

UNE ÉTUDE DU CRÉDIT FONCIER

Parcours d'acquisition de la résidence principale : du rêve à la réalité

JUIN 2016



DERNIÈRES PUBLICATIONS



Parcours d'acquisition de la résidence principale : du rêve à la réalité
Juin 2015



Observateur de l'Immobilier du Crédit Foncier N° 90
Juin 2015



Quelles sont les motivations des Français qui font le choix de l'investissement locatif en 2015 ?
Septembre 2015



Les nouvelles régions françaises et leurs marchés immobiliers
Septembre 2015



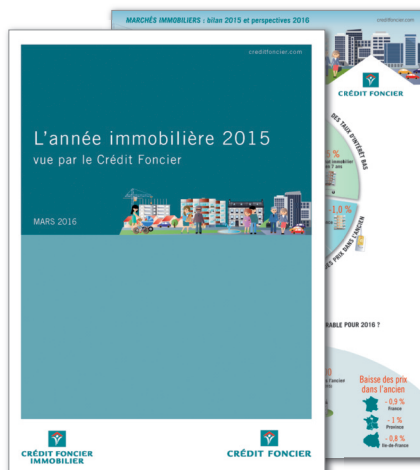
L'accession sociale à la propriété
Octobre 2015



Les aides et les financements verts dans le secteur de l'immobilier en France en 2015
Novembre 2015



Observateur de l'Immobilier du Crédit Foncier N° 91
Décembre 2015



L'année immobilière 2015
Juin 2016



Les marchés européens du crédit immobilier résidentiel en 2015
Juin 2016

SOMMAIRE

PAGE 02 **SYNTHÈSE**

PAGE 04 **DU RÊVE À LA RÉALITÉ...**

LA DURÉE DU PARCOURS D'ACQUISITION SE STABILISE
AUTOUR DE QUATRE MOIS ET DEMI

MAISON OU APPARTEMENT ?

PAGE 05 **A QUELLES CARACTÉRISTIQUES DOIT RÉPONDRE
LE LOGEMENT IDÉAL ?**

AU TERME D'UN AN DE RECHERCHE, SEPT PERSONNES
SUR DIX ONT FAIT L'ACQUISITION D'UN LOGEMENT

PAGE 06 **INTERNET : UN OUTIL INCONTOURNABLE DANS LA RECHERCHE
DE SON LOGEMENT**

DANS SIX CAS SUR DIX, LA TRANSACTION S'EST FAITE
APRÈS AVOIR OBTENU UNE BAISSÉ DE PRIX

PAGE 07 **UN ACQUÉREUR SUR CINQ A DÉPASSÉ SON BUDGET INITIAL**
CONCESSIONS À L'ACQUISITION

PAGE 08 **4 MOIS DE RECHERCHE EN ILE-DE-FRANCE CONTRE
5 MOIS EN PROVINCE AU TERME D'UN AN DE RECHERCHE**

PAGE 09 **LES DISPARITÉS RÉGIONALES DANS LA RECHERCHE D'UN BIEN**
LE NIVEAU DE CONCESSIONS RÉALISÉ PAR RÉGION

PAGE 10 **PARIS ET PETITE COURONNE (ILE-DE-FRANCE)**

GRANDE COURONNE (ILE-DE-FRANCE)

SUD-OUEST

PAGE 11 **SUD-EST**

NORD-OUEST

NORD-EST

SYNTHÈSE EN 10 CHIFFRES

Pour la troisième année consécutive, le Crédit Foncier a interrogé près de 2000 ménages (du 25 mars au 19 avril 2016) qui ont cherché au cours des douze derniers mois à acquérir un logement.

70 %



Après un an de recherche, sept ménages sur dix (70 %) ont fait l'acquisition d'un logement.

Au terme de douze mois de recherche, 70 % des ménages interrogés ont trouvé un logement lorsque 21 % sont toujours en recherche et 9 % ont abandonné. Ils étaient que 53 % lors de l'enquête menée en 2014, puis 67 % en 2015. C'est dans la grande couronne en Ile-de-France que la proportion de ménages ayant réalisé l'acquisition de leur logement est la plus forte (76 %).

Voir page 5.

4,5 mois



Pour les ménages qui ont acquis au cours des douze derniers mois leur résidence principale, la durée de recherche a été en moyenne de 4,5 mois.

Cette durée de recherche avant de signer un compromis se stabilise par rapport à 2015 (4,4 mois). Lors de l'enquête 2014, cette durée était plus importante (7 mois).

Voir page 4.

6 biens



Avant de conclure l'achat de leur résidence principale, les ménages ont visité en moyenne 6 biens.

Le nombre de visites nécessaires est plus important dans les grandes agglomérations : on dénombre 6,5 biens visités pour les communes de plus de 50000 habitants contre 5,3 biens pour les communes de moins de 5 000 habitants.

Voir page 4.

87 %



Fort logiquement, le désir d'une maison dépend de l'importance de la commune dans laquelle on souhaite habiter.

La recherche d'une maison est plébiscitée par 87 % des futurs acquéreurs dans des communes de moins de 5000 habitants contre 34 % pour les villes de plus de 100000 habitants.

Voir page 4.

4 critères



Lorsqu'on les interroge sur les caractéristiques essentielles de la résidence principale de leur rêve, les ménages évoquent en premier lieu quatre éléments :

Le nombre de pièces (1^{er} choix), la superficie du logement (2^{ème} choix), l'emplacement géographique (3^{ème} choix) et enfin la présence d'un balcon, d'une terrasse ou d'un jardin (4^{ème} choix).

Voir page 5.

PARCOURS D'ACQUISITION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE

96 %



La quasi-totalité des acquéreurs (96 % des personnes interrogées) a eu recours à internet.

Trois motivations principales justifient ce recours à internet : la consultation des annonces (pour 82 % des répondants), la recherche d'un financement (55 %) et l'appréciation des paramètres du marché (43 %).

Voir page 6.

61 %



Dans six cas sur dix, la transaction s'est faite après avoir obtenu une baisse de prix.

61 % des personnes ayant fait une acquisition indiquent avoir négocié une baisse de prix. En moyenne, cette baisse équivaut à une diminution de 7 % du prix de vente initialement réclamé par le vendeur.

Voir page 6.

21 %



Un cinquième des acquéreurs a dû aller au-delà de son budget initial.

Pour réaliser leur acquisition, 21 % des personnes interrogées déclarent avoir dépassé leur budget prévisionnel, avec un dépassement moyen de 10 %. Cette proportion est en baisse : elle était de 23 % en 2015 et de 29 % en 2014.

Voir page 7.

34 %



Un tiers des acquéreurs a acquis un logement plus petit.

34 % des personnes indiquent qu'elles ont fait une concession sur la taille initialement souhaitée de leur logement.

Voir page 7.

32 %



Un tiers des acquéreurs s'est éloigné de la zone géographique initiale de recherche.

32 % des personnes ayant déclaré avoir fait une acquisition au cours de la première année de recherche indiquent qu'elles ont dû s'éloigner du périmètre de recherche initiale.

Voir page 7.

DU RÊVE À LA RÉALITÉ...

Pour la troisième année consécutive, le Crédit Foncier dévoile les résultats d'une étude visant à mieux appréhender le parcours d'acquisition de la résidence principale des Français et à identifier les choix et arbitrages auxquels consentent les futurs acquéreurs. Plusieurs dimensions sont abordées :

- les aspects psychologiques liés à l'acquisition : freins et motivations, concessions réalisées... ;
- les aspects plus transactionnels : budget initialement prévu et son financement, négociation sur le prix d'achat...

Pour ce faire, le Crédit Foncier a interrogé (du 25 mars au 19 avril 2016) près de 2 000 ménages qui ont cherché au cours des douze derniers mois à acquérir un logement. Cette enquête a permis de dresser un bilan de leur parcours d'acquisition au terme d'une année de recherche.

LA DURÉE DU PARCOURS D'ACQUISITION SE STABILISE AUTOUR DE QUATRE MOIS ET DEMI

En moyenne, les personnes en recherche d'une résidence principale attendent 4 mois et demi (4,5 mois) avant de signer un compromis, soit une durée quasiment identique à celle enregistrée un an plus tôt (4,4 mois). Cette durée était de 7 mois deux ans auparavant (en 2014).

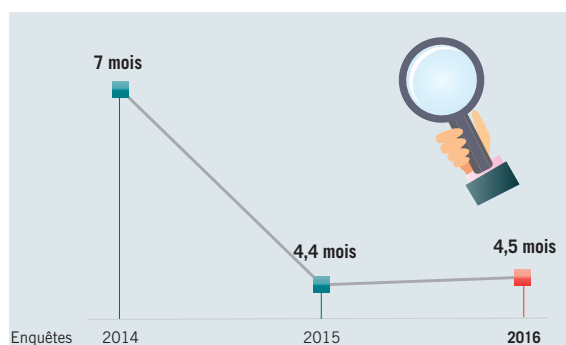
La durée de recherche est moins longue dans les grandes agglomérations : la durée enregistrée dans les communes de 5 000 à 10 000 habitants, soit 5 mois, est supérieure de 22 % par rapport à celle observée dans les villes de 50 000 à 100 000 habitants (4,1 mois).

Lorsqu'ils ont conclu l'achat de leur résidence principale, les ménages ont visité en moyenne près de 6 biens (un chiffre également identique à celui enregistré lors de l'enquête 2015).

Le nombre moyen de visites est plus important dans les grandes agglomérations : il est de 6,5 biens pour les communes de plus de 50 000 habitants contre 5,3 biens visités pour les communes de moins de 5 000 habitants.

La situation familiale ne semble pas influencer sur le nombre moyen de visites effectuées avant de choisir son bien.

Durée moyenne de recherche



MAISON OU APPARTEMENT ?

Fort logiquement, le désir d'une maison dépend de la taille de la commune dans laquelle on souhaite habiter : la recherche d'une maison est plébiscitée par 87 % des futurs acquéreurs dans des communes de moins de 5 000 habitants contre 34 % pour les villes de plus de 100 000 habitants.

Choix d'une maison



87 %

communes
de moins de 5 000 habitants



77 %

communes
de 5 000 à 10 000 habitants



62 %

communes
de 10 001 à 30 000 habitants



54 %

communes
de 30 001 à 50 000 habitants



51 %

communes
de 50 001 à 100 000 habitants



34 %

communes
de plus de 100 000 habitants

À QUELLES CARACTÉRISTIQUES DOIT RÉPONDRE LE LOGEMENT IDÉAL ?

Quatre caractéristiques recherchées sont tout particulièrement mises en avant : le nombre de pièces (1^{er} rang), la superficie du logement (2^{ème} rang), l'emplacement géographique (3^{ème} rang) et la présence d'un balcon, d'une terrasse ou d'un jardin (4^{ème} rang).



1^{er} rang

nombre de pièces



2^{ème} rang

superficie du logement



3^{ème} rang

emplacement géographique



4^{ème} rang

balcon, terrasse ou jardin

D'autres caractéristiques dépendent de la région concernée ou du profil des acheteurs :

- la proximité de transports en commun vient ainsi au 4^{ème} rang du classement des caractéristiques recherchées à Paris et dans la petite couronne, lorsque ce critère ne se range qu'en 10^{ème} position en province ;
- les balcons, terrasses et jardins sont indispensables pour les ménages habitants dans le sud de la France (ce critère arrive en 1^{ère} position dans le Sud-Est et 2^{ème} dans le Sud-Ouest) ;
- la proximité d'écoles est naturellement recherchée par les familles avec enfants.

AU TERME D'UN AN DE RECHERCHE, SEPT PERSONNES SUR DIX ONT FAIT L'ACQUISITION D'UN LOGEMENT

70 % des répondants sont devenus propriétaires en moins d'un an

Au bout d'un an de recherche, 70 % des personnes interrogées ont fait l'acquisition d'un logement. 21 % d'entre elles sont toujours en recherche et 9 % ont abandonné.



70 %

ont fait l'acquisition
d'un logement



21 %

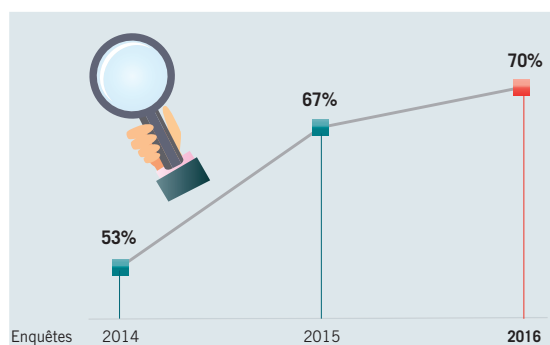
sont toujours en recherche



9 %

ont abandonné

Pourcentage de personnes devenues propriétaires en moins d'un an



La détente du marché se poursuit : au terme de douze mois de recherche, les ménages n'étaient que 53 % à avoir réalisé l'achat de leur logement il y a deux ans (enquête 2014), puis 67 % (+14 points) lors de l'enquête 2015 et 70 % (+3 points) cette année. A contrario, la part de ceux qui abandonnent leur recherche immobilière au bout de douze mois est passée de 19 % (enquête 2014) à 9 % deux ans plus tard (enquête 2016).

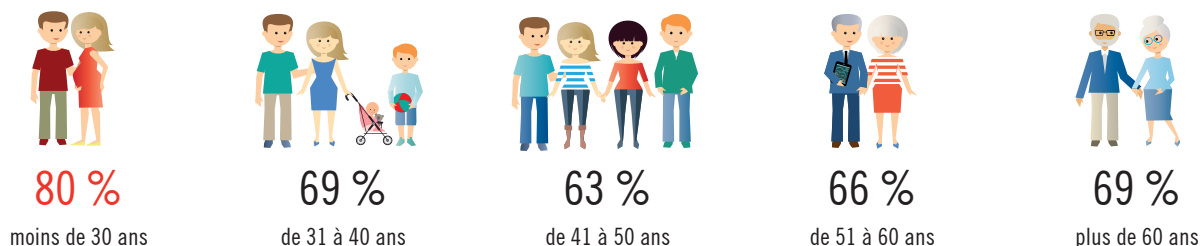
Le marché paraît donc plus détendu, et ce quelle que soit la région ou la taille de l'agglomération.

C'est dans la grande couronne de l'Île-de-France et le Sud-Est que l'on trouve la plus grande proportion de ménages ayant réalisé l'acquisition de leur logement au cours de la première année de recherche (respectivement 76 % et 73 %). À l'inverse, cette proportion est moindre dans le Sud-Ouest (62 %).

Les moins de 30 ans sont les plus nombreux à avoir trouvé un logement

Les ménages les plus jeunes ont le plus de facilité à acquérir leur logement au cours de la première année de recherche. Ainsi, la proportion de ménages ayant trouvé le logement de leur choix au cours de la première année de recherche est de 80 % pour les ménages âgés de moins de 30 ans, contre 63 % pour les ménages de 41 à 50 ans.

Ces différences s'expliquent par des exigences plus fortes (présence d'enfants, proximité avec le lieu de travail par exemple) pour certaines générations.

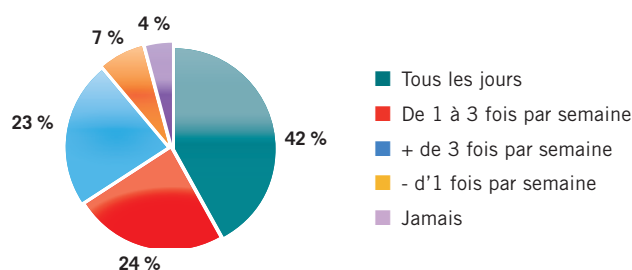


INTERNET : UN OUTIL INCONTOURNABLE DANS LA RECHERCHE DE SON LOGEMENT

Fréquence de recours à internet

96 % des personnes interrogées ont eu recours à internet dans leur recherche.

Lorsqu'on les interroge sur la fréquence à laquelle ils ont recours à internet pendant la durée de leur recherche :



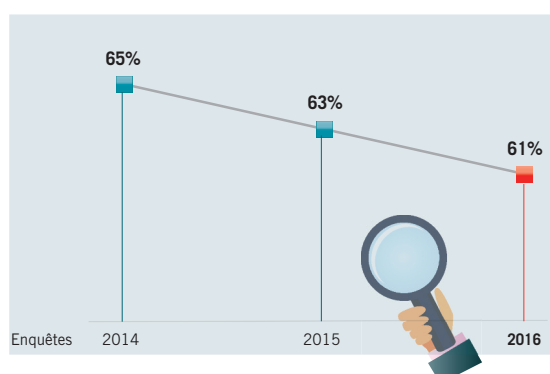
Trois motivations principales justifient ce recours à internet :

- la consultation des annonces (pour 82 % des répondants) ;
- la recherche d'un financement (55 %) ;
- l'appréciation des paramètres du marché : prix, surface,... (43 %).



DANS SIX CAS SUR DIX LA TRANSACTION S'EST FAITE APRÈS AVOIR OBTENU UNE BAISSSE DE PRIX

Pourcentage de personnes ayant obtenu une baisse prix sur le prix du bien



61 % des personnes (63 % en 2015, 65 % en 2014) ayant fait une acquisition indiquent avoir négocié une baisse de prix. Cette baisse équivaut à une diminution moyenne de 7 % (égale à celle constatée en 2015) du prix de vente initialement réclamé par le vendeur.

Les "meilleurs négociateurs" sont notamment :

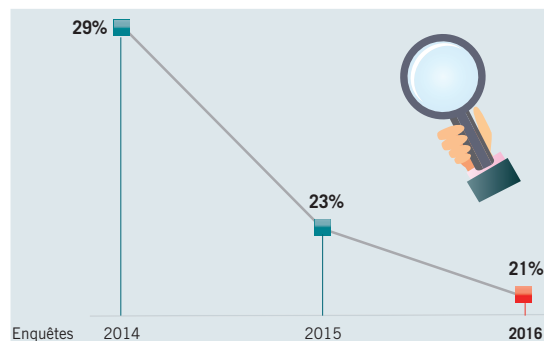
- les ménages âgés : 74 % des plus de 60 ans déclarent avoir négocié une baisse de prix contre 61 % tous âges confondus ;
- les ménages aisés qui disposent d'un revenu mensuel d'au moins 4000 euros : 74 % déclarent avoir négocié une baisse de prix, contre 59 % pour les tranches de revenu inférieures à 4000 euros ;
- les ménages habitant dans le Nord-Est de la France (65 %) et dans la petite couronne d'Ile-de-France (65 %).

UN ACQUÉREUR SUR CINQ A DÉPASSÉ SON BUDGET INITIAL

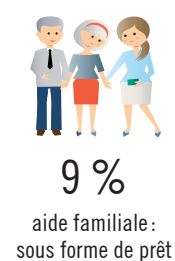
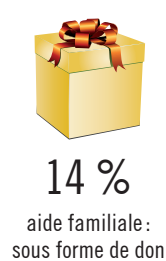
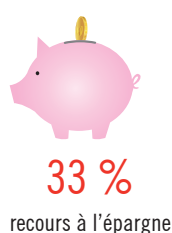
Pour réaliser leur acquisition immobilière, 21 % des personnes interrogées (23 % en 2015 et 29 % en 2014) disent avoir dépassé leur budget, avec un dépassement moyen de 10 % au regard de leur budget initial.

Géographiquement, c'est de très loin en Ile-de-France que la nécessité d'aller au-delà du budget initial est la plus importante. 25 % des acquéreurs de la grande couronne sont ainsi allés au-delà de leur budget initial contre 15 % seulement dans le Sud-Ouest.

Pourcentage de personnes ayant dépassé leur budget initial

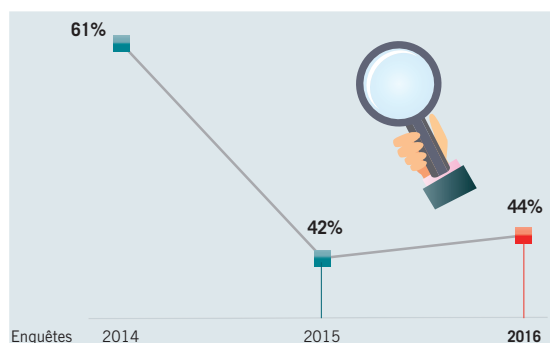


Au global, les cinq possibilités les plus fréquemment citées pour financer le dépassement du budget initial sont :



CONCESSIONS À L'ACQUISITION

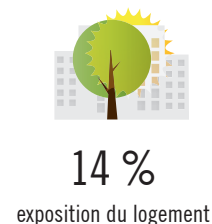
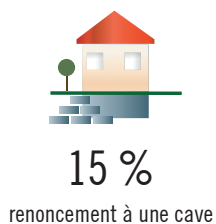
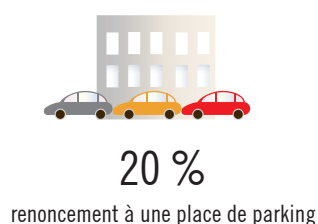
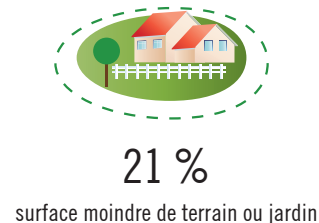
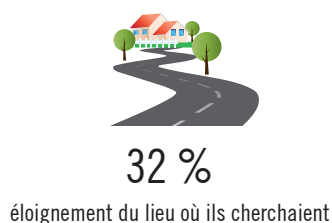
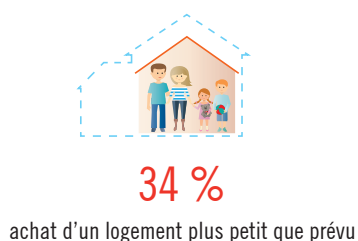
Pourcentage de personnes ayant fait des concessions sur leur achat



44 % des personnes ayant déclaré avoir fait une acquisition au cours de la première année de recherche indiquent qu'elles ont fait des concessions sur leur achat par rapport au projet initialement envisagé. Une proportion en baisse par rapport à 2014 (61 %).

Les principales concessions portent sur la taille du logement (34 % disent avoir acheté un logement plus petit qu'espéré) et à l'éloignement géographique au regard de la zone recherchée (32 % disent s'être éloignés du lieu où ils souhaitaient acheter).

Les autres concessions portent essentiellement sur une surface moindre de terrain ou jardin (21 %), le renoncement à un parking (20 %), une cave (15 %), ou encore à l'exposition géographique du bien (14 %).

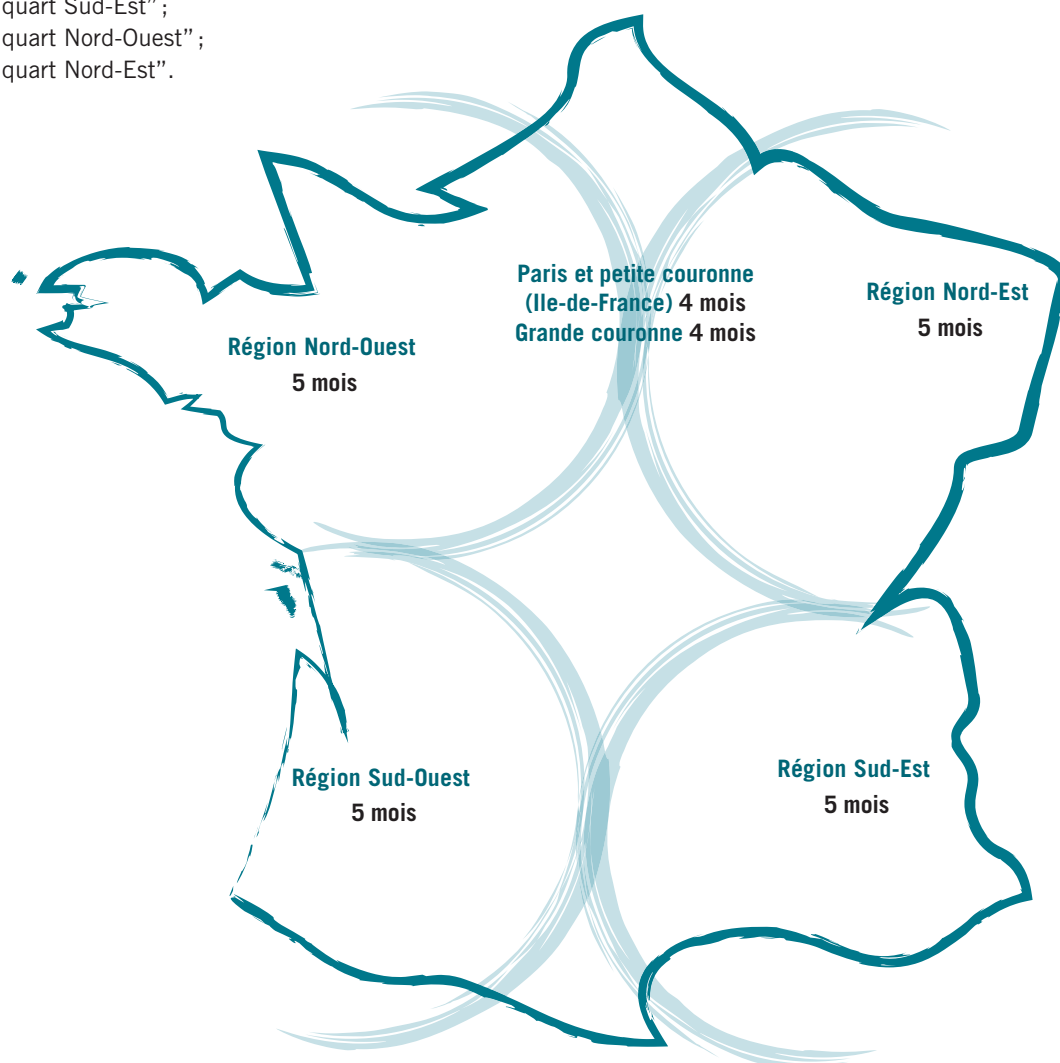


Plusieurs réponses possibles

4 MOIS DE RECHERCHE EN ILE-DE-FRANCE CONTRE 5 MOIS EN PROVINCE AU TERME D'UN AN DE RECHERCHE

Dans un second temps, le Crédit Foncier a analysé ces résultats au travers d'un filtre régional en distinguant six ensembles dont les populations étudiées permettaient une représentativité suffisante :

- Paris et la petite couronne ;
- la grande couronne, soit l'autre partie de l'Ile-de-France ;
- le "quart Sud-Ouest" ;
- le "quart Sud-Est" ;
- le "quart Nord-Ouest" ;
- le "quart Nord-Est".

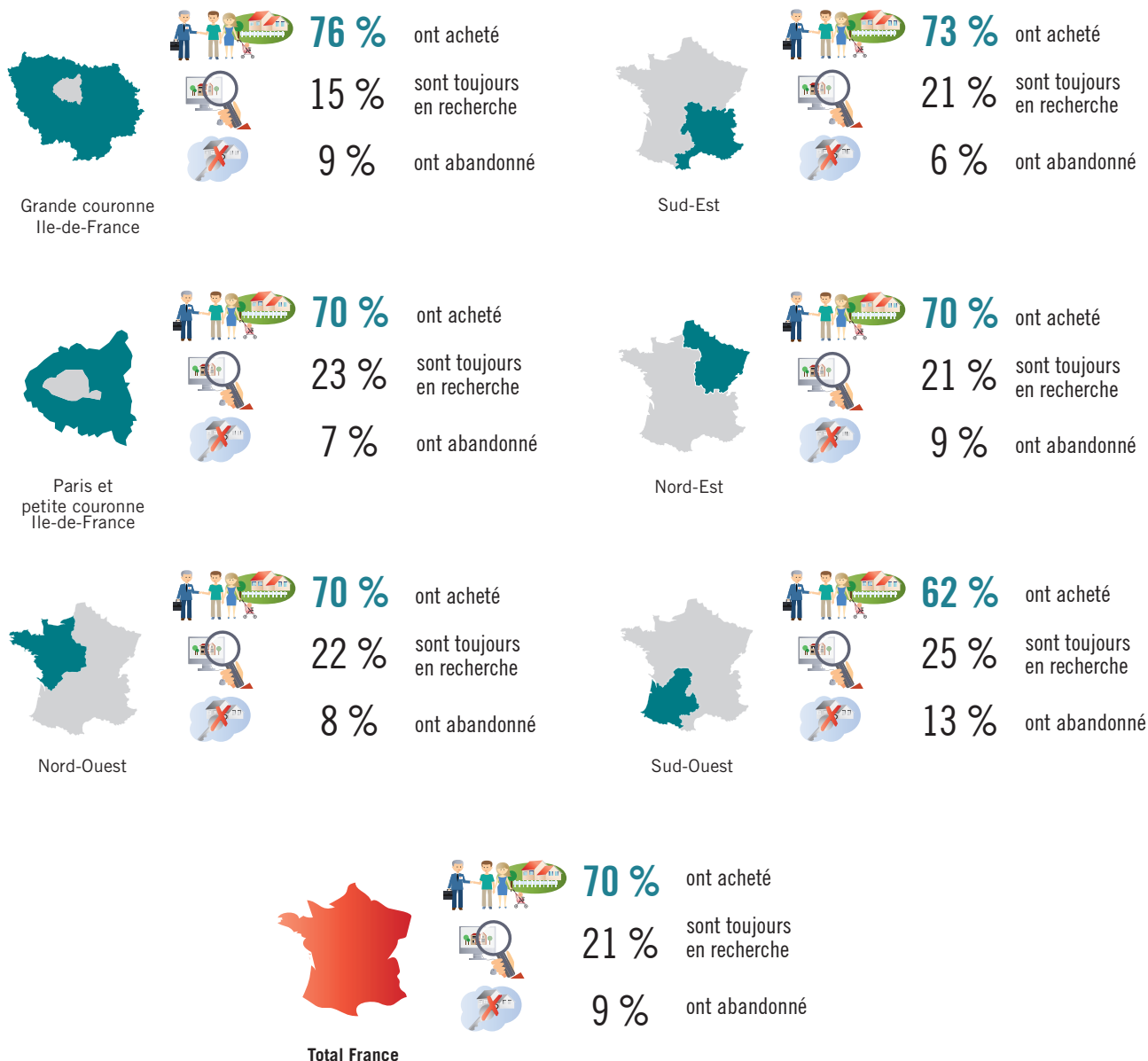


LES DISPARITÉS RÉGIONALES DANS LA RECHERCHE D'UN BIEN

Si la moyenne nationale de ménages ayant réussi à acheter leur résidence principale au terme d'une année de recherche s'élève à 70 %, elle est néanmoins disparate d'une région à une autre : 76 % dans la grande couronne contre 62 % dans le Sud-Ouest.

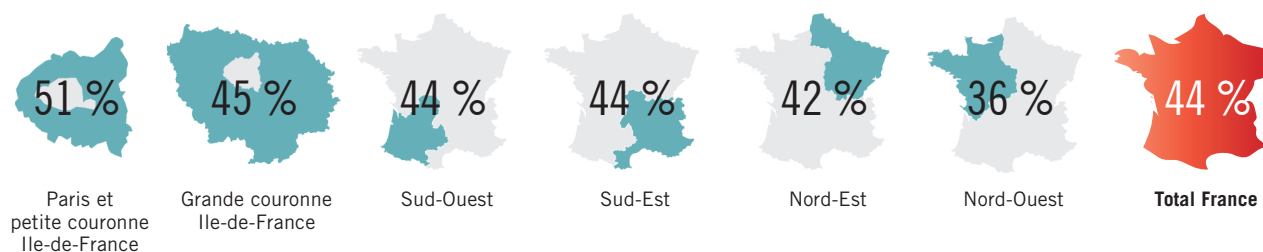
C'est dans le Sud-Ouest que le taux d'abandon est le plus élevé (13 %), soit 5 points de plus que dans le Nord-Ouest.

Au bout de douze mois de recherche :



LE NIVEAU DE CONCESSIONS RÉALISÉ PAR RÉGION

Le niveau de concessions que sont prêts à consentir les ménages, différent d'une région à une autre (36 % dans le Nord-Ouest ; 51 % dans la petite couronne de l'Ile-de-France), est déterminant dans la concrétisation de l'acquisition de sa résidence principale.



PARIS ET PETITE COURONNE (ILE-DE-FRANCE)

Pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche

Moyenne Paris et petite couronne		Moyenne France
70 %	=	70 %



A Paris et dans la petite couronne, le pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche est égal à la moyenne nationale (70 %).

Un quart (24 %) des habitants de cet ensemble géographique a dépassé le budget initial. En Ile-de-France, le prix des biens et les marges de négociation font que les acquéreurs ont plus de mal à s'en tenir au budget initial. Ce dépassement est en moyenne de 9 %.

Les ménages franciliens sont prêts à réaliser beaucoup plus de concessions (51 % d'entre eux) que le reste de la population (44 % à l'échelle nationale). Parmi les personnes ayant fait une acquisition, les principales concessions portent sur la zone géographique (35 % se sont éloignées de la zone de recherche initiale) et sur la superficie du logement acheté (31 % ont acheté plus petit que prévu).

23 % des personnes interrogées poursuivent leurs recherches au bout d'un an, soit l'une des proportions les plus élevées avec le Sud-Ouest.

GRANDE COURONNE (ILE-DE-FRANCE)

Pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche

Moyenne grande couronne		Moyenne France
76 %	>	70 %



Dans la grande couronne d'Ile-de-France, le nombre d'individus ayant accédé à la propriété au bout d'un an de recherche est le plus élevé de France (76 % contre 70 % pour la moyenne nationale).

Mais pour mener à bien leur projet, 45 % des accédants disent avoir fait des concessions, score également le plus élevé avec Paris et la petite couronne.

25 % des acquéreurs ont dû dépasser leur budget afin de réaliser l'acquisition de leur logement, mais 63 % ont réussi à négocier une baisse de prix de 14 000 euros en moyenne.

SUD-OUEST

Pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche

Moyenne Sud-Ouest		Moyenne France
62 %	<	70 %



C'est dans la région Sud-Ouest que le pourcentage de concrétisation est le plus faible (62 % ont accédé à la propriété au bout d'un an de recherche contre 70 % à l'échelle nationale), et que le taux d'abandon est le plus fort (13 % contre 9 % en moyenne nationale).

15 % des acquéreurs ont dû dépasser leur budget pour faire leur acquisition, pourcentage le plus bas de France. Les ménages qui ont dépassé leur budget, l'ont fait en allongeant la durée de leur prêt (48 %), en débloquant leur épargne (39 %) ou en augmentant leur mensualité (38 %). Le dépassement représente, en moyenne, 10 % de leur budget initial.

SUD-EST

Pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche

Moyenne Sud-Est		Moyenne France
73 %	>	70 %



Parmi les répondants qui cherchent un bien, 73 % ont accédé à la propriété dans les douze mois de leur recherche (contre 70 % en moyenne nationale), 21 % sont toujours en recherche et 6 % ont abandonné.

62 % des acquéreurs ont négocié le prix d'achat du bien (proche de la moyenne nationale 61%). Après négociation le prix de leur bien a baissé d'en moyenne 7 %.

NORD-OUEST

Pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche

Moyenne Nord-Ouest		Moyenne France
70 %	=	70 %



Dans cet ensemble géographique, 70 % de ménages ont acquis un logement au bout d'un an de recherche, chiffre identique à la moyenne nationale.

La région Nord-Ouest est celle où le taux de concession par rapport au projet initial est le plus faible : 36 % des acquéreurs ont dû faire des concessions contre 51 % des acquéreurs de la petite couronne d'Ile-de-France.

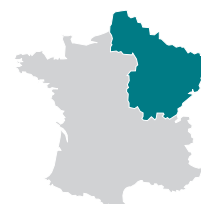
Le pouvoir de négociation sur le prix d'achat du bien est plus faible que la moyenne nationale (55 % contre 61 %). Le Nord-Ouest fait partie des régions où le dépassement du budget initial est le plus important : +11 %.

Parmi les personnes ayant fait l'acquisition d'un logement, 36 % indiquent avoir fait des concessions (contre 44 % en moyenne nationale).

NORD-EST

Pourcentage de ménages ayant acheté au bout d'un an de recherche

Moyenne Nord-Est		Moyenne France
70 %	=	70 %



70 % des personnes interrogées, en région Nord-Est, ont accédé à la propriété dans les douze mois de recherche. 21 % disent toujours chercher et 9 % ont abandonné leurs recherches. En moyenne, il faut 5 mois de recherche, dans la région Nord-Est, pour trouver un bien comme dans les autres régions hors Ile-de-France.

19 % des personnes ont dépassé le budget initialement prévu (contre 21 % en moyenne au niveau national) malgré le fait qu'ils soient plus nombreux que la moyenne nationale à avoir négocié une baisse de prix (65 % contre 61 % en moyenne au niveau national). Cette négociation représente 8 % de leur prix d'achat (contre 7 % en moyenne nationale).

Pour parvenir à faire leur acquisition, 42 % des personnes interrogées disent avoir fait des concessions.

Contacts Presse Crédit Foncier

Nicolas Pécourt
Directeur de la Communication et RSE
Tél. : 01 57 44 81 07
nicolas.pecourt@creditfoncier.fr

Kayoum Seraly
Responsable Information et Relations Presse
Tél. : 01 57 44 78 34
kayoum.seraly@creditfoncier.fr

Crédit Foncier de France - S.A. au capital de 1 331 400 718,80 € - RCS Paris n° 542 029 848
Siège Social : 19 rue des Capucines - 75001 Paris
Bureaux et correspondances : 4 quai de Bercy - 94224 Charenton Cedex

