



**immobilier-
stock-exchange** **FR**

Le logement neuf plébiscité par 57% des Français

Selon l'étude **Immobilier Stock Exchange** commanditée auprès de l'Ifop, les Français veulent du neuf dans leur vie et dans leur logement. Même les personnes satisfaites de vivre dans un bien immobilier ancien (88%) consentent à dire que le logement idéal est neuf (53%).

Paris, le mardi 24 septembre 2013

Au sein de la population désireuse de neuf se trouve une majorité de jeunes (63% de moins de 35 ans préfèrent le neuf). Néanmoins, cette préférence pour le neuf est partagée par toutes les générations. En effet, même les personnes âgées font du neuf leur idéal de logement (52% des plus de 65 ans).

Une fois installées, très peu de personnes habitant actuellement dans un logement neuf regrettent ce choix, puisque seules 14% préféreraient vivre dans un logement ancien. A l'inverse, les personnes habitant dans un bien ancien sont moins comblées par leur habitat (88%) que celles vivant dans un bien neuf (95%).

Les principaux atouts du neuf : les performances énergétiques pour 67% et la praticité pour 40%

Dans un contexte morose, les Français ont besoin de réaliser des économies au quotidien et de se sentir bien chez eux. L'immobilier neuf répond à ces deux attentes.

Les personnes âgées, les catégories sociales favorisées et les ruraux considèrent davantage que le principal atout du neuf est la meilleure performance énergétique (72% des 50-64 ans, 73% des CSP+ et 72% des ruraux).

Résultat conforté par les personnes vivant dans de l'ancien (68%, soit +7% par rapport aux personnes vivant dans du neuf) qui considèrent également que le principal atout du logement neuf est de garantir une meilleure performance énergétique.

Le logement neuf apparaît également plus pratique dans la mesure où il ne nécessite que très peu d'entretien (40%) et permet une optimisation des aménagements (25%). Paradoxalement, les arguments esthétiques dans le neuf s'avèrent secondaires pour les Français : seules 18% des personnes interrogées citent l'apparence intérieure, 10% l'environnement agréable et 7% l'apparence extérieure.

Des agents immobiliers absents du marché immobilier neuf

A surface égale et dans un même quartier, les Français estiment majoritairement que les biens immobiliers neufs sont plus chers que les biens immobiliers anciens (71%).

Lorsque les Français ont recours à un agent immobilier (36%), celui-ci ne propose que rarement d'acheter un bien immobilier neuf. Au cours de ces cinq dernières années, les particuliers qui ont eu recours à un agent immobilier se sont vus proposer un bien neuf dans seulement 27% des cas.

Pourtant, les Français considèrent que les agents immobiliers sont aussi capables de vendre du neuf que de l'ancien (75%).

Les compétences attendues des agents immobiliers en matière d'immobilier neuf

Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier neuf, la population des CSP+ (28%) estiment que l'aspect financier de la transaction et les conseils en matière d'investissement leur permettent notamment de défiscaliser. En revanche les CSP- (ouvriers, employés) sont au contraire demandeurs de conseils en la matière (43%).

Par ailleurs, les Français attendent également des agents immobiliers qu'ils disposent d'une bonne connaissance de la législation en vigueur (66%) et d'une expertise technique solide (63%).

Un Français sur trois (29%) se dit prêt à acheter un bien immobilier sur plan

Des divergences d'opinion subsistent en fonction du profil de la personne interrogée: les femmes apparaissent plus frileuses à acheter sur plan (70% ne le feraient pas contre 62% des hommes). Inversement, les jeunes se disent davantage prêts à réaliser un achat sur plan (49% des moins de 25 ans), de même que les habitants de la région parisienne (34% contre 19% dans les communes rurales) ainsi que les cadres supérieurs (35%).

La défiance vis-à-vis des promoteurs immobiliers comme frein principal à l'achat sur plan

Les interviewés, et plus particulièrement les cadres supérieurs (83%) et les seniors de plus de 65 ans (78%), redoutent que les promoteurs soient frauduleux. Dans le cadre d'un achat immobilier sur plan, 73% des Français évoquent le risque de ne pas être livrés ou que le bien ne soit pas délivré dans les délais prévus (57%). Les autres appréhensions arrivent au second plan : le désenchantement face à l'agencement final du bien commandé (35%), l'expérience des difficultés de paiement (8%) ou la déception à la livraison vis à vis de l'environnement de proximité (6%).

Les attentes des Français dans le cadre d'un achat immobilier sur plan

L'acquéreur d'un bien immobilier neuf sur plan souhaite avant tout qu'une garantie décennale soit contractée (86%), que le promoteur prouve sa solidité en mettant à la disposition de l'acheteur les documents nécessaires (76%) et que la visite d'un bien témoin soit organisée au préalable (61%). Plus « appréciable » (56%) que réellement nécessaire (35%), la visualisation du logement en 3D peut constituer un véritable atout dans la vente d'un bien sur plan, notamment auprès des femmes (40% la jugent indispensable contre 29% des hommes), des jeunes (44%), des cadres supérieurs (43%) et des personnes logeant actuellement dans un bien neuf (46%).

Méthodologie

- Etude réalisée par l'Ifop pour **Immobilier Stock Exchange**
- Echantillon : 1001 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.
La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.
- Mode de recueil : Les interviews ont eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - Computer Assisted Web Interviewing)
- Date de terrain : du 4 au 6 septembre 2013

Lien Internet vers fichier lourd: présentation globale de l'étude **Immobilier Stock Exchange** / Ifop <https://www.rp-net.com/downloader.php?id=1260>

A propos d'Immobilier-Stock-Exchange

Fondée en octobre 2012 par Emmanuel Clausel de Coussergues, **Immobilier Stock Exchange** est une place de marché immobilière accessible via la plateforme immobilier-stock-exchange.fr qui facilite la mise en relation entre promoteurs et prescripteurs (agences immobilières, conseillers en gestion de patrimoine, réseaux bancaires). Plus qu'un service de mise en relation, **Immobilier Stock Exchange** permet aux prescripteurs d'accéder, en temps réel, à une offre très large de programmes neufs (individuels ou collectifs, résidences principales ou investissements locatifs). Sa vocation est d'être présente sur l'ensemble du territoire national. Au-delà du service de mise en relation, le réseau social professionnel **Immobilier Stock Exchange** consolide les prises de contacts grâce aux échanges interactifs que propose l'outil. Les liens commerciaux sont ainsi confortés et pérennes dans le temps. Les différentes fonctionnalités proposées par **Immobilier Stock Exchange** auprès des prescripteurs constituent des leviers incontournables dans le processus de vente d'un logement neuf. Le portail **Immobilier Stock Exchange** est structuré autour des 3 services complémentaires suivants : une place de marché, une communauté, une académie. L'offre a pour vocation d'être développée sur l'ensemble du territoire national et de proposer in fine aux particuliers, par le biais des prescripteurs, un accompagnement qualifié et une offre élargie de logements neufs.

Contacts presse | Agence Rumeur Publique | www.rumeurpublique.fr

Hélène Laroche – Consultante Senior – 01 55 74 52 15 – helene@rumeurpublique.fr

Laura Sergeant – Consultante – 01 55 74 52 35 – laura@rumeurpublique.fr

Camille Penven – Consultante – 01 55 74 52 14 – camille@rumeurpublique.fr