



# REPRISE DE LA DEMANDE IMMOBILIÈRE

**Mythe ou réalité?**



# MÉTHODOLOGIE

# MÉTHODOLOGIE



## ÉCHANTILLONNAGE

- Échantillon de 650 personnes, issu d'un échantillon représentatif de la population marocaine âgée de 18 ans et plus.
- L'échantillon a été constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de CSP, de région de résidence et de statut d'occupation de logement, conformément à la composition de notre audience.



## ADMINISTRATION DU QUESTIONNAIRE

- Le questionnaire a été administré à travers notre CRC sur système CATI (Computer-assisted telephone interview)



## PÉRIODE D'ÉTUDE

- L'étude a été menée en Novembre-Décembre 2020



# LE PROFIL DES PERSONNES INTERROGÉES



## SEXE

Femmes	43%
Hommes	57%



## CSP

<b>Agriculteurs</b>	0%
<b>CSP supérieures</b>	40%
Artisans / Commerçants / Chefs d'entreprise	7%
Professions libérales / Cadres	33%
<b>CSP populaires</b>	44%
Employés	42%
Ouvriers	2%
<b>Inactifs</b>	16%
Retraités	7%
Étudiants	3%
<b>Autres</b>	6%



## ÂGE

18 ans - 24 ans	3%
25 ans - 34 ans	37%
35 ans - 49 ans	41%
50 ans - 64 ans	16%
65 ans et plus	3%



## RÉGION DE RÉSIDENCE

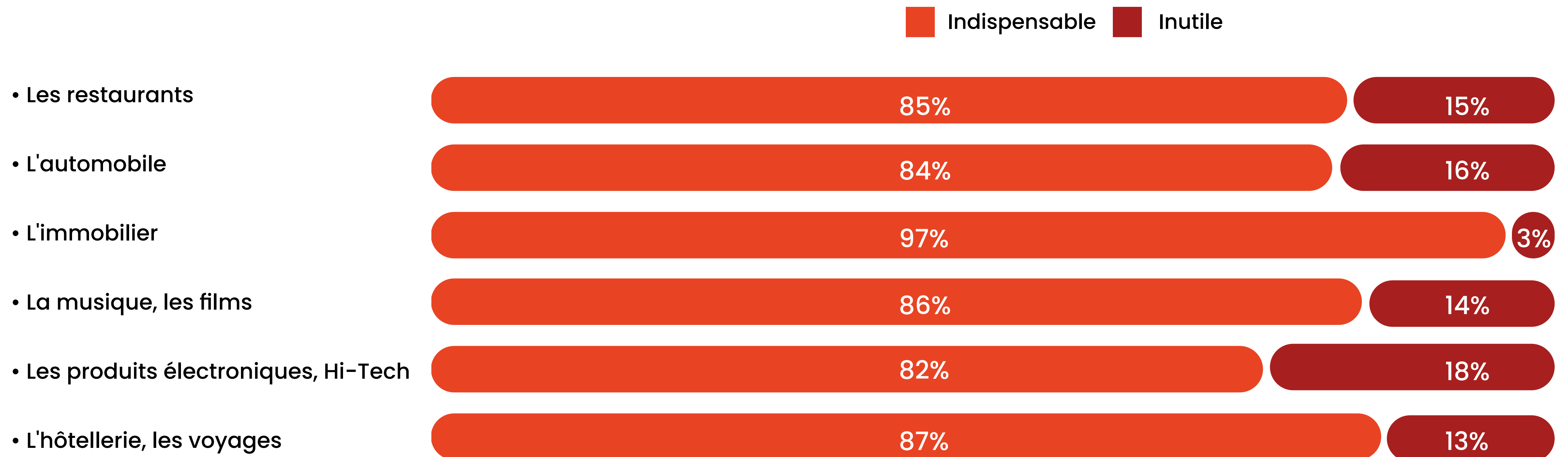
Tanger-Tétouan-Al Hoceima	7%
Oriental	1%
Fes-Meknès	7%
Rabat-Salé-Kenitra	10%
Beni Mellal-Khenifra	1%
Settat-Casablanca	54%
Marrakech-Safi	13%
Drâa-Tafilalt	0%
Souss-Massa	7%
Guelmim-Oued Noun	0%
Laâyoune-Sakia El Hamra	0%
Dakhla - Oued Eddahab	0%



# LES RÉSULTATS

# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

**1** DANS LE CADRE D'UNE RECHERCHE D'INFORMATION SUR CHACUNE DES THÉMATIQUES  
SUIVANTES, DIRIEZ-VOUS QU'INTERNET EST ?

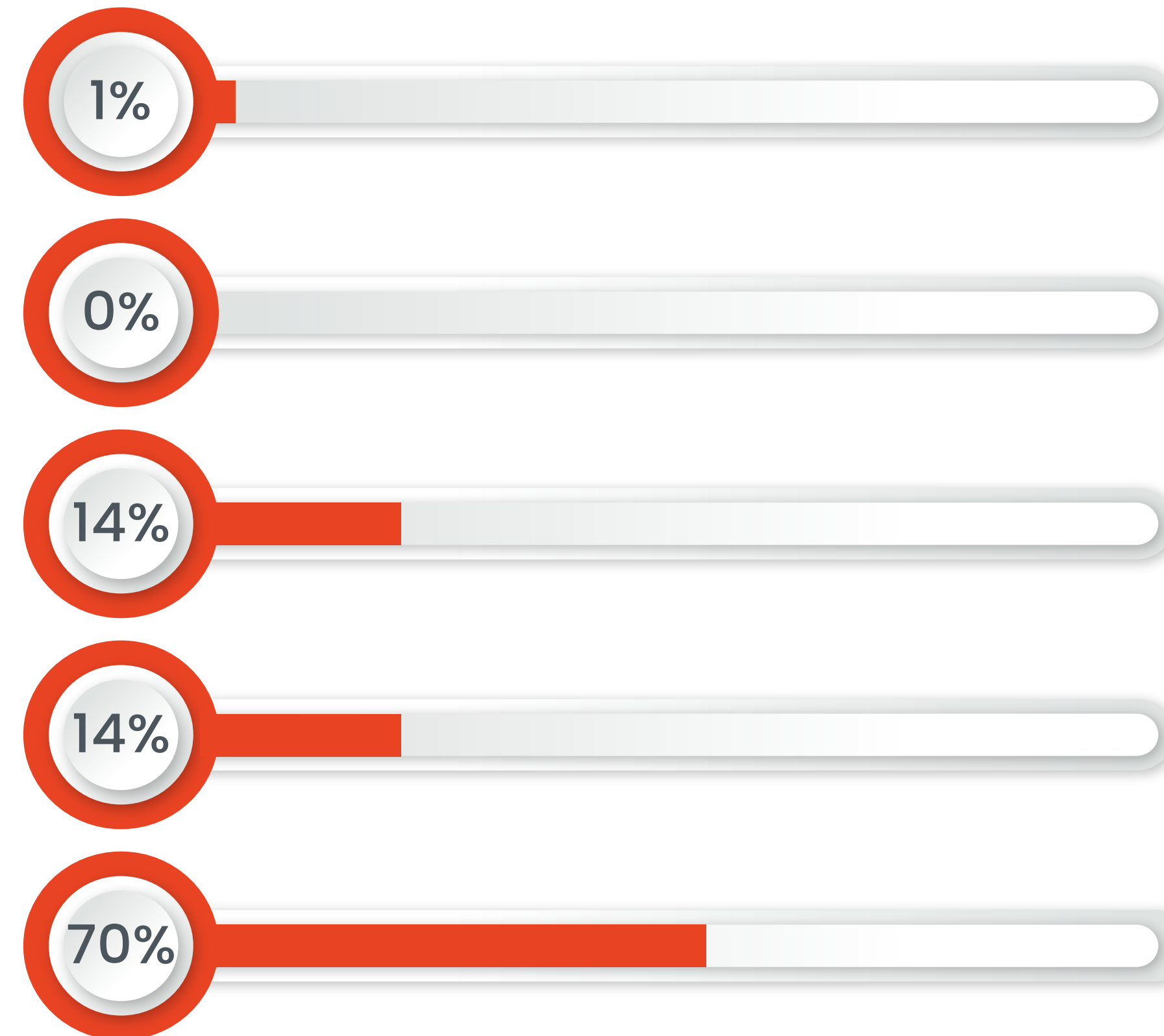


# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER



DANS LE CADRE D'UN PROJET IMMOBILIER, QUELLES SOURCES PRIVILÉGIEZ-VOUS POUR VOUS INFORMER ?

- Autre
- La presse écrite
- Les agents immobiliers
- Le bouche à oreille
- Site internet spécialisé dans l'immobilier

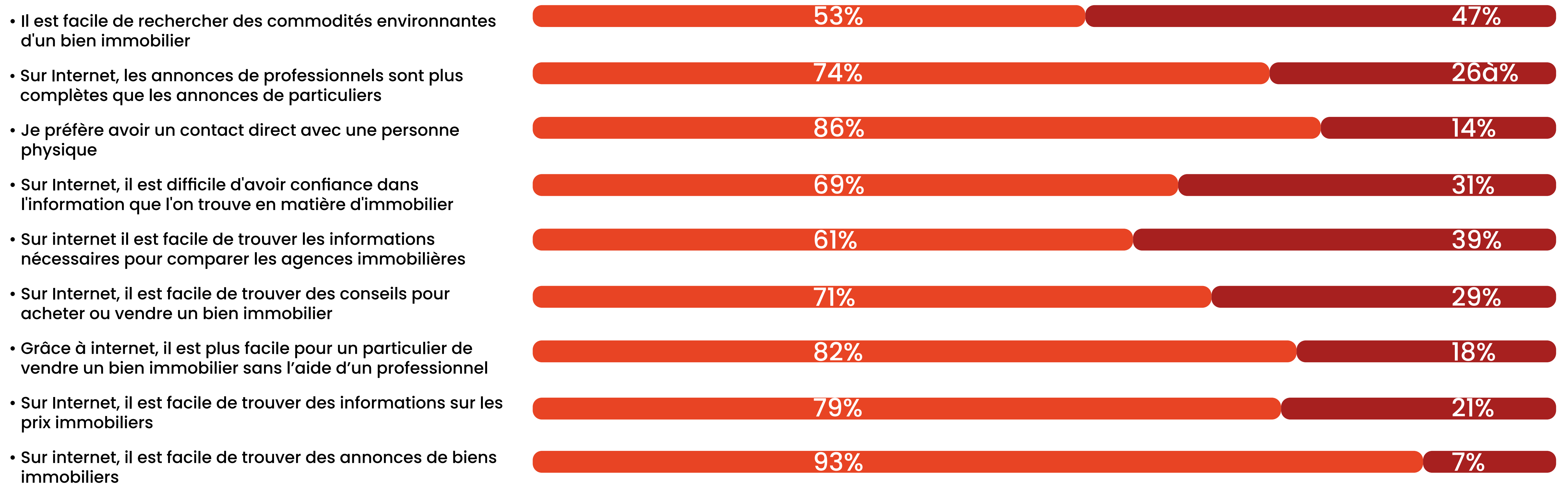


# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER



ÊTES-VOUS D'ACCORD OU NON AVEC CHACUNE DES AFFIRMATIONS SUIVANTES :

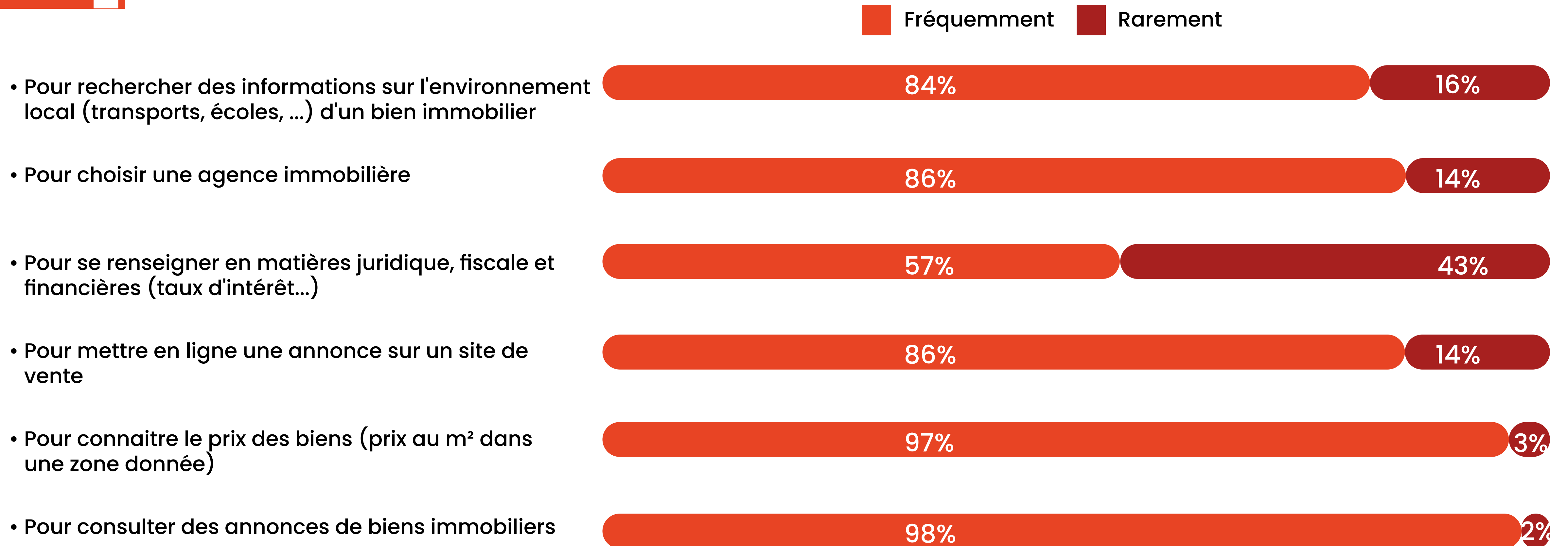
■ D'accord ■ Pas d'accord



# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

## 4

### FRÉQUENCE DU RECOURS À INTERNET EN MATIÈRE D'IMMOBILIER :

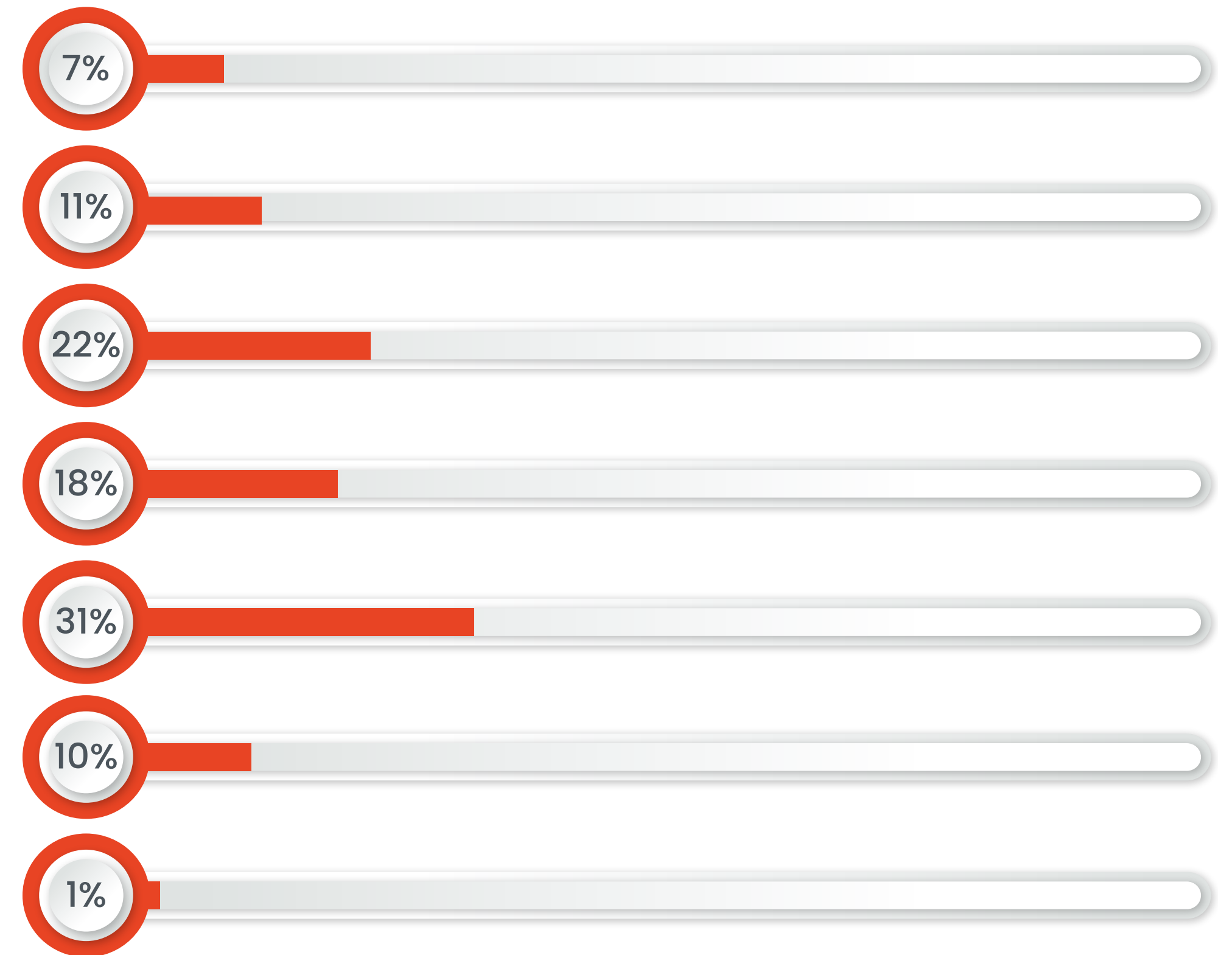


# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

5

COMMENT FIXERIEZ-VOUS LE PRIX DE VENTE DE VOTRE LOGEMENT SI VOUS DEVIEZ  
LE VENDRE ?

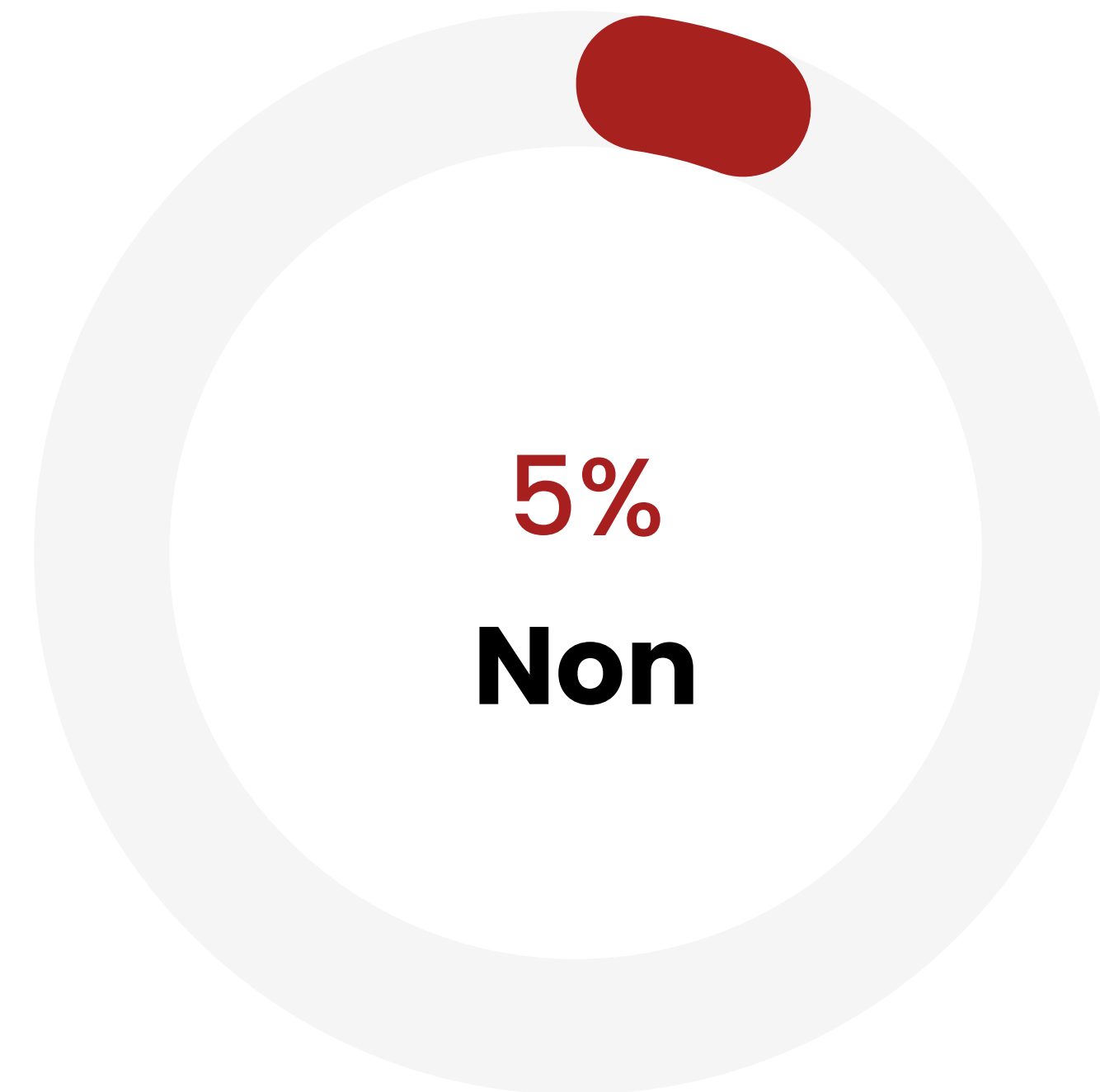
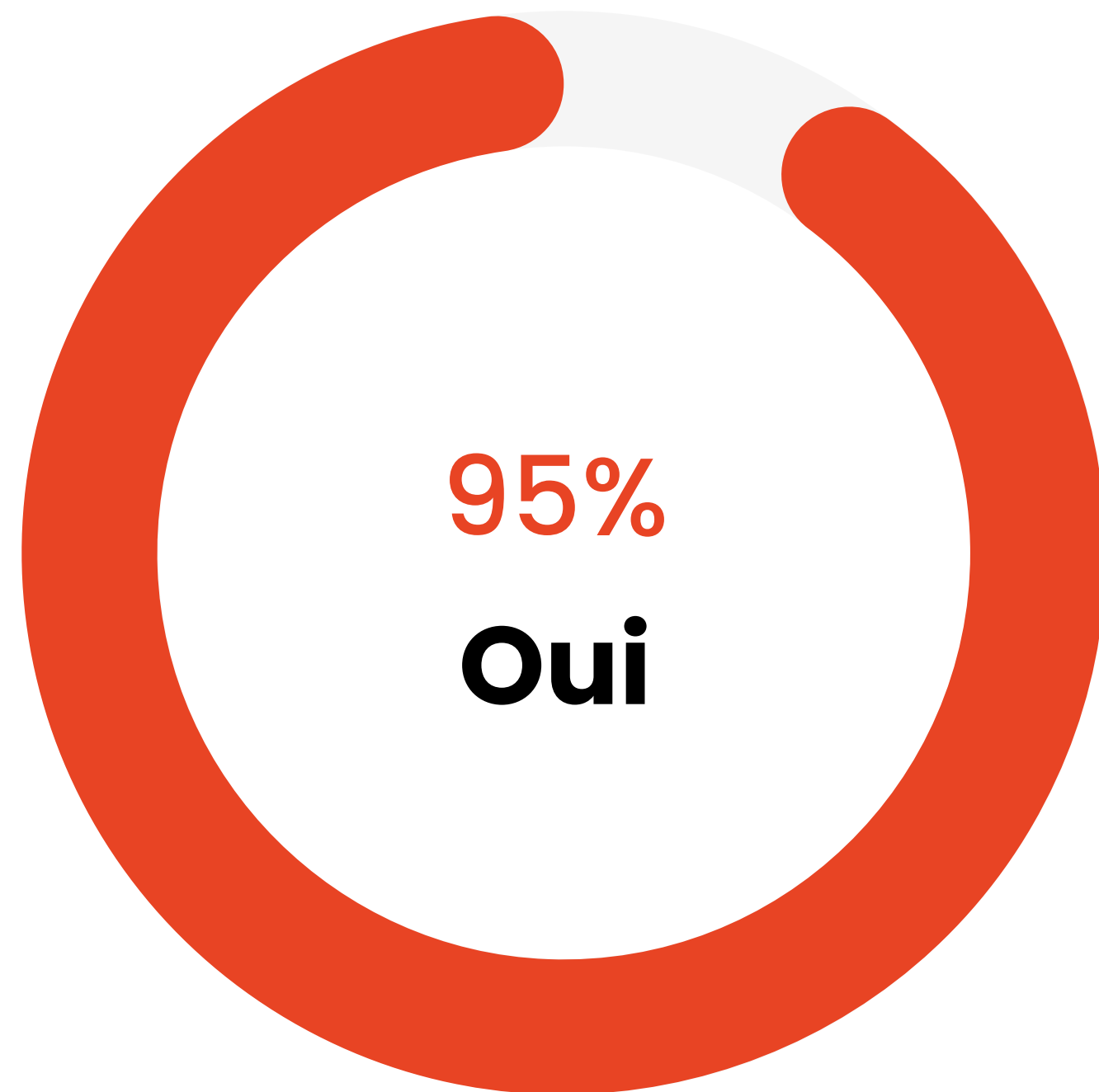
- Autre
- En utilisant des outils d'évaluation sur Internet
- En regardant des annonces de biens comparables
- En demandant à une ou plusieurs agences immobilières de l'estimer
- En vous renseignant sur le prix des dernières ventes dans le voisinage
- En consultant votre notaire
- En consultant les Dossiers « Spécial immobilier » dans les magazines/journaux



# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

6

EST-CE QUE VOUS PENSEZ QUE LA DIGITALISATION A JOUÉ UN RÔLE DANS LA RÉALISATION DE VOTRE PROJET IMMOBILIER DURANT CETTE PÉRIODE ?



# LE COMPORTEMENT DE LA DEMANDE: ATTENTISME OU ENGAGEMENT?

1

ÉTAT DE LA DEMANDE ACTUELLE :



## STATUT D'OCCUPATION DE LOGEMENT

Locataire	21%
Logé à titre gratuit	8%
Propriétaire	71%



## AVEZ-VOUS UN CRÉDIT IMMOBILIER ?

Non	61%
Oui	39%



## DEPUIS LA FIN DU CONFINEMENT, AVEZ-VOUS PENSÉ À ACQUÉRIR UN BIEN IMMOBILIER ?

Non, mon projet est reporté ou annulé	37%
Oui, et je suis toujours à la recherche d'un bien	47%
Oui, et j'ai déjà acquis mon bien	16%

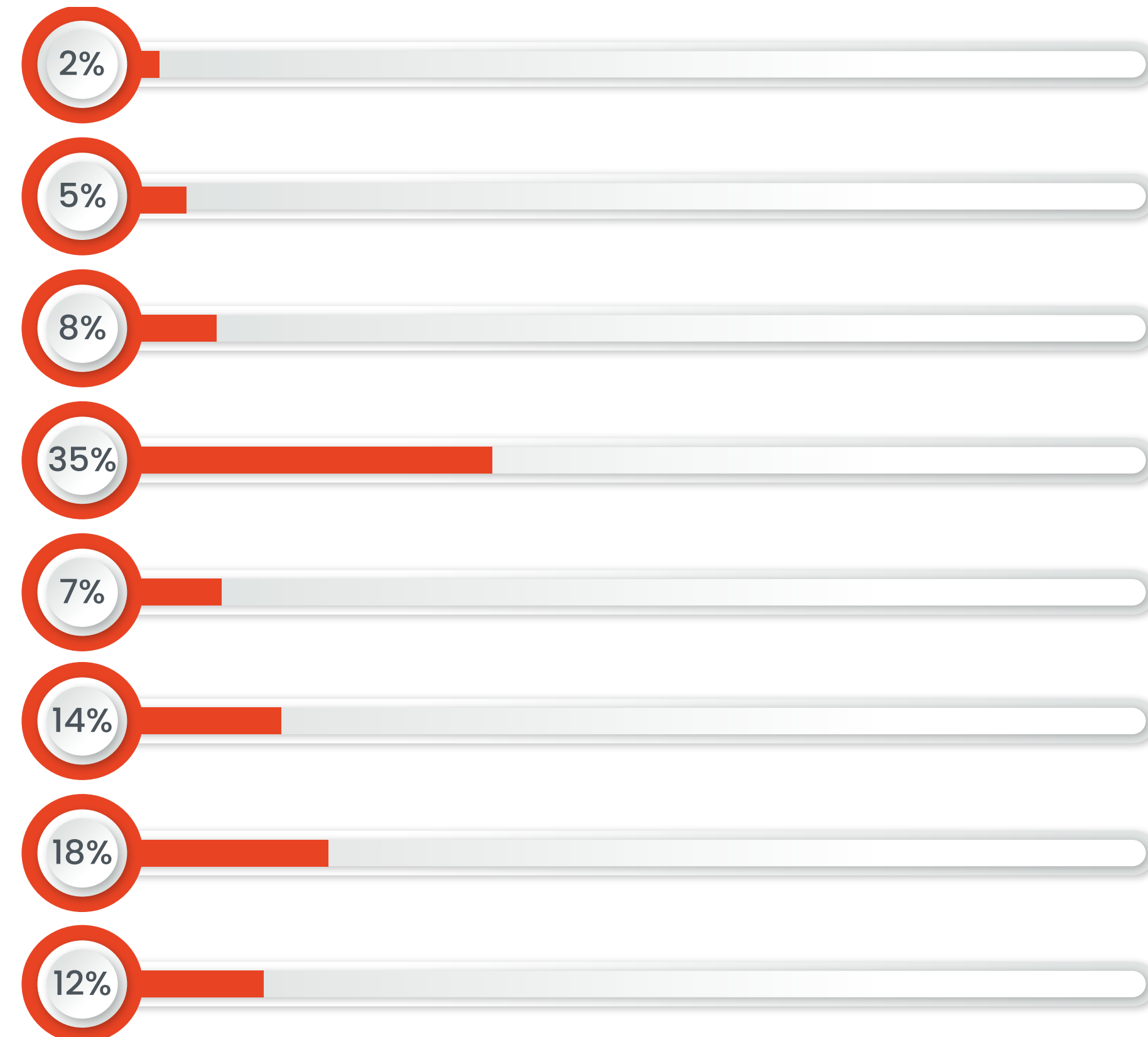
# LE COMPORTEMENT DE LA DEMANDE: ATTENTISME OU ENGAGEMENT?



## STATUT DE LA DEMANDE ENGAGÉE :

a/QUEL TYPE DE BIEN VOUS INTÉRESSE ?

- un logement situé en zone rurale
- un bien immobilier comme investissement
- un logement situé dans une autre ville
- un logement situé en ville
- un logement situé en bord de mer
- un logement plus grand
- un logement avec une terrasse
- un logement avec un jardin

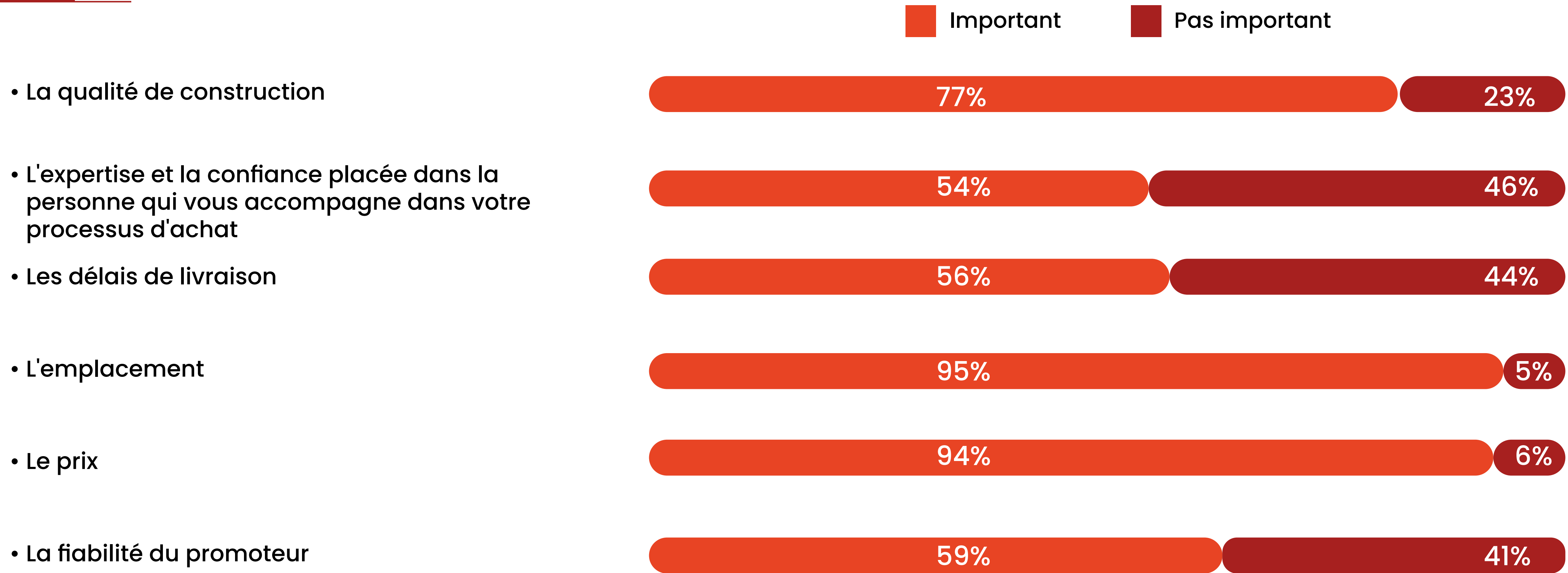


# LE COMPORTEMENT DE LA DEMANDE: ATTENTISME OU ENGAGEMENT?

2

## STATUT DE LA DEMANDE ENGAGÉE :

### b/LES PRINCIPAUX DRIVERS DE LA DEMANDE ENGAGÉE



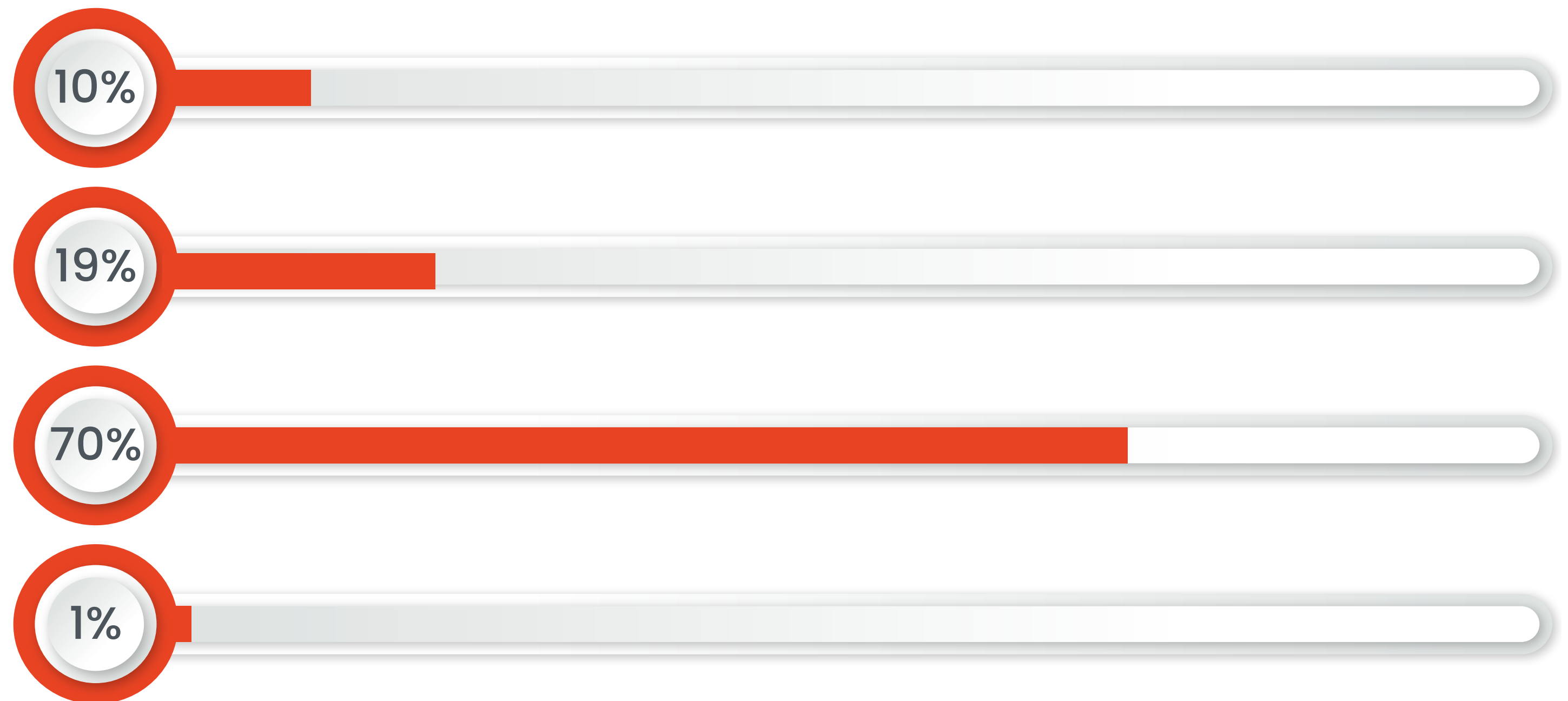
# LE COMPORTEMENT DE LA DEMANDE: ATTENTISME OU ENGAGEMENT?

2

## STATUT DE LA DEMANDE ENGAGÉE :

### c/ LES PRINCIPAUX BESOINS DE LA DEMANDE ENGAGÉE

- Un bien immobilier à mettre en location (investissement locatif)
- Un bien immobilier à acheter pour en faire votre résidence secondaire
- Un bien immobilier à acheter pour en faire votre résidence principale
- Des informations sur votre capacité d'emprunt



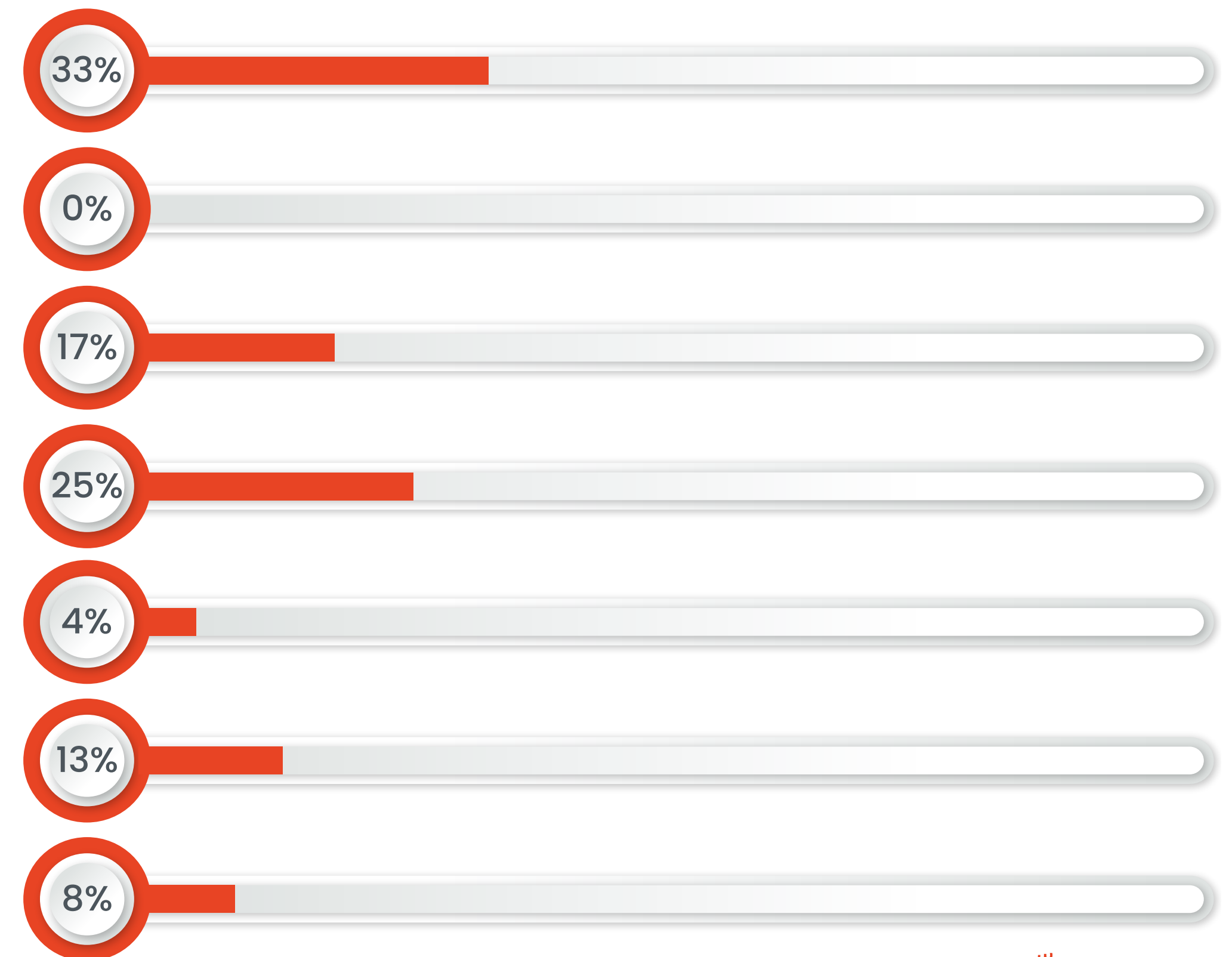
# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

## 3

### LES PRINCIPAUX FREINS DE LA DEMANDE

POUR QUELLE(S) RAISON(S) AVEZ-VOUS REPORTÉ OU ANNULÉ VOTRE PROJET IMMOBILIER ?

- Vous avez subi une perte de revenus en raison de la crise
- Vous avez préféré privilégier un autre placement financier
- Vous n'avez pas pu visiter de biens immobiliers pendant le confinement
- Vous attendez de voir l'évolution des prix de l'immobilier
- Vous n'avez plus envie de changer de logement/d'investir
- Vous préférez garder votre capital, par prudence
- Vous anticipez une baisse de vos revenus



# LES USAGES D'INTERNET PAR LES MAROCAINS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

## 4

### ATTENTES DE LA DEMANDE

ÊTES-VOUS D'ACCORD OU PAS D'ACCORD AVEC CHACUNE DES AFFIRMATIONS SUIVANTES ?

■ D'accord ■ Pas d'accord

• Avec la crise économique, les prix de l'immobilier vont baisser dans les grandes villes

49%

51%

• Avec la crise économique, les prix de l'immobilier vont baisser dans les petites et moyennes villes

53%

47%

• Avec la crise économique, les délais pour obtenir un crédit immobilier vont être allongés

30%

70%

• Avec la crise économique, les taux des crédits immobiliers vont augmenter

25%

75%

• Avec la crise économique, les banques vont être plus exigeantes pour accorder des crédits

33%

67%



مبوّب

mubawab.ma

Le 1er site immobilier du Maroc



[www.mubawab.ma](http://www.mubawab.ma)