

Conjoncture économique et comportements immobiliers

<https://www.ifop.com/publication/conjoncture-economique-et-comportements-immobiliers/>

Ifop – juin 2018

Cafpi et Ophimhome

Cette note a été publiée sur le site d'information Atlantico et s'appuie principalement sur deux enquêtes réalisées en mars 2018 pour Cafpi et Ophimhome immobilier. Elles sont conduites depuis plusieurs années auprès d'échantillons conséquents (1 500 personnes interrogées) afin notamment de lire les résultats des acheteurs et vendeurs, récents ou potentiels. Elles sont en outre menées auprès des 25-65 ans, plus particulièrement concernés par les transactions immobilières.

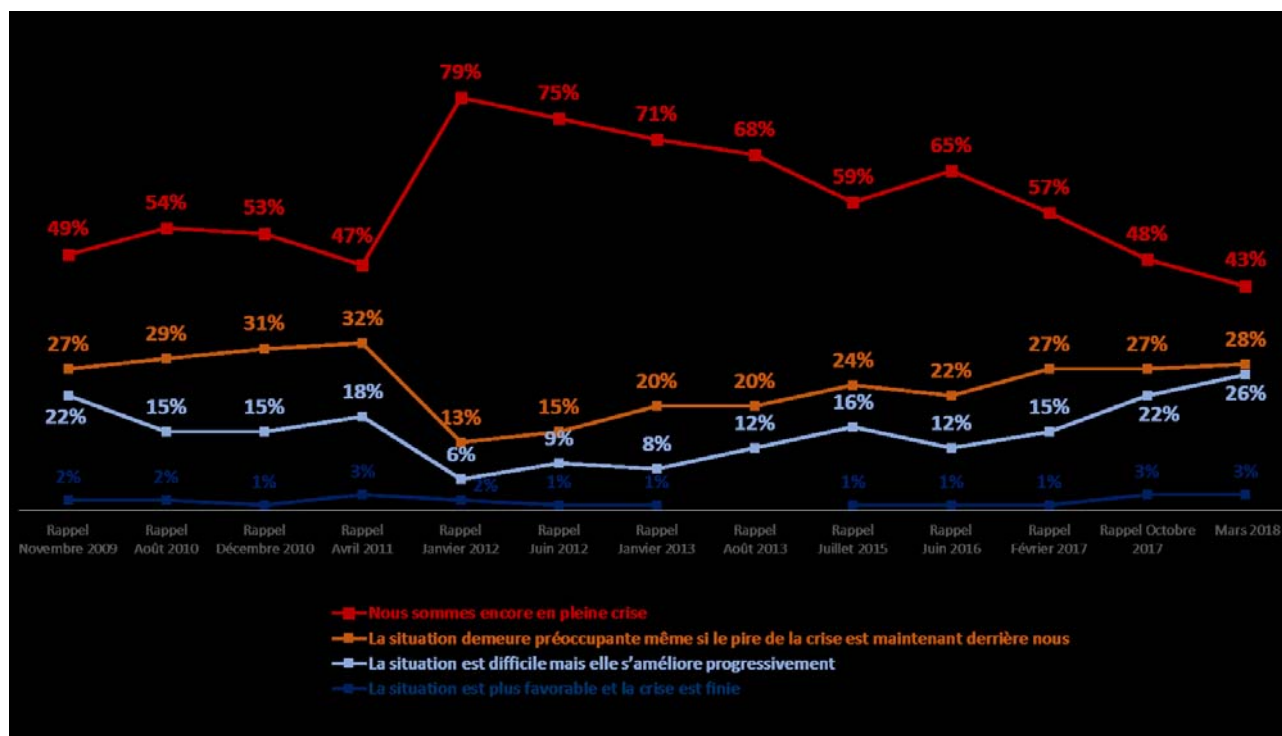
L'impact de la conjoncture économique et des enjeux de mobilité sur les comportements immobiliers

Un optimisme sur la situation économique plus macroéconomique que personnel

Plusieurs indicateurs mettent en avant la perception, qui tend à se consolider, d'une amélioration de la situation économique. En mars 2018, la proportion de Français âgés de 25 à 65 ans estimant que « nous sommes toujours en pleine crise », est en effet minoritaire (43 %) pour la seconde fois consécutive.

Elle enregistre une baisse significative de 5 points en cinq mois et atteint un niveau historiquement bas, jamais constaté depuis 2009 (années où cette mesure a été mise en place).

Par effet de vase communicant, l'indicateur moins anxiogène selon lequel « la situation est difficile mais qu'elle s'améliore progressivement » progresse (26 %, + 4 points vs octobre 2017). Toutefois, ce pessimisme atténué ne se transforme pas en optimisme, la perception d'une situation plus favorable et d'une crise « derrière nous » demeurant marginale (3 %).



Cette perception rejaille sur un optimisme plus conséquent vis-à-vis de la conjoncture immobilière.

Là aussi, pour la seconde année consécutive, une nette majorité de 25-65 ans (62 %) estime que le contexte politique et économique est favorable à l'achat immobilier (+ 2 points). Ce lien entre une meilleure (ou plutôt une « moins mauvaise ») situation économique et une meilleure conjoncture immobilière apparaît logique au regard des deux motifs économiques les plus cités par les acheteurs récents d'une résidence principale pour justifier leur achat. Ces motifs sont en effet avant tout corrélés à l'actualité économique : la faiblesse des taux d'intérêt des crédits immobiliers (41 %) et, à un degré moindre, la baisse des prix immobiliers (26 %). Ils devancent fortement les dispositifs d'incitation étatique que ce soit le Ptz (11 %) ou les dispositifs de défiscalisation tels que le dispositif Pinel (7 %).

Ces signaux encourageants ne se traduisent pas pour autant par une hausse des intentions d'achat immobilier sur 2 ans. Ces intentions demeurent très stables d'une année sur l'autre

Ainsi, en mars 2018, 25 % des 25-65 ans envisagent d'acheter au moins un bien immobilier au cours des 24 prochains mois. Ce score était de 24 % en 2017, 24 % également en 2016 et de 23 % en 2015.

Ce plus fort optimisme sur la situation économique s'inscrit donc dans une logique plus macroéconomique que micro-économique

Différentes enquêtes de l'Ifop montrent que l'identification de signaux positifs pour l'économie française (retour de la croissance, début de baisse tendancielle du chômage) ne se traduit pas encore par la perception d'une amélioration significative de son pouvoir d'achat et, plus globalement, de sa situation personnelle.

Pour en revenir au secteur immobilier, il est de surcroît probable que les Français, habitués aux mouvements cycliques de l'économie, se montrent prudents, préférant attendre que cette meilleure conjoncture se confirme avant d'envisager une transaction de forte ampleur.

Il en résulte un certain attentisme en matière d'intention d'achat immobilier

Près des deux tiers (64 %, - 2 pts) des personnes interrogées estiment qu'il est « difficile de devenir propriétaire » (et 17 % « très difficile ») contre 36 % qui considèrent que c'est « facile » (et 4 % uniquement « très facile »). De même, seuls 44 % (-1 point sur un an) déclarent avoir les moyens financiers suffisants pour acquérir un bien immobilier, que ce soit en finançant personnellement la totalité de cet achat ou en ayant recours à un prêt.

Cette hypothèse d'une attitude prudente des Français semble se confirmer lorsque l'on observe cette fois-ci les comportements immobiliers envisagés sur 5 ans. Si les intentions d'achat sont stables sur 2 ans, elles enregistrent en revanche une progression significative lorsque l'on se projette sur 5 ans. En mars, 44 % des 25-65 ans envisageaient de devenir propriétaires dans les 5 ans à venir contre 38 % en octobre dernier. Cet effet de bascule entre 2 et 5 ans tend à prouver que l'optimisme macroéconomique pourrait (si la situation du pays continue à s'améliorer) se transformer en optimisme plus personnel sur un horizon de 5 ans alors qu'un délai de 2 ans offre encore trop peu de garanties.

L'achat d'un bien immobilier représente surtout un investissement suffisamment important pour inciter à la prudence

D'ailleurs, les représentations associées à la propriété sont surtout liées à la sécurité (61 %), avant de représenter une émotion (la fierté étant citée par 15 % et le plaisir par 13 %) ou encore un statut (la reconnaissance sociale étant citée par 11 %).

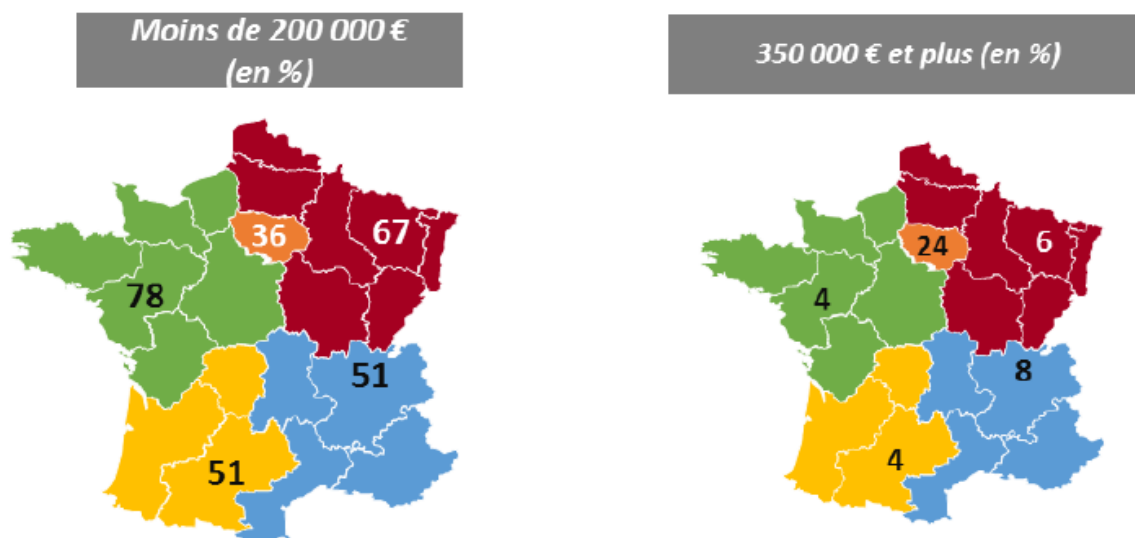
Plus concrètement, 57 % des acheteurs avaient un budget inférieur à 200 000 euros pour acquérir leur résidence principale. A l'opposé, seuls 10 % ont pu y consacrer un budget supérieur à 350 000 euros

Ces tendances sont stables dans le temps. On observe en revanche une hausse du budget disponible auprès de la minorité d'acheteurs disposant d'une somme de départ plus conséquente. Un effet de vase communicant apparaît en effet entre une augmentation des acheteurs disposant d'un budget compris entre 250 000 et 350 000 euros et, en contrepartie, une diminution de ceux déclarant avoir un budget entre 200 000 et 250 000 euros. Les premiers représentent désormais 20 % des acheteurs en 2018 contre 14 % en 2017 alors que les seconds en représentent 13 % en 2018 vs 20 % en 2017.

Mais le clivage le plus fort est d'ordre géographique. Les deux cartes suivantes montrent la répartition en cinq grandes régions de 2 catégories extrêmes d'acheteurs selon le budget disponible : ceux dont le budget est inférieur 200 000 euros et ceux dont il est supérieur à 350 000 euros. On constate dans les deux cas un très fort clivage entre la Région Parisienne et le reste de la France.

En moyenne, dans l'ensemble des grandes régions, à l'exception de l'Ile de France, une majorité d'acheteurs avait un budget inférieur à 200 000 euros, proportion qui s'élève à plus de deux tiers dans les deux régions du Nord alors que les acquéreurs dans la moitié Sud ont un budget moins modeste. Sur la carte représentant les budgets supérieurs à 350 000 euros, la proportion d'acheteurs disposant d'un tel montant est partout résiduelle (moins de 8 %), sauf en Ile de France où elle atteint 24 %.

Les très fortes différences de prix immobiliers entre l'Ile de France et le reste de l'hexagone expliquent bien entendu ces écarts et mettent en exergue deux types d'investissements consacrés à l'achat d'une résidence principale radicalement différents.



Si l'on procède enfin à un effet de loupe sur les plus jeunes, il est intéressant de constater, même si cette tendance est stable dans le temps, que le désir d'être propriétaire d'une résidence principale est chez eux plus prononcé

30 % des Millennials (âgés de 25 à 34 ans) se projettent ainsi en futurs propriétaires d'une résidence principale dans les deux prochaines années, soit quasiment le double de la moyenne (17 %). Pourtant, dans cette génération, les incertitudes sont plus fortes concernant sa vie personnelle que ce soit concernant les projets de vie en couple, l'intention d'avoir des enfants et surtout une situation financière plus précaire liée, pour beaucoup, à l'entrée récente dans la vie active.

Le lien entre comportements immobiliers et la dimension géographique à travers deux tendances : l'intérêt croissant pour la mobilité géographique et l'attractivité de certains territoires à travers l'exemple de Bordeaux

60 % des interviewés déclarent avoir déjà effectué une mobilité géographique (38 %) ou envisager de le faire (22 %) contre 40 % qui disent ne jamais en avoir vécue une et ne pas en avoir l'intention. En dynamique, la mobilité géographique est de plus en plus envisagée : près de six personnes sur dix (59 %) se disent davantage disposées aujourd'hui à envisager une mobilité géographique qu'il y a quelques années.

Cette mobilité constitue un accélérateur de l'accès à la propriété

Plus de la moitié (52 %) des personnes concernées par cette mobilité, c'est-à-dire l'ayant déjà vécue ou l'envisageant, ont l'intention de devenir propriétaire dans les 5 prochaines années contre 44 % en moyenne. Ce score s'élève à 69 % parmi les personnes envisageant cette mobilité à court terme. Cette forte corrélation (pas nécessairement automatique, une mobilité géographique ne se traduisant pas obligatoirement par l'acquisition d'un titre de propriété) fait que l'accélération envisagée de la mobilité dans un proche avenir représente un réservoir important de futurs propriétaires.

Cette mobilité géographique s'inscrit d'abord comme un enjeu de territoire avant d'être un enjeu de travail

Ainsi, 71 % des personnes concernées l'envisagent avant tout dans un but personnel contre seulement 29 % dans un but professionnel. Ce dernier motif demeure minoritaire auprès des actifs (34 %). Mais surtout, invités à définir les raisons qui pourraient favoriser la mobilité géographique, les 25-65 ans évoquent d'abord les divers atouts des territoires où se concentrent de grandes métropoles. Leur couverture par des moyens de transports rapides est la dimension la plus incitative, 70 % des répondants considérant qu'elle est de nature à favoriser la mobilité. Deux autres dimensions sont également fortement citées : les progrès du numérique permettant d'améliorer les communications (65 %) et le développement de l'attractivité des zones géographiques en termes d'immobilier (64 %).

Des motifs plus directement liés au travail sont également mis en avant mais dans une proportion moindre : la facilitation des conditions permettant la mobilité par l'employeur est citée par 59 % des actifs tandis que 57 % d'entre eux évoquent la facilité à se mettre en télétravail. L'incitation à la mobilité géographique n'est donc pas encore actuellement fortement ancrée dans les pratiques des entreprises.

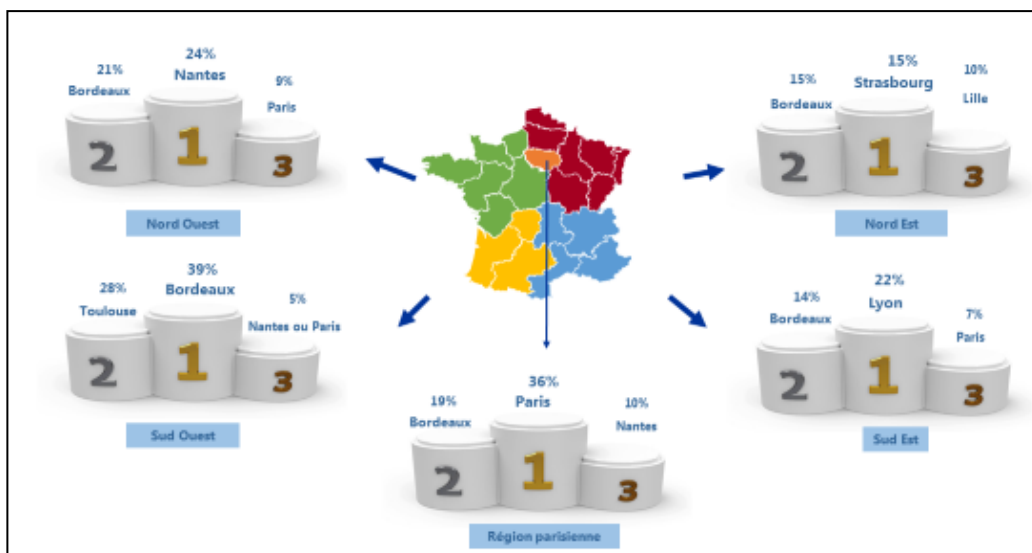
Dans ce contexte d'attractivité des grandes métropoles, celle pour Bordeaux ressort nettement. La capitale de la Gironde est à la fois considérée comme :

- la grande ville la plus attractive dans l'absolu, citée en premier par une personne sur 5 (21 %), reléguant Paris loin derrière (15 %) puis Lyon (11%) ;
- la grande ville la plus attractive pour investir dans l'immobilier, citée par 20 %, là aussi loin devant Paris (13 %) et Nantes (10 %).

Sur ce dernier critère, lorsque l'on observe les résultats par grandes zones géographiques, deux enseignements émergent (voir graphique ci-dessous). D'une part, une prime à la proximité ressort clairement, les Français plaçant systématiquement en tête la grande ville la moins éloignée de chez eux. D'autre part, Bordeaux séduit partout dans l'hexagone, se retrouvant à chaque fois sur le podium des grandes villes plébiscitées.

La ville la plus attractive pour investir dans l'immobilier

- Parmi les grandes villes suivantes, laquelle est selon vous la plus attractive pour investir dans l'immobilier ?



Il est également intéressant de constater que Nantes est toujours bien classée, quatrième ville la plus attractive dans l'absolu et troisième pour investir dans l'immobilier. L'attrait pour les deux grandes métropoles de l'Ouest confirme en cela plusieurs indicateurs observés par l'Ifop sur cette partie de la France et notamment un optimisme plus élevé pour l'avenir de sa propre situation ou encore le sentiment plus partagé d'être davantage « gagnant » que « perdant » de la mondialisation.