



CRÉDIT FONCIER

LE BAROMÈTRE CRÉDIT FONCIER/CSA SUR LE MORAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

5 janvier 2015
Première édition



SOMMAIRE

METHODOLOGIE DU BAROMETRE EN SYNTHESE

I

BILAN FIN 2014

PERCEPTION DES CLIENTS : FRANCE ENTIERE / REGIONS

PERCEPTION DES PROFESSIONNELS : FRANCE ENTIERE / REGIONS

REALISATION DES OBJECTIFS COMMERCIAUX : FRANCE ENTIERE / REGIONS

II

PERSPECTIVES SUR LES PRIX ET LES TRASATIONS POUR LES 12 PROCHAINS MOIS 2015

MARCHE DU NEUF : EVOLUTION DES PRIX / TRANSACTIONS

MARCHE DE L'ANCIEN : EVOLUTION DES PRIX / TRANSACTIONS

III

MORAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

IV

SYNTHESE SUR LES REGIONS

MÉTHODOLOGIE DU BAROMÈTRE

- Un baromètre pour prendre le pouls du marché du logement et dégager les tendances à venir

Cible interrogée par téléphone

402 professionnels de l'immobilier* dont :

- 4 catégories de répondants
 - Agents immobiliers, Commercialisateurs 100
 - Lotisseurs, Promoteurs 100
 - Constructeurs de maisons individuelles 100
 - Gestionnaires de patrimoine, Réseaux de défiscalisation 102
- 5 régions (découpage de la France en 5 ensembles)
 - Ile-de-France 80
 - Nord-Est 82
 - Nord-Ouest 80
 - Sud-Ouest 80
 - Sud-Est 80

Dates de terrain

du **lundi 17** au **mardi 25 novembre 2014**

Le Crédit Foncier lance un **baromètre inédit sur le moral des professionnels de l'immobilier**.

Réalisé avec l'institut de sondage CSA, ce baromètre mesure le moral des professionnels de l'immobilier sur la base d'un échantillon représentatif de 400 professionnels (répartition ci-contre).

Ce baromètre, qui sera réalisé avec une fréquence quadrimestrielle, est organisé en trois parties :

- Vue rétrospective : quelle perception ont les professionnels du marché du logement des 4 mois écoulés (fin 2014 pour cette 1^{ère} édition)
- Vue prospective : quelle devrait être l'évolution des prix et des transactions dans le neuf et l'ancien pour les douze prochains mois (2015 pour cette 1^{ère} édition)
- Moral des professionnels de l'immobilier pour les douze prochains mois.

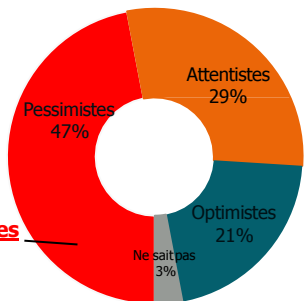
** L'échantillon a été raisonné afin de disposer d'une base solide d'interviews par région et pouvoir ainsi identifier les spécificités régionales. Nous avons ensuite redonné à chaque région son poids réel (selon la répartition des ménages dans les régions) afin d'obtenir un échantillon total représentatif de la France métropolitaine.*

EN SYNTHÈSE, UN TIERS DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER SE DÉCLARE OPTIMISTE, LORSQUE DEUX TIERS SONT PESSIMISTES, SUR L'AVENIR DU MARCHÉ DU LOGEMENT EN 2015

SUR LES 4 DERNIERS MOIS

Moral des clients

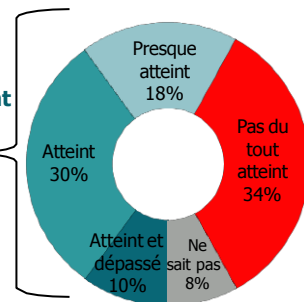
quant à la réalisation de leur projet



47% sont pessimistes

Réalisation de l'objectif commercial

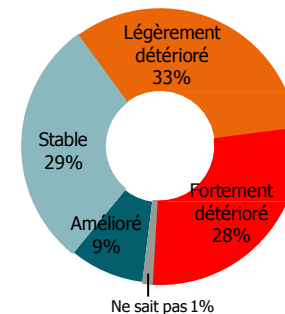
58% déclarent avoir atteint globalement l'objectif commercial



POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

Evolution perçue du marché

dans leur région



61% s'est détérioré

Moral des professionnels

quant à l'avenir du marché du logement



35%

Optimistes



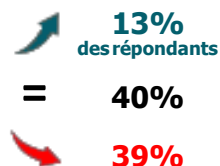
64%

Pessimistes



Des prix

Du nombre de transactions

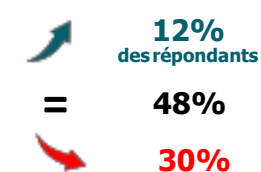
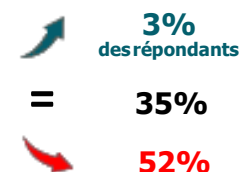


PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION



Des prix

Du nombre de transactions



2 principales raisons

d'optimisme / de pessimisme

80% Evolution taux d'intérêt
58% Evolution prix de l'immobilier

96% Contexte économique
79% Evolution pouvoir d'achat des ménages

An aerial photograph of a city, likely Strasbourg, France, showing a dense urban landscape with numerous buildings and a prominent cathedral spire in the distance. A semi-transparent white rectangular overlay covers the center of the image, containing the text and a horizontal line.

I

BILAN FIN 2014

1.1 – SELON LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, LEURS CLIENTS SONT TRÈS MAJORITAIREMENT PESSIMISTES OU ATTENTISTES PAR RAPPORT À LA RÉALISATION DE LEUR PROJET IMMOBILIER

Question posée : Au cours des 4 derniers mois, par rapport à la concrétisation de leur projet immobilier, vos clients étaient-ils ... ?



Au cours des 4 derniers mois, les professionnels de l'immobilier ont perçu leurs clients :

47%

Total PESSIMISTES

32% Inquiets

15% Sceptiques

29%


ATTENTISTES

21%

Total OPTIMISTES







14% Confiants

7% Impatients

 3% Ne se prononcent pas

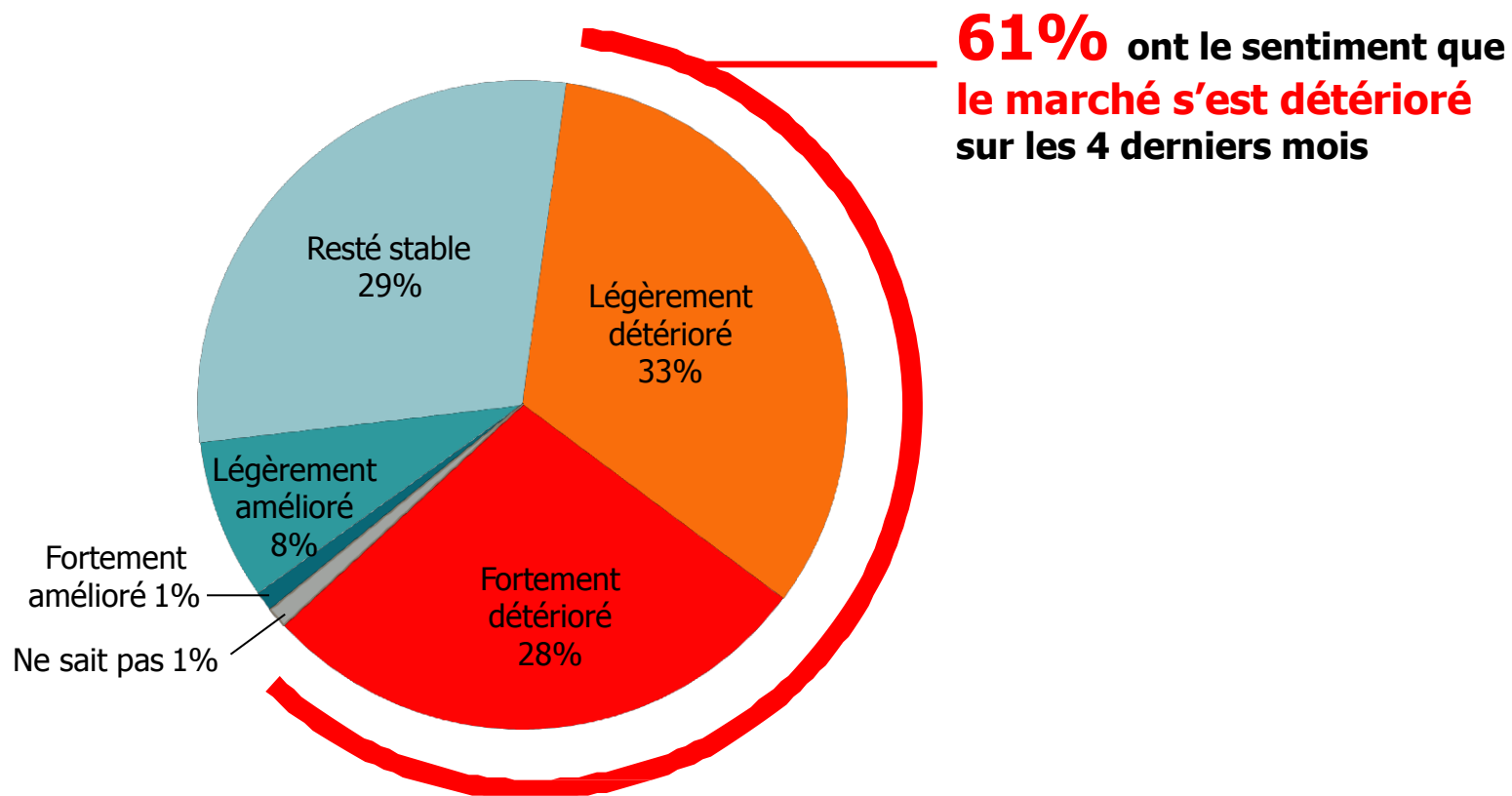
1.1 - LE PESSIMISME DES CLIENTS DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER EST ACCENTUÉ DANS LE NORD-EST (59 % *VERSUS* 47 % NATIONAL)

Question posée : Au cours des 4 derniers mois, par rapport à la concrétisation de leur projet immobilier, vos clients étaient-ils ... ?

En %	 IDF <i>(n = 80)</i>	 Nord-Est <i>(n = 82)</i>	 Nord-Ouest <i>(n = 80)</i>	 Sud-Ouest <i>(n = 80)</i>	 Sud-Est <i>(n = 80)</i>	 France entière
TOTAL OPTIMISTES	21	17	22	19	24	21
Impatients	11	8	7	5	4	7
Confiants	10	9	15	14	20	14
ATTENTISTES	34	23	29	30	31	29
TOTAL PESSIMISTES	40	59	45	49	42	47
Sceptiques	20	17	17	8	10	15
Inquiets	20	42	28	41	32	32

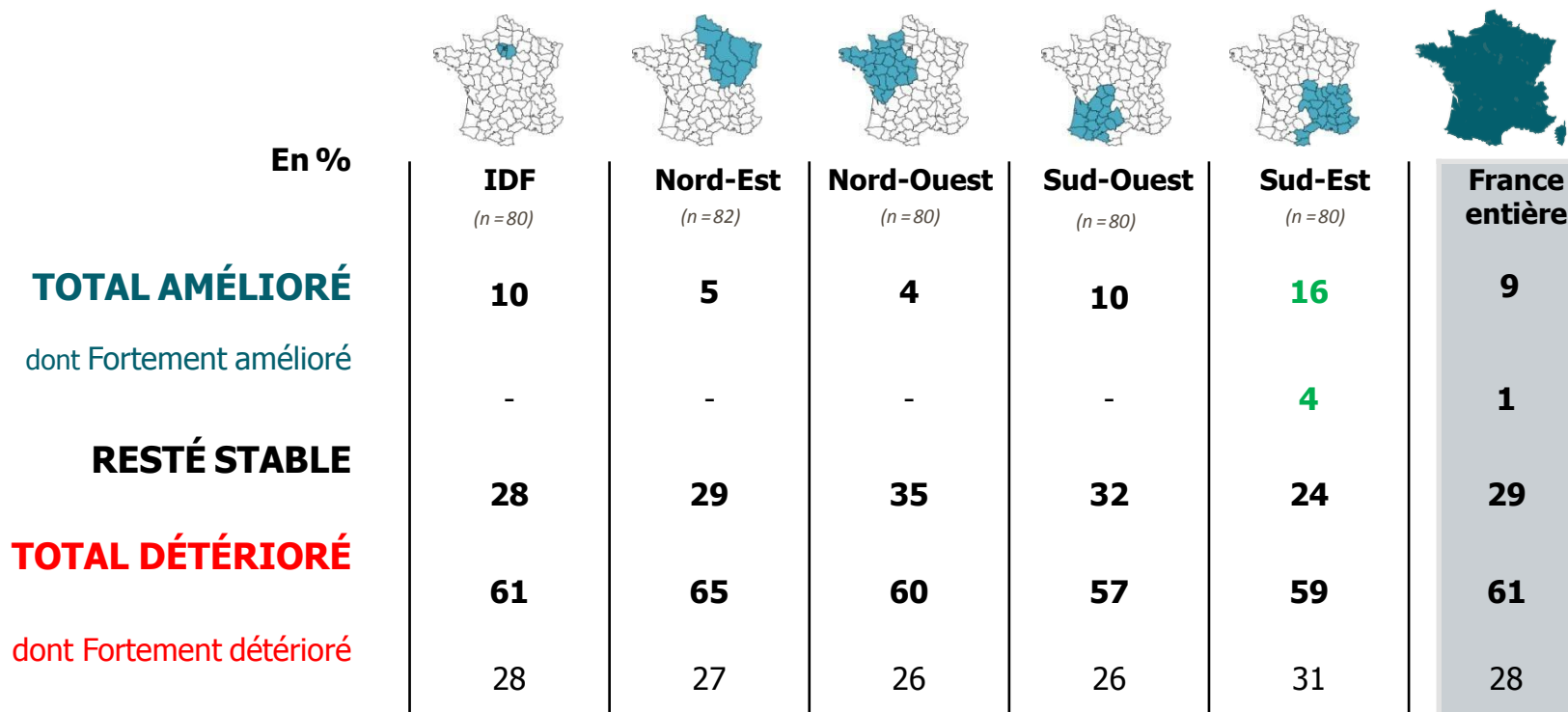
1.2 - SIX PROFESSIONNELS SUR DIX (61 %) CONSIDÈRENT QUE LE MARCHÉ S'EST DÉTÉRIORÉ AU COURS DES QUATRE DERNIERS MOIS (FIN 2014)

Question posée : Au cours des 4 derniers mois, avez-vous le sentiment que le marché du logement dans votre région... ?



1.2 - POUR UN TIERS DES PROFESSIONNELS (35 %), LE MARCHÉ EST RESTÉ STABLE DANS LE NORD-OUEST (VERSUS 29 % NATIONAL)

Question posée : Au cours des 4 derniers mois, avez-vous le sentiment que le marché du logement dans votre région ... ?

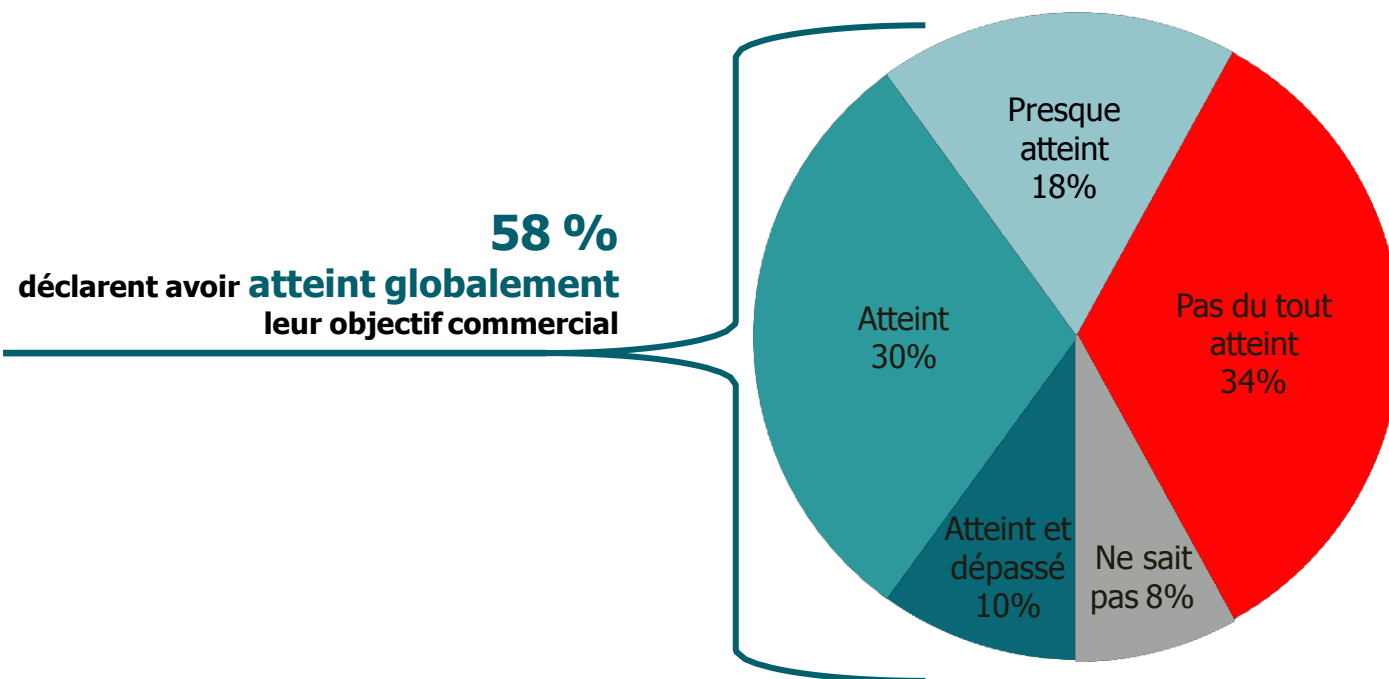


1.3 – DANS CE CONTEXTE, 58 % DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER DÉCLARENT AVOIR ATTEINT OU PRESQUE LEUR OBJECTIF COMMERCIAL

Question posée : Sur les 4 derniers mois, votre entreprise a-t-elle atteint son objectif commercial ?



Au niveau de l'entreprise, sur les 4 derniers mois



1.3 – C’EST ÉGALEMENT DANS LE NORD-OUEST QUE L’ATTEINTE DES OBJECTIFS COMMERCIAUX EST LA PLUS ÉLEVÉE (67 % VERSUS 58 % NATIONAL)

Question posée : Sur les 4 derniers mois, votre entreprise a-t-elle atteint son objectif commercial ?



En %	IDF <i>(n = 80)</i>	Nord-Est <i>(n = 82)</i>	Nord-Ouest <i>(n = 80)</i>	Sud-Ouest <i>(n = 80)</i>	Sud-Est <i>(n = 80)</i>	France entière
TOTAL OBJECTIF ATTEINT	60	53	67	57	55	58
Atteint et dépassé	11	8	13	7	11	10
Atteint	28	27	37	35	25	30
Presque atteint	21	18	17	15	19	18
TOTAL OBJECTIF PAS DU TOUT ATTEINT	32	38	28	38	34	34



II

**PERSPECTIVES SUR LES PRIX
ET LES TRANSACTIONS POUR
LES 12 PROCHAINS MOIS (2015)**

2.1 - MARCHÉ DU NEUF : UNE STABILITÉ DES PRIX ATTENDUE EN 2015 PAR 57 % DES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER

Questions posées : Selon vous, les prix de l'immobilier résidentiel dans le neuf, dans votre région, vont-ils augmenter, diminuer ou rester stable au cours des 12 prochains mois ? Dans quelle proportion vont-ils augmenter/diminuer ?



EVOLUTION DES PRIX

Base : ensemble (n = 402)

 **10%**
des répondants

= **57%**

 **28%**

DANS QUELLE PROPORTION VONT-ILS ...

AUGMENTER

Base pense que les prix vont augmenter (n = 44)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%



DIMINUER

Base pense que les prix vont diminuer (n = 108)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%



2.1 - MARCHÉ DU NEUF : LE NOMBRE DE TRANSACTIONS VA STAGNER POUR 40 % DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER OU BAISSER POUR 39 % EN 2015

Questions posées : *Le nombre de transactions immobilières résidentielles dans le neuf, dans votre région, va t-il augmenter, diminuer ou rester stable au cours des 12 prochains mois ? Dans quelle proportion va t-il augmenter/diminuer ?*



EVOLUTION DU NOMBRE DE TRANSACTIONS

Base : ensemble (n = 402)

 **13%**
des répondants

= **40 %**

 **39%**

DANS QUELLE PROPORTION VA-T-IL...

AUGMENTER

Base pense que le nombre de transactions va augmenter (n = 56)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%



DIMINUER

Base pense que le nombre de transactions va diminuer (n = 153)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%



2.2 - MARCHÉ DE L'ANCIEN : UNE BAISSSE DES PRIX ATTENDUE EN 2015 PAR 52 % DES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER

Questions posées : Selon vous, les prix de l'immobilier résidentiel dans l'ancien, dans votre région, vont-ils augmenter, diminuer ou rester stable au cours des 12 prochains mois ? Dans quelle proportion vont-ils augmenter/diminuer ?



EVOLUTION DES PRIX

Base : ensemble (n = 402)

 **3%**
des répondants

= **35 %**

 **52%**

DANS QUELLE PROPORTION VONT-ILS...

Base trop faible (n = 15)

DIMINUER

Base pense que les prix vont diminuer (n = 201)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%



2.2 - MARCHÉ DE L'ANCIEN : LE NOMBRE DE TRANSACTIONS VA STAGNER POUR 48 % DES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER OU BAISSER POUR 30 % EN 2015

Question posée : *Le nombre de transactions immobilières résidentielles dans l'ancien, dans votre région, va t-il augmenter, diminuer ou rester stable au cours des 12 prochains mois ? Dans quelle proportion va t-il augmenter/diminuer ?*



EVOLUTION DU NOMBRE DE TRANSACTIONS

Base : ensemble (n = 402)

 **12%**
des répondants

= **48 %**

 **30%**



DANS QUELLE PROPORTION VA-T-IL ...

AUGMENTER

Base pense que le nombre de transactions va augmenter (n = 49)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%



DIMINUER

Base pense que le nombre de transactions va diminuer (n = 116)

■ Ne sait pas ■ Moins de 2% ■ Entre 2% et 5% ■ Plus de 5%





III

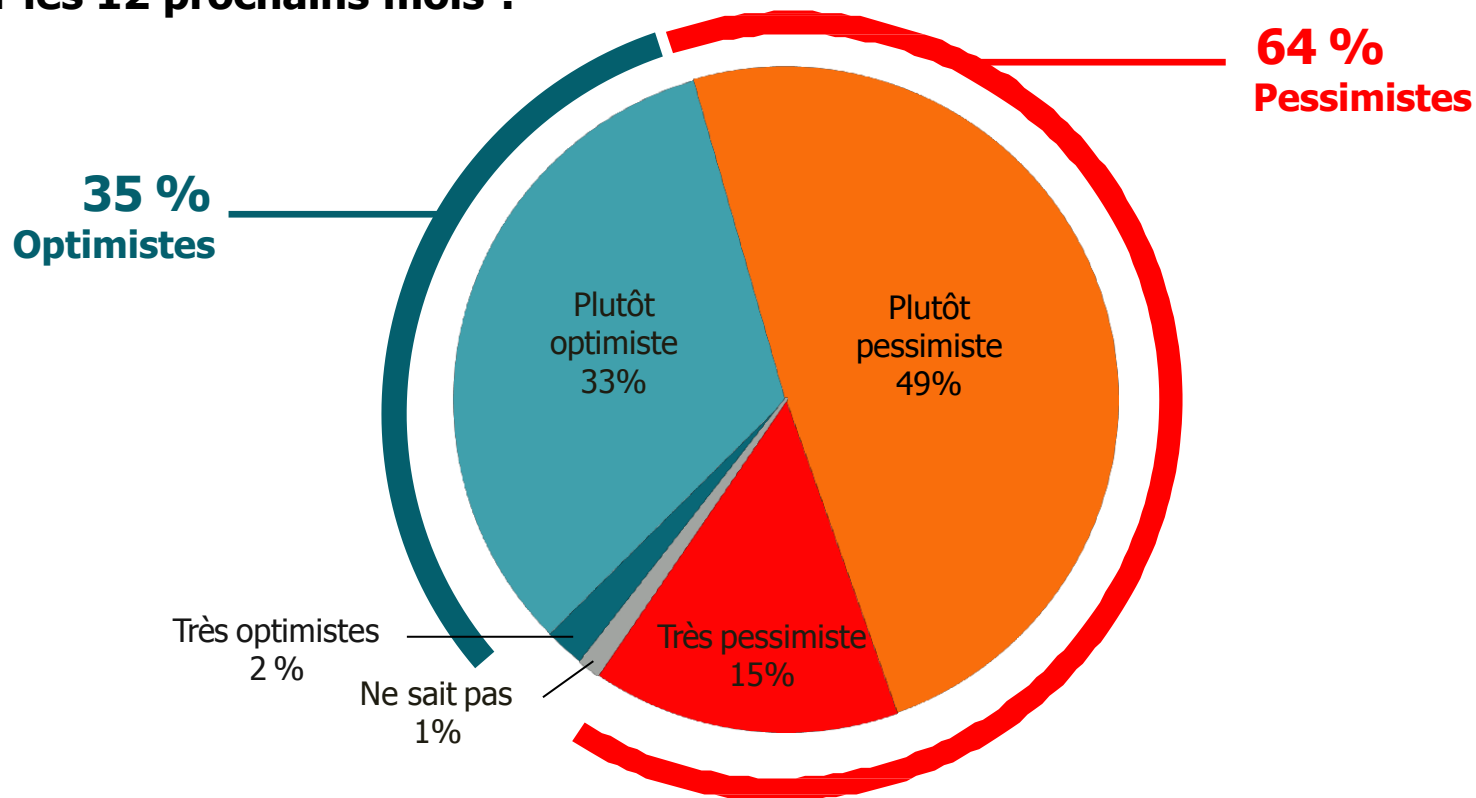
MORAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

3. QUEL MORAL ? UN TIERS DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER EST OPTIMISTE LORSQUE DEUX TIERS SONT PESSIMISTES SUR LE MARCHÉ DU LOGEMENT EN 2015

Question posée : Et au global, êtes-vous très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste quant à l'avenir du marché du logement au cours des 12 prochains mois, dans votre région?



Pour les 12 prochains mois :



3. UN MORAL VARIABLE SELON LES RÉGIONS : 40 % SONT GLOBALEMENT OPTIMISTES DANS LE SUD-OUEST LORSQUE 73 % SONT PESSIMISTES DANS LE NORD-EST

Question posée : Et au global, êtes-vous très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste quant à l'avenir du marché du logement au cours des 12 prochains mois, dans votre région?



En %	IDF <i>(n = 80)</i>	Nord-Est <i>(n = 82)</i>	Nord-Ouest <i>(n = 80)</i>	Sud-Ouest <i>(n = 80)</i>	Sud-Est <i>(n = 80)</i>	France entière
TOTAL OPTIMISTE	38	27	35	40	36	35
dont Très optimiste	3	-	1	5	2	2
TOTAL PESSIMISTE	60	73	62	59	61	64
dont Très pessimiste	14	18	12	19	13	15

3. UN MORAL VARIABLE SELON LES MÉTIERS EXERCÉS : LES PLUS OPTIMISTES SONT LES CONSTRUCTEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES (40 % *VERSUS* 35 % GLOBAL) ET LES PLUS PESSIMISTES SONT LES PROMOTEURS IMMOBILIERS (70 % *VERSUS* 64 % GLOBAL)

Question posée : Et au global, êtes-vous très optimiste, plutôt optimiste, plutôt pessimiste ou très pessimiste quant à l'avenir du marché du logement au cours des 12 prochains mois, dans votre région ?

En %	Agents immobiliers/ commercialisateurs	Lotisseurs/ promoteurs	Constructeurs de maisons individuelles	Gestionnaires de patrimoine/ Réseaux de défiscalisation	Toutes professions confondues
	(n = 100)	(n = 100)	(n = 100)	(n = 102)	(n = 402)
TOTAL OPTIMISTE	30	28	40	39	35
dont Très optimiste	1	1	4	2	2
dont Plutôt optimiste	30	27	36	37	33
TOTAL PESSIMISTE	67	70	59	59	64
dont Plutôt pessimiste	55	48	44	49	49
dont Très pessimiste	12	22	15	10	15

3. MORAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : LES RAISONS QUI NOURRISSENT OPTIMISME ET PESSIMISME



Question posée : *Pour quelles raisons êtes-vous optimiste/pessimiste quant à l'avenir du marché du logement au cours des 12 prochains mois ? (plusieurs réponses possibles)*

- Le niveau historiquement bas des taux d'intérêt de crédit immobilier alimente l'optimisme des professionnels de l'immobilier lorsque le contexte économique est leur principale source d'inquiétude



OPTIMISTES

Base Optimistes (n = 141)

Evolution des taux d'intérêt des prêts immobiliers	① 80%
Evolution des prix de l'immobilier	② 58%
Dispositifs de soutien à l'achat immobilier	58%
Contexte économique de la France	③ 27%
Evolution du pouvoir d'achat des ménages	18%
Autres	65%



PESSIMISTES

Base Pessimistes (n = 254)

	14%
④	32%
③	60%
①	96%
②	79%
	67%

A low-angle, slightly blurred photograph of a person in a blue denim jacket holding a camera up to their eye, taking a picture. The background shows tall, reddish-brown buildings in a city street, with a bright sky. The image has a warm, golden light.

IV

SYNTHÈSE SUR LES RÉGIONS

SYNTHÈSE : EN ILE-DE-FRANCE

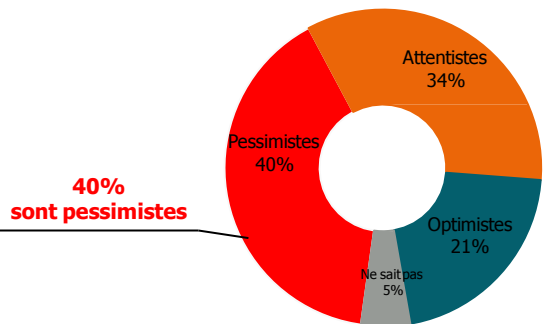


IDF

SUR LES 4 DERNIERS MOIS

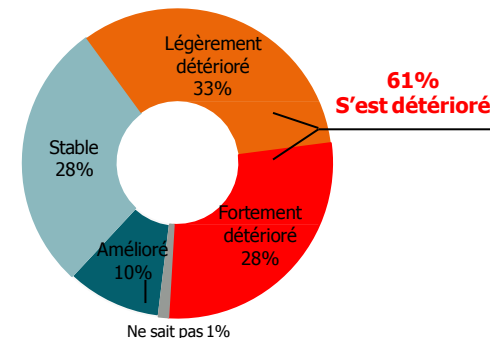
Moral des clients

quant à la réalisation de leur projet



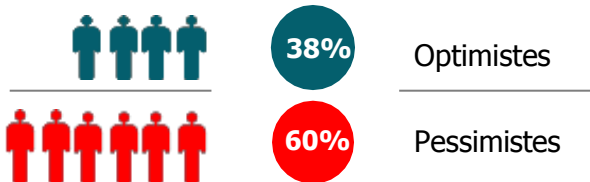
Evolution perçue du marché

dans leur région



Moral des professionnels

quant à l'avenir du marché du logement



POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

2 principales raisons

d'optimisme/de pessimisme

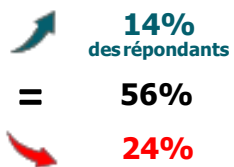
83% Evolution taux d'intérêt
74% Evolution prix de l'immobilier

92% Contexte économique
75% Evolution pouvoir d'achat des ménages

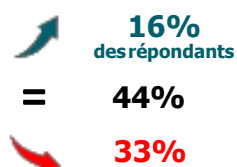
PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION



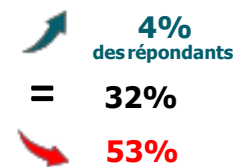
Des prix



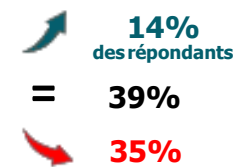
Du nombre de transactions



Des prix



Du nombre de transactions



SYNTHÈSE : DANS LE NORD-EST

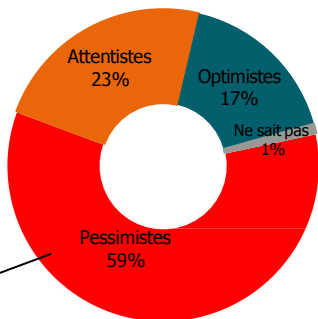


Nord-Est

SUR LES 4 DERNIERS MOIS

Moral des clients

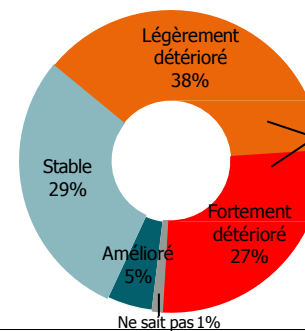
quant à la réalisation de leur projet



59%
sont pessimistes

Evolution perçue du marché

dans leur région



65%
S'est détérioré

POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

Moral des professionnels

quant à l'avenir du marché du logement



27%

Optimistes



73%

Pessimistes



2 principales raisons

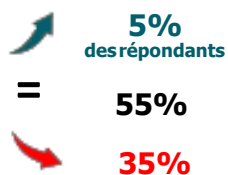
de pessimisme

98% Contexte économique
75% Evolution pouvoir d'achat des ménages

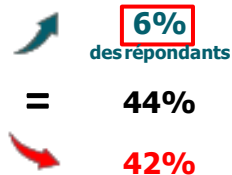
PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION



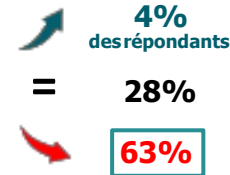
Des prix



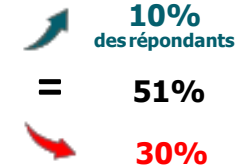
Du nombre de transactions



Des prix



Du nombre de transactions

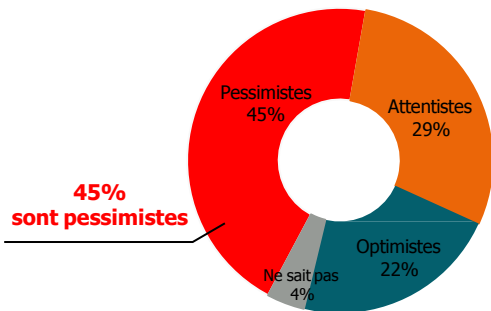


SYNTHÈSE : DANS LE NORD-OUEST

SUR LES 4 DERNIERS MOIS

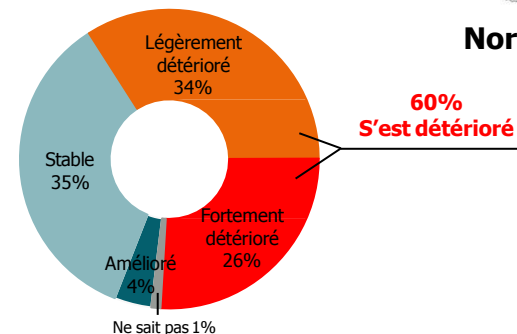
Moral des clients

quant à la réalisation de leur projet



Evolution perçue du marché

dans leur région

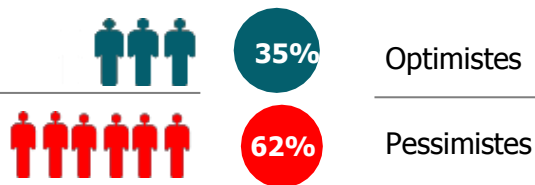


Nord-Ouest

POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

Moral des professionnels

quant à l'avenir du marché du logement



2 principales raisons

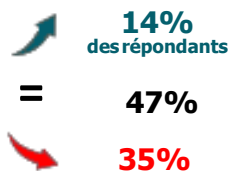
d'optimisme/de pessimisme

- 75% Evolution taux d'intérêt
- 57% Dispositifs de soutien à l'achat immobilier
- 98% Contexte économique
- 84% Evolution pouvoir d'achat des ménages

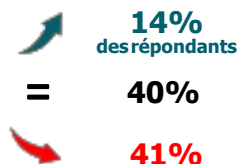
PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION



Des prix



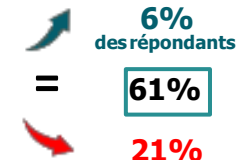
Du nombre de transactions



Des prix



Du nombre de transactions



SYNTHÈSE : DANS LE SUD-OUEST

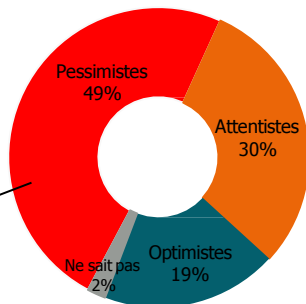


Sud-Ouest

SUR LES 4 DERNIERS MOIS

Moral des clients

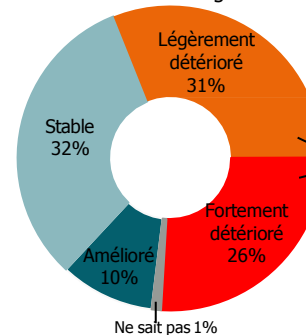
quant à la réalisation de leur projet



49%
sont pessimistes

Evolution perçue du marché

dans leur région

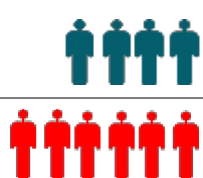


57%
S'est détérioré

POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

Moral des professionnels

quant à l'avenir du marché du logement



40%

Optimistes

59%

Pessimistes

2 principales raisons

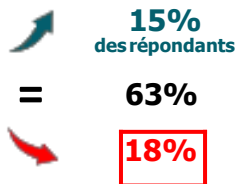
d'optimisme/de pessimisme

- 81% Evolution taux d'intérêt
- 69% Dispositifs de soutien à l'achat immobilier
- 96% Contexte économique
- 83% Evolution pouvoir d'achat des ménages

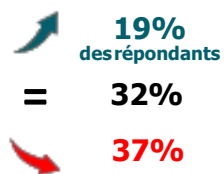
PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION



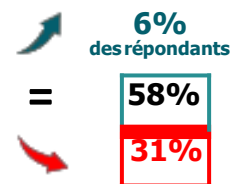
Des prix



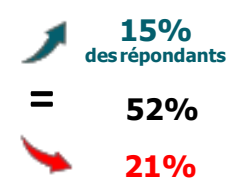
Du nombre de transactions



Des prix



Du nombre de transactions

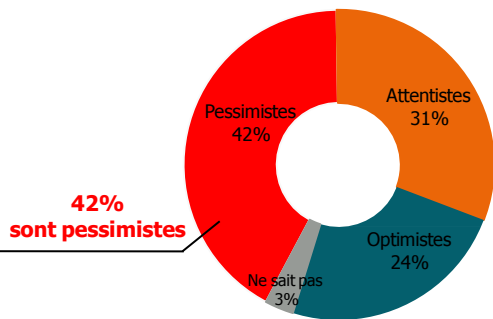


SYNTHÈSE : DANS LE SUD-EST

SUR LES 4 DERNIERS MOIS

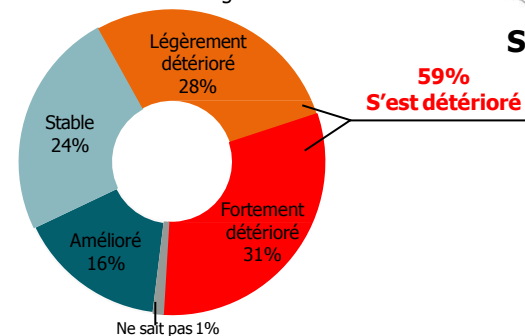
Moral des clients

quant à la réalisation de leur projet



Evolution perçue du marché

dans leur région

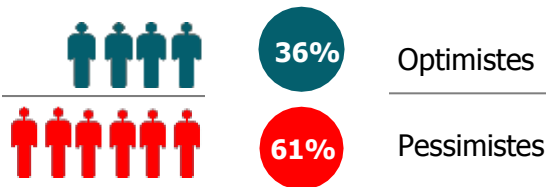


Sud-Est

POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

Moral des professionnels

quant à l'avenir du marché du logement



2 principales raisons

d'optimisme/de pessimisme

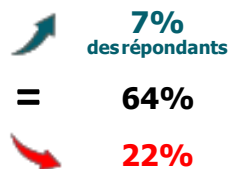
- 79% Evolution taux d'intérêt
- 69% Dispositifs de soutien à l'achat immobilier
- 96% Contexte économique
- 80% Evolution pouvoir d'achat des ménages

PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION

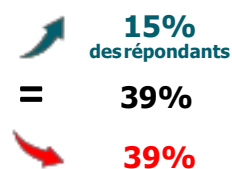


NEUF

Des prix

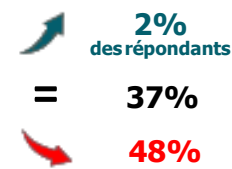


Du nombre de transactions

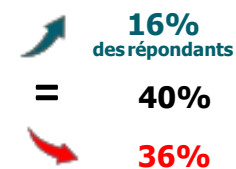


ANCIEN

Des prix



Du nombre de transactions



CONTACTS -

Nicolas Pécourt

Directeur Communication externe et RSE T : 01 57 44 81 07

nicolas.pecourt@creditfoncier.fr

Kayoum Seraly

Responsable Communication Presse et Externe T : 01 57 44 78 34

kayoum.seraly@creditfoncier.fr

en savoir plus : www.csa.eu - @InstitutCSA

10, rue Godefroy - 92800 Puteaux

Tel . : 01.57.00.58.00 - Fax : 01.57.00.58.01



CRÉDIT FONCIER