

2010 L'Observatoire Cetelem

**Immobilier :
Primo-accédants,
le parcours du combattant**



Conférence de presse du 30 juin 2010



Cetelem

GRUPE BNP PARIBAS

Méthodologie



- Etude réalisée avec le concours de la société d'études et de conseil BIPE.
- Une étude quantitative réalisée avec TNS-Sofres fin avril 2010 auprès d'un échantillon de 1201 personnes représentatif de la population française en termes de sexe, d'âge, de CSP et de région.
- Une étude qualitative réalisée avec la société Anacom : 21 entretiens approfondis réalisés fin avril 2010 en face à face et 3 avis d'experts.





1/ Le contexte : les marchés immobiliers en Europe

- L'Europe de l'immobilier, terre de contrastes
- Le rebond français

2/ L'étude : les primo-accédants, le parcours du combattant

- Une clientèle essentielle malgré le cumul des handicaps
- Un parcours plus long et plus difficile
- Quelques pistes pour simplifier ce parcours





Alain David

**Directeur de l'activité immobilier
de Cetelem en France**





1/ Le contexte : les marchés immobiliers en Europe

- ➔ - L'Europe de l'immobilier, terre de contrastes
- Le rebond français

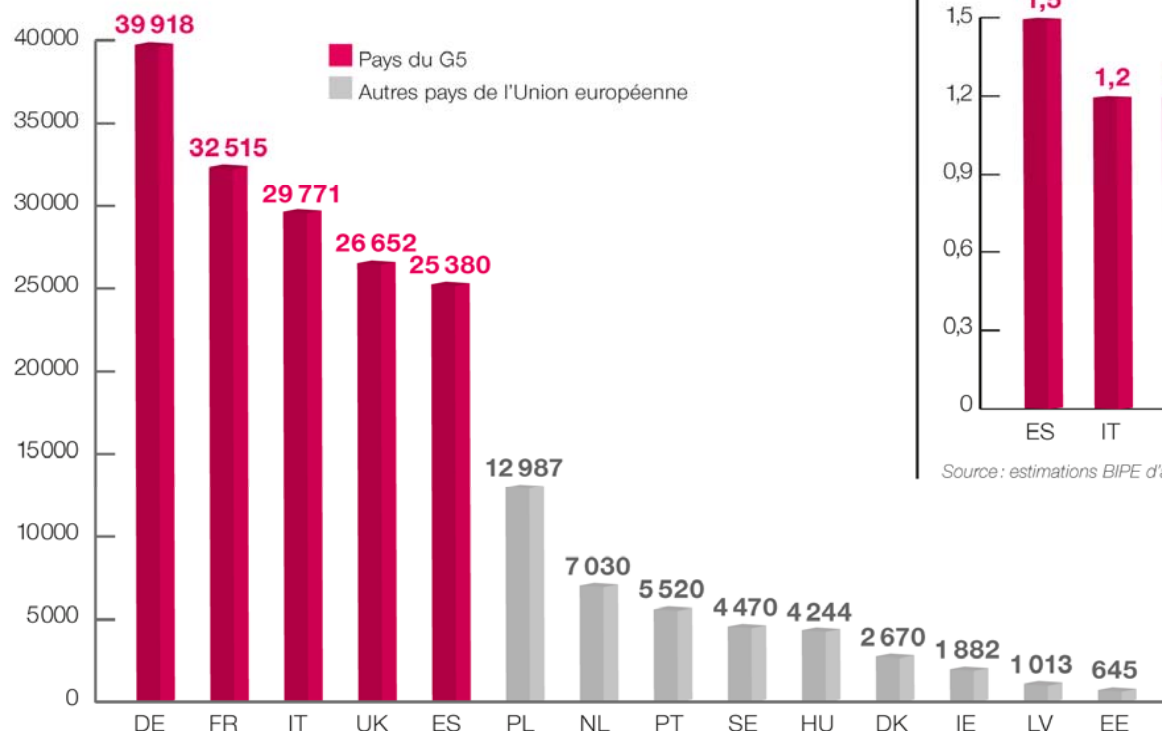


Etat des lieux européen



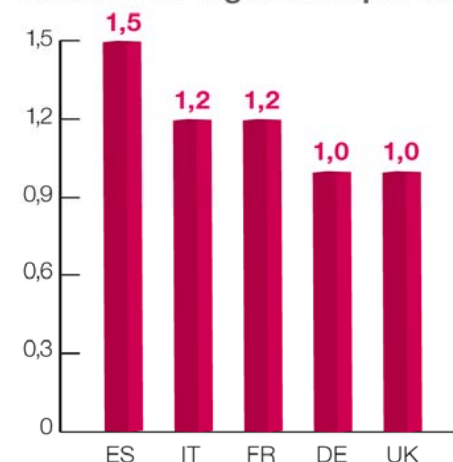
Parc de logements

(en milliers)



Source : estimations BIPE d'après les instituts de statistiques nationaux.

Nombre de logements par ménage



Source : estimations BIPE d'après les instituts de statistiques nationaux.

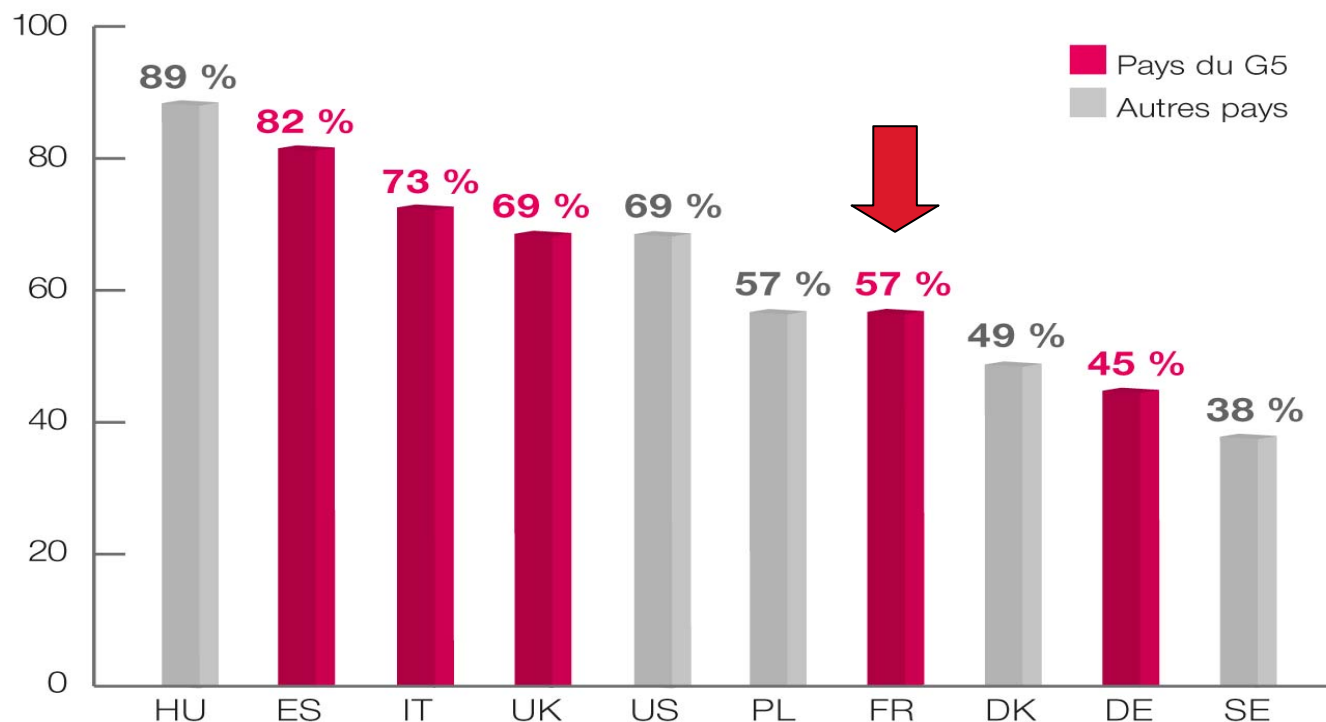
Les parcs de logements très différents d'un pays à l'autre révèlent des densités immobilières qui vont de 1 logement / ménage (Allemagne et RU) à 1,5 logement / ménage en Espagne.



Etat des lieux européen



Part des ménages propriétaires dans la population



Source : statistiques sur le logement dans l'Union européenne, DGHUC, Compte du logement provisoire.

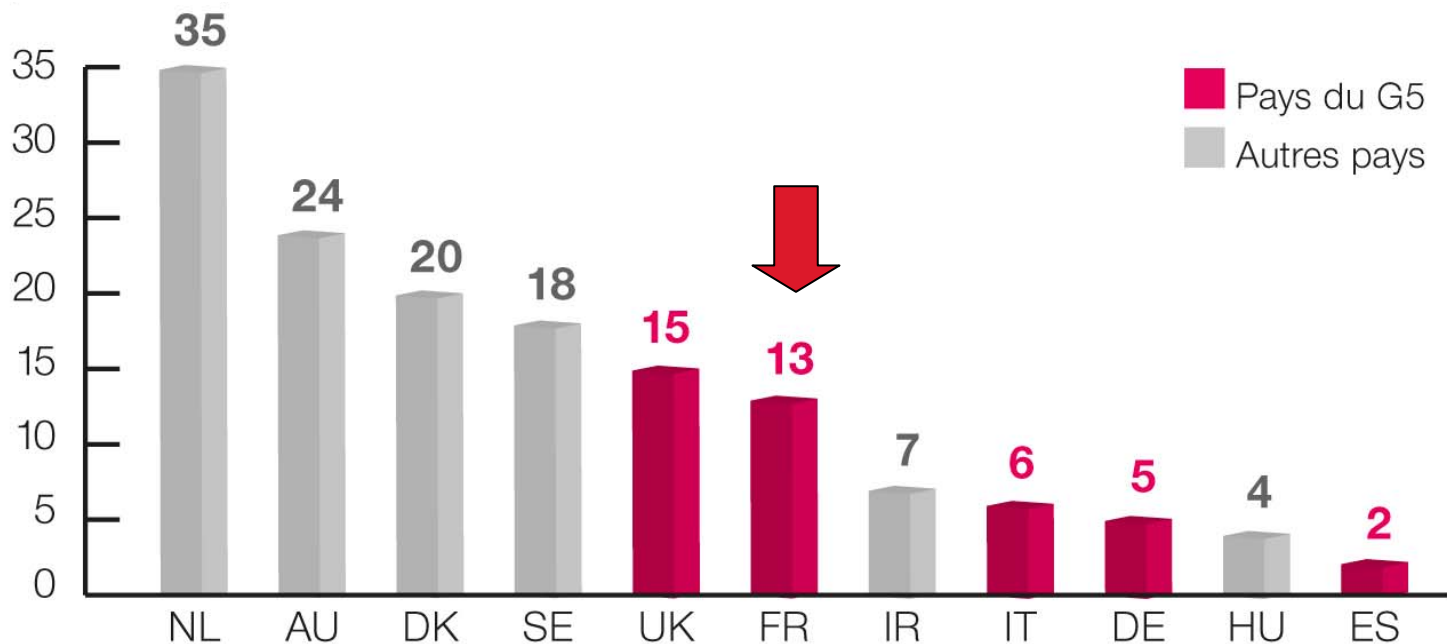
Les pays européens sont inégaux devant la propriété. Avec 57% de ménages propriétaires, la France se toujours situe en queue de peloton.



Etat des lieux européen



Parc de logements sociaux (en %)



Source: Social Housing in Europe, Christiane Whitehead and Kathleen Scanlon Eds, LSE, July 2007, estimations BIPE.

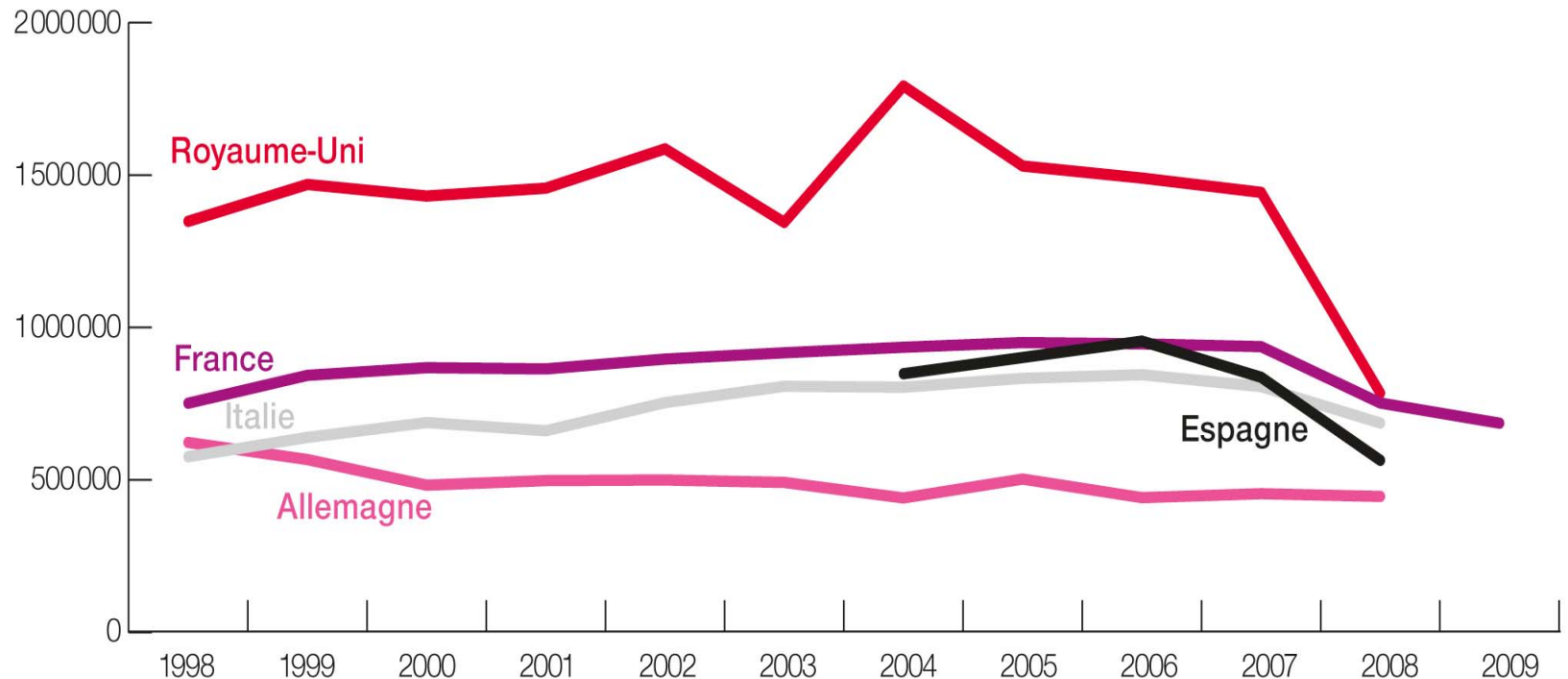
Un logement social à géométrie variable en Europe.
Presque inexistant en Espagne, il représente 35% du logement
aux Pays-Bas.



Etat des lieux européen



Évolution des transactions immobilières en Europe sur les dix dernières années



Source : BIPE d'après Datastream.

La crise économique a touché de plein fouet l'ensemble des pays de l'étude même si l'Allemagne et l'Italie ont vu le marché de l'immobilier mieux résister qu'ailleurs en Europe.

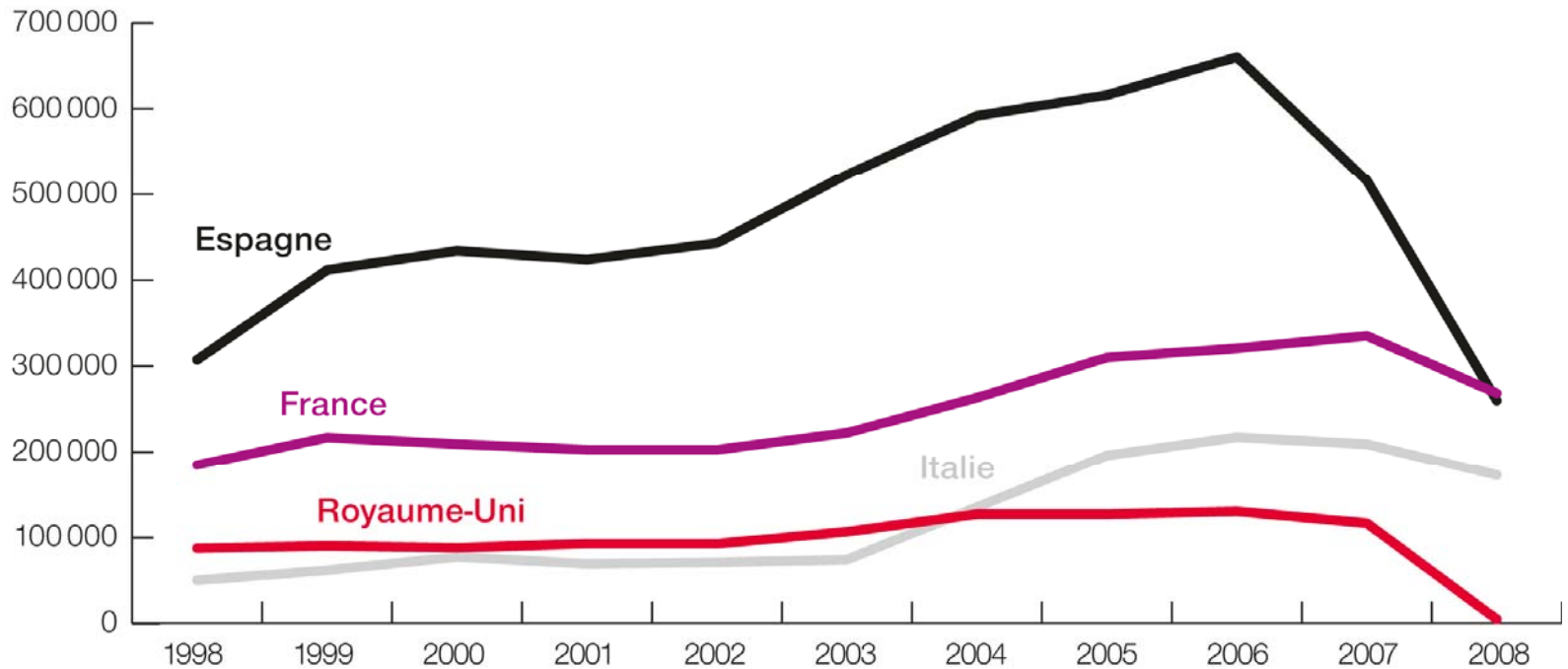


Etat des lieux européen



Évolution du nombre de mises en chantier de logements

(base 100 au 1^{er} trimestre 2000)



Source : BIPE d'après l'étude Hypostat 2008, EMF.

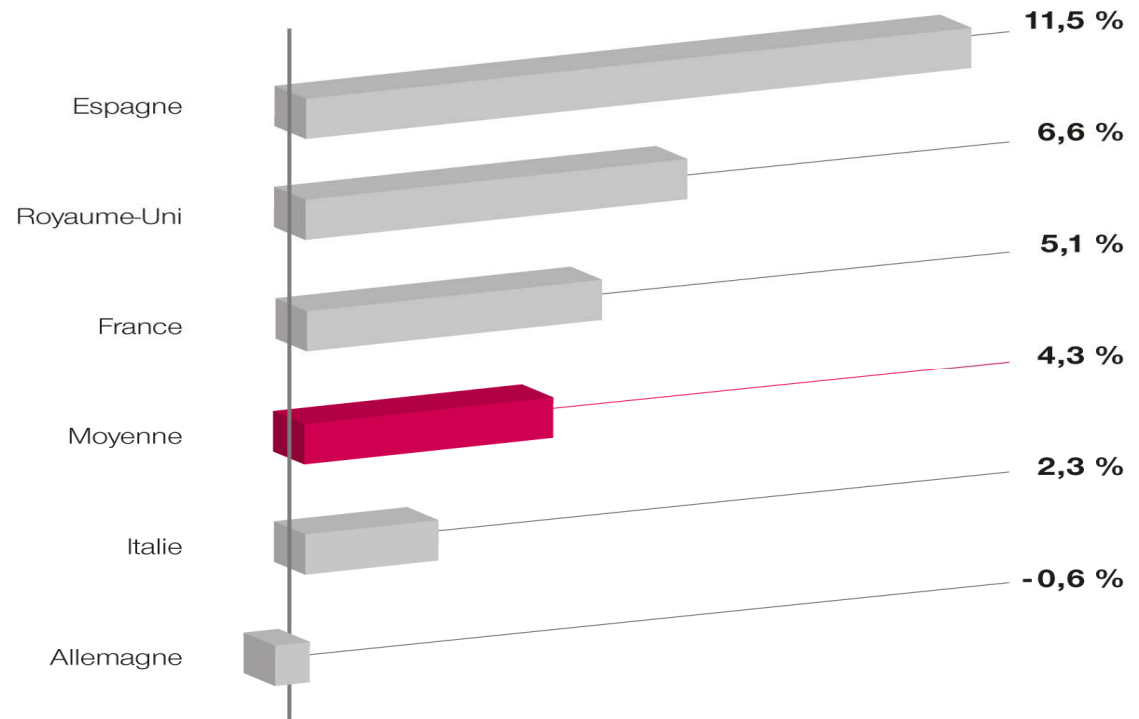
Et sur le marché du neuf, l'impact de la crise a été particulièrement fort en Espagne et au Royaume-Uni.



Etat des lieux européen



Croissance démographique entre 2009 et 2020



Source : estimations BIPE d'après Eurostat.

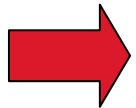
A moyen terme, les écarts entre les pays augmentent en matière de croissance démographique. C'est un élément clé pour les perspectives immobilières en Europe. La France devrait en profiter.





1/ Le contexte : les marchés immobiliers en Europe

- L'Europe de l'immobilier, terre de contrastes



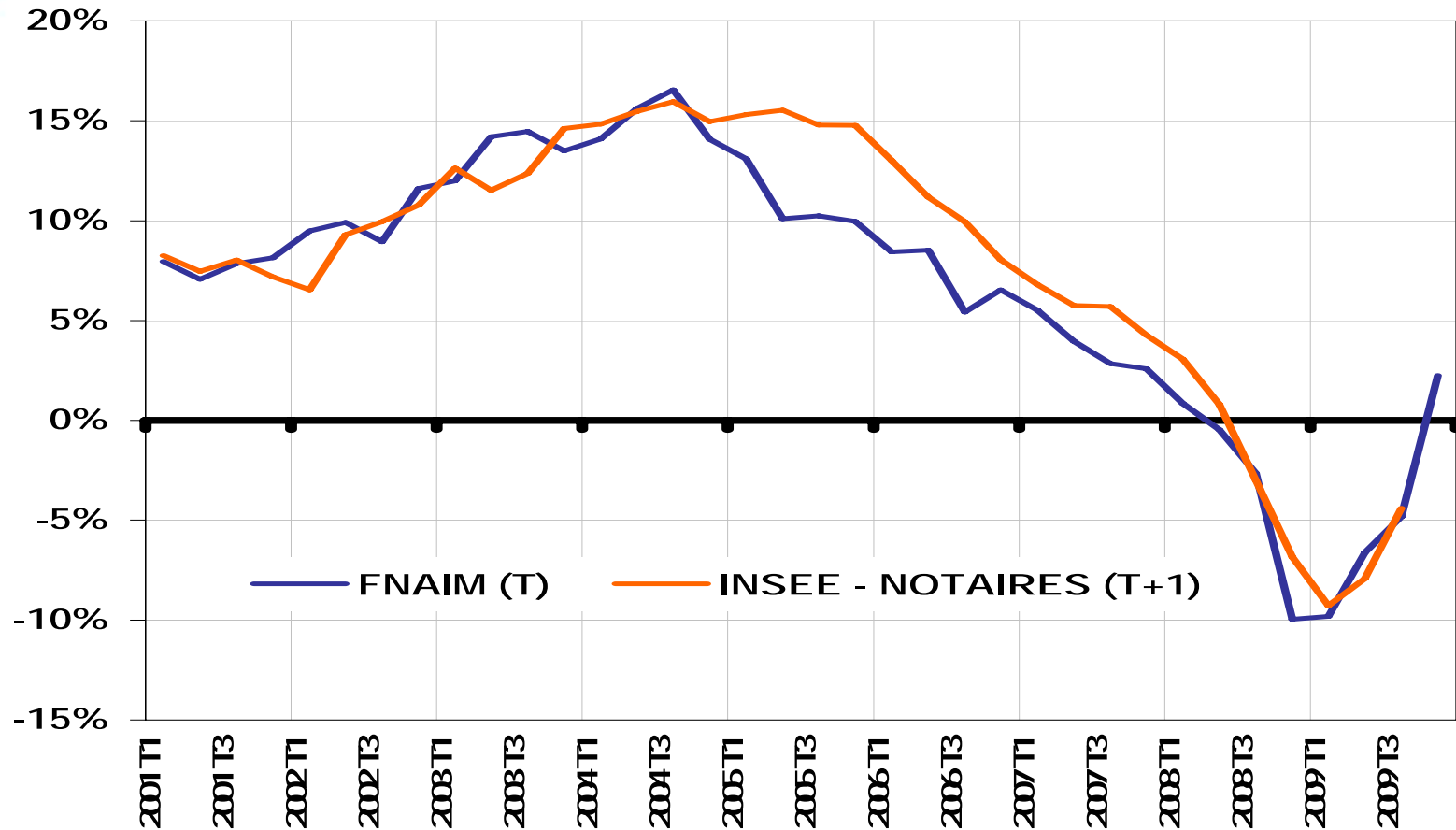
- Le rebond français



Le rebond français

Évolution des prix des logements anciens en France
(variation annuelle des prix en euros/m²)

Rappel



L'évolution des prix varie selon les sources utilisées mais sur moyenne période, les tendances convergent.

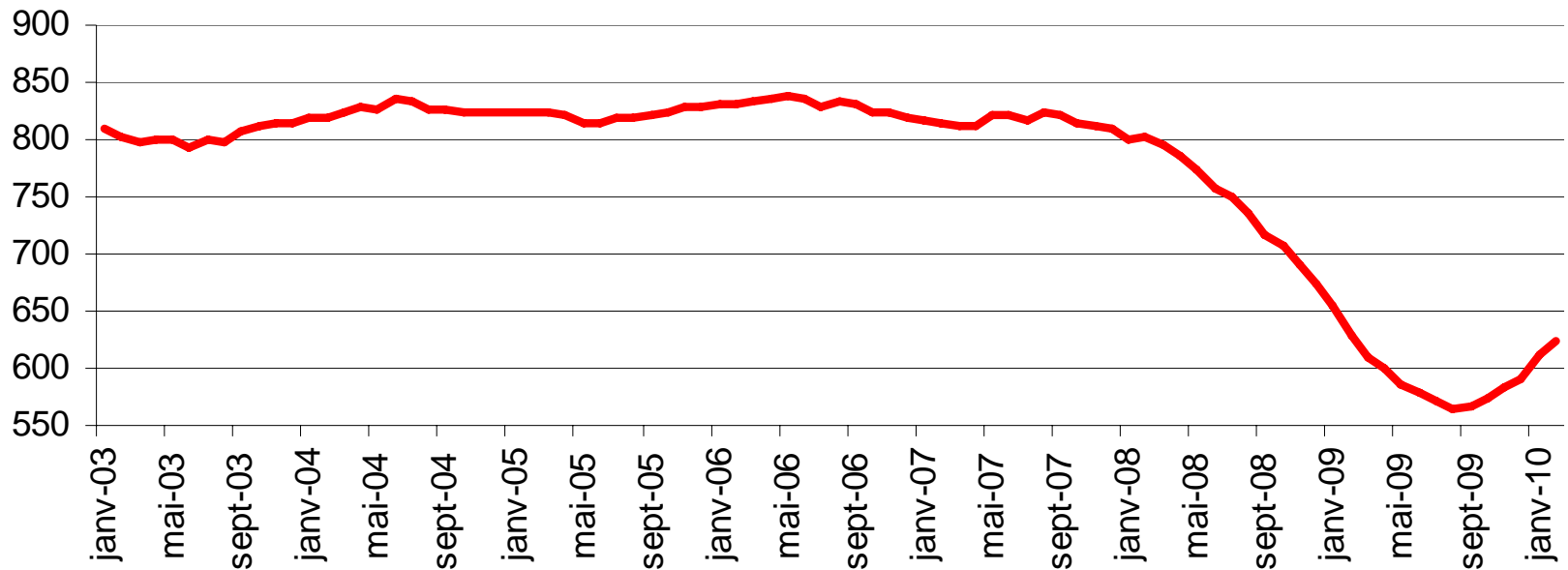


Le rebond français



Ventes dans l'ancien

Milliers d'unités



Source : CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales

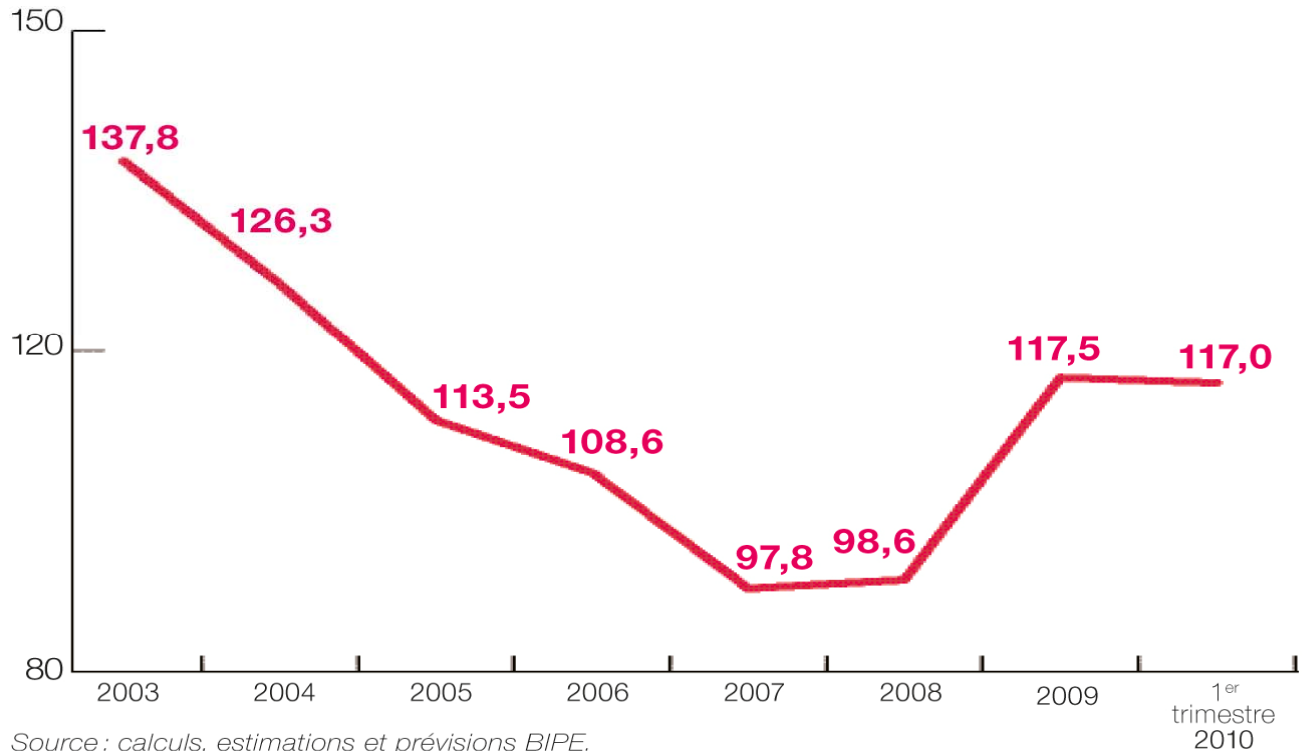
Le nombre de transactions dans l'ancien repart de l'avant. L'amélioration des conditions de financement est l'élément clé de ce rebond.



Le rebond français



Pouvoir d'Achat Immobilier moyen des ménages français (en m²)



Le Pouvoir d'Achat immobilier correspond au nombre de m² qu'un ménage peut acheter sans que la mensualité dépasse le seuil de 33 % du revenu, ce calcul prenant en compte les caractéristiques moyennes (endettement, taux, prix, revenus).

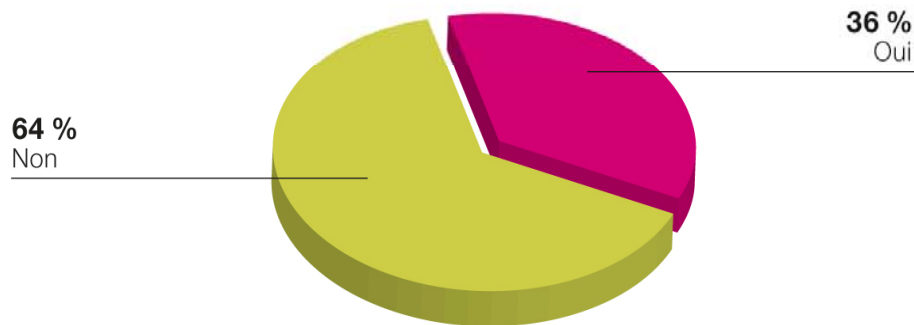
Le rebond du marché français s'appuie sur un « P.A.I » des ménages qui reste sous tension. Entre 2003 et 2010 il est passé de 137m² à 117m², en baisse de 15% (Source : BIPE).



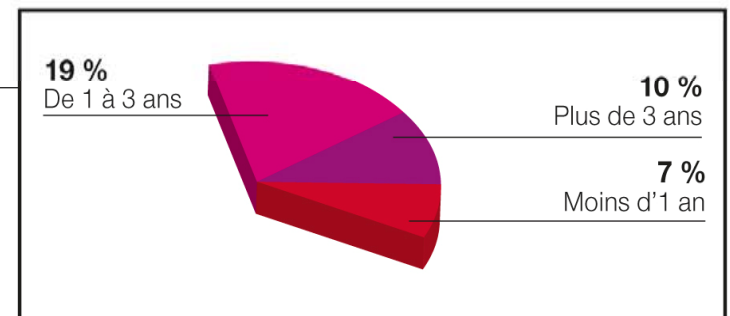
Le rebond français



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



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



Source : Observatoire Cetelem 2010

Les intentions d'achat à 1 an sont en hausse et confirment la tendance : 7% des ménages ont l'intention d'acheter un logement contre 5% l'année dernière.





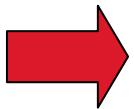
Flavien Neuvy

Responsable de L'Observatoire Cetelem





2/ L'étude : les primo-accédants, le parcours du combattant

- 
- **Une clientèle essentielle malgré le cumul des handicaps**
 - **Un parcours plus long et plus difficile**
 - **Quelques pistes pour simplifier ce parcours**



PA : un maillon essentiel



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

%	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.

Pour 95% des Français, l'âge idéal pour devenir propriétaire se situe avant 40 ans. « Plus on achète tôt, mieux c'est ». Le rôle des primo-accédants est essentiel pour le bon fonctionnement du marché français.





1/ Les handicaps économiques

- Les revenus des moins de 35 ans sont inférieurs à la moyenne nationale.
- Ils ne disposent pas de patrimoine pouvant servir d'apport personnel.
- L'instabilité professionnelle est plus forte : plus de CDD, plus de mobilité, plus d'incertitude.
- Le taux de chômage des moins de 30 ans est plus élevé



Le cumul des handicaps

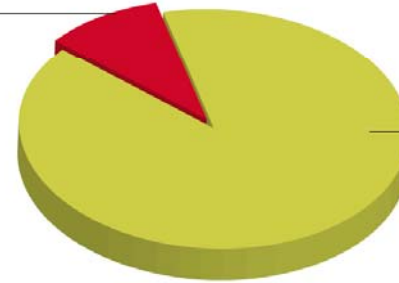
2/ Le handicap sociologique

Primo-accédants récents

(taille du foyer)

10 %
1 personne

90 %
Au moins 2 personnes

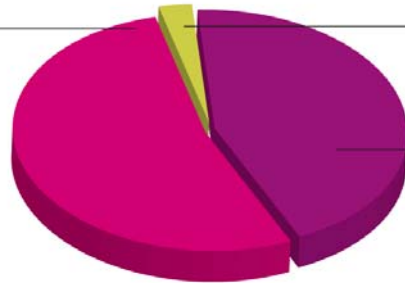


Structure des ménages en France

53 %
Couples

3 %
Autres

44 %
Monoménages



Face à la montée des prix de ces dix dernières années, pour devenir primo-accédant, avoir deux salaires est devenu presque obligatoire. Or, en France, 44% des ménages se déclarent seuls.





3/ Les handicaps lié à l'inexpérience

- L'achat immobilier représente un enjeu financier majeur
- L'achat immobilier représente un saut dans l'inconnu pour les démarches.
- L'achat immobilier représente un engagement dans la durée





2/ L'étude : les primo-accédants, le parcours du combattant

- Une clientèle essentielle malgré le cumul des handicaps

 **- Un parcours plus long et plus difficile**

- Quelques pistes pour simplifier ce parcours



Un parcours plus long, plus difficile



« Combien de logements avez-vous visités avant de vous décider ? »

%	Total	Primo-accédants	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Moins de 10 logements	84	85	83	77	90
Plus de 10 logements	16	15	17	23	10

Source: Observatoire Cetelem 2010.

Pratiquement 1 primo-accédant sur 4 a visité plus de 10 logements, en moyenne ils en visitent presque 8. Le temps moyen entre le début des recherches et la remise des clés est de plus de 12 mois.





Un parcours plus long, plus difficile

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

%	Primo-accédants	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans
Les banques ont refusé de m'accorder un prêt.	7	2	11
Les banques m'ont proposé des prêts d'un montant insuffisant.	10	6	13

Source : Observatoire Cetelem 2010.

Pas de patrimoine, peu voire pas d'apport du tout, un financement plus difficile à obtenir : 6 fois plus de refus.





Un parcours plus long, plus difficile

« Quelles démarches vous ont semblé compliquées ? »

%	Primo-accédants	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
J'ai eu du mal à faire accepter mon dossier par les assurances.	4	4	7	3
Les démarches à effectuer pour constituer le dossier de financement étaient très nombreuses et compliquées.	16	12	20	13
Les démarches administratives pour bénéficier des aides étaient très nombreuses et compliquées.	9	8	14	6

Source : Observatoire Cetelem 2010.

Pour 20% des primo-accédants récents, les démarches liées à la constitution du dossier de financement ont paru compliquées contre 12% pour les non primo-accédants.





Un parcours plus long, plus difficile

« *Quel(s) compromis avez-vous accepté(s) lors de votre achat ?* »

%			Primo-accédants	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
La surface	22	26	21	22		
Le prix (finalement plus cher que ce que vous pensiez mettre au départ)	19	18	25	16		
Le nombre de pièces	17	20	15	18		
Le garage, les facilités de parking	16	16	19	14		

25% des primo-accédants récents ont du mettre plus d'argent que prévu initialement. On préfère réduire la surface d'achat plutôt que le nombre de pièces.





Un parcours plus long, plus difficile

« Quelles ont été vos relations avec les différents interlocuteurs rencontrés ? »

%	Non primo-accédants	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Certaines agences immobilières que j'ai rencontrées ne m'ont pas inspiré confiance.	19	17	12
Certaines agences ne m'ont pas pris au sérieux.	10	17	5
Les agences ne m'ont pas présenté beaucoup de biens qui correspondaient à ce que je recherchais.	18	17	10
J'ai perdu du temps à visiter des biens qui ne correspondaient pas à ce que je recherchais.	22	26	14

Source : Observatoire Cetelem 2010.

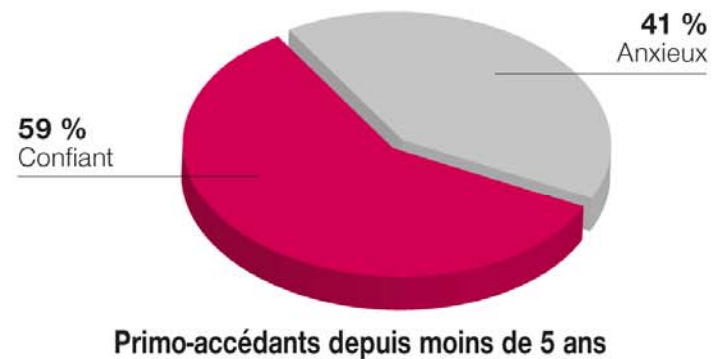
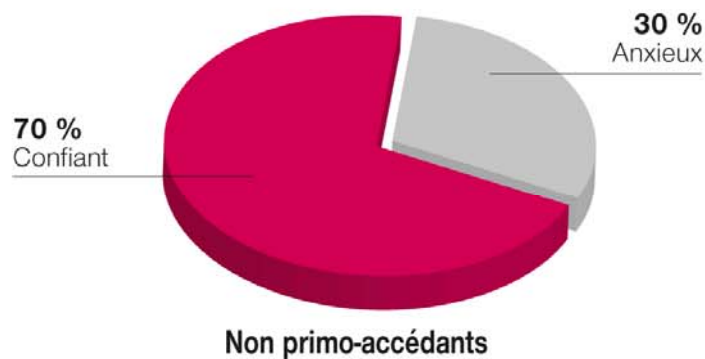
Un manque de reconnaissance et un manque d'écoute mal vécus. « On ne nous a pas pris au sérieux ».



Un parcours plus long, plus difficile



**Quel était votre état d'esprit lors de votre dernier achat ?
(en %)**



Source : Observatoire Cetelem 2010.

Au final les primo-accédants récents sont plus anxieux au moment d'acheter : 41% contre 30% pour les non primo-accédants.



Un parcours plus long, plus difficile



« Vos parents sont-ils propriétaires ? »

%	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.

Aujourd'hui, pour près de 9 primo-accédants sur 10, propriété rime avec hérédité. Reconduction d'un modèle et coup de pouce financier sont les principales explications de ce phénomène.





Un parcours plus long, plus difficile

« Par qui avez-vous été conseillé lors de vos recherches ? »

%	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
Votre notaire	5	5	4
Vos enfants	5	3	6

Plus que jamais, le rôle des parents est essentiel dans le conseil.



Un parcours plus long, plus difficile



« Quelles sont toutes les sources d'information que vous avez utilisées ? »

%	Hommes	Femmes	Primo-accédants de moins de 5 ans	Primo-accédants de plus de 5 ans
Les annonces papier	49	54	53	45
Les annonces Internet	29	48	75	21
Des offres relayées par votre entourage (famille, amis, voisins, collègues, etc.)	30	26	28	31

Source : Observatoire Cetelem 2010.

Internet, la voie royale. Oui mais Internet peut également être source de confusion. En quelques clics, des dizaines voire des centaines d'annonces peuvent être consultées.



Un parcours plus long, plus difficile

« Quelles informations vous ont manqué lors de votre recherche ? »

%	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.

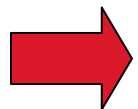
Internet, un outil qui peut également être amélioré avec un objectif : gagner du temps et mieux cibler les visites.





2/ L'étude : les primo-accédants, le parcours du combattant

- Une clientèle essentielle malgré le cumul des handicaps
- Un parcours plus long et plus difficile



- Quelques pistes pour simplifier ce parcours



Simplifier le parcours



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 :

Optimiser l'outil Internet : 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 annonces papier.

Plus d'informations (quartier, écoles, environnement..), plus de visites virtuelles, plus de photos permettraient d'aider les primo-accédants à mieux cibler les recherches.





3/ L'aspect économique :

Les dispositifs publics d'aide à l'accession ont porté leurs fruits. Le rôle des pouvoirs publics est essentiel et c'est particulièrement vrai pour les primo-accédants.

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.

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





Questions / Réponses

www.observatoirecetelem.com

