

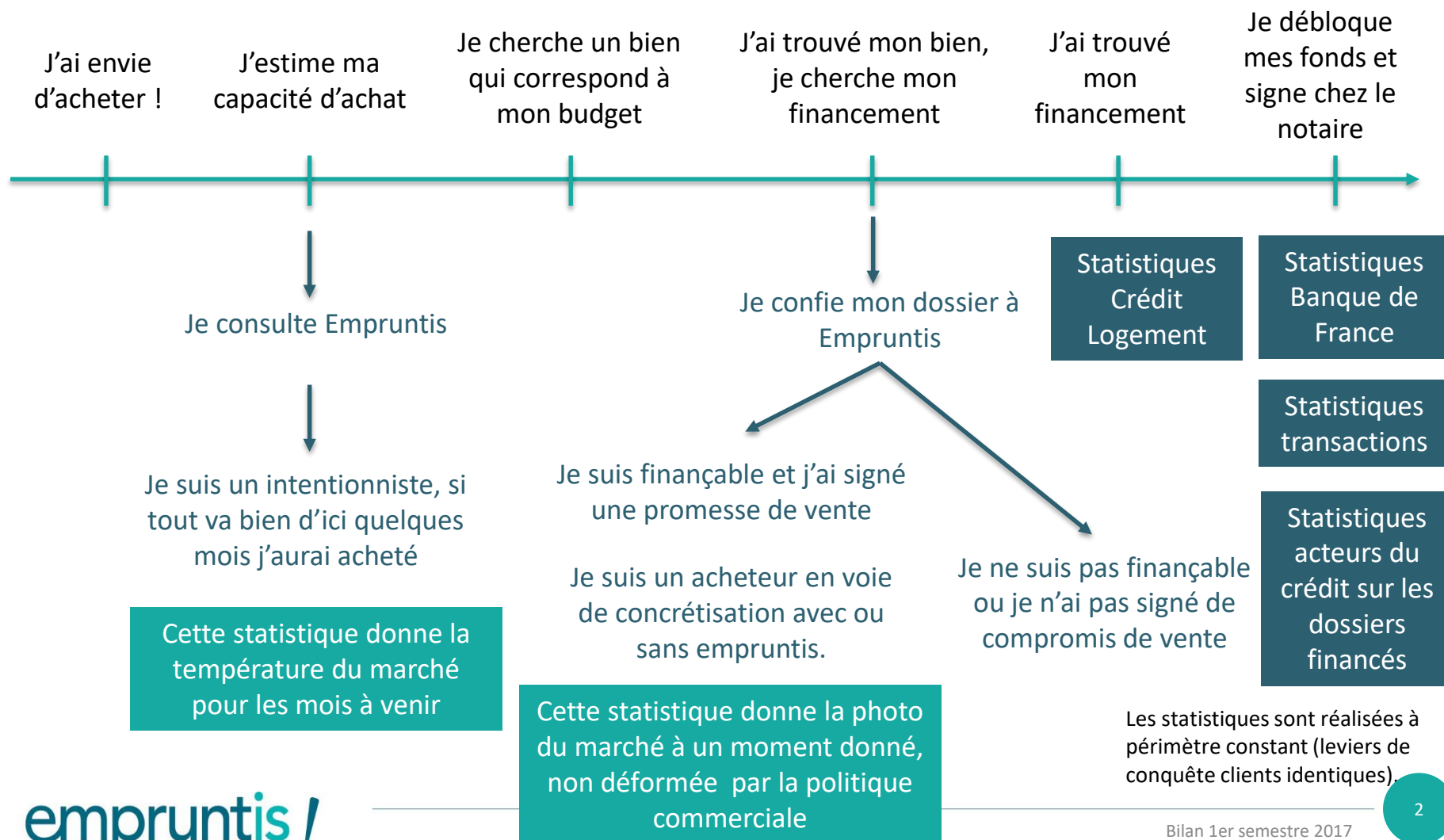


# Le printemps de l'immobilier retardé, mais les bonnes nouvelles arrivent !

Bilan du 1<sup>er</sup> semestre 2018 – crédit immobilier



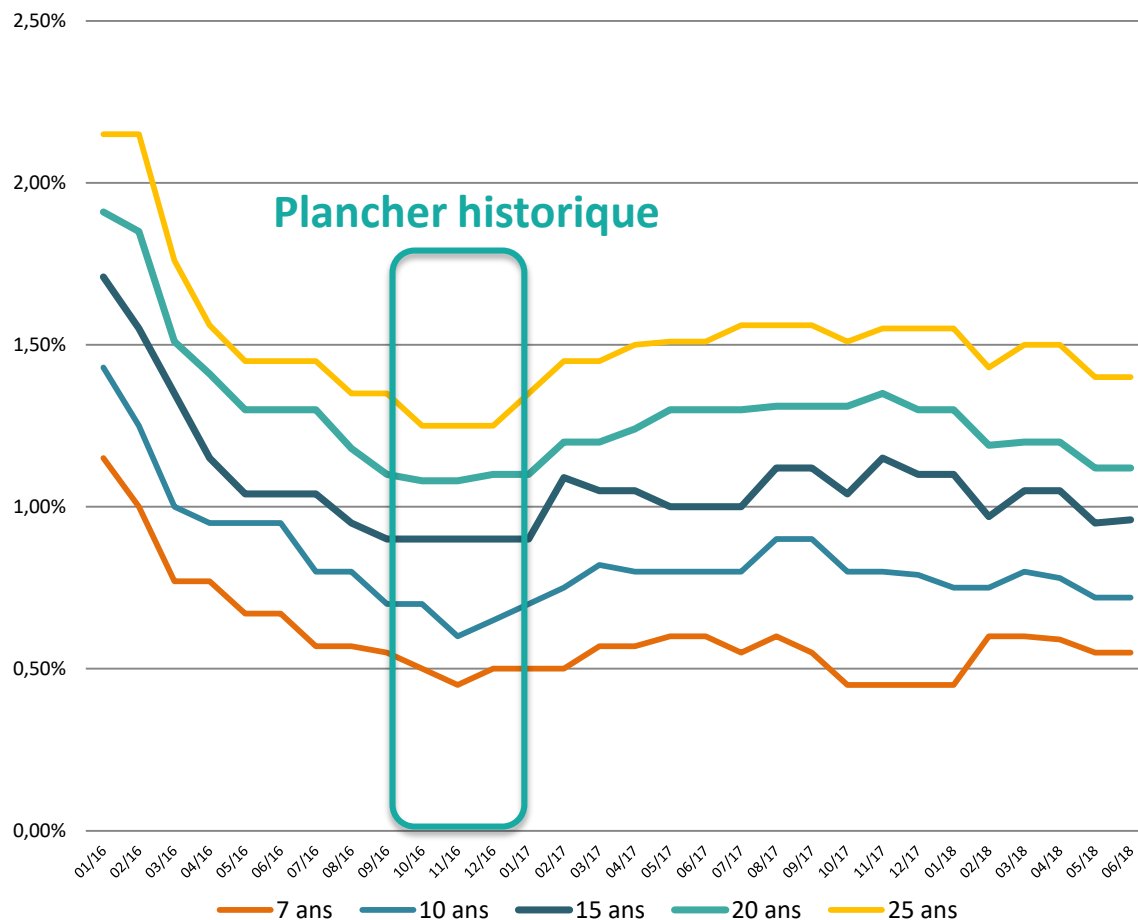
# Pourquoi les statistiques d'Empruntis vous offrent une vision globale du marché ?





## Les taux quasi au plancher historique !

### Historique des taux mini depuis janvier 2016



Malgré quelques variations en ce début d'année, force est de constater que les banques sont très volontaires en matière de conquête de nouveaux clients !

Ainsi les taux ont quasiment retrouvé les planchers historiques connus à l'automne 2016.

Dans le détail, à l'exception du taux sur 7 ans qui augmente de 10 centimes entre janvier et juin, toutes les durées voient leur taux baisser :

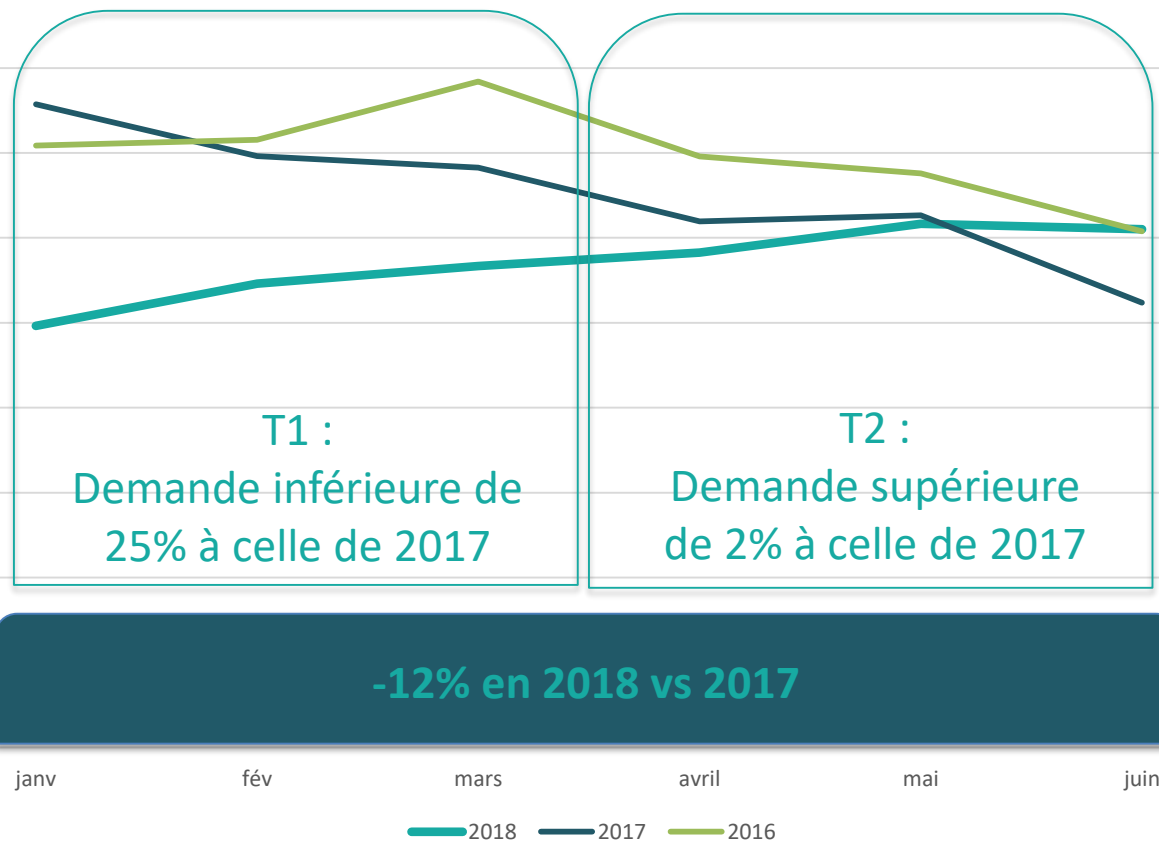
- 3 centimes sur 10 ans
- 14 centimes sur 15 ans
- 18 centimes sur 20 ans
- 15 centimes sur 25 ans
- 18 centimes sur 30 ans

**Exemple pour 100 000 € financés hors assurance :**  
**mensualité ↘ 7%**  
**Coût du crédit ↘ 14%**



Et heureusement car la demande a connu un fort ralentissement par rapport aux années passées sur la même période ...

Evolution de la demande globale (tout type de projet)



Malgré la faiblesse de la demande en début d'année, nous pouvons noter une reprise lente. La demande reste cependant nettement inférieure à celle connue les 2 années précédentes sur le 1<sup>er</sup> semestre.

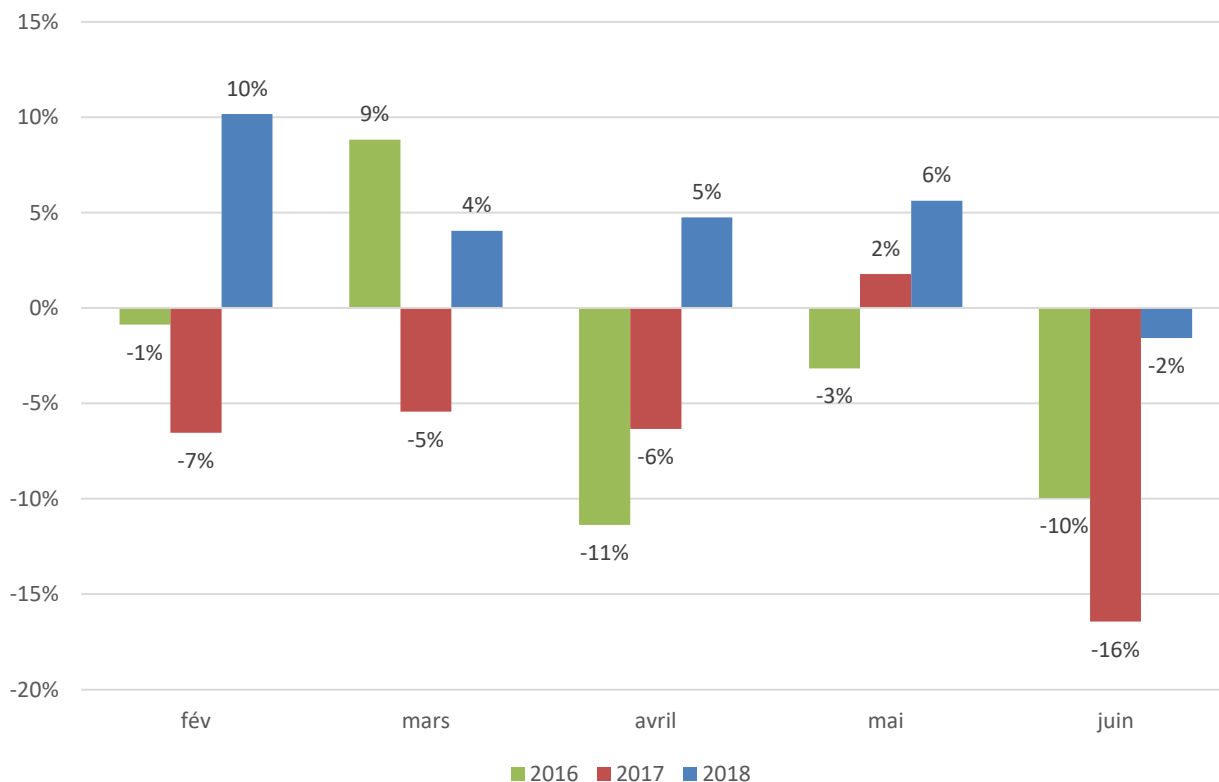
Le redressement de la demande au mois de juin (+16% par rapport à 2017) permet d'atteindre le niveau de juin 2016. Pour autant sur l'ensemble du semestre, la demande globale de financement reste inférieure de 12% à celle du 1<sup>er</sup> semestre 2017.

Demandes de financement déposées sur le site empruntis.com, du 1<sup>er</sup> janvier au 20 juin et atterrissage au 30/06/2018. Dossiers finançables avec promesse de vente signée.



## Mais la reprise est là !

Evolution de la demande de financement RP par rapport au mois précédent



**82% des projets concernent la résidence principale.**

Certes la demande reste inférieure à celle connue les années précédentes, pour autant sa progression est marquée.

**Malgré un léger repli au mois de juin par rapport à mai, le volume de demandes de financement pour l'acquisition d'une résidence principale est en hausse de 25% entre janvier 2018 et juin 2018. Un bon signe !**

Demandes de financement déposées sur le site empruntis.com, du 1<sup>er</sup> janvier au 20 juin et atterrissage au 30/06/2018. Dossiers finançables avec promesse de vente signée.



## Acquisition de résidence principale : Un équilibre fragile entre primo-accédants et secundo-accédants !

Evolution du volume de primo-accédants et secundo-accédants



En moyenne, 80% des dossiers concernent des primo-accédants. Mais pour qu'ils puissent réaliser leur projet, ils ont besoin de trouver un bien :

- Celui que les secundo-accédants libéreront en réalisant leur nouvelle acquisition
- Celui qui n'est pas encore sorti de terre.

Côté construction, le marché est à la peine (-14% de mises en vente au T1 2018 selon la FPI et des mises en chantier en baisse de 6%)



## Et si c'était la fin du printemps de l'immobilier ?

● On le voit depuis 3 ans, la célèbre période du printemps de l'immobilier ne marque plus si significativement le tempo de l'année.

● 3 raisons majeures :

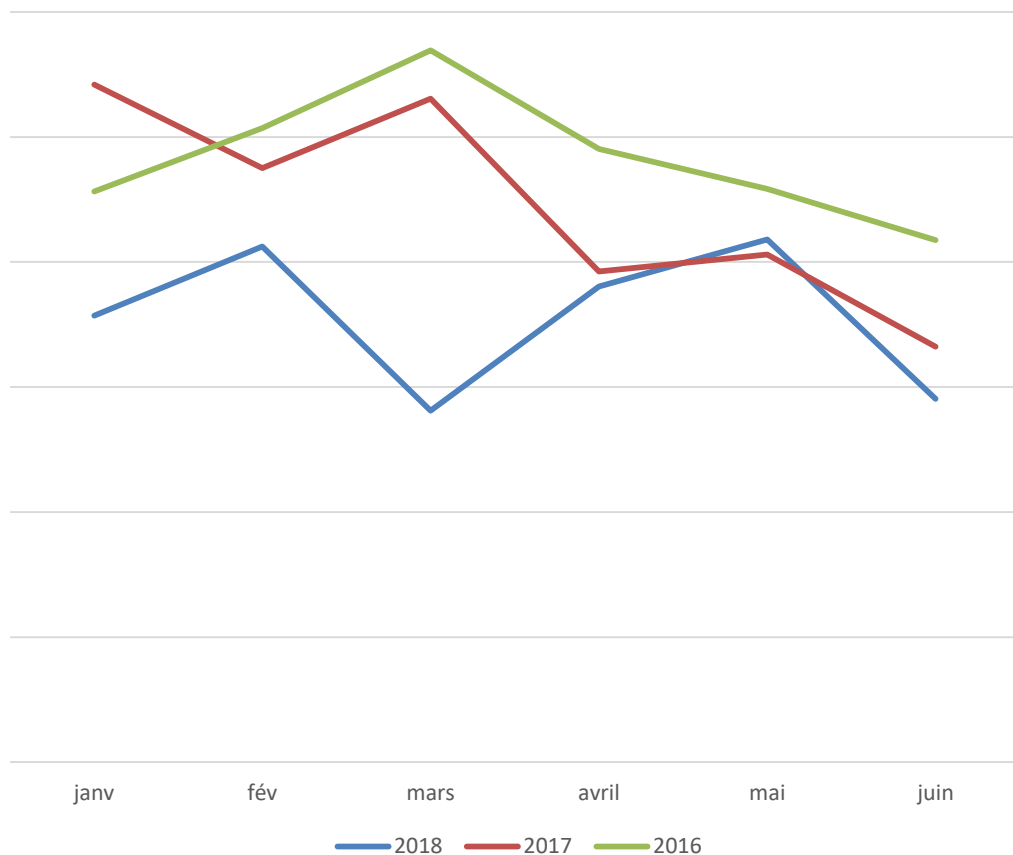
- Les emprunteurs sont mieux informés : ils ont accès à toujours plus d'informations, de plus en plus qualitatives.
- Les emprunteurs sont plus sensibles et plus sensibilisés : l'évolution des prix dégrade leur pouvoir d'achat et ils sont donc très sensibles aux stimuli du marché : aides, prix, taux...
- La digitalisation des services de l'écosystème offre plus d'accès à l'information et à l'efficacité, qu'il s'agisse des agents immobiliers, des courtiers, des banques au point d'affranchir l'emprunteur des saisons...

● Les emprunteurs ont le choix des armes, va-t-on vers un marché de l'immobilier plus opportuniste ?



## Investissement locatif : 2018 sera sans aucun doute en-dessous des attentes

Evolution de la demande en investissement locatif



- L'année dernière, les incertitudes liées aux élections présidentielles avait mis à mal la demande de financement.
- Pour autant, sur le premier semestre, la demande reste inférieure de 9% à celle sur la même période l'année dernière.
- Le 2<sup>ème</sup> trimestre est meilleur, avec une hausse de 9% par rapport à l'année dernière sur la même période.

Demandes de financement déposées sur le site empruntis.com, du 1<sup>er</sup> janvier au 20 juin et atterrissage au 30/06/2018. Dossiers finançables avec promesse de vente signée.





## Profil des primo-accédants du S1 2018 et évolution par rapport au S1 2017

|                           | S1 2018        | Evolution      |
|---------------------------|----------------|----------------|
| Age moyen                 | 36 ans 3 mois  | - 3 mois       |
| Revenus moyens mensuels   | 4 272 €        | +4,4%          |
| Apport                    | 50 072 €       | -5,4%          |
| Part des sans apport      | 16%            | +6 points      |
| Montant moyen emprunté    | 189 654 €      | +6,6%          |
| Durée moyenne             | 18 ans 9 mois  | +1 mois        |
| Montant moyen prêts aidés | 12 323 €       | -23,3%         |
| Part bénéficiaires de PTZ | 20%            | -3 points      |
| Montant moyen             | 60 750 €       | -10,7%         |
| Ancien                    | 6% / 37 910 €  | -1 pt / -14%   |
| Neuf                      | 75% / 70 433 € | -1 pt / -5%    |
| Construction Indiv.       | 49% / 60 334 € | -10 pts / -21% |

Le pouvoir d'achat des primo-accédants est fortement rogné par les prix mais aussi par la baisse des dispositifs aidés. Ainsi ils sont moins nombreux à profiter du PTZ, principalement dans la construction individuelle, et le montant qui leur ait attribué est en forte baisse (-21%). Ils empruntent ainsi plus (+7%). Heureusement ils bénéficient de la souplesse des banques pour accompagner leur projet : ils sont 16% à ne pas avoir d'apport, un record depuis 4 ans sur une période si longue, avec un pic à 17% en avril.



## Profil des secundo-accédants du S1 2018

|                              | S1 2018       | Evolution |
|------------------------------|---------------|-----------|
| Age moyen                    | 41 ans 8 mois | - 4 mois  |
| Revenus moyens mensuels      | 5 570 €       | -0,3%     |
| Apport issu de l'épargne     | 54 182 €      | +2,3%     |
| Part des sans apport épargne | 29%           | 3 points  |
| Montant moyen emprunté       | 233 901€      | +8,3%     |
| Durée moyenne                | 17 ans 8 mois | + 3 mois  |
| Montant moyen apport revente | 98 755 €      | +3,9%     |
| Prêt relais ou achat revente | 28%           | +5 pts    |
| Vendre avant d'acheter       | 38%           | +3 pts    |

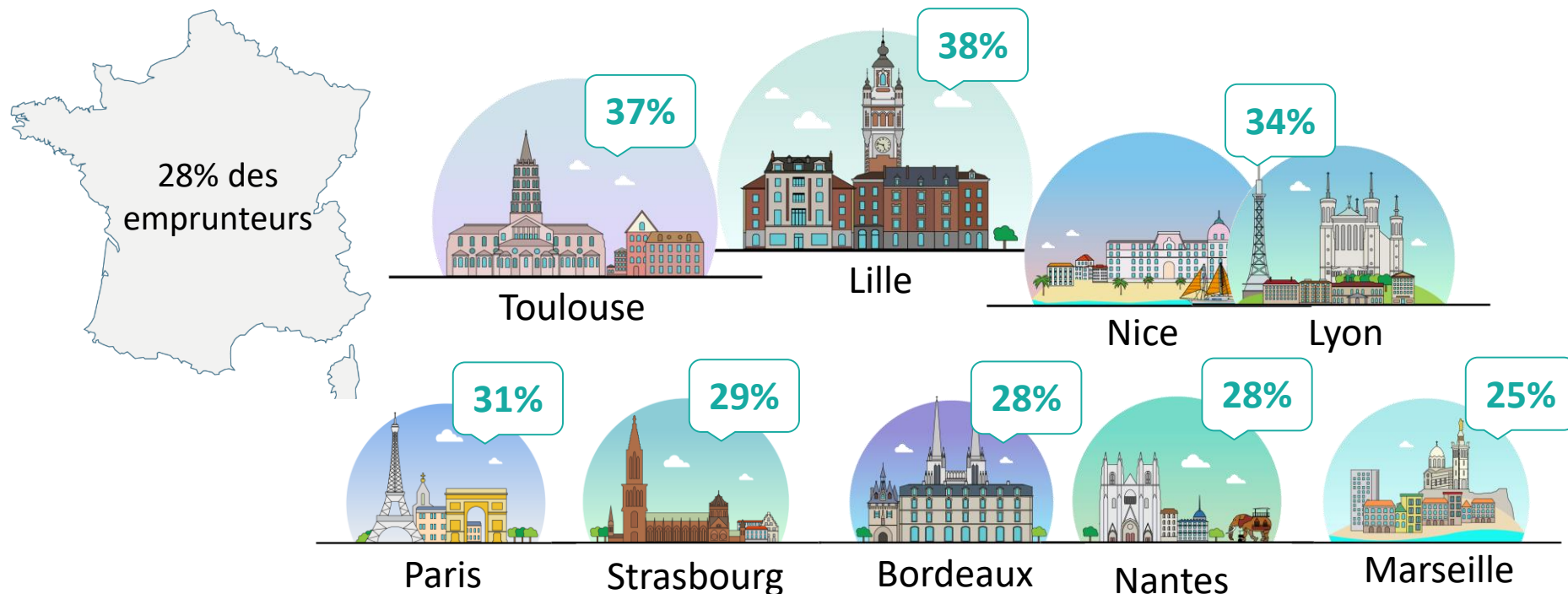
Dans un contexte de baisse des taux et de hausse des prix les secundo-accédants profitent des opportunités que leur offre le marché. Leur volume n'a cessé de progresser (à l'exception du mois de mars). Ils empruntent ainsi 8% de plus qu'en 2017 sur la même période, avec des revenus équivalents. L'apport issu de la revente augmente de façon significative, porté par l'évolution des prix de l'immobilier. Ils ont d'ailleurs plus confiance dans le marché puisqu'ils sont plus nombreux en proportion à opter pour un financement type relais (+5 points).



## Les grandes métropoles et les primo-accédants...

### Les moins de 30 ans

Exemple : 28% des primo-accédants ont moins de 30 ans. 38% des primo-accédants achetant à Lille ont moins de 30 ans



Les moins de 30 ans en force à Lille ! Ils y profitent de conditions de prix nettement plus favorables qu'à Bordeaux ou Nantes.

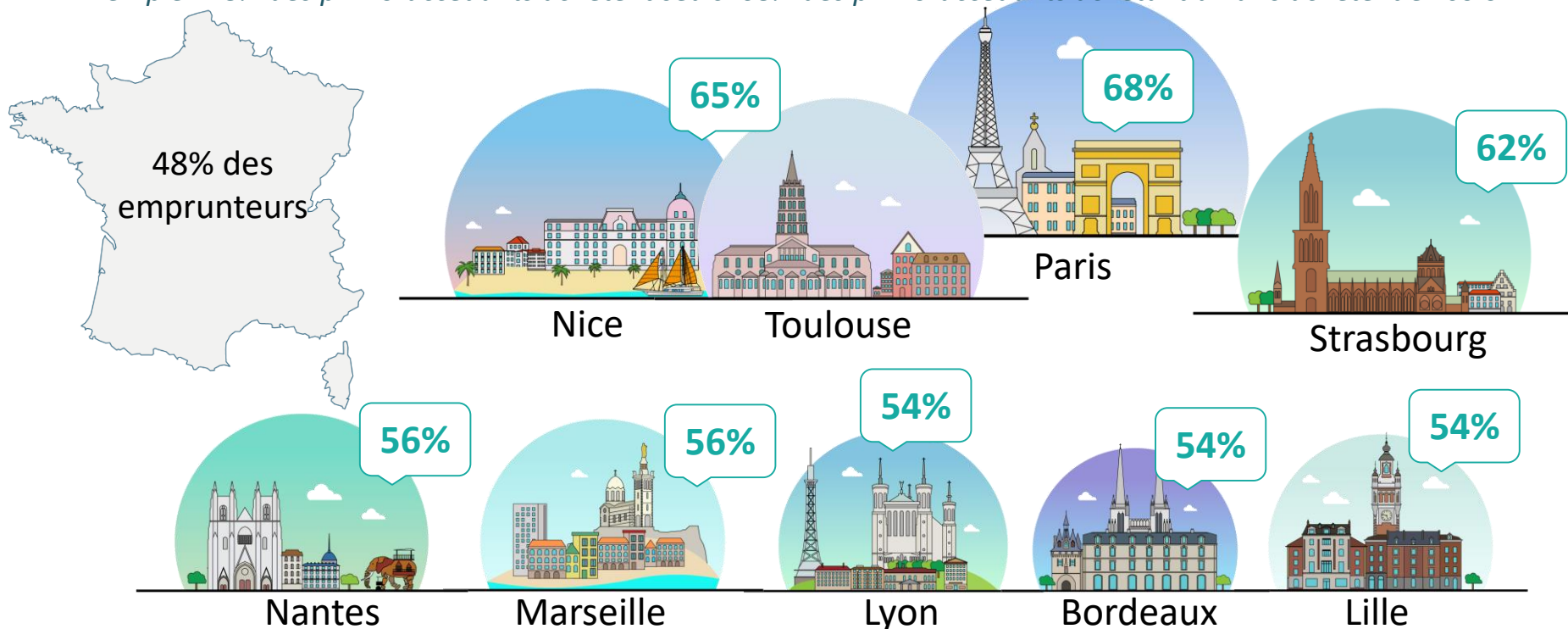
Les moins de 30 ans sont en proportion plus nombreux dans les grandes villes. Ils optent pour la proximité, d'autant qu'ils recherchent en général des surfaces plus petites et ne peuvent se permettre moins d'exigence.



# Les grandes métropoles et les primo-accédants...

## Les solos

Exemple : 48% des primo-accédants achètent seuls. 68% des primo-accédants achetant à Paris achètent en solo.



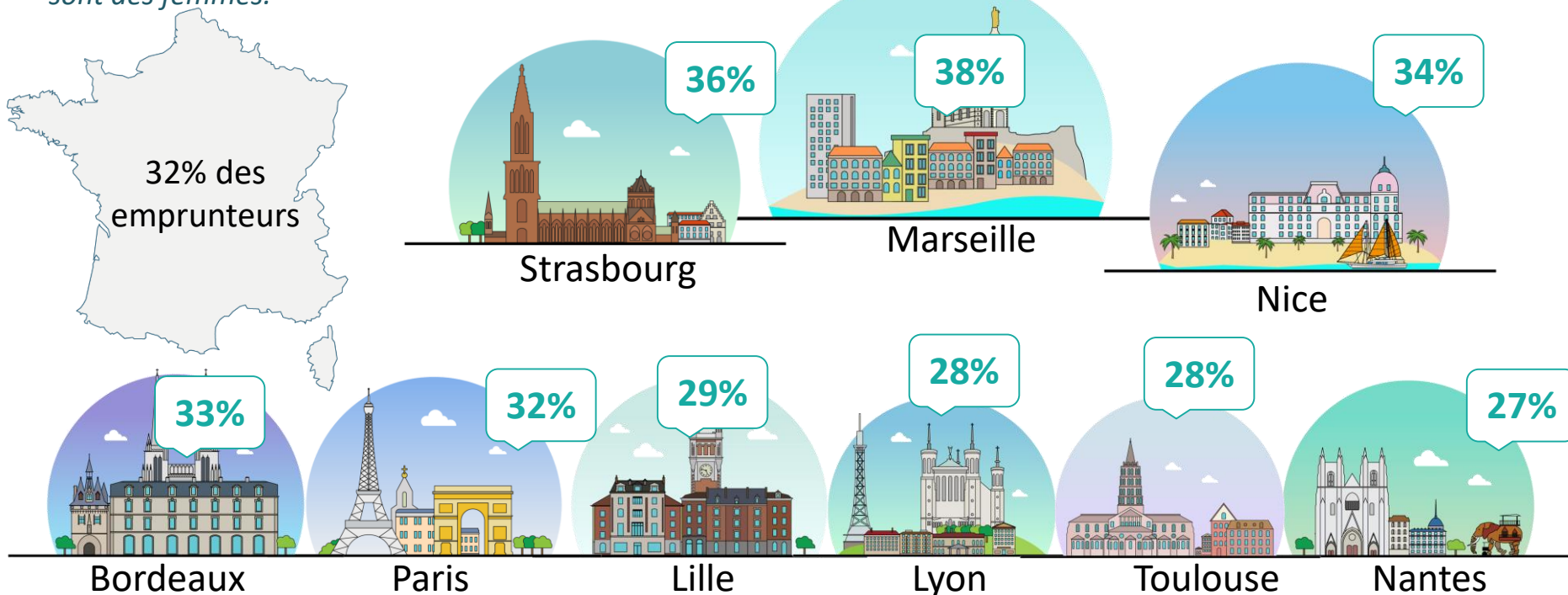
Les solos, le primo parisien type ou presque... ! Il faut dire que les prix dans la Capitale impliquent des budgets très élevés pour les couples ou les familles, qui privilégieront, en fonction de leur budget, la petite ou grande couronne. Un des constats que nous réalisons encore l'année dernière dans notre étude « Où veulent acheter les Français ». Plus généralement ce constat peut également s'appliquer aux autres grandes villes dont les familles peuvent s'éloigner pour gagner en qualité de vie.



## Les grandes métropoles et les primo-accédants...

### Les femmes solos

Exemple : 32% des primo-accédants achetant seuls sont des femmes. 38% des primo-accédants achetant seuls à Paris sont des femmes.



La citadine plus « émancipée » à Marseille, Strasbourg et Nice ! Notre étude « Les femmes et l'immobilier » nous le confirme chaque année : si les mentalités changent, elles restent peu nombreuses à se lancer, aussi pour des raisons financières. Ce n'est d'ailleurs pas dans les villes les plus chères qu'on les retrouve plus nombreuses ; mais à Marseille, Strasbourg et Nice.



## Vos contacts

**Cécile Roquelaure**

**Directrice des Etudes et de la  
Communication**

**[Cecile.roquelaure@empruntis.com](mailto:Cecile.roquelaure@empruntis.com)**

**06 31 56 30 68**

**Maud Boucheron**

**Chef de projets Relations Presse**

**[Maud.boucheron@empruntis.com](mailto:Maud.boucheron@empruntis.com)**

**06 84 77 93 34**

**01 77 93 36 50**