

ACHAT IMMOBILIER : CE QUE VEULENT LES FRANÇAIS ! 2ÈME VAGUE DE L'ÉTUDE EXCLUSIVE GUY HOQUET L'IMMOBILIER & YOUNGOV

Après une année 2023 marquée par une baisse historique du nombre de transactions immobilières, les Français semblent de nouveau prêts à se projeter vers de nouveaux projets immobiliers en cette fin d'année 2024. En effet, 51% d'entre eux déclarent avoir l'intention d'acheter dans les 12 prochains mois, malgré la baisse ressentie de leur pouvoir d'achat. Le crédit immobilier est redevenu plus accessible, et les prix des biens ont commencé à se stabiliser. Dans ce contexte, investir dans la pierre constitue toujours un incontournable pour les Français. Quelles sont les motivations et les craintes liées à leurs projets ? Quels sont les critères essentiels dans leur prise de décision ? Décryptage avec la 2ème vague de l'étude Guy Hoquet x Yougov : « Ce que veulent les Français en immobilier : focus sur les acheteurs ».

1 FRANÇAIS INTERROGÉ SUR 2 A L'INTENTION D'ACHETER AU COURS DES 12 PROCHAINS MOIS

L'envie d'accéder à la propriété ou de déménager est toujours très présente chez les Français aujourd'hui : 51% des personnes interrogées souhaitent acheter un appartement ou une maison au cours de l'année à venir.



**51% DES FRANÇAIS PORTEURS DE PROJETS
SOUSHAIENT ACHETER AU COURS
DES 12 PROCHAINS MOIS**

Ce qui peut paraître surprenant si l'on rappelle qu'en début d'année ils étaient 55% dans ce cas. Pourquoi ce léger recul ?

- La baisse des taux reste insuffisante au regard de la valeur élevée des prix, notamment dans certains territoires, et en particulier quand 71% des porteurs de projets envisagent d'avoir recours à un crédit immobilier pour financer leur acquisition,
- L'apport personnel nécessaire est désormais fréquemment porté à 20% du prix du bien : c'est une contrainte forte voire impossible à respecter, notamment pour les primo-accédants. Conséquence directe : les locataires souhaitant accéder à la propriété dans les prochains mois sont aujourd'hui 40% alors qu'ils étaient 45% en janvier dernier.

“

“Après 18 mois complexes pour les Français qui souhaitaient acheter, l'horizon semble se dégager. Une majorité d'entre eux continue de voir l'immobilier comme un placement solide, un moyen de se constituer un patrimoine : cela permet de préparer l'avenir. Les acheteurs sont motivés par l'envie d'espace, de lumière, et de tranquillité. Plus que jamais, ils recherchent du calme, de la sérénité. C'est exactement ce que nous devons leur apporter. C'est la capacité des professionnels à simplifier leur parcours d'achat, à les rassurer à chaque étape, qui fera toute la différence”



STÉPHANE FRITZ
PRÉSIDENT
GUY HOQUET L'IMMOBILIER

”

DANS CES TEMPS INCERTAINS, L'ACHAT IMMOBILIER RASSURE ET PERMET DE PRÉPARER L'AVENIR

Alors que le contexte politique, économique et même international reste mouvant, l'immobilier constitue un placement sécurisant aux yeux d'une majorité de la population.

En effet, les Français qui souhaitent devenir propriétaires expliquent ce projet pour répondre au besoin de se constituer un patrimoine en premier lieu (34% / 1er rang vs 34% / 1er rang en janvier).

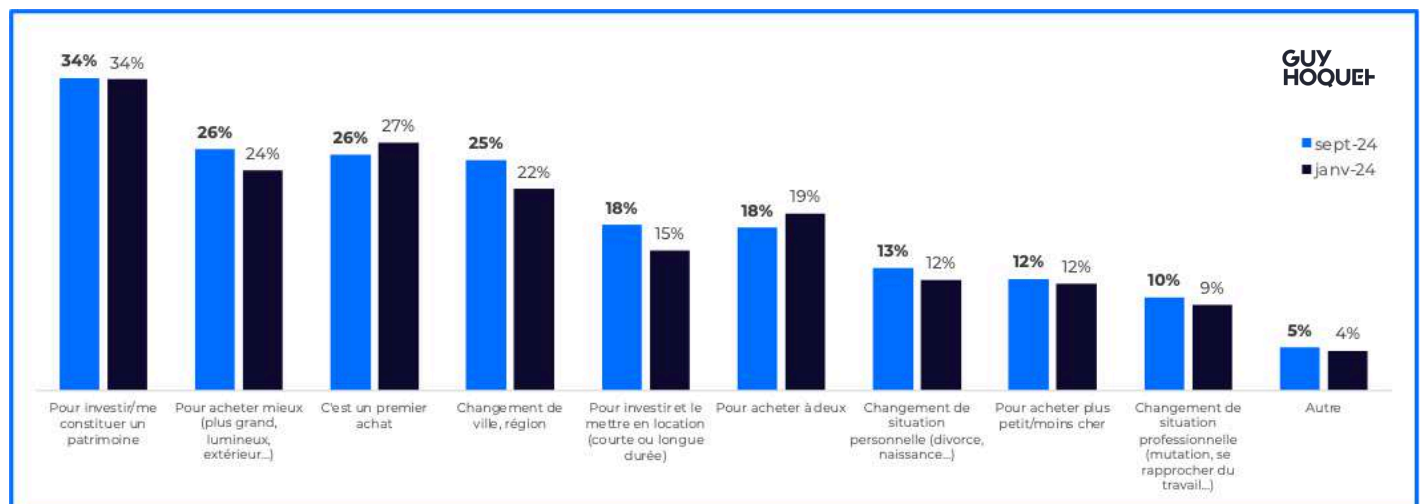


**SE CONSTITUER
UN PATRIMOINE,
TOUJOURS LE 1ER
MOTIF D'ACHAT**

Cette recherche de sécurité se retrouve aussi dans le 2ème motif d'achat évoqué, comme le souhait de se sentir bien chez soi : « acheter mieux », pour bénéficier de plus d'espace, de plus de lumière ou encore d'un extérieur comme un balcon, une terrasse ou un jardin (26% / 2ème rang vs 24% / 3ème rang en janvier).

Enfin, l'impact de la stabilisation puis de la baisse des taux de crédit immobilier se concrétise directement dans la progression du souhait d'investissement locatif : +1 rang, pour se placer en 5ème position des raisons d'achat.

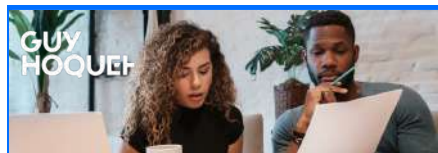
Question : "Vous avez indiqué vouloir acheter un bien dans les 12 prochains mois. Pour quelles raisons souhaitez-vous acheter ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent."



Malgré leur motivation, les aspirants acquéreurs conservent quelques inquiétudes concernant la réalisation de leur projet. Elles concernent prioritairement, comme lors de la 1ère vague d'étude en janvier, les problématiques de budget : ils craignent des prix élevés pour 30% d'entre eux (+ 3 points vs janvier), et des difficultés de financement pour 16%, mais dans une moindre mesure par rapport au début de l'année (-2 points).

Enfin, ils anticipent la difficulté à trouver le bien idéal (20%, stable vs janvier).

Dans ce contexte où les prix restent élevés et l'accès au logement difficile, le principal critère de recherche d'un bien pour les porteurs de projet d'achat demeure le budget (65% / 1er rang vs 66% / 1er rang en janvier).



**LE PRIX, CRITÈRE DE RECHERCHE N°1
POUR 2/3 DES PORTEURS DE PROJETS**

ACCEPTER DES CONCESSIONS POUR CONCRÉTISER L'ACHAT

Dans cette situation, les Français semblent avoir pris conscience de la nécessité de faire des concessions par rapport à leurs envies, pour voir leur projet se concrétiser. En effet, parmi les critères prioritaires, la présence d'un extérieur reste importante pour 48% d'entre eux mais affiche un recul de plus de 4 points par rapport à la vague précédente. La superficie est également en retrait d'1 point (36% vs 37% en janvier), tout comme le nombre de chambres (35% vs 36% en janvier).

Mais s'ils sont prêts à revoir globalement leurs attentes à la baisse sur des critères matériels, deux critères en lien avec le bien-être/bien-vivre chez soi progressent nettement : le calme (41%, +3 points vs janvier) et l'absence de vis-à-vis (24%, +2 points vs janvier).

Question : « Quelles sont les 5 caractéristiques les plus importantes pour vous dans la recherche de votre bien ? »

RANG	CRITÈRE	SEPTEMBRE 2024	EVOL. VS JANVIER 2024
1 (=)	Prix	65%	-1
2 (=)	Extérieur (balcon, terrasse, jardin)	48%	-4
3 (=)	Calme	41%	3
4 (=)	Superficie	36%	-1
5 (=)	Nombre de chambres	35%	-1
6 (=)	Luminosité/exposition	31%	-1
7 (=)	Performances énergétiques (DPE)	27%	-3
8 (+2)	Absence de vis-à-vis	24%	2
9 (=)	Parking, place de stationnement...	24%	1
10 (-2)	Proximité des commerces, écoles...	23%	0
11 (+2)	Possibilité de faire des travaux pour le mettre à mon goût	17%	1
12 (=)	Style (neuf, récent, ancien...)	17%	-1
13 (+1)	Proximité de mon lieu de travail	16%	1
14 (-3)	Proximité des transports	15%	-3
15 (=)	Aucun travaux à prévoir	14%	0
16 (+1)	Ascenseur	8%	3
17 (-1)	Cave/Grenier	6%	-1
18 (=)	Autre	4%	0

DANS LES GRANDES VILLES, DES FAMILLES QUI SOUHAITENT POUVOIR ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ

En cette rentrée, les porteurs de projet d'achat immobilier sont particulièrement nombreux chez les 35-44 ans (Indice 136 vs ensemble des répondants), au sein d'un foyer de 3 personnes et plus (Indice 117), habitant dans des villes de plus de 100 000 habitants (Indice 122), généralement locataires de leur logement actuel (Indice 169).

Restez connectés pour le prochain volet :
« Ce que veulent les Français en immobilier : focus sur les vendeurs - Vague 2 »

CONTACT

Delphine Herman

Directrice de l'offre, de la marque et des relations extérieures

06 62 51 63 00

d.herman@guy-hoquet.com

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Sondages en ligne réalisé par l'institut d'études YouGov France sur son panel propriétaire

Terrains : Vague 1 : 14 au 24 janvier 2024 / Vague 2 : 27 août au 10 septembre 2024

Echantillons : Vague 1 : 1004 répondants âgés de 30 ans et + avec un projet immobilier (achat/vente) passé (12 derniers mois) ou futur (12 prochains mois) / Vague 2 : 1002 répondants âgés de 30 ans et + avec un projet immobilier (achat/vente) passé (12 derniers mois) ou futur (12 prochains mois)

Redressement selon des critères de pondération sur le genre, l'âge, la CSP et la zone géographique d'habitation

À PROPOS DE GUY HOQUET L'IMMOBILIER

Depuis sa création en 1994, Guy Hoquet l'Immobilier s'est imposé comme un acteur incontournable du marché immobilier. Avec 520 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe est aujourd'hui le 3ème réseau d'agences immobilières franchisées en France. Le groupe, qui compte aujourd'hui 3200 collaborateurs et collaboratrices a conclu 25 000 transactions en 2023 et affiche un chiffre d'affaires de 159 millions d'euros.

En 2019, Guy Hoquet l'Immobilier a rejoint le groupe Arche pour poursuivre son développement sur le territoire et intégrer ses nouveaux services Financement, Gestion, Assurance, Patrimoine et Expertises.

En 2023, Guy Hoquet l'Immobilier lance Hoquet Business, un nouveau modèle de cabinet d'affaires spécialisés en transactions professionnelles, avec un concept innovant : un espace de rencontres hybride, à des emplacements stratégiques. Objectif : devenir l'acteur national leader de l'immobilier professionnel.

Guy Hoquet l'Immobilier est membre de la Fédération Française de la Franchise et a été élue "Enseigne de l'année 2023/2024" aux 36èmes Trophées de la Franchise et des partenariats de l'IREF.

À PROPOS DE YUGOV

YouGov est un institut d'études international offrant des solutions globales et innovantes. Présent dans 55 pays, YouGov dispose d'un des plus grands panels propriétaires au monde (+27 millions de panélistes).

Depuis plus de 20 ans, nous construisons une base de données connectées, continuellement enrichie. Ces living data permettent aux marques et aux agences d'approfondir chacune de leurs analyses en temps réel et continu : identification et compréhension holistique des audiences cibles via plus d'un million de points de données, activation, pilotage et suivi des performances de marque et des campagnes, recontact de panélistes, etc.