

LES ACHETEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES EN 2017-2018 :

Qui achète quoi, comment, où, et à qui ?

Objectif de l'étude

Outre de brosser le profil type de l'acheteur d'une maison individuelle en 2017 et de ses attentes, la version 2018 s'efforce de mieux comprendre quels sont les critères déterminants pour qu'un ménage se décide à « faire construire » ; quels sont ses arbitrages par rapport à d'autres produits (achat d'un appartement, d'une maisons neuve en groupé, d'une maisons ancienne à rénover ...) et comment il s'est informé avant de faire construire ... quelle est la place réelle d'internet dans ce processus.

Méthodologie de l'étude

Cette étude sera issue de l'analyse de 400 enquêtes téléphoniques menées par l'institut IPSOS OBSERVER auprès de ménages ayant obtenu une autorisation de construire au cours des 10 premiers mois de l'année 2017. L'échantillon est représentatif du nombre de maisons individuelles autorisées en diffus par région INSEE (les 13 nouvelles régions) et par filière de construction.

Les enquêtes de longue durée (environ 20 minutes) comprennent des questions fermées sur des données objectives, et des questions ouvertes sur les motivations, attentes et comportements d'achat.

LES ACHETEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES EN 2017-2018 :

Qui achète quoi, comment, où, et à qui ?

Principaux thèmes développés *

1 – Qui fait construire des maisons en 2017-2018 ?

Age, csp, revenus, nombre d'enfants, type d'habitat et statut d'occupation avant de faire construire.

2 – Qui construit les maisons en 2017-2018 ?

Poids des différentes filières (constructeurs, architecte ou maître d'œuvre, artisan en direct ou auto-construction) croisé avec le type d'acheteur. Critères de choix des acheteurs.

3 – Quels sont les processus d'information et d'achat d'une maison ?

Comment contacte-t-on un constructeur : internet – bouche à oreille – publicité. Arbitrages avec le choix d'un appartement, de l'ancien, de la MI en promotion. Raisons du choix d'une filière plutôt qu'une autre.

4 - Quels types de maisons fait-on construire en 2017-2018 ?

Prix, nombre de pièces, surface habitable, plan ... Terrain : prix, localisation et surface du terrain, type de terrain (isolé ou en lotissement). Type de gros œuvre choisi (béton, briques, bois, ...) et pourquoi. Type de chauffage choisi, et pourquoi.

5 - Comment finance t'on sa maison en 2017-2018 ?

Montant apport personnel, type et longueur des prêts ... PTZ

7 - Arbitrages des ménages dans leur choix : architecture - équipement – surface ?

Compréhension de la réglementation et des différents labels. Arbitrages entre nouvelles architectures, les types d'isolation, les équipements

*** Les thèmes développés sont susceptibles de modification en fonction des demandes des différents souscripteurs.**

LES ACHETEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES EN 2017-2018 :
Qui achète quoi, comment, où et à qui ?

Bon de commande

A renvoyer à : Caron Marketing - 6 rue La Pérouse – 75116 Paris
soit par fax au 01.40.70.95.01 soit par mail à myriam.herpin@caron-marketing.fr

Je vous remercie de bien vouloir enregistrer ma commande à l'étude :
LES ACHETEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES EN 2017-2018
(Cette étude est disponible depuis la fin du mois de février 2018)

Au prix de :

- 2 400 € HT (prix spécial ancien souscripteur)
- 3 000 € HT (prix public nouveau souscripteur)
+ 20% tva

M : _____ **Fonction :** _____

Société : _____ **Téléphone :** _____

Adresse : _____

Adresse e-mail de livraison de l'étude :

Je joins le règlement TTC correspondant, par chèque, à l'ordre de Caron Marketing. La facture justificative me sera adressée par retour de courrier.

J'enverrai le règlement correspondant à Caron Marketing dès réception de l'étude et de sa facture justificative.

Je note que **ce bon de commande vaut pour un exemplaire unique** de cette étude qui sera réservée à l'usage exclusif de ma société et qui ne pourra être communiquée à des tiers.

L'étude vous sera livrée par mail – au format pdf – dans les 48 heures suivant la réception de votre bon de commande.

Date et signature du souscripteur :