

# Perl.

”

Notoriété et  
attractivité des  
solutions innovantes en  
matière de logement  
& d'investissement

Principaux résultats – Septembre 2018

GAME CHANGERS



# Objectif de l'étude et méthodologie

## OBJECTIF

### Connaître les Patrimoniaux et les Access Patrimoniaux

- Profil digital, financier et immobilier
- Mode de gestion de leur patrimoine
- Notoriété et perception de la Nue-Propriété (dont la Nue-Propriété Perl)

## Echantillon

### 500 interviews online

Sur le panel Ipsos du 19 au 25 juillet 2018



#### 250 Patrimoniaux

- un revenu annuel net du foyer > 100 K€
- Et/ou patrimoine financier du foyer >150 K€



#### 250 Access Patrimoniaux

- un revenu annuel net du foyer entre 80 K€ (70 K€ pour les foyers monoparentaux) et 100 K€
- Et/ou patrimoine financier du foyer entre 50 K€ et 150 K€

Afin d'assurer la **représentativité de chacune des 2 cibles**, un redressement a été appliqué sur la base de données issues de l'INSEE (sexe et âge du chef de famille et Région)

Pour les lectures sur le total des 2 cibles, **chacune a été pondérée à son poids réel.**

# Patrimoniaux et Access patrimoniaux, quel est leur profil ?

Ils sont **clients des banques en ligne** :



Ils **détiennent de nombreux produits financiers** (3,8 en moyenne)

Le **top 3 des produits détenus** :



Ils sont massivement **propriétaires** et ont des **liquidités** :



Ils ont **déjà investi dans l'immobilier**



Ils ont des **projets d'investissements à court terme** (12 mois)

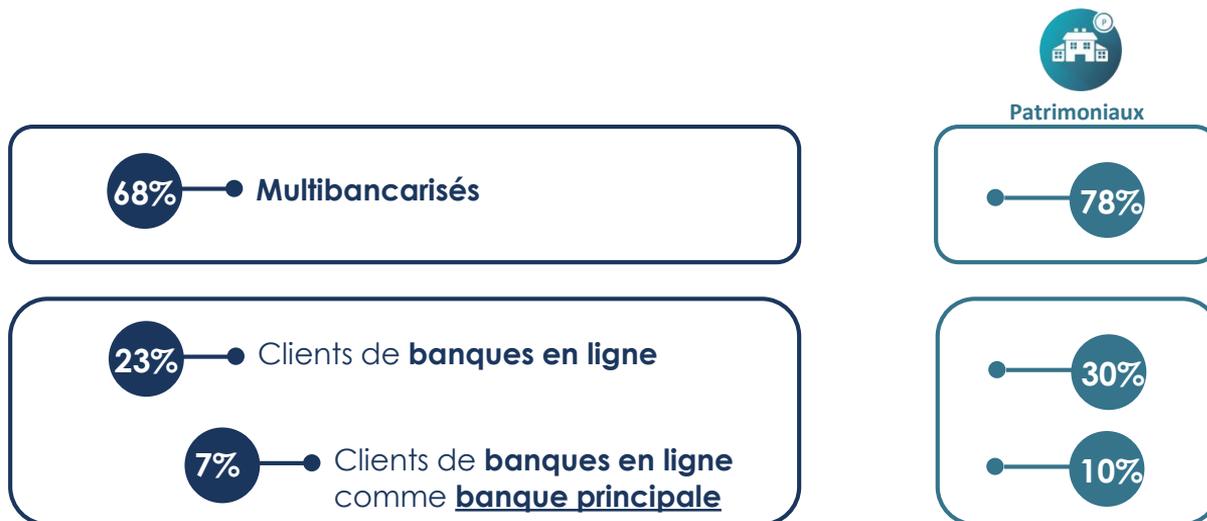


# Patrimoniaux et Access patrimoniaux, quel est leur profil financier?

La **multibancarisation est courante**, notamment chez les Patrimoniaux. A noter aussi la **percée des banques en ligne** avec un foyer Patrimonial sur dix qui déclare y avoir recours en banque principale.

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

## Bancarisation



# Patrimoniaux et Access patrimoniaux, quel est leur profil financier?

Une possession de plus de 3 types de produits financiers par foyer et un **taux élevé de détenteurs de parts dans des entreprises**.  
**Les intentions d'acquisition** se concentrent **principalement sur l'assurance-vie** notamment chez les Patrimoniaux.

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

## Produits financiers détenus

Nb moyen produits détenus 3,8

Un livret d'épargne (LDD, LEP, ...) 82%

Une assurance-vie 70% 

Plan d'épargne logement (PEL) ou (CEL) 62%

Un compte épargne 49%

Un compte titre ou PEA 42% 

Une épargne retraite (PERP) 19%

Un compte à terme 10%

Un crowdfunding | 1%

## Intentions de souscription 12 prochains mois

29% Ont l'intention de souscrire à un nouveau produit financier

12% Ont l'intention de souscrire à une Assurance Vie 

= 1<sup>er</sup> produit financier cité pour les intentions futures

20% Détiennent des parts à titre privé dans une/des entreprise(s) 



% significativement plus élevé auprès des patrimoniaux

# Patrimoniaux et Access patrimoniaux, quel est leur profil immobilier?

Une population **majoritairement propriétaire** de leur **résidence principale** et **souvent épargnée** de tout **crédit immobilier**. **Plus d'un tiers ont déjà investi**, à noter le **succès du dispositif Pinel** (et de la SCPI auprès des Patrimoniaux).

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

Patrimoine immobilier

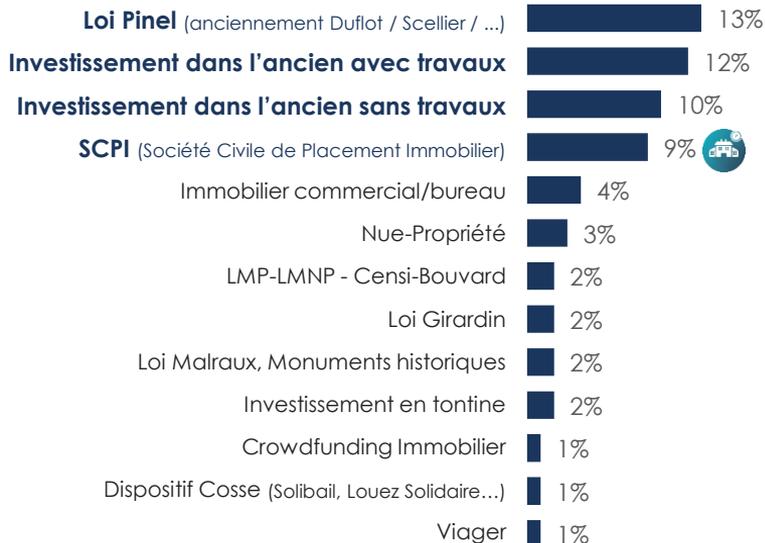
Investissements immobiliers

**79%** Sont **propriétaires** de leur **résidence principale**

**64%** N'ont **aucun crédit immobilier en cours**

**39%** Ont déjà réalisé **au moins un investissement**

**13%** Ont déjà investi dans **plusieurs catégories**

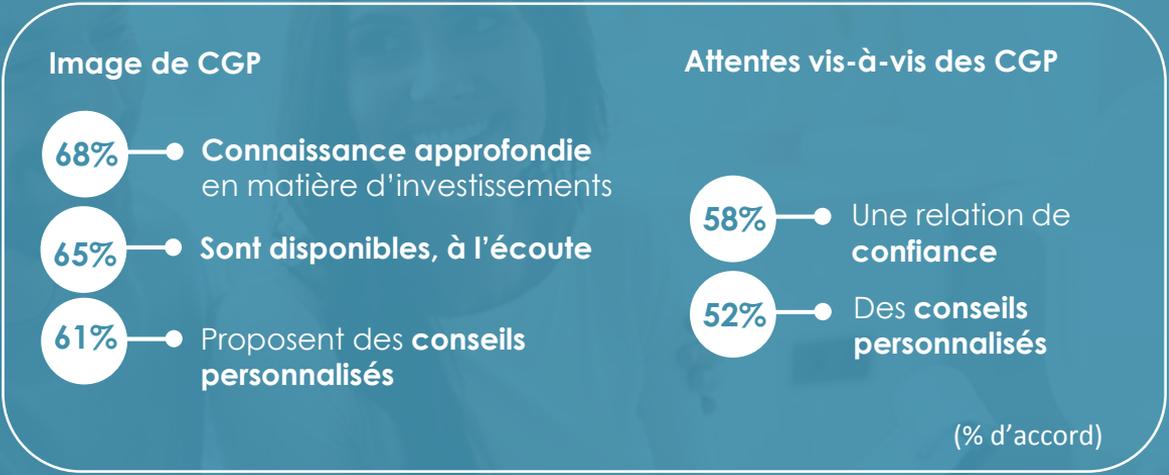
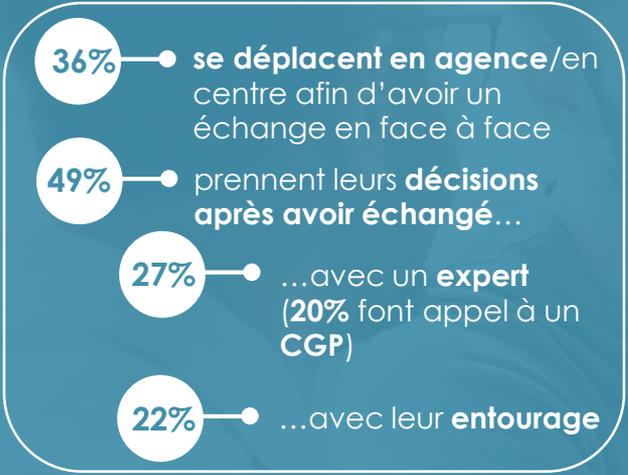


% significativement plus élevé auprès des patrimoniaux

# Quelle image et quelles attentes vis-à-vis des CGP ?

Ils **gèrent leurs opérations** courantes en ligne mais le **conseil, l'expertise, l'échange, l'humain** restent plus que jamais **requis**

De manière générale, les CGP sont reconnus pour leur **expertise** et leur **disponibilité**... mais doivent encore **améliorer leur image en termes de pédagogie et de confiance**



Les clients qui font appel à un CGP en sont très satisfaits...

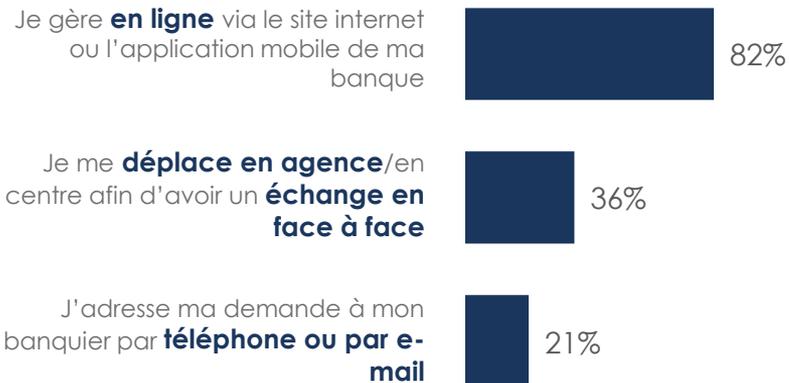


# Patrimoniaux et Access, comment gèrent-ils leur patrimoine ?

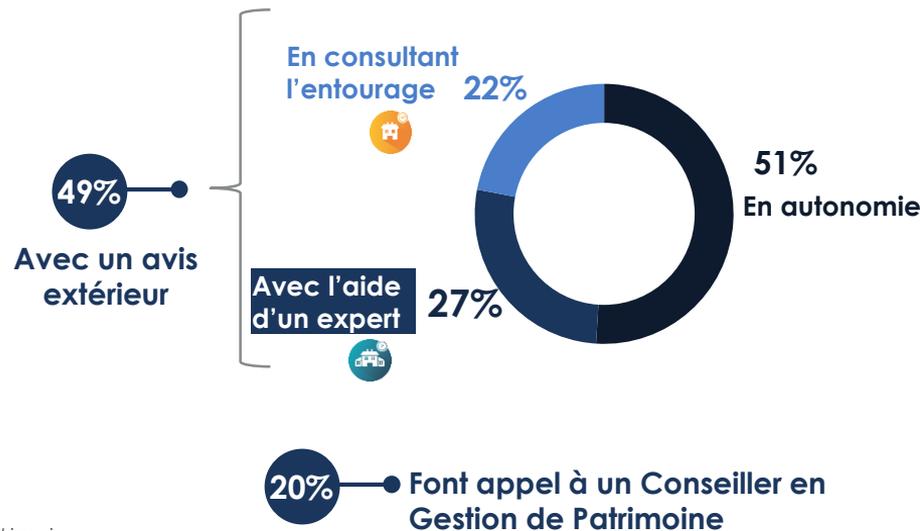
Les **opérations bancaires** sont **majoritairement gérées en ligne** mais le **contact physique** est **encore privilégié** (multi canal). Si la moitié gère son patrimoine en totale autonomie, **l'autre moitié a besoin d'échanges avec un expert** (surtout les patrimoniaux) **ou de l'entourage** (surtout les Access).

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

## Mode de gestion des opérations bancaires courantes



## Mode de gestion du patrimoine



 % significativement plus élevé auprès des patrimoniaux  % significativement plus élevé auprès des access patrimoniaux

# Patrimoniaux et Access, quelle image des Conseillers en Gestion de Patrimoine?

Une **bonne reconnaissance du niveau de connaissance** des Conseillers en Gestion de Patrimoine. Les **attentes** envers cette profession sont principalement axées sur la **relation de confiance** et la **personnalisation des conseils**.

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

## Image des CGP

5.5

Image globale (note moyenne sur 10)

ST d'accord

Connaissance approfondie en  
matière d'investissements

68%

Sont disponibles, à l'écoute

65%

Proposent des conseils  
personnalisés

61%

Proposent des produits et des  
services innovants

48%

## Principales attentes à l'égard des CGP

58%

Une relation de  
confiance

52%

Des conseils  
personnalisés

### Les autres attentes à l'égard des CGP

Des offres performantes

42%

Des offres pertinentes

39%

Des informations sur la rentabilité de mes placements

37%

De la disponibilité

18%

Des offres innovantes

8%

# Patrimoniaux et Access, quel niveau de satisfaction des Conseillers en Gestion de Patrimoine ?

Quand il y font appel, les Patrimoniaux **sont satisfaits de leur CGP** notamment sur la personnalisation, leur niveau de connaissance et leur disponibilité.

BASE Ont recours à un CGP (104)  
Patrimoniaux + Access

## Satisfaction de leur CGP

*ST Satisfaits*



# Quels critères et quelles motivations pour l'investissement immobilier ?

27% — Ont l'intention d'investir dans l'immobilier dans les 12 prochains mois

## Types d'investissements envisagés

26% — SCPI (Société Civile de Placement Immobilier)

26% — Loi Pinel

24% — Investissement dans un logement ancien avec travaux

## Le podium des critères d'investissement immobilier

31% — La rentabilité

21% — La sécurité

16% — L'avantage fiscal

(% citations en premier)

## Les motivations à l'investissement immobilier

24% — Se constituer un patrimoine

19% — Préparer ma retraite

16% — Générer un revenu complémentaire

(% citations en premier)

# Patrimoniaux et Access, quels investissements immobiliers à venir?

Des cibles toujours **intéressées par l'investissement immobilier** et plus particulièrement les patrimoniaux. Le **conseiller** resterait **l'interlocuteur privilégié** pour recueillir de l'information.

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

Intention d'investissement  
12 prochains mois

Source(s) d'informations pour  
un futur investissement

**27%**  Ont l'**intention d'investir dans l'immobilier** au cours des 12 prochains mois

**4%**  **Intentions certaines**

**Le conseiller de l'un de mes établissements financiers ou un CGP indépendant**  **54%**

Un **organisme spécialisé** dans ce type d'investissement  **19%** 

Un de mes **proches** (ami, famille, collègues...)  **19%**

Sur **Internet**  **18%**

Dans la **presse**  **5%**

**Je ne sais pas**  **24%**



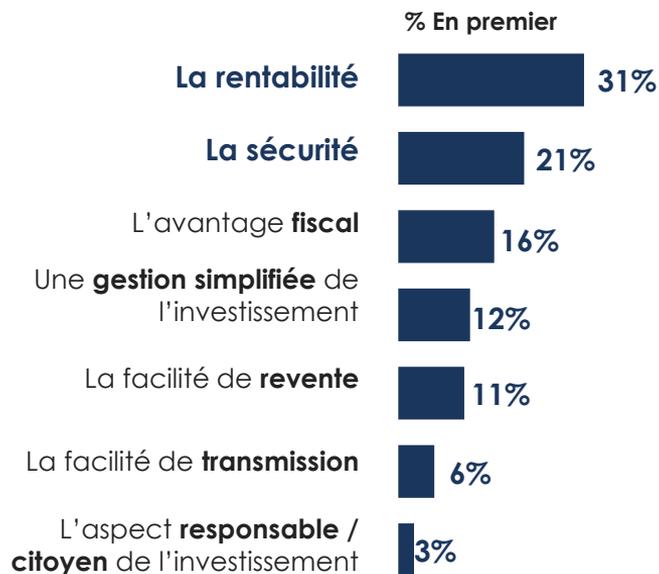
% significativement plus élevé auprès des patrimoniaux

# Patrimoniaux et Access, quels investissements immobiliers à venir?

Les Patrimoniaux et les Access ayant l'intention d'investir prochainement recherchent d'abord de la **rentabilité** puis de la **sécurité** dans un investissement immobilier. Ils envisagent d'investir dans le but de **se constituer un patrimoine** susceptible de **générer des revenus** complémentaires et **en vue de leur retraite**.

BASE On l'intention d'investir dans l'immobilier 12 prochains mois (130)  
Patrimoniaux + Access

## Caractéristiques recherchées dans un Investissement immobilier



## Objectifs d'un investissement immobilier

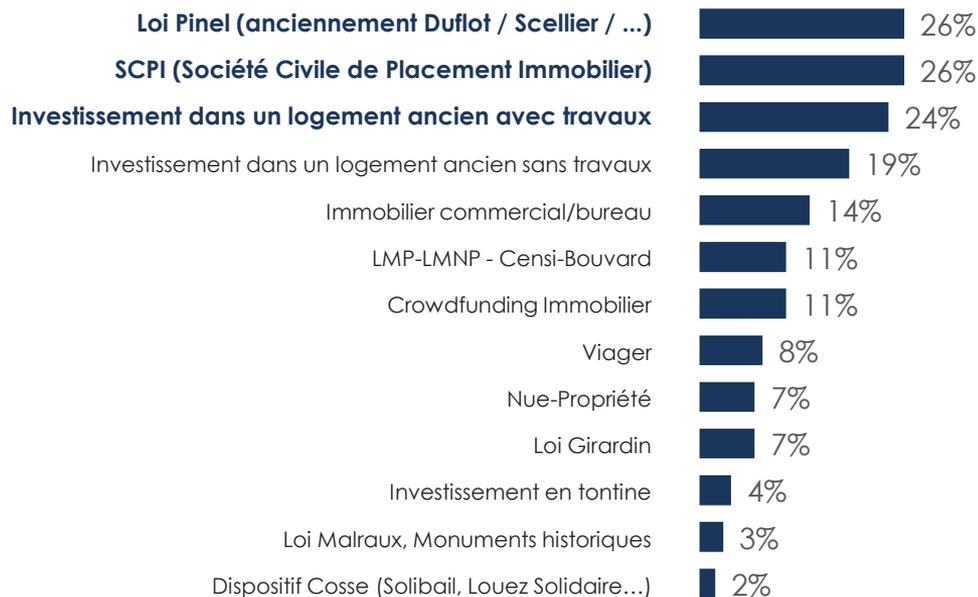


# Patrimoniaux et Access, quels investissements immobiliers à venir?

Les investissements immobiliers les **plus attractifs** sont la **Loi Pinel et la SCPI**, suivis de près par l'**ancien avec travaux**.

BASE On l'intention d'investir dans l'immobilier 12 prochains mois (130)  
Patrimoniaux + Access

## Investissements immobiliers envisagés



# Quelle perception et attractivité de la Nue-Propriété \* ?

La **Nue-Propriété**, après description, un **investissement qui suscite de la curiosité** auprès de ceux qui envisagent d'investir prochainement

**64%** ● Ont l'intention de se renseigner sur la Nue-Propriété

**60%** ● Trouvent l'investissement en **Nue-Propriété Perl** intéressant

Spontanément, les **avantages** de la Nue-Propriété sont **bien identifiés**

**1<sup>er</sup>** ● **Achat moins cher**

**2<sup>ème</sup>** ● **Facilité de gestion**

**3<sup>ème</sup>** ● **Fiscalité**

\* Après descriptif de la Nue-Propriété / Perl (cf Annexes)

Base: Patrimoniaux et Access Patrimoniaux qui ont l'intention d'investir dans l'immobilier

La **Nue-Propriété Perl**, un investissement **différenciant** :

(% d'accord)

**75%**

● **Différente** des investissements immobiliers que **je connais**

**73%**

● **Différente** des investissements immobiliers que j'ai déjà réalisés

La **Nue-Propriété Perl** perçue comme un investissement ayant un impact sur la société en termes de logement

**69%**

● Aide les Français à épargner / préparer leur retraite

**66%**

● Permet à des actifs/étudiants de se loger près de leur travail/lieu d'études

**64%**

● Est une solution en adéquation avec les besoins actuels de la société

**63%**

● Augmente le parc de logements sociaux

**60%**

● Favorise la production de nouveaux logements

(% d'accord)

# Patrimoniaux et Access, quelle perception de la Nue-Propriété ?

Des avantages substantiellement liés aux **économies lors de l'achat**, l'absence de gestion et les **réductions fiscales**.

BASE TOTALE (500)  
Patrimoniaux + Access

## Principaux avantages de la Nue-Propriété perçus spontanément \*

En  
1<sup>er</sup>

● Achat moins cher

En  
2<sup>ème</sup>

● Facilité de gestion

En  
3<sup>ème</sup>

● Fiscalité

### Ce que nous disent nos panélistes

« On n'a pas besoin de gérer le bien immobilier et en plus on l'achète moins cher. Permet d'acquérir un bien immobilier locatif sans avoir à gérer en direct les locataires. »

« Pas d'impôt sur les revenus, pas d'IFI, pas de prélèvements sociaux. »

« Ticket d'entrée plus faible grâce à la décote. Pas de risque locatif à assumer, pas de risque de non paiement de loyer. »

« Permet d'acquérir un bien pour un coût moindre et des frais moins élevés, et d'avoir les revenus au moment de la retraite quand les revenus du travail baissent. »

\* Après descriptif de la Nue-Propriété (cf Annexes)

# Patrimoniaux et Access, quelle attractivité de la Nue-Propriété ?

La description de la Nue-Propriété **éveille la curiosité de ceux qui sont dans une démarche d'investissement à court terme**. Les **informations** seraient alors majoritairement prises **auprès de leur conseiller**.

BASE On l'intention d'investir dans l'immobilier 12 prochains mois (130)  
Patrimoniaux + Access

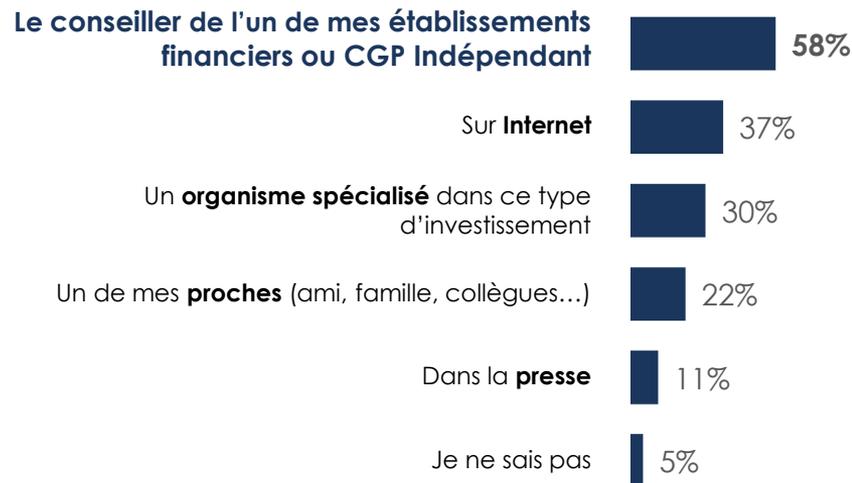
Intention de se renseigner  
sur la Nue-Propriété \*

64%

Ont l'intention de  
se renseigner sur la  
Nue-Propriété \*

BASE On l'intention d'investir dans l'immobilier 12 prochains mois  
et de se renseigner sur la Nue-Propriété (79)  
Patrimoniaux + Access

Source de renseignement



\* Après descriptif de la Nue-Propriété (cf Annexes)

# Patrimoniaux et Access, quelle attractivité de la Nue-Propriété Perl ?

Un **fort intérêt pour l'investissement** proposé par **Perl auprès de ceux qui envisagent d'investir dans l'immobilier** au cours des 12 prochains mois. Les principaux bénéfices perçus sont **facilité de gestion**, l'**achat immobilier à prix compétitif** et un **moyen d'épargner sans fiscalité**.

BASE On l'intention d'investir dans l'immobilier 12 prochains mois (130)

Patrimoniaux + Access

Intérêt Perl \*

60%

Trouvent l'investissement en **Nue-Propriété Perl** intéressant

Avantages Perl \*

% Citations en 1<sup>er</sup> / 2<sup>ème</sup> / 3<sup>ème</sup> / 4<sup>ème</sup> / 5<sup>ème</sup>



\* Après descriptif de la Nue-Propriété Perl (cf Annexes)

# Patrimoniaux et Access, quelle perception de la Nue-Propriété Perl ?

L'investissement **Perl** est perçu comme **différent / innovant** et ayant un **impact sur la société en termes de logement**.

BASE On l'intention d'investir dans l'immobilier 12 prochains mois (130)  
Patrimoniaux + Access

## Image Perl

ST d'accord



## Image Perl en termes d'impact sur la société

ST d'accord

