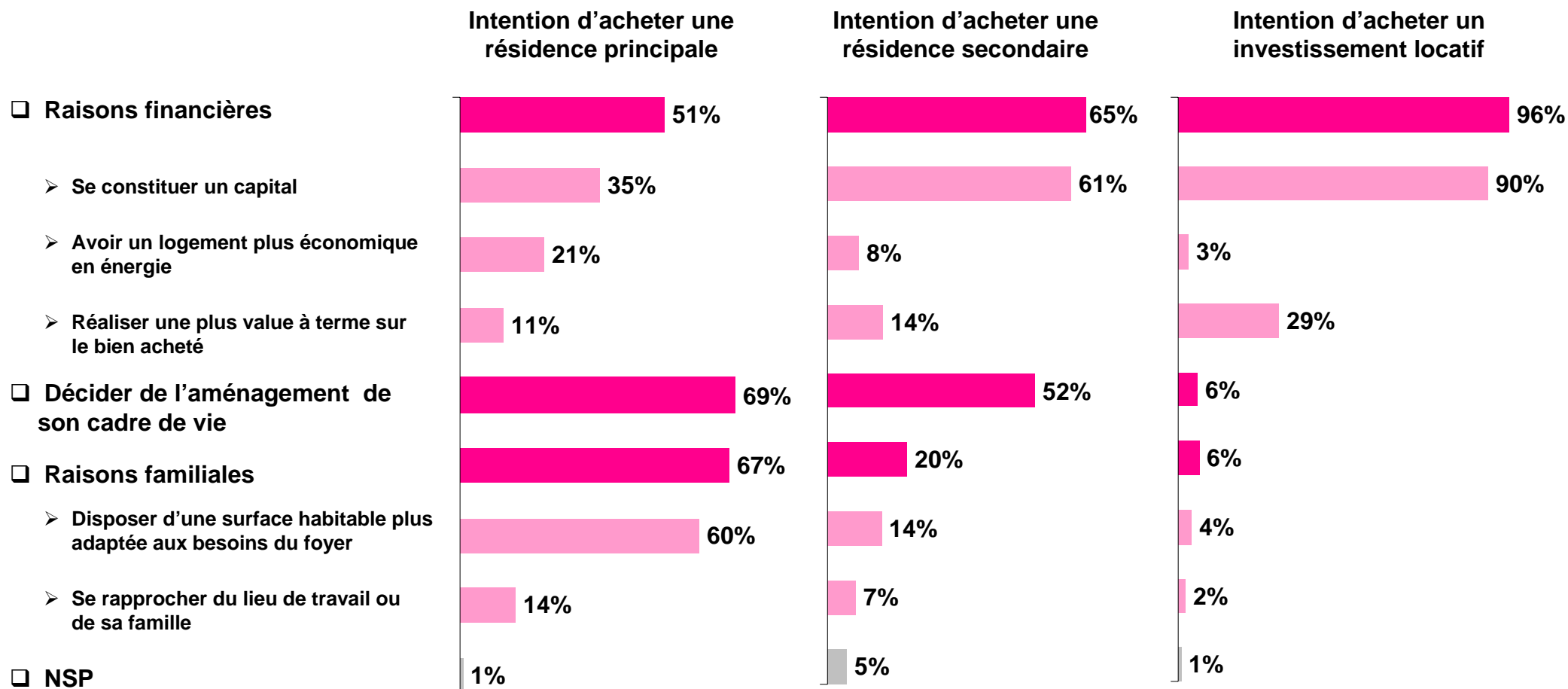
Intention d'achat...

	Résidence principale	Résidence secondaire	Invest locatif
Bien neuf	26%	8%	30%
Bien ancien	44%	56%	37%
NSP	31%	36%	34%

Intentions d'achat – Principales motivations d'achat :

- **Résidence principale** : motivations multiples, au-delà des raisons financières, recherche du confort quotidien (cadre de vie, surface suffisante...)
A noter : recherche significative d'économie d'énergie
- **Investissement locatif** : motivé exclusivement par le projet patrimonial

Q11. Dans quel(s) but(s) réaliserez-vous cet achat ?
(Base : a l'intention d'acheter un bien immobilier d'ici fin 2010)



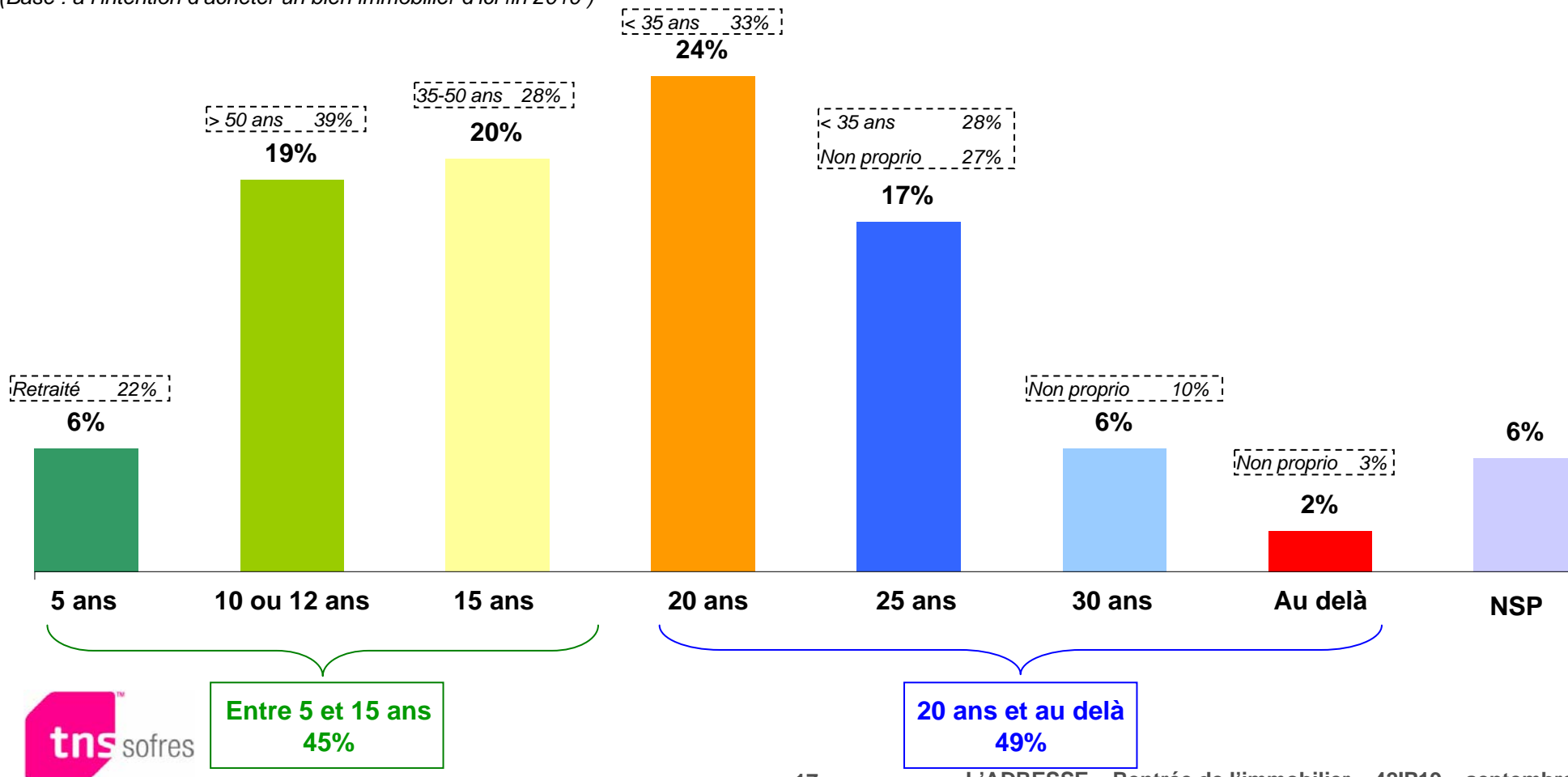
IV- INTENTIONS DE FINANCEMENT DANS UNE PERSPECTIVE D'ACHAT DE BIEN IMMOBILIER

Durée maximale d'emprunt envisagée :

- **Durée fortement corrélée à l'âge du chef de ménage**
- **Si près de la moitié des foyers se fixe un maximum de 15 ans, l'autre moitié irait au-delà...**
- **40% des non propriétaires envisagent même une durée d'au moins 25 ans**

Q15. Et, seriez-vous prêt à vous endetter pour une durée maximale de...

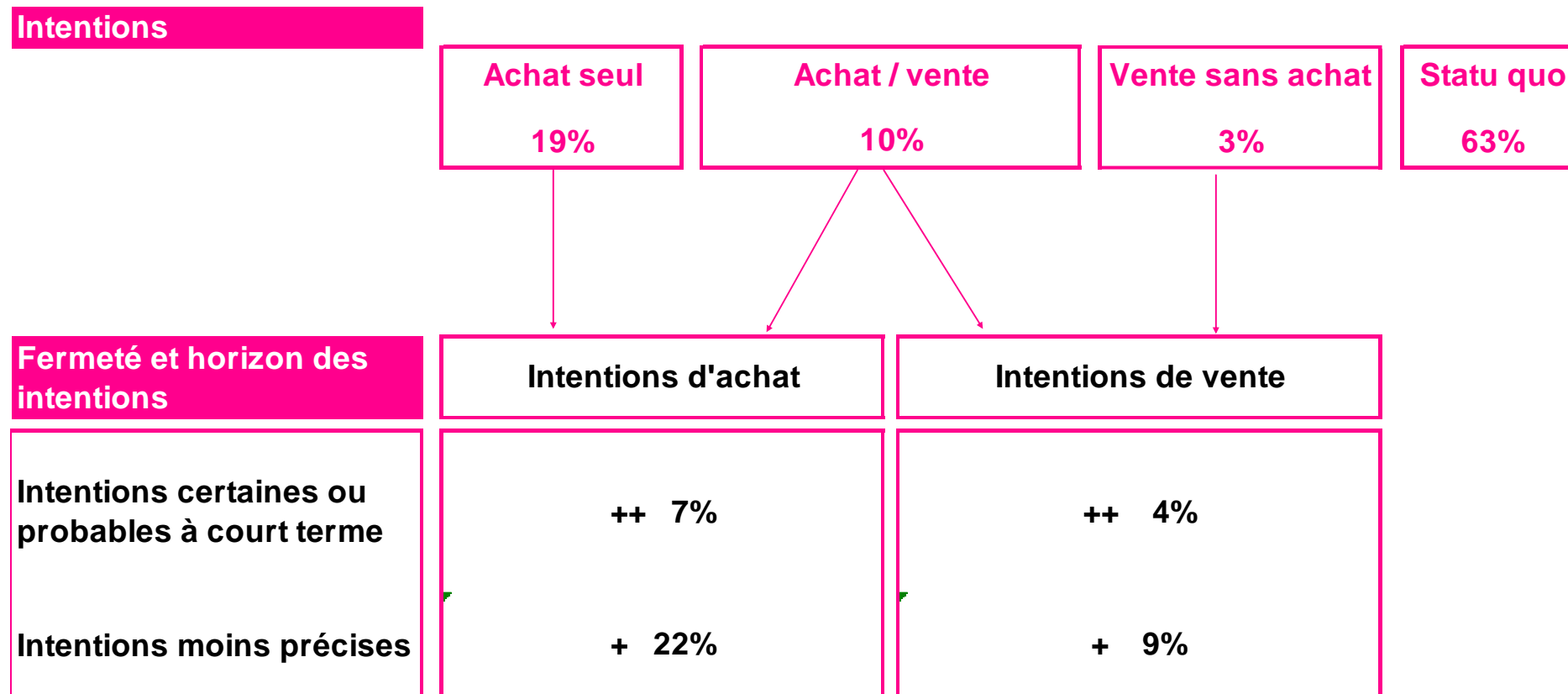
(Base : a l'intention d'acheter un bien immobilier d'ici fin 2010)



V- CONDITIONS DE RÉALISATION DE L'ACHAT

Intentions d'achat et de vente - Fermeté et horizon

- **Décision d'achat très ferme pour 7% des foyers**



(++) : achèterait / vendrait certainement d'ici 2 ans ou probablement dans moins d'un an

(+) : achèterait / vendrait certainement dans plus de 2 ans ou probablement dans plus d'un an

Éléments incitatifs à l'achat pour l'ensemble des foyers interrogés :

- **Principal levier : prix des loyers** (notamment pour les familles nombreuses, les foyers aisés et les jeunes)
- De façon moins marquée, rentabilité de l'achat et niveau des taux d'intérêt
- **Fiscalité peu incitative**

Q5. Voici différents éléments qui peuvent inciter actuellement à acheter un bien immobilier. Vous me direz dans quelle mesure chacun de ces éléments peut vous inciter à acheter à l'aide d'une note de 1 à 10.

(Base : Ensemble)

■ **Les loyers sont élevés, il vaut mieux rembourser un emprunt**



■ **Il est plus rentable d'acheter un bien plutôt que d'avoir des placements financiers**



■ **Les taux d'intérêt sont bas, ça ne coûte pas cher d'emprunter**



■ **On a plus le choix en termes d'appartements ou de maisons à l'achat qu'à la location**



■ **On peut bénéficier de réductions d'impôts en achetant un bien immobilier**

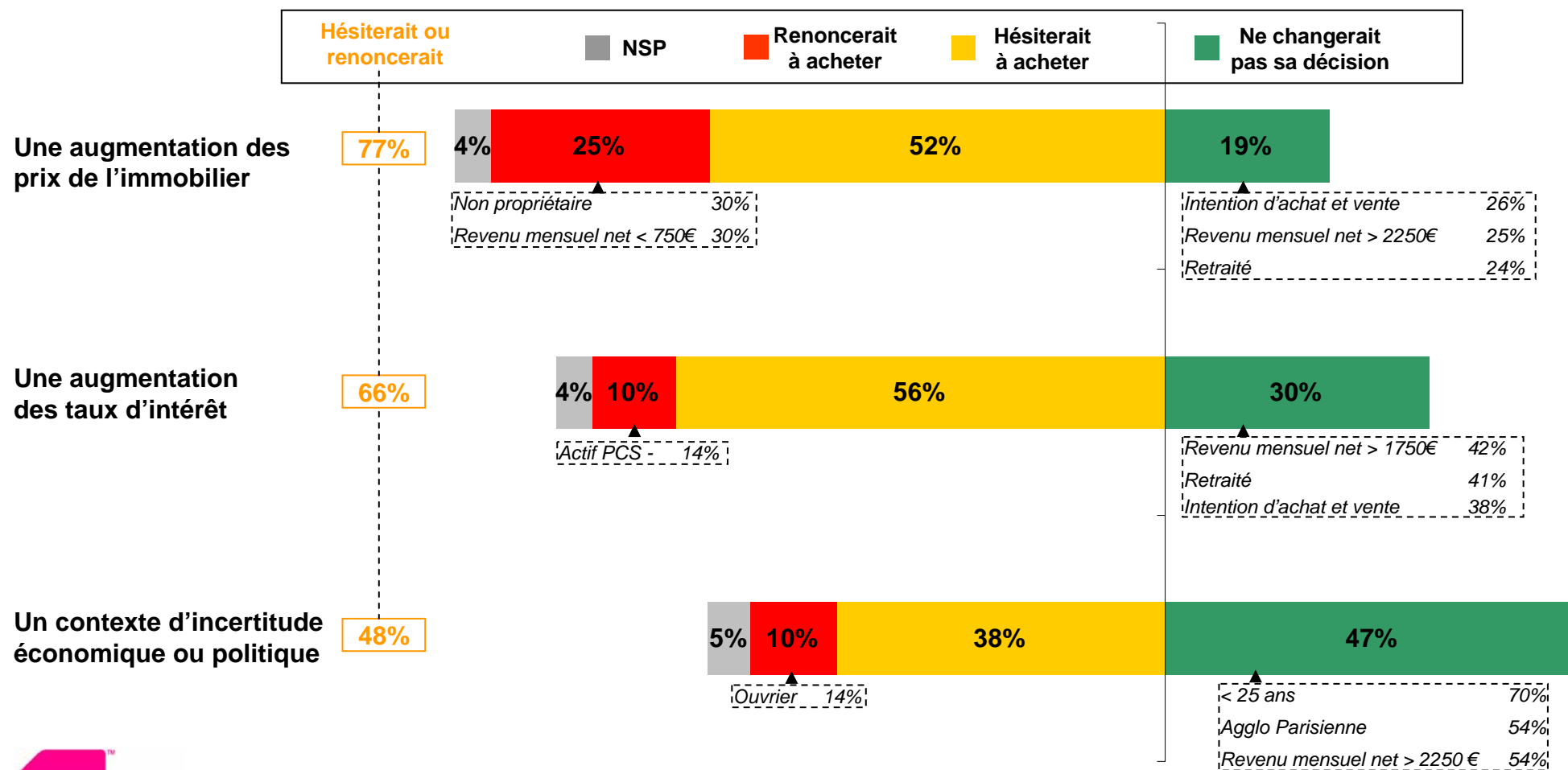


Freins potentiels pour ceux qui ont l'intention d'acheter d'ici fin 2010

- Achat fortement soumis à condition dans un marché « tendu »
- Forte sensibilité à la hausse des prix, qui serait dissuasive si elle se confirmait

Q12. Je vais vous citer un certain nombre d'événements qui pourraient avoir un impact sur une décision d'achat de bien immobilier. Pour chacun, vous me direz s'il vous ferait renoncer à votre achat, hésiter à acheter ou s'il ne changerait pas votre décision.

(Base : a l'intention d'acheter un bien immobilier d'ici fin 2010)



Pronostic sur l'évolution des prix :

▪ Plus des 2/3 parient sur une hausse, mais seulement 1/4 sur une hausse sensible

Q6. A votre avis, comment vont évoluer les prix dans votre région dans le courant de l'année qui vient (c'est-à-dire sur la période fin 2006 à début 2007). Vont-ils...

(Base : Ensemble)

