

Paris, le 30 juin 2010

Communiqué de presse

Immobilier : primo-accédants, le parcours du combattant

Depuis plus de 20 ans, L'Observatoire Cetelem décrypte, analyse et anticipe les attentes des consommateurs en France et en Europe. Fort de son expertise de N°1 du crédit aux particuliers en Europe, Cetelem partage chaque année avec les professionnels et les observateurs des marchés français et européens ses analyses issues des enquêtes menées avec ses partenaires. Depuis l'année dernière, L'Observatoire Cetelem a décidé de se pencher sur le marché de l'Immobilier comme il le fait déjà depuis de nombreuses années sur le marché de L'Automobile et de la Consommation.

Pour sa deuxième édition, L'Observatoire Cetelem de l'Immobilier s'est interrogé sur les primo-accédants, un levier de croissance essentiel pour le marché français de l'immobilier. Avec seulement 57% de ménages propriétaires, la France se situe toujours en queue de peloton en Europe. Alors que le marché qui semble retrouver des couleurs, quel est le parcours de cette catégorie qui représente aujourd'hui près de 30% des propriétaires ? Quelles sont les difficultés rencontrées par les primo-accédants et surtout comment mieux les accompagner ? Autant de questions posées, autant de réponses apportées par cette nouvelle édition de L'Observatoire Cetelem de l'Immobilier.

L'Observatoire Cetelem 2010 peut vous être envoyé sur demande. Nous vous remercions simplement par avance de bien vouloir mentionner "Source : Observatoire Cetelem 2010" dans vos articles pour toute reprise d'éléments de l'étude.

LES FAITS MARQUANTS DE L'ETUDE :

- Les primo-accédants qui représentent désormais 30% des propriétaires sont essentiels pour le marché de l'immobilier. Par ailleurs, pour 95% des Français, l'idéal est de devenir propriétaire avant 40 ans.
- Or les primo-accédants cumulent les handicaps sur le chemin de l'accession à la propriété. Aux contraintes économiques s'ajoute une évolution sociologique majeure : parmi les foyers « mono ménages » qui représentent 44% des ménages en France, très peu peuvent accéder à la propriété.
- 23% des primo-accédants récents ont visité plus de 10 logements avant de trouver leur bien immobilier contre seulement 10% pour les autres.
- 11% des primo-accédants récents déclarent avoir essuyé au moins un refus de crédit pour leur acquisition contre seulement 2% des non primo-accédants.
- Ce parcours plus long est jugé complexe par 1 primo-accédant récent sur 2 contre 37% pour les autres.
- Avoir des parents propriétaires devient déterminant pour accéder à la propriété : 88% des primo-accédants de moins de 5 ans ont des parents propriétaires qui sont, par ailleurs, leurs principaux prescripteurs.
- Pourtant les pistes pour accompagner les primo-accédants existent : renforcement des dispositifs publics d'aide à l'accession, modalités de financements responsables (durée de financement et assurances emprunteurs adaptées) et une meilleure prise en compte par les acteurs de l'immobilier des spécificités des primo-accédants.

ZOOM SUR LE MARCHE DE L'IMMOBILIER EN FRANCE :

- 7% des Français envisagent d'acheter un bien immobilier d'ici un an contre 5% l'an dernier ce qui confirme la tendance à la hausse déjà constatée dans l'ancien.
- Ceci va de pair avec un pouvoir d'achat immobilier qui reprend des couleurs depuis deux ans mais qui reste en baisse de 15 % entre 2003 et 2010.



1/ LES FAITS MARQUANTS DE L'ETUDE

Devenir propriétaire ? Pour les Français, plus on le devient tôt, mieux c'est.

Pour 94% des Français, l'idéal est d'être propriétaire de sa résidence principale. 95% d'entre eux plébiscitent l'accession à la propriété avant 40 ans. Les plus jeunes pensent même majoritairement qu'il faut le devenir avant 30 ans puisque 72% de ceux qui ont entre 18 et 34 ans considèrent que devenir propriétaire avant 30 ans est idéal. Dans la réalité, la moyenne d'âge des primo-accédants est de 35 ans en France.

« Selon vous, quel est l'âge idéal pour devenir propriétaire ? »

(en %)

	Total	Hommes	Femmes	18-34 ans	35-49 ans	50-70 ans	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Moins de 30 ans	54	43	66	72	49	41	73	51
31-40 ans	41	50	32	27	45	52	25	45
41-50 ans	4	6	2	1	6	6	2	4
Plus de 50 ans	1	1	0	0	0	1	0	0

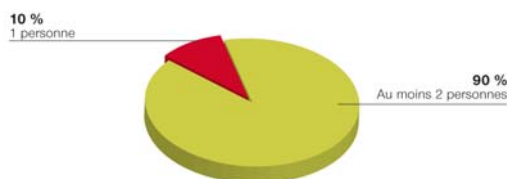
Source : Observatoire Cetelem 2010.

Les primo-accédants : le cumul des handicaps.

L'image parfaite du « jeune couple ayant deux CDI » correspond de moins en moins à la réalité des candidats à la primo-accession. Les primo-accédants ne disposent pas de patrimoine immobilier permettant de constituer un apport personnel, leurs revenus sont inférieurs à la moyenne nationale et leur avenir professionnel est plus incertain que jamais. Face à ces contraintes économiques, s'ajoute une évolution sociologique majeure : 44% des foyers sont « mono ménages ». **Et pourtant, primo-accession rime avec duo-accession.** Plus de neuf fois sur dix, la taille du foyer accédant à la propriété est ainsi supérieure ou égale à deux personnes. Cette obligation d'être deux résulte d'abord et avant tout, d'une problématique purement financière. Difficile de pouvoir acheter, particulièrement dans les grandes villes, sans s'appuyer sur deux salaires.

Primo-accédants récents

(taille du foyer)



Structure des ménages en France



Pour les primo-accédants, le parcours est plus long...

La peur de se tromper ou de faire une mauvaise affaire sont des craintes plus fortes chez les primo-accédants que chez les non primo-accédants. En conséquence, près d'un primo-accédant récent (de moins de 5 ans) sur 4 déclare avoir visité plus de 10 logements avant de signer. Fort logiquement, avec plus de visites, les primo-accédants mettent plus de temps pour trouver leur logement : entre le début des démarches et la remise des clés il s'écoule plus de 12 mois en moyenne contre 10 pour les autres.

« Combien de temps s'est écoulé entre le début de vos démarches et le moment où vous avez reçu les clés ? »

(en %)

	Total	Primo-accédants	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Moins de 6 mois	41	39	45	41	38
De 6 mois à 1 an	37	36	39	37	35
De 1 à 5 ans	21	24	16	22	25
Plus de 5 ans	1	1	0	0	2

Source : Observatoire Cetelem 2010.

...le financement plus compliqué à obtenir...

Pas de patrimoine immobilier pouvant constituer un apport personnel, des revenus plus faibles et donc un financement plus compliqué à obtenir : 11% des primo-accédants récents déclarent avoir essuyé au moins un refus de crédit pour leur acquisition contre seulement 2% des non primo-accédants. De la même façon, 13% d'entre eux déclarent avoir eu une ou des propositions de crédit d'un montant insuffisant. Par ailleurs, 25% des primo-accédants récents ont été contraints de payer leur logement plus cher que ce qu'ils pensaient investir au départ.

« Quelles difficultés avez-vous rencontrées lorsque vous avez monté votre dossier de financement ? »

(en %)

	Primo-accédants	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Mon interlocuteur à la banque me l'a déconseillé.	1	1	1	1
Les banques ont refusé de m'accorder un prêt.	7	2	11	4
Les banques m'ont proposé des prêts d'un montant insuffisant.	10	6	13	8

Source : Observatoire Cetelem 2010.



Au global, pour la moitié des primo-accédants de moins de 5 ans, les démarches sont jugées complexes et 41% d'entre eux affirment avoir été anxieux lors de leur achat.

Une recherche plus longue, plus de logements visités, plus d'hésitation pour ce qui reste un achat aux implications financières très importantes...Conséquence : **41% des primo-accédants récents déclarent avoir été anxieux au moment d'acheter** contre seulement 30% pour les non primo-accédants.

« *Quel était votre état d'esprit lors de votre dernier achat ?* »



Source : Observatoire Cetelem 2010.

Quand propriété rime avec hérédité : avoir des parents propriétaires devient un élément incontournable pour la primo-accession.

Face à toutes ces difficultés, le rôle des parents devient essentiel. **En effet, 88 % des primo-accédants depuis moins de cinq ans déclarent que leurs parents sont propriétaires contre 77 % pour l'ensemble des personnes interrogées.**

Il en ressort comme une valeur d'exemplarité qui semble jouer un rôle non négligeable. Une reconduction d'un modèle allant de soi. Une nécessité de s'appuyer sur le vécu des référents les plus naturels. Un appui financier se traduisant en caution ou en apport indispensables à la concrétisation du projet. **Autant de facteurs familiaux qui semblent faire front face aux difficultés des jeunes Français pour devenir propriétaires.**

« *Vos parents sont-ils propriétaires ?* »
(en %)

	Propriétaires	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Oui	80	88	77
Non	20	12	23

Source : Observatoire Cetelem 2010.



Au-delà de l'éventuel coup de pouce financier initial, le rôle des parents est également essentiel pour orienter le choix de ceux qui achètent pour la première fois. **45% des primo-accédants de moins de 5 ans indiquent que ce sont leurs parents qui ont eu la plus forte influence au moment du choix du logement.**

« *Par qui avez-vous été conseillé lors de vos recherches ?* »
(en %)

	Propriétaires	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Vos parents	32	45	28
Votre agent immobilier/promoteur/constructeur	23	16	21
Votre banque	15	12	16
Vos amis	6	6	6

Internet ? Un levier certes incontournable mais qui peut être encore plus performant.

Le rôle d'Internet est essentiel tout au long du parcours du primo-accédant : **de la recherche au financement, 75% des primo-accédants récents ont utilisé le web.** Pour autant, les attentes sont nombreuses vis-à-vis d'un outil qui peut permettre aux acheteurs de gagner du temps dans leurs recherches. 38% des primo-accédants récents souhaiteraient ainsi pouvoir disposer de plus de photos et 36% voudraient pouvoir faire plus de visites virtuelles. Par ailleurs, l'adresse précise du bien est également réclamée par 36% des primo-accédants récents tandis que 28% aimeraient disposer d'informations sur le quartier de leur potentiel futur logement.

« *Quelles informations vous ont manqué lors de votre recherche ?* »
(en %)

	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Des photos du bien	35	38	28
Des informations sur le quartier, l'environnement (voisinage, écoles et commerces, etc.)	34	33	30
L'adresse précise du bien (par exemple pour pouvoir découvrir les alentours...)	35	36	25
La possibilité d'une visite virtuelle du bien (sur Internet)	25	36	23
Des photos du quartier, de l'environnement	24	28	20

Source : Observatoire Cetelem 2010.



Quelques pistes pour simplifier l'accèsion à la propriété des primo-accédants.

1/ Les acteurs de l'immobilier :

Les acteurs de l'immobilier doivent prendre en compte les spécificités des primo-accédants : **plus d'écoute, plus de considération et surtout plus d'accompagnement lors des démarches.**

2/ Internet :

L'outil Internet est aujourd'hui utilisé comme une grande vitrine grâce à laquelle l'internaute peut consulter toutes les annonces qui hier se trouvaient uniquement dans les agences et dans les journaux. Mais Internet peut encore être optimisé afin **d'aider les primo-accédants à mieux cibler les recherches. Plus d'informations (quartier, écoles, environnement..), plus de visites virtuelles, plus de photos, autant de demandes formulées par plus d'un primo accédant sur 3.**

3/ L'aspect économique :

Les dispositifs publics d'aide à l'accèsion ont porté leurs fruits. Le rôle des pouvoirs publics est essentiel et cela se vérifie particulièrement pour les primo-accédants.

Concernant le financement, l'âge moyen des primo-accédants (35 ans) permet de financer la première acquisition sur une longue durée. **Le développement responsable des outils de financement sur longue durée permet à des primo-accédants d'acquérir leur premier bien immobilier.**

Quant à la sécurisation du financement, face à l'incertitude professionnelle, **les assurances emprunteurs constituent une solution adaptée à cet environnement mouvant.**

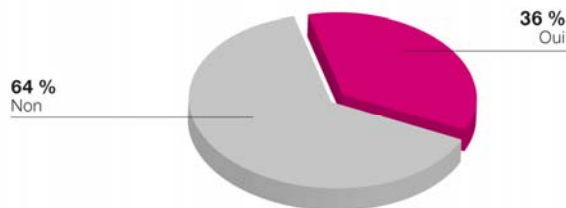


2/ ZOOM SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER EN FRANCE

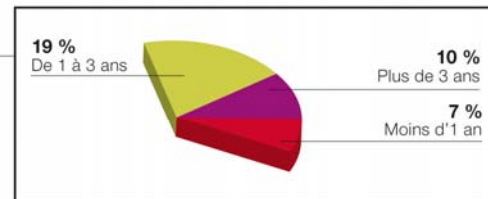
Le rebond du marché français...

Les fondamentaux du marché français sont solides : croissance démographique élevée et offre de logements neufs structurellement insuffisante devraient soutenir les prix au cours des prochaines années. Les volumes des ventes dans l'ancien ont enregistré un rebond depuis fin 2009 et les intentions d'achat à moins d'un an confirment cette tendance : **7% des personnes interrogées ont l'intention d'acheter un logement d'ici un an**, ils étaient 5% à vouloir le faire l'année dernière.

Avez-vous l'intention d'acheter un logement ? Un autre logement ?



Quand prévoyez-vous/ pourriez-vous envisager d'acheter ?



Source : Observatoire Cetelem 2010.

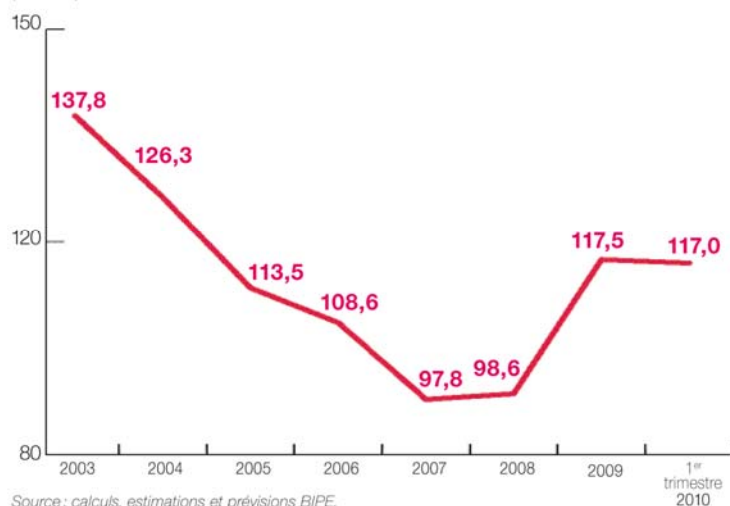
...malgré un pouvoir d'achat immobilier (PAI) en baisse de 15% depuis 2003.

Estimer le Pouvoir d'Achat Immobilier revient à chercher combien un ménage disposant de revenus moyens peut acheter de m², sans que la mensualité dépasse le seuil de 33 % du revenu, ce calcul prenant en compte les caractéristiques moyennes de période d'endettement, de taux et de prix par période. (Calculs, estimations et prévisions BIPE)

Dans la période récente, la hausse des prix – soutenue, continue et ininterrompue durant plus de dix ans – a fortement détérioré le PAI qui est de près de 138m² en 2003 à 117m² en 2010, soit un recul de 15%.

Pouvoir d'Achat Immobilier moyen des ménages français

(en m²)



Source : calculs, estimations et prévisions BIPE.



CONTACT PRESSE

Pascal Roussarie pascal.roussarie@cetelem.fr Tel : 01 46 39 91 30	Flavien Neuvy flavien.neuvy@cetelem.fr Tel : 01 46 39 10 68	Claude Martin Franz claude.martin-franz@cetelem.fr Tel : 01 46 39 97 93
---	---	---

A propos de L'Observatoire Cetelem

Depuis plus de 20 ans Cetelem partage son analyse de l'évolution de la consommation en France et plus largement en Europe avec les éditions annuelles de L'Observatoire Cetelem de la Consommation et de L'Observatoire Cetelem de l'Automobile. Fort de son expertise dans le domaine du crédit immobilier, Cetelem présente cette année la deuxième édition de L'Observatoire Cetelem de l'Immobilier.

www.observatoirecetelem.com

A propos de Cetelem et de BNP Paribas Personal Finance.

Au sein du Groupe BNP Paribas, BNP Paribas Personal Finance est le spécialiste des financements aux particuliers via ses activités de crédit à la consommation et de crédit immobilier. Avec près de 27 000 collaborateurs dans 30 pays et sur 4 continents, BNP Paribas Personal Finance est N° 1 en France et en Europe.

En activité en propre, BNP Paribas Personal Finance offre, essentiellement via sa marque commerciale majeure Cetelem, une gamme complète de crédits aux particuliers accessibles soit sur le lieu de vente - magasins, concessions automobiles -, soit par ses apporteurs d'affaires référencés - courtiers, agents immobiliers, promoteurs -, soit en direct via ses centres de relation clients et Internet.

Parallèlement, BNP Paribas Personal Finance a fait du partenariat un métier à part entière qui s'appuie sur son savoir-faire pour proposer tout type d'offres de crédits et de services intégrées et adaptées à l'activité et la stratégie commerciale de ses partenaires. Ainsi BNP Paribas Personal Finance est partenaire de référence des enseignes du monde du commerce, des services, et des banques et sociétés d'assurances.

Il est aussi l'acteur de référence en matière de crédit responsable®.

Pour toute information : www.bnpparibas-pf.com - www.moncreditresponsable.com

