

Paris le 18/03/2021

Lancement du 1er Observatoire SeLoger x Empruntis

Empruntis et SeLoger lancent le 1^{er} observatoire de la primo-accession. Ce premier opus dédié aux millenials, démontre, si cela était nécessaire, que même la génération « digital native » garde au cœur l'immobilier. Cette première édition de l'Observatoire est l'occasion, un an après le début de la crise de la Covid, de faire le point sur ce qu'elle a changé dans la perception et la réalité de la primo-accession !

Covid 1 an après : primo accession, un rêve inaccessible pour les millenials ?

Acheter pour la première fois en 2020, entre réalisme et optimisme pour les millenials !

Dans une grande majorité des cas (63%), le projet d'achat n'est pas né avec la Covid chez les Millenials. Il est souvent issu de l'évolution de la situation financière ou personnelle, mais aussi d'une approche patrimoniale. Cependant la crise a eu un impact sur le déroulé du projet, car ils ont été nombreux à subir un décalage dans le passage à l'acte : près d'un projet sur 2 a été retardé en raison de démarches plus difficiles et 1 sur 5 a même été reporté à 2021.

Pessimistes quant à l'évolution de la situation économique en France (7 millenials sur 10 pensent qu'elle va se dégrader), ils gardent un peu d'optimisme pour leur situation personnelle ce qui leur permet de se projeter dans l'achat de leur premier home sweet home. Ainsi la majorité d'entre eux anticipe une stabilisation de leur pouvoir d'achat dans les 6 prochains mois.

Pour ce qui concerne l'anticipation de l'évolution des prix et de l'offre dans les 6 prochains mois, les millenials assez partagés sur :

- l'évolution des prix : 40% pensent qu'ils vont augmenter dans les 6 prochains mois, et 37% qu'ils vont baisser. Seul 1 millenial sur 4 mise sur sa stabilité.
- l'évolution de l'offre : 35% pensent qu'elle va s'élargir et 34% qu'il y aura moins de biens disponibles, et près d'1 millenial sur 5 mise sur un status quo.

Mais ils sont assez en phase quant aux solutions de financement... 61% pensent que les taux augmenteront (vs 53% des acquéreurs en général) et l'obtention du crédit est un élément d'inquiétude pour 39% d'entre eux (vs 32% des acquéreurs en général). Le fait que seuls 42% des futurs acquéreurs millenials disposent d'un apport supérieur à 10% n'y est certainement pas étranger (à noter que 60% des primos de plus de 50 ans témoignent d'un apport de 10%).

“D’après l’Observatoire SeLoger-Empruntis Mon Premier achat, les primo-accédants millénials font face à des hésitations concernant leur projet mais leur conviction au sujet d’une future hausse des prix et des taux d’intérêt les pousse à accélérer leurs envies d’achat. Bien souvent, ce sont des raisons patrimoniales qui poussent ces jeunes à envisager l’accession à la propriété mais - comme toutes les premières fois - ce saut dans l’inconnu s’accompagne toujours de son lot de questionnements et de doutes. Même si la plupart des primo-millénials se disent convaincus que c’est le moment de passer à l’acte, une part presque aussi importante s’interroge sur l’opportunité du moment ” souligne Séverine Amate, porte-parole chez SeLoger.

Les primo-millénials sont un plus attirés par les biens neufs que les autres primo-accédants. En effet, 15% envisagent de s’orienter exclusivement sur un bien neuf (contre 11% des acquéreurs en général) et 26% hésitent entre le neuf et l’ancien. Pour 6 interrogés sur 10 c’est dans une grande ville (+60 000 habitants) qu’ils souhaitent faire aboutir leur projet !

La réalité : les millénials de retour après une année 2020 en stand-by

Comme l’indique l’étude et le nombre de retards et reports de projet chez les primo-millénials, 2020 aura été une année d’attente pour nombre d’entre eux.

En ce début d’année, les Millénials représentent un primo-accédant sur 2 dans les dossiers financés. Si leur crainte était fondée sur les sujets d’apport, ce n’était pas pour autant une absolue nécessité. Ainsi 9% d’entre eux ont pu réaliser leur achat sans apport en ce début d’année. Leur âge joue pour eux, car les banques acceptent plus facilement l’absence d’épargne à injecter dans le projet lorsque l’on est en début de carrière.

Pour compenser leur manque d’épargne, mais aussi parce qu’ils sont prudents, ils optent pour des financements plus longs et conservent des marges de manœuvre budgétaires avec un taux d’endettement moyen à 26% pour des revenus moyens de 4 699 €. En couple, ils privilégient l’achat dans une ville différente de celle où ils résident (62%) mais restent dans la même région (92%) s’autorisant dans 1 cas sur 5 à changer de département. Ils achètent un bien de près de 255 000 € et un tiers d’entre eux réalisera des travaux.

Si en 2020 ils s’étaient plus significativement orientés vers l’ancien, neuf et construction individuelle reprennent un peu de couleur en ce début d’année, la maison restant le bien privilégié !

« Si 61% des primo-millénials parient sur la hausse des taux, elle n’est pas de mise à l’heure actuelle et nous restons à des taux plancher. Cependant lorsque le temps sera venu, ils doivent savoir que s’il y a bien une population qui bénéficie d’avantages, ce sont bien les Millénials. Ils profitent à la fois d’une plus grande clémence de la part des banquiers concernant l’apport mais peuvent aussi profiter de décotes sur les taux obtenus grâce à l’âge. Ils doivent en contrepartie présenter une gestion irréprochable ! Et si la capacité à épargner est faible, il sera important d’avoir une mensualité de crédit



Communiqué de presse

cohérente avec le coût de la location (différence appelée saut de charge). Enfin, être Millennial est synonyme de nombreux projets à mener et en cela ils sont perçus comme plus bankables et ont ainsi plus d'armes de négociation ! » explique Cécile Roquelaure, porte-parole chez Empruntis.

A propos :

Empruntis : Empruntis accompagne et conseille les particuliers et les professionnels dans la recherche de financement de leurs projets. La marque propose à ses clients un réseau d'agences physiques de plus de 150 agences spécialisées dans le courtage en crédit immobilier mais également un site internet, Empruntis.com, comparateur et courtier en crédit immobilier avec des courtiers digitaux basés en Île-de-France. Empruntis propose au quotidien à ses clients une comparaison des taux d'emprunt et un accompagnement dans leur projet de financement que ce soit pour un crédit immobilier, crédit à la consommation, regroupement de crédits mais aussi une comparaison et des conseils concernant l'assurance emprunteur

Groupe SeLoger : Le Groupe SeLoger est le groupe leader spécialiste des portails immobiliers en France. Sa mission est d'offrir à chacun de ses utilisateurs, une expérience immobilière simple et efficace afin qu'ils concrétisent leurs projets d'achat, de vente ou de location en toute sérénité. Avec plus de 20 000 professionnels de l'immobilier, il met à dispositions des Français le plus large choix d'annonces afin de leur faciliter la recherche d'un bien selon leurs critères propres, et répondre à toutes les questions soulevées par la réalisation d'un projet immobilier. Son ambition est de proposer sur ses 11 sites spécialistes une expérience personnalisée adaptée aux besoins de chacun, afin que chaque vie soit plus simple.

Contacts :

Cécile Roquelaure - Directrice de la communication et des Études - Tél. 06 31 56 30 68
cecile.roquelaure@empruntis.com

Christelle Dogo - Cheffe de projet communication Tél. 01 77 93 36 24 – 06 32 17 20 57
christelle.dogo@compagnie-europeennedecredit.com

Perception : Base 876 futurs acquéreurs âgés de 25 à 34 ans interrogés par SeLoger en collaboration avec Opinion Way en novembre 2020.

Réalité : Dossiers finançables avec promesse de vente signée, sur 60 000 demandes issues du site empruntis.com extraites sur la période du 1^{er} janvier 2020 au 1^{er} mars 2021.