



Un environnement général plus anxiogène mais qui ne détériore pas le souhait d'accession à la propriété

- **Deux tiers (65%) des 25-65 ans se montrent pessimistes sur la situation économique actuelle.**

A l'opposé, rares sont ceux qui considèrent que la crise est finie (1%). Ce niveau de pessimisme, sans dépasser à nouveau la barre des 70% comme entre janvier 2012 et janvier 2013 est en hausse de 6 points par rapport à 2015. Il doit toutefois être relativisé dans la mesure où cette étude est réalisée auprès des 25-65 ans alors que les mesures précédentes étaient menées auprès de l'ensemble de la population de 18 ans et plus. En 2015, les 18-24 ans et les 65 ans et plus se montraient moins pessimistes (respectivement 56% et 54% considéraient que nous sommes encore en pleine crise contre 59% des 25-65 ans).

Si la plupart de nos études réalisées en entreprises montrent un regain de confiance des dirigeants de TPE et de PME dans l'activité, un décalage s'opère généralement entre ce type de population confrontée quotidiennement à la conjoncture économique et l'opinion publique toujours sous la crainte de la hausse du chômage et de la baisse du pouvoir d'achat.

- **L'état d'esprit général s'inscrit dans une dynamique négative.**

40% des 25-65 ans considèrent que leur état d'esprit est pire qu'il y a un an contre 11% qui l'estiment meilleur. 49% déclarent par ailleurs qu'il n'a pas changé. Cette tendance s'explique en raison non seulement de la situation économique mais aussi du climat sociétal anxiogène (menace terroriste, défiance vis-à-vis de la classe politique).

- **1/3 des 25-64 ans (35%) considère qu'il est aujourd'hui facile de devenir propriétaire.**

Ce score est stable par rapport à la vague de 2015 (34%). Les 65% qui estiment cette accession difficile sont à rapprocher des 65% qui considèrent que nous sommes encore en pleine crise. A noter que la facilité à accéder à ce statut est davantage perçue dans certaines régions : la Normandie (41%), le Centre Val de Loire (40%) et les Hauts de France (40%). Inversement, les habitants de la région Aquitaine, Limousin, Poitou Charentes sont plus nombreux à mettre en avant la difficulté d'accéder à ce statut (75%).

- **Les plus jeunes manifestent davantage l'intention de devenir propriétaire.**

Auprès de l'ensemble des 25-65 ans, l'intention de devenir propriétaire demeure stable en comparaison avec 2015. 41% des 25-65 s'inscrivent dans cette démarche dont 30% qui ont l'intention d'acheter une résidence principale (vs 33% en 2015), 14% d'un bien immobilier locatif (vs 15%) et 6% d'une résidence secondaire (vs 7%). Ces scores montent assez nettement chez les 25-34. 55% d'entre eux ont en effet l'intention de devenir propriétaires d'une résidence principale et 19% d'un bien immobilier locatif.



Des motivations diversifiées pour accéder à la propriété alors que les freins sont au contraire plus spécifiques

- **Les principales motivations pour devenir propriétaire combinent dimension rationnelle et dimension plus émotionnelle.**

Comme en 2015, les motivations principales d'acquisition d'un bien immobilier obéissent à deux logiques :

- **La recherche de moindres contraintes qu'elles soient d'ordre financière (rationnelle) ou plus personnelle (émotionnelle).** Les deux principales motivations les plus citées, loin devant les autres sont en effet « le fait de ne plus payer de loyer » (48%, - 1 pt vs 2015) et « avoir le sentiment d'être chez vous et de pouvoir faire ce que vous voulez » (44 %, - 5 pts). Les raisons statutaires : « la fierté d'être propriétaire » (9%, - 1 pt) ou plus volontaires « changer d'environnement » (14%, score identique à 2015) sont beaucoup moins citées.
- **La priorité accordée au court terme par rapport au long terme :** « le fait de ne plus payer de loyer (48%) devance largement « disposer d'un bien à transmettre à vos enfants » (33%, + 1pt) et « préparer votre retraite » (29%, + 1pt).

Assez logiquement, les plus jeunes s'inscrivent davantage dans une logique d'indépendance : 57% des 25-34 ans citent « avoir le sentiment d'être chez vous et de pouvoir faire ce que vous voulez » (contre 44 % pour l'ensemble des 25-65 ans) et 25% citent « s'installer à deux, fonder un foyer » (contre 11% au global). Parallèlement, les plus âgés sont plus matérialistes. 37% citent « disposer d'un bien à transmettre à vos enfants » (contre 33% des 25-65 ans) et 32% citent « préparer votre retraite » (contre 29%).

- **En miroir, les principaux freins, au-delà de sa situation financière personnelle renvoient toujours aux contraintes économiques et sociales d'ordre plus macroéconomiques.** Les quatre freins les plus cités sont en effet : « Le prix de l'immobilier trop cher » (55%, même score qu'en 2015), « la difficulté de trouver un financement auprès d'une banque » (40%, - 3 pts), « les frais liés à l'acquisition » (37%, + 2pts) et « le manque de confiance en l'avenir : la situation économique, le chômage » (35%, - 2 pts) . Les autres dimensions sont citées beaucoup plus sporadiquement et notamment les dimensions :
 - **D'agrément :** « la difficulté de trouver un bien correspondant à ses attentes » (20%, score identique à 2015) ;
 - **Géographique :** « devoir s'éloigner du lieu géographique où vous souhaiteriez habiter pour trouver un prix plus abordable » (15%, + 1 pt) ;
 - **Psychologique, anxigène :** « le stress lié à cet engagement » (11%, + 3pts).

▪ Les intentionnistes mettent majoritairement en avant un état d'esprit volontariste face à l'accession à la propriété

En dépit d'un pessimisme sur la situation économique 55% des intentionnistes justifient plutôt leur décision de devenir propriétaire par un désir de se projeter sur l'avenir contre 45% qui souhaitent profiter au mieux de la situation économique actuelle du marché de l'immobilier. La conjoncture actuelle plus favorable à l'immobilier (reprise du marché, taux d'intérêts plus bas, dispositifs plus attractifs...) ne suffit ainsi pas à atténuer la perception d'une situation économique globale peu favorable à un investissement de cette ampleur.

Cette majorité volontariste se retrouve de façon plus appuyée auprès d'habitants de certaines régions : PACA (64%), Normandie (63%) et Languedoc Roussillon Midi Pyrénées (63%). Inversement, une majorité des habitants des régions Centre, Val de Loire et Pays de Loire s'inscrivent dans la démarche consistant à profiter au mieux de la situation actuelle du marché de l'immobilier (respectivement 54% et 53%).

▪ Le type d'agglomération de résidence privilégiée : Small is beautiful !

Seuls 17% des 25-65 ans souhaitent résider en milieu urbain, dans une grande agglomération alors que 41% préféreraient habiter dans une commune rurale (vs 44% en 2015) et 42% en milieu péri-urbain, dans une agglomération de taille moyenne (vs 44%).

▪ Plus des ¾ des intentionnistes (77%) recherchent une superficie de plus de 65m².

Ils sont par ailleurs 38% à envisager d'acquérir une superficie de plus de 95m².

▪ Un clivage net se dessine concernant l'ancienneté du bien recherché

50% des intentionnistes recherchent en effet un bien immobilier datant de plus de 5 ans et 50% un bien datant de moins de 5 ans dont 18% un bien en cours de construction. A noter une préférence pour l'ancien pour les personnes aux revenus plus modestes (62%), les ouvrier (61%) et les habitants des Hauts de France (61%).

▪ La maison est préférée à l'appartement

S'inscrivant dans la même logique que celle de résider dans une petite commune, plus des ¾ des intentionnistes (78%) cherchent à acheter une maison contre 32% un appartement. Par ailleurs, la perspective de travaux à réaliser est perçue comme une contrainte, 84% des intentionnistes envisageant d'acheter dans une maison ou un appartement avec peu ou pas de travaux contre 16% dans un logement avec beaucoup de travaux.

- **Une notoriété du prêt et des nouvelles dispositions concernant le prêt à taux zéro décevants**

Si une grande majorité des 25-65 (85%) ans connaît le prêt à taux zéro, le taux de notoriété baisse de 5 points en un an. De surcroît, la qualité de cette connaissance s'est nettement dégradée. En 2016, une minorité sait précisément de quoi il s'agit alors qu'ils étaient 58% en 2015. Plus inquiétant, les intentionnistes ne sont pas tellement plus nombreux à connaître le PTZ : 88% des personnes ayant l'intention d'acquérir un bien immobilier connaissent ce prêt dont une minorité (49%) sait précisément de quoi il s'agit. Parmi les connaisseurs du PTZ, une minorité (47%) connaît les nouvelles dispositions 2016 dont 28% savent précisément de quoi il s'agit (28%).

- **Les caractères incitatifs du PTZ sont reconnus par les connaisseurs**

Ces scores de notoriété un peu décevants d'un point de vue qualitatif apparaissent d'autant plus regrettables qu'une nette majorité des 25-65 ans (82%) considère que le PTZ constitue un dispositif incitatif d'aide à l'accession à la propriété (score qui atteint 96% auprès des familles ayant 3 enfants et plus). Enfin, 73% des connaisseurs du PTZ savent que le PTZ constitue un dispositif d'aide à l'accession à la propriété aussi bien pour les logements neufs que pour les logements anciens.

- Internet a naturellement bouleversé les démarches d'information et d'achat des Français dans tous les domaines, y compris les plus engageants comme l'acquisition immobilière, et **la grande majorité des Français (79%) estime que la recherche d'informations pertinentes en la matière est facilitée depuis l'émergence d'Internet et des réseaux sociaux** (opinion plus largement partagée encore par les plus âgés – 83% des Français de 50 à 65 ans se prononcent en ce sens).

De ce fait, **le premier réflexe pour rechercher des conseils dans le cadre d'un achat immobilier ou d'un rachat de crédit est, pour la majeure partie des Français, de les rechercher par soi-même** (61%), plutôt que de faire directement appel à des experts (39%).

- **Les courtiers en prêts immobiliers bénéficient d'une large notoriété, qui s'affirme plus encore cette année** : plus de huit Français sur dix ont déjà entendu parler de leur activité (84%, +56 points par rapport au niveau observé en juin dernier), dont une majorité (56%, + 4 points) ont une idée précise de celle-ci. Si cette notoriété traverse l'ensemble des catégories de population, elle apparaît portée en premier lieu par les catégories socioprofessionnelles supérieures (dont 68% déclarent bien connaître leur activité) et les personnes propriétaires de leur résidence principale (66%).

- Néanmoins, **les banques demeurent l'interlocuteur privilégié par rapport aux courtiers pour près d'un Français sur deux**, qu'il s'agisse de l'acquisition d'un bien immobilier (48%) ou d'un rachat de crédit (47%). Les courtiers en prêts immobiliers sont quant à eux privilégiés par près de deux Français sur dix (respectivement 17% et 19%), et constituent un acteur incontournable au même titre que les banques pour environ un tiers de la population interrogée, qui se tourneraient à la fois vers les banques et vers un courtier pour l'acquisition d'un bien immobilier (35%) ou un rachat de crédit (34%).

Dans le détail, **on observe que les Français ayant déjà eu recours à un courtier en prêts immobiliers se révèlent convaincus de leur expérience** : parmi eux, seuls 21% se tourneraient en priorité vers une banque pour l'acquisition d'un bien (41% privilégieraient le recours à un courtier, et 38% solliciteraient à la fois un courtier et une banque).

- **La notoriété en hausse des courtiers en prêts immobiliers bénéficie nettement, en termes d'image, à la profession. La reconnaissance de la valeur ajoutée apportée par ces professionnels du financement immobilier suit la courbe positive de leur notoriété et s'affirme**, principalement sur leur expertise et la dimension financière avantageuse. 87% des Français estiment que le recours à un courtier constitue un gain de temps (niveau comparable à ce qui était observé en juin 2015), et 86% (contre 82% en 2015) jugent que cela est synonyme d'un « accompagnement expert ». L'avantage financier que représente le recours à un courtier est la dimension qui bénéficie le plus de la notoriété accrue de cette profession : 70% des Français reconnaissent que faire appel à un courtier est une source d'économies, lorsqu'ils étaient 65% l'an dernier à se prononcer en ce sens. Là encore, la conviction des interviewés ayant déjà fait appel à un courtier est plus affirmée, notamment vis-à-vis de leur expertise (perception partagée par 91% d'entre eux).

- Faire appel à un courtier n'est pas perçu une étape incontournable de la démarche d'acquisition d'un bien immobilier (un quart des Français néanmoins – 26% - jugent qu'il s'agit d'une obligation pour trouver le meilleur emprunt possible), mais il s'agit pour 74% des personnes interrogées **d'une source de sérénité, de stress en moins dans la recherche d'un prêt.**
- A ce titre, **l'utilité des frais associés au recours à un courtier est majoritairement reconnue** : 56% des interviewés estiment qu'il s'agit d'une dépense utile, pour 44% qui la jugent avant tout onéreuse. Les Français ayant déjà eu recours à un courtier en prêts immobiliers sont
- **Si Internet a révolutionné la recherche de conseils et d'information en toutes matières, dont le crédit immobilier, la discussion directe en face à face demeure très nettement privilégiée** et 82% des Français interrogés estiment qu'il s'agit du mode de contact le plus efficace s'agissant d'un courtier (18% optent pour le contact en ligne), et ce quel que soit l'âge.