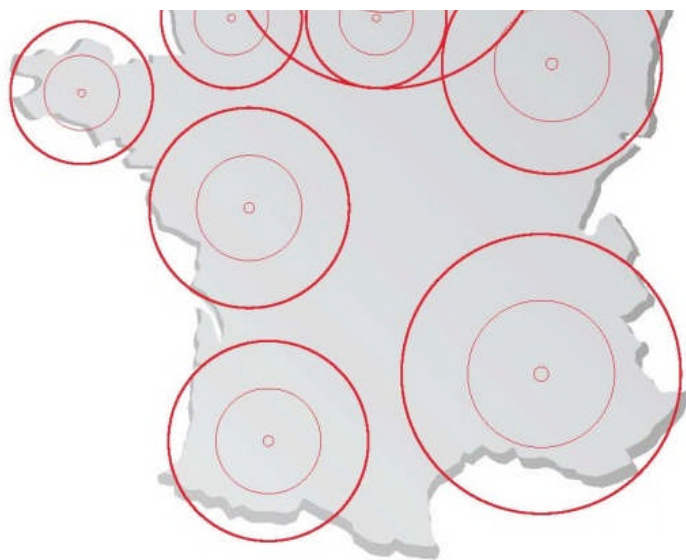




16 janvier 2013

Sommaire

- 1- Les attentes des Français en matière de logement par rapport à leur commune
- 2- Immoprêt : bilan 2013 et projets 2014
- 3- Marché : constats 2013
- 4 - Perspectives 2014

1- Les attentes des Français en matière de logement par rapport à leur commune

2- Immoprêt : bilan 2013 et projets 2014

3- Marché : constats 2013

4 - Perspectives 2014

Les Français et leur logement*

- **90 % des interviewés satisfaits de leur logement**, notamment :
 - les 65 ans et + : 97%
 - les retraités : 98%
 - les CSP+ : 94%
 - Les revenus supérieurs à 2 300 euros mensuels : 95%
 - Les propriétaires : 96%
- **Le choix du logement fondé sur la localisation (49%) et le prix (44%)**
 - **La localisation** = critère déterminant pour les 65 ans et + (64%), les CSP+ (52%) et revenus supérieurs à 4 500 € mensuels (60%)
 - **Le prix** = critère plébiscité par les moins de 35 ans (52%) et les revenus moins aisés (52% des moins de 2 300 € mensuels)
- **Le montant des impôts locaux (4%) et la consommation énergétique (3%)**
= des critères secondaires

Un accès à la propriété inégal en France

➤ **Plus de trois quarts des Français estiment difficile de devenir propriétaire dans leur commune (77%),** près d'un quart d'entre eux (23%) jugent l'opération très difficile, notamment:

- les catégories populaires (30%)
- les revenus modestes (32%)

➤ **La région d'habitation = un critère clivant**

- **Près de 9 résidents de région parisienne sur 10** estiment difficile de devenir propriétaire au sein de leur commune
- **26 % des habitants de province, et 35% des habitants de régions du Nord-Ouest** jugent facile l'accès à la propriété dans leur commune

* Etude réalisée en ligne par l'IFOP, du 8 au 10 janvier 2014, sur un échantillon de 1005 personnes

Un jugement mitigé de l'action des communes en matière de logement

➤ Plus d'un tiers des Français (36%) estime que leur commune n'agit pas suffisamment dans le domaine du logement :

- Les jeunes de moins de 35 ans , les membres de classes populaires et les revenus modestes font part d'attentes plus fortes
- Les occupants de logements sociaux plus sévères dans leur jugement (50% sont insatisfaits) que les propriétaires (31%)
- Une satisfaction inégale selon la **couleur politique**

➤ La région d'habitation déterminante :

- **42% des résidents de région parisienne** jugent insatisfaisante la politique de leur commune en termes de logement
- **65 % des habitants de province** émettent un jugement positif sur l'action de leur commune

3 grandes priorités pour la politique de logement des communes

➤ **La réduction des impôts locaux = 1^{ère} priorité pour les Français (43%),** et notamment pour :

- **Les personnes de 35 ans et + (47%)**
- **Les habitants du Nord-Ouest (47%)**
- **Les habitants de communes urbaines de province (46%)**
- **Les propriétaires (49% vs. 32% des locataires)**

➤ **L'accession à la propriété (30%) et la réduction de la consommation énergétique (27%) = 2 enjeux forts pour l'action communale**

➤ **Autres attentes :** rénovation des logements existants (23%), limitation du niveau des loyers (20%), solutions de logements pour les personnes âgées ou dépendantes (17%), logements pour les jeunes (14%), construction de logements (14%)

1- Les attentes des Français en matière de logement par rapport à leur commune

2- Immoprêt : bilan 2013 et projets 2014

3- Marché : constats 2013

4 - Perspectives 2014

Qui est Immoprêt ?

- Entreprise indépendante **fondée le 1^{er} juillet 2006 à Dunkerque** par **Ulrich Maurel**
- **1 objectif** : Rendre rapide, gratuite et accessible à tous la recherche de financement pour son projet immobilier.
- **1 vocation** : Accompagner les particuliers tout au long de leur projet d'acquisition en négociant les meilleures conditions de prêt auprès des établissements bancaires.
- **3 piliers** :
 - **Service gratuit**
 - **Proximité** : approche individualisée, maillage local et proximité avec les agences bancaires de quartier
 - **Un seul métier** : le prêt immobilier

Chiffres clés 2013

- **3^{ème} acteur national** en termes de volume d'affaires
- **60 agences en France** vs. 36 en 2012 **+ 66%**
+20 dans les tuyaux
- **24 ouvertures d'agence** vs. 5 en 2012 **+ 380%**
En avance sur objectifs fixés +2
- **150 collaborateurs** vs. 100 en 2012 **+50%**
En retard de 50%
- **18 862 familles accompagnées** vs. 13 064 en 2012 **+53%**
➤ *93 % d'objectifs atteints*

3 axes de développement prioritaires

➤ **Recrutement** important et maîtrisé:

- ❖ 100 recrutements pour 2014 (70 en 2013)
- ❖ 300 recrutements à horizon 2017

➤ **Maillage du territoire** complet :

- ❖ 20 agences pour 2014 (24 en 2013)
- ❖ 100 agences à horizon 2017
- ❖ **Priorité** sur IDF, Rhône Alpes, et Sud Ouest en 2014

➤ **Formation et professionnalisation** :

- ❖ Formations diplômantes par le centre de formation Immoprêt : jusqu'à 150 heures de formation / pers
- ❖ **Accompagnement personnalisé** : formation continue des équipes

Pour un objectif de
27 000 familles
accompagnées en
2014 et 100 000
à horizon 2017

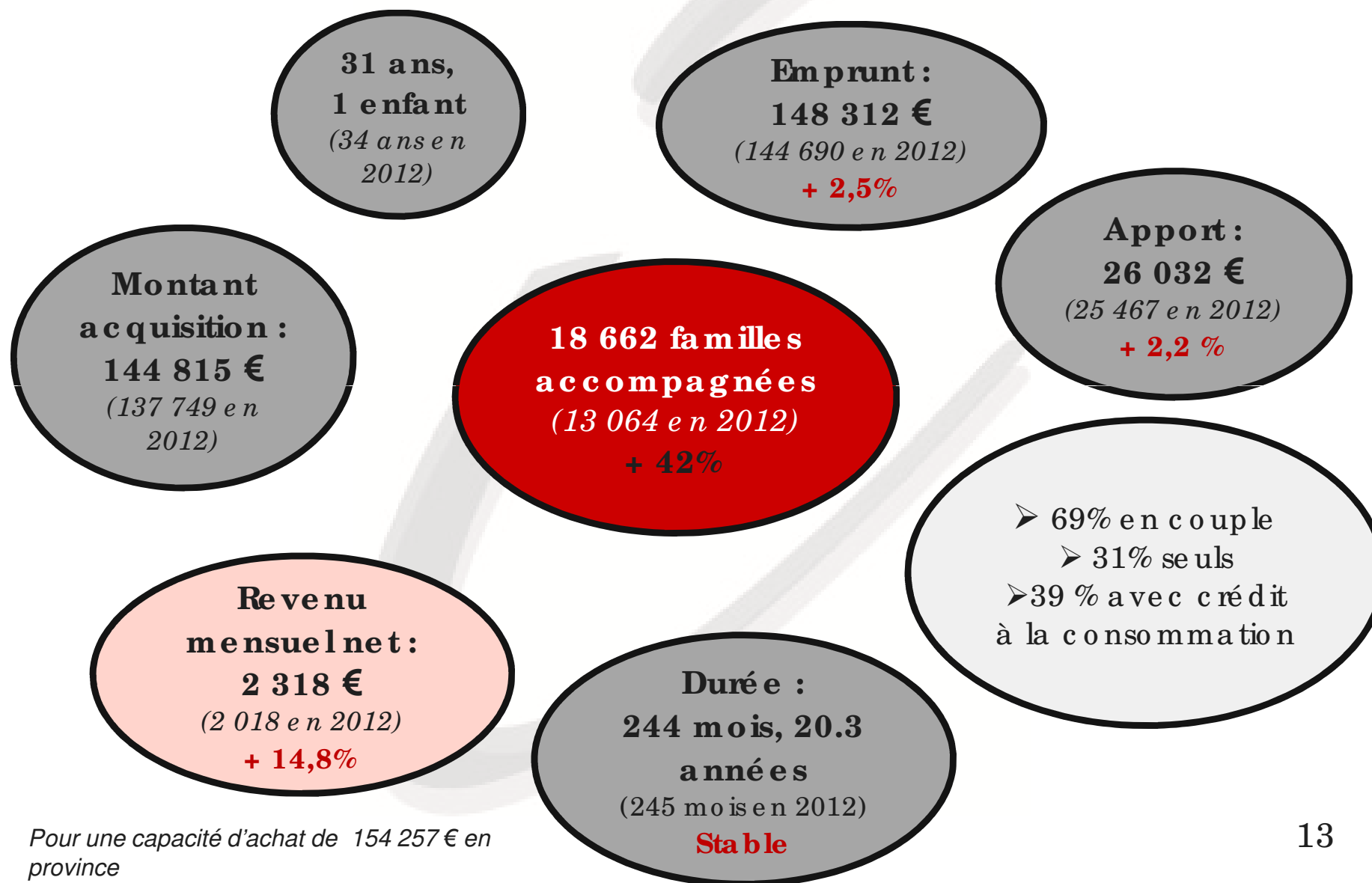
1- Les attentes des Français en matière de logement par rapport à leur commune

2- Immoprêt : bilan 2013 et projets 2014

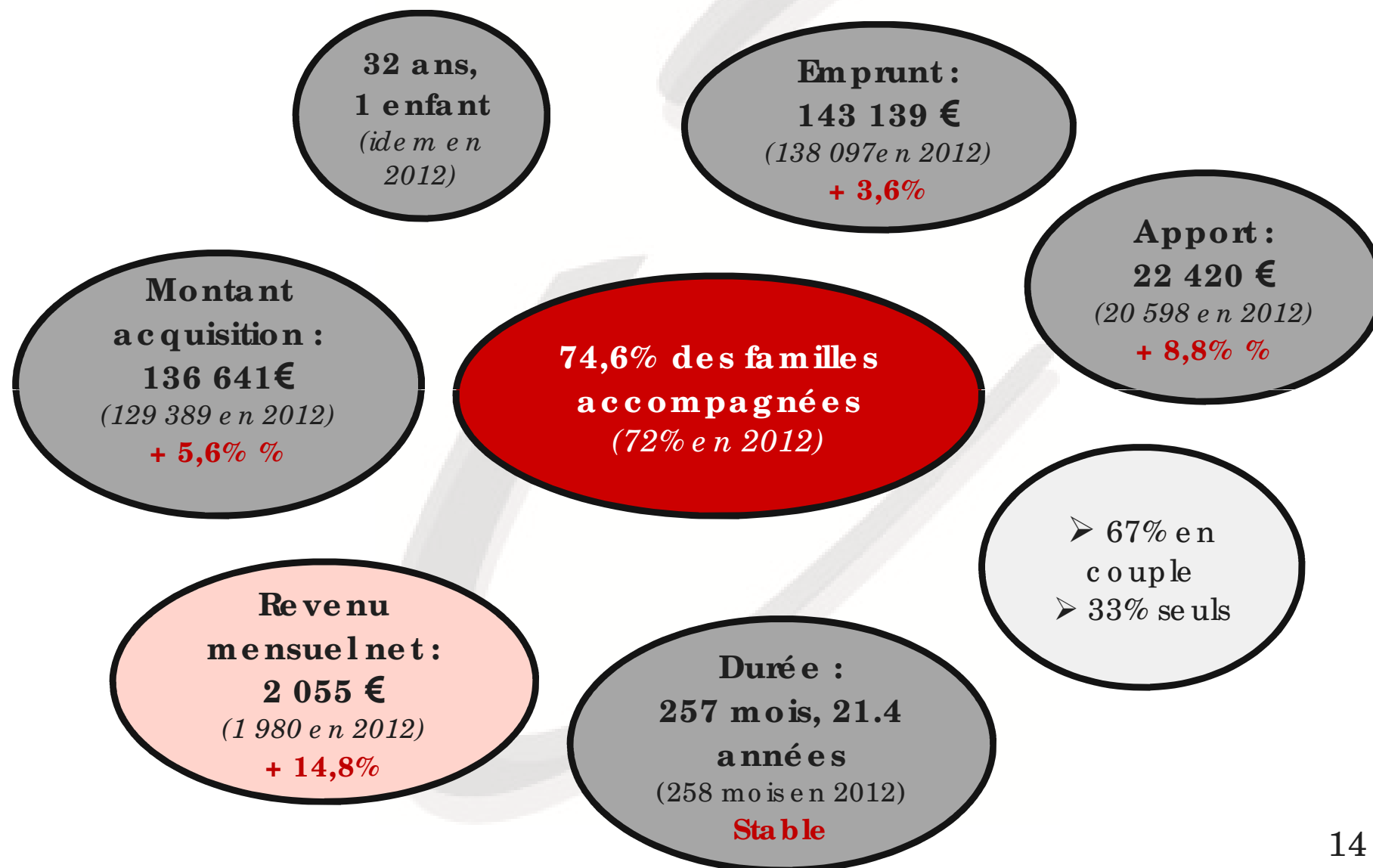
3- Marché : constats 2013

4 - Perspectives 2014

Profil des acquéreurs 2013 (vs. 2012)

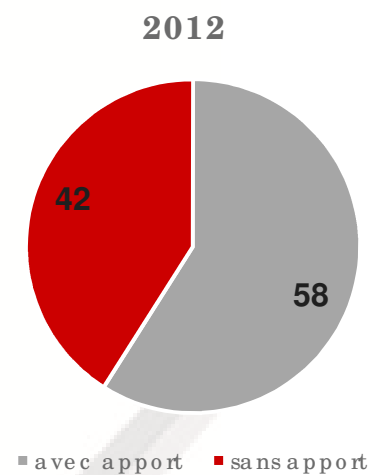
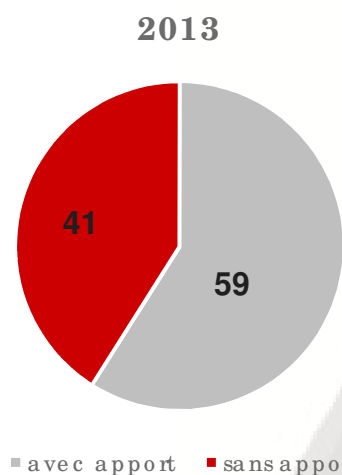


Primo-accédants 2013 (vs. 2012)



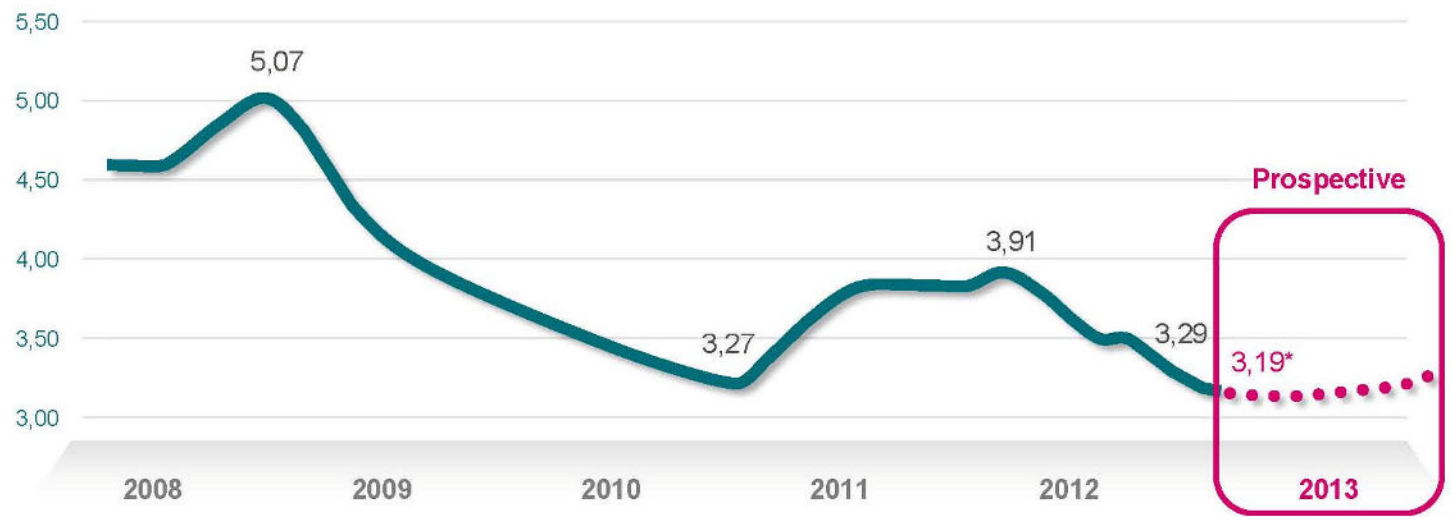
Pour une capacité d'achat de 136 896 € en province

Une idée reçue qui tombe aux 'oubliettes'



- **Le financement à 110% est encore possible, surtout chez les mutualistes**
- Des conditions de risques resserrées en fin d'année, sans impact sur 2013

Evolution des taux d'intérêts

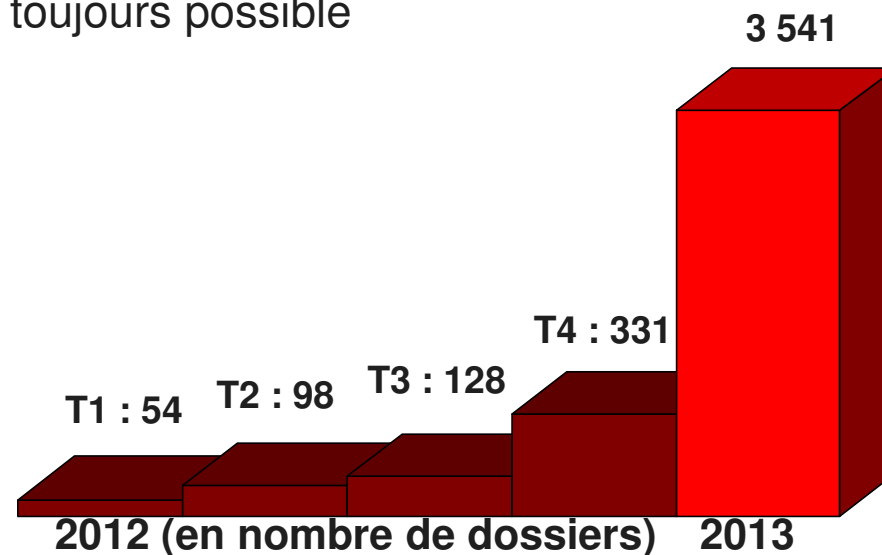


(source : Crédit Logement / CSA – Prévisions : Etude CFI)

- **Baisse continue des taux** sur le premier semestre pour atteindre des taux historiquement bas.
- Une légère réhausse technique à partir de Juin.
- **Stabilisation** des taux en fin d'année, qui restent tout de même **historiquement bas**

2013: l'année de la renégociation de crédit

- **18,9% du volume** sur 2013, **3 541 dossiers** (vs. 5% en 2012, soit 611 dossiers)
- Opération moyenne : **138 413 €** (vs. 128 544 en 2012)
- **Diminution du volume en fin d'année :**
 - bon nombre de clients ont déjà réalisé l'opération
 - la légère remontée des taux sur le dernier trimestre réduit le gain éventuel
 - les banques n'ont plus besoin d'attirer de nouveaux clients
 - n'oublions pas qu'à défaut de renégocier son crédit , la renégo. de l'assurance emprunteur est toujours possible



Prix de l'immobilier : baisse ou hausse?

Montant moyen des acquisitions			
	2012	2013	Evolution
Tout acheteur confondu	137 749 €	148 312 €	+7,6%
Primo-accédants	129 389 €	143 139 €	+10,6%
Secondes acquisitions, investissements locatifs, autres	166 022 €	163 513 €	-1,5%

- **Prix à la hausse sur les produits d'entrée de gamme** : forte hausse de la demande portée par des taux bas et un regain de confiance sur la pierre
- **Prix à la baisse sur la seconde acquisition et l'investissement locatif**
- Le prisme emploi immobilier est très présent

L'achat d'une résidence principale prime

	Résidence principale	Résidence secondaire	Locatif	Autre
2012	86 %	0.9 %	7 %	6.1 %
2013	83 %	0.8 %	7 %	9,2 %
Primo-accédants				
2012	90 %	0.3 %	3 %	6.7 %
2013	86 %	0.3 %	4 %	11 %

- **Pas d'effet des mesures destinées à favoriser l'investissement locatif** via la loi Duflot et des allègements sur les plus-values sur le dernier trimestre
- Inquiétudes des investisseurs sur la fiscalité et pour leurs investissements
- **Résidence principale = la valeur phare du marché**

Acquisitions dans l'ancien avant tout

2012 : tout acquéreur confondu			
	Acquisition ancien (dont acquisition + travaux)	Terrain + construction (neuf, VEFA, CCMI)	Autre (rachat de soulte et renégociations)
Proportion	76%	12%	12%
% des dossiers avec frais d'agence	37%	13%	
Montant frais d'agence	7 341 €	4 777 €	
2013 : tout acquéreur confondu			
Proportion	62%	10%	18%
% des dossiers avec frais d'agence	38%	14%	
Montant frais d'agence	7 570 €	4 850 €	

- **Achats dans le neuf proportionnellement inférieurs à ceux de 2012** : 8,5% des résidences financées par Immoprêt en 2013 (vs. 12% en 2012), redémarrage en Q4.
- Hausse de la catégorie « autre » : renégociation, **rachats de soulte x4** en 2013
- **Augmentation des acquisitions « ancien + travaux »** : un nouveau « mode de construction »
- Transactions accompagnées par une agence immobilière en légère baisse

2013 en synthèse

- **2013 = année de deuil de la crise** avec une reprise progressive et durable
- **Une année de baisse des taux**, grâce à la politique de relance menée par la BCE
- **2013 = année de hausse du pouvoir d'achat et baisse de l'endettement** grâce à la renégociation
- **Les marchés du neuf et de l'investissement locatif en souffrance.**

1- Les attentes des Français en matière de logement par rapport à leur commune

2- Immoprêt : bilan 2013 et projets 2014

3- Marché : constats 2013

4 - Perspectives 2014

Prévision sur les taux

➤ **1^{er} semestre 2014** : hausses et baisses techniques, encore temps de renégocier son crédit: 40% des clients ne l'ont pas encore fait.

➤ **2^{ème} semestre 2014** : probable hausse du taux directeur de la BCE pour limiter les risques d'inflation liés à une reprise économique sur la zone euro

⇒ **Hausse modeste des taux à prévoir**

⇒ **Pour fin 2014, on s'attend à une hausse des taux actuels de 50cts en moyenne**, mais taux qui resteront historiquement bas.

	10 ans	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
Région Nord	2.6 %	2,9%	3,1%	3,4%	4,2%
Région Est	2.5%	2,8%	3,1%	3.4%	4.2%
Région Ouest	2,3%	2,6%	2,9%	3,1%	3,9%
Région Sud	2,5%	2.8%	2,9%	3.4%	4,2%
Région Ile de France	2,5%	2.8%	3,1%	3.4%	4,2%

Un marché de l'ancien soutenu

- **Marché de l'ancien très soutenu, porté par les produits d'entrée de gamme**
- **Plusieurs facteurs de dynamisation :**
 - Des taux d'intérêts, en hausse, mais qui resteront bas.
 - Une offre très limitée
 - Une courbe de chômage qui va s'inverser = des perspectives positives pour l'avenir
 - Une reprise globale sur la zone Euro et US.
- Facteur qui n'est pas maîtrisé: virage à 360° de la Fed.

Vs. un marché du neuf fermé aux primo-accédants

➤ Un **marché du neuf** fermé aux primo- accédants avec un coût moyen à l'achat de 200 000 € (pour rappel, un pouvoir d'achat de 143 000 € chez les primo-accédants)

➔ **Ces acquéreurs constituent la clé de voûte pour un marché dynamique**

➤ **Des prix prohibitifs** : seules les classes aisées ou les retraités peuvent acheter ou éventuellement des investisseurs naïfs qui souhaitent acheter plus cher pour bénéficier d'une remise fiscale

Inquiétudes sur le marché locatif, ancien et neuf

- **Incertitude sur l'avenir de la fiscalité.**
- **Aucune aide attractive** pour compenser la pression fiscale
- **Effet panique créé par les annonces de mesures** de la Loi Alur : encadrement des loyers, taxe envisagée pour garantir les loyers impayés...
 - ➔ Rentabilité des placements incertaine.
- **Des profils aisés qui investissent ou transfèrent leur épargne hors de France** ou la sécurisent à travers l'assurance vie = problème à moyen terme pour le marché

Les courtiers en crédit s'affirment

- **2013 = année de professionnalisation des équipes** : mise en place de la réglementation IOBSP.
- Ensemble de la profession = **environ 30% de part de marché en 2013**
- **Prévision de part de marché à 35% pour 2014**
- **Inquiétude du côté des petits indépendants** qui souffrent déjà d'une réduction de leurs partenariats bancaires en raison des nouvelles contraintes réglementaires.

Perspectives générales

➤ **Année 2014 : prévision de 685 000 à 700 000 transactions tous marchés confondus**

= **augmentation sensible** par rapport à 2011 (700 000) & 2012 (650 000)

➤ **Relance du marché : nécessité d'une politique du logement moins idéologique et plus juste.** Tous propriétaires? Tous locataires? Ou une France de « tous bien logés »?

➤ Proposition de création d'un **Grenelle de l'Immobilier** avec l'ensemble des parties prenantes = associations d'usagers, institutionnels, acteurs de l'immobiliers acteurs politiques de toutes sensibilités, pour mettre en place une série de 10 mesures simples

Contacts Presse

Agence Hopscotch Capital

Delphine Sibony – 01 58 65 20 17
dsibony@hopscotchcapital.fr

Justine Brossard – 01 58 65 20 18
Jbrossard@hopscotchcapital.fr