



CRÉDIT FONCIER

Communiqué de presse

Paris, le 21 juin 2017

Achat de la résidence principale : quand le rêve devient réalité (étude Crédit Foncier)

Pour la 4^{ème} année consécutive, le Crédit Foncier a réalisé une étude mesurant le parcours d'acquisition de la résidence principale et les écarts entre « le rêve et la réalité ». Le Crédit Foncier a interrogé (du 28 mars au 18 avril 2017) près de 7 000 ménages qui ont cherché au cours des douze derniers mois à acquérir un logement.

Pourquoi acquérir sa résidence principale ? Les principales motivations sont d' « être chez soi » (72 % des citations) et de ne plus verser des loyers à fonds perdu (69 %) pour ceux qui accèdent à la propriété pour la première fois. Pour les secundo-accédants, il s'agit de disposer d'un logement plus grand (40 %) et de changer d'environnement (31 %).

Au premier rang des critères de recherche viennent l'emplacement (70 % des citations), la superficie (69 %) et le nombre de pièces (67 %). D'autres critères peuvent évoluer selon les régions ; ainsi la proximité avec les transports en commun est plus importante en Ile-de-France lorsque l'exposition du logement et la vue dont il dispose recueillent davantage de citations dans le Sud de la France. La proximité avec des écoles, 6^{ème} critère sur 12, dépend naturellement de la situation familiale des personnes sondées.

Maison ou appartement ? 72 % des personnes interrogées recherchent une maison ; c'est dans le Nord-Ouest que ce désir est le plus important. Fort logiquement, le souhait d'une maison dépend de la taille de la commune dans laquelle on souhaite habiter : il concerne 89 % des futurs acquéreurs dans des communes de moins de 5 000 habitants contre 33 % pour les villes de plus de 100 000 habitants.

Au bout d'un an de recherche, 71 % des personnes interrogées ont fait l'acquisition d'un logement (contre 53 % trois ans auparavant en 2014) ; 20 % sont toujours en recherche et 9 % ont abandonné.

En moyenne, les acquéreurs attendent 4,4 mois (7 mois en 2014) avant de signer un compromis. Lorsqu'ils ont conclu leur achat, les ménages ont visité en moyenne près de 6 biens. Dans les grandes agglomérations, la durée de recherche est plus courte (4,1 mois), mais le nombre de biens visités plus important (6,5 biens).

Internet est devenu incontournable : 68 % des Français (80 % à Paris et dans la petite couronne d'Ile-de-France) y ont recours dans leur recherche, principalement pour consulter les annonces immobilières (1^{er} usage), pour rechercher un financement (2^{ème} usage) ou pour évaluer le marché (3^{ème} critère).

Dans la réalité, un acquéreur sur cinq (19 %) est allé au-delà du budget qu'il s'était fixé avec un dépassement moyen de 13 % ; c'est en Ile-de-France que la nécessité d'aller au-delà du budget initial est la plus importante.

Pour 55 % des acquéreurs, la transaction s'est faite après avoir obtenu une baisse de prix.

Hors budget, 41 % des acquéreurs ont fait des concessions par rapport à leurs souhaits initiaux. Les principales concessions portent sur la taille du logement (28 % disent avoir acheté un logement plus petit qu'espéré), sur l'éloignement géographique (23 % disent s'être éloignés du lieu où ils souhaitaient acheter), sur une surface moindre de terrain ou de jardin (20 %), le renoncement à un parking (19 %), le renoncement à l'absence de travaux à effectuer (19 %) ou encore à l'exposition du bien (13 %).

Téléchargez l'étude intégrale :

<http://creditfoncier.com/achat-de-residence-principale-reve-devient-realite/>

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

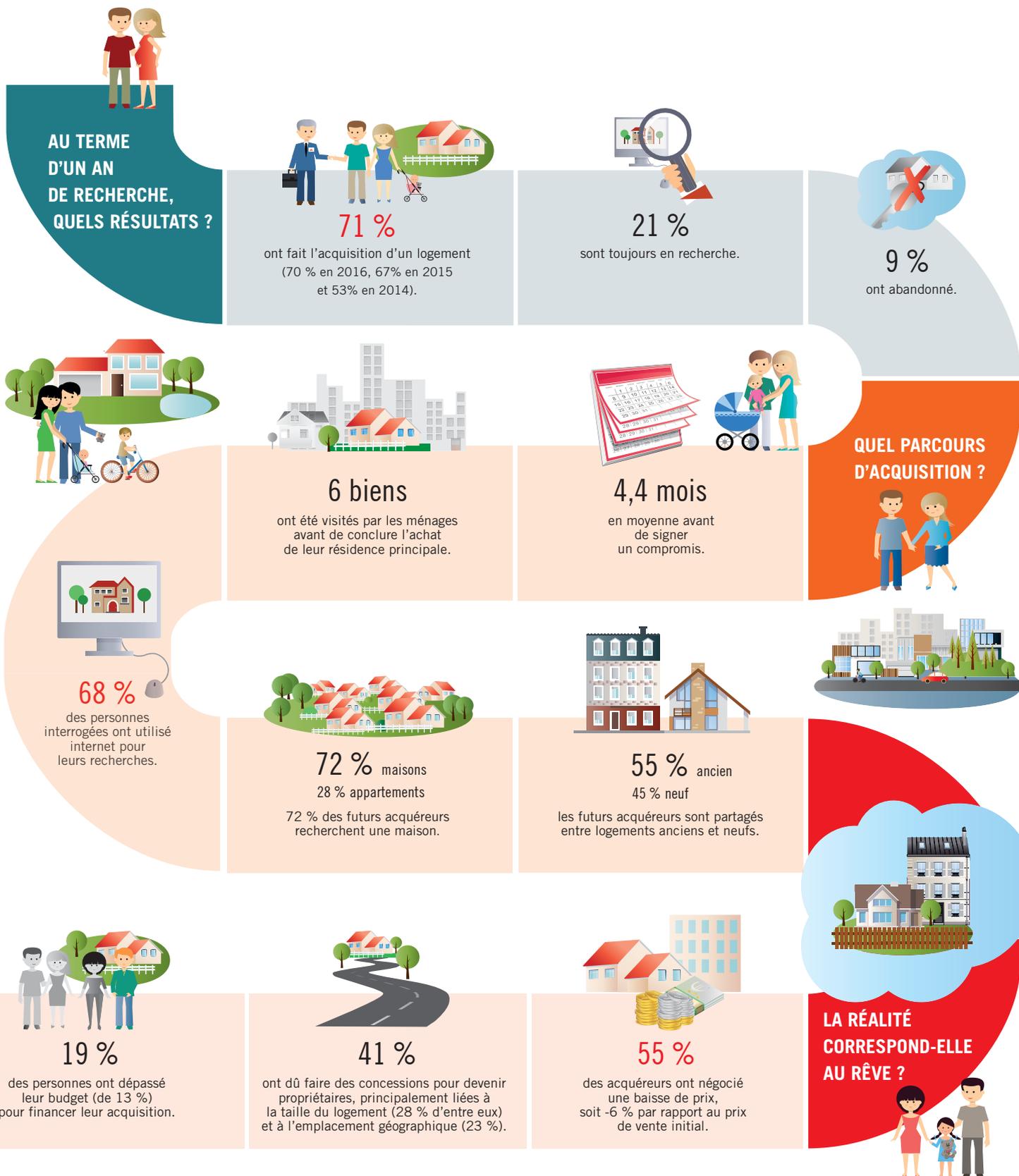
Juin 2017



GROUPÉ BPCE



CRÉDIT FONCIER



A propos du Crédit Foncier

Le Crédit Foncier : rendre possible tous les projets immobiliers.

Le Crédit Foncier est une société spécialisée dans les financements et services immobiliers en France.

Filiale à 100 % du Groupe BPCE, 2^{ème} groupe bancaire en France*, le Crédit Foncier s'adresse à l'ensemble des acteurs qui, à un titre ou à un autre, ont besoin d'une expertise et d'une compétence uniques pour trouver une réponse à la mesure de leurs besoins immobiliers : les particuliers bien entendu, mais aussi les professionnels de l'immobilier et les investisseurs dans l'immobilier. A tous, le Crédit Foncier apporte ses capacités d'innovation et de créativité, ainsi que son expérience d'un marché sur lequel il agit depuis 165 ans.

Le Crédit Foncier déploie ses activités autour de cinq grands métiers : le financement immobilier des particuliers ; le financement des investisseurs et des professionnels de l'immobilier ; le financement des équipements publics ; les services immobiliers ; les opérations financières avec le refinancement.

Le Crédit Foncier est un des principaux acteurs du Prêt à Taux Zéro et du Prêt à l'Accession Sociale, dispositifs de prêts aidés qui permettent aux ménages à revenus modestes et intermédiaires de sauter le pas de l'accession.

**2e en termes de parts de marché : 21,6 % de part de marché en épargne clientèle et 20,7 % en crédit clientèle (source : Banque de France T3-2016 – toutes clientèles non financières).*

Contacts Presse

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

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

Suivez-nous sur :  twitter.com/CreditFoncier |  facebook.com/CreditFoncier |  youtube.com/CreditFoncier