

COMMUNIQUÉ DE PRESSE,  
le 18 mai 2021

**SeLoger & Empruntis  
créent le 1er indicateur du vrai coût de l'immobilier au m<sup>2</sup>  
dans 40 villes de France**

**SeLoger et Empruntis lancent aujourd'hui "l'immobilier tout compris", le 1er indicateur semestriel qui mesure le vrai budget nécessaire à l'achat d'un mètre carré dans 40 villes de France. Cet indicateur inédit comprend le prix de la pierre, le taux de crédit moyen octroyé, l'assurance emprunteur et les frais annexes liés à l'achat.**

**Première révélation : le prix d'un logement représente 81% du coût budgétaire global de l'achat. Il existe donc "des frais complémentaires" qui ne sont la plupart du temps pas pris en compte par le futur acquéreur ; ils représentent pourtant 19% du budget global !**

**Cette approche très fine confronte le désir d'achat des Français à la réalité, et a pour vocation de les aider à mieux préparer leur projet immobilier : que peuvent réellement acheter les Français ?**

**Evaluer le "pouvoir d'acheter" réel pour éviter les mauvaises surprises**

Connaître le prix au mètre carré, lorsque l'on souhaite acheter un logement, c'est bien. Mais pour évaluer sa capacité réelle d'achat, il faut regarder au-delà. "L'immobilier tout compris" ou "ITC" est le premier indicateur qui prend en considération les quatre critères clés de l'achat immobilier : le prix au m<sup>2</sup>, le taux de crédit moyen octroyé sur un territoire, l'assurance emprunteur et les frais annexes liés à l'achat (droit de mutation à titre onéreux, frais de garantie du prêt, frais de dossier et apport moyen demandé par les banques).

A Paris par exemple, le prix moyen du mètre carré[1] est de 10 614€. Mais en réalité, il est bien plus élevé ! Comptez 12 905€. Le financement pèse pour 1 428€ par m<sup>2</sup> et l'épargne mobilisée 863€ par m<sup>2</sup>. A Lyon, les acheteurs acquièrent un logement pour 5 623€ en moyenne. Mais au final, le coût global du m<sup>2</sup> grimpe à 6 880€ : 756€ de financement par m<sup>2</sup> et 501€ d'épargne mobilisée pour chaque m<sup>2</sup> acquis.

L'objectif de cet indicateur consiste à évaluer le pouvoir d'acheter des Français, et mesurer son évolution dans le temps. Car l'ITC sera publié deux fois par an. Bonne nouvelle pour cette première édition : la plupart des métropoles françaises (hors Bordeaux et Lyon) sont accessibles aux acheteurs percevant jusqu'à 2000€ de revenus et disposant d'au moins 8000€ d'apport[2] !

Pour acquérir un bien à Bordeaux, Lyon et à Paris et sa banlieue proche, il faut percevoir plus de 2 000€ par mois et disposer de plus de 12 500€ d'apport. Alors l'ITC propose des villes alternatives. En Gironde, les acheteurs peuvent se tourner vers Pessac. Alors que le m<sup>2</sup> se négocie à 3 412€, l'ITC précise qu'il oscille plutôt autour de 4 211€ du m<sup>2</sup> (458€ de financement par m<sup>2</sup>, 341€ d'épargne par m<sup>2</sup>). Saint-Denis peut également attirer les acheteurs exclus du marché parisien. Sur le papier, le m<sup>2</sup> se négocie à 4 115€, mais il faut y ajouter 554€ de financement par m<sup>2</sup> et 392€ d'épargne. Ce qui fait grimper le prix réel à 5061€ du m<sup>2</sup>.

**Séverine Amate, porte-parole de SeLoger précise l'objectif de cet indicateur inédit :** *"Parce que le marché est sous tension ! En mars 2021, 61,5 millions de visites ont été enregistrées en un mois sur SeLoger. Un record. Et les prises de contacts avec les agents immobiliers ont bondi de 20% en 2020 (vs 2019). En parallèle, l'ensemble des plateformes immobilières accuse une baisse du nombre d'appartements ou de maisons à vendre de plus de 10 points, en ce début d'année. C'est encore plus marqué sur les sites d'annonces de particuliers. Il n'y a donc pas de marché parallèle entre vendeurs, et les professionnels du marché ont plus que jamais leur légitimité."* Mécaniquement, les prix augmentent : +5,8% sur un an, selon le baromètre LPI-SeLoger. *"Les candidats à l'achat doivent donc bien construire leur projet pour gagner du temps sur un marché où les logements trouvent très vite un acquéreur, et parfois sans négociation", poursuit Séverine Amate.*

## **Des taux de crédit toujours attractifs mais des banques un peu plus sélectives !**

Avoir un financement bien ficelé devient donc primordial. *"Entre la crise sanitaire et les nouvelles recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), les banques gèrent le risque. L'emprunt sans apport est réservé aux profils sûrs et évolutifs. Et dans 9 cas sur 10, les frais annexes devront être financés par les emprunteurs, grâce à leur apport ", décrypte Cécile Roquelaure, Directrice des études d'Empruntis.* Les emprunteurs ne doivent pas commettre l'erreur de se fier aux taux les plus bas annoncés par les acteurs du marché. *" Aujourd'hui, sur 20 ans, le taux moyen est de 1.1%. Les meilleurs profils peuvent obtenir 0.75% sur la même durée. Mais dans la réalité, une trop faible part d'emprunteurs obtient ces taux ", déplore Cécile Roquelaure qui complète, " la négociation doit être globale, car au final ce qui compte c'est de réussir son achat immobilier "tout compris" pour obtenir le plus faible coût. "*

## **Les leviers pour négocier au mieux et faire baisser l'addition**

Pour faire baisser l'addition, les acquéreurs peuvent parfois négocier le prix du logement. En moyenne, ils arrivent à le faire baisser de 3,8% du prix affiché, selon le baromètre LPI-SeLoger. Ils peuvent également comparer les conditions proposées par les banques, et les mettre en concurrence. Comparer les assurances et opter pour la solution la plus adaptée à son profil. Et pourquoi pas, tenter de faire financer une partie des frais annexes... mais ce sera au détriment du taux.

Les coûts liés à l'usage d'un bien immobilier ne sont pas à sous-estimer : taxe foncière, taxe d'enlèvement des ordures ménagères, taxe d'habitation si l'achat concerne la résidence principale et pour les ménages encore éligibles mais restent difficiles à évaluer en amont d'un achat tant ils varient pour 2 biens situés à la même adresse.

## Une maîtrise complète du budget d'achat pour passer à l'acte en toute sérénité...

**Pour Cécile Roquelaure**, *"Si l'immobilier passionne les Français, il faut y mettre une dose de raison pour le réussir, et la raison c'est le budget"*. Quel que soit le projet, acheter sa résidence principale, une résidence secondaire pour les vacances, voire le télétravail ou acheter un bien pour le louer, il est nécessaire d'avoir une vision globale du budget pour avoir le niveau de revenus et d'épargne nécessaires mais aussi faire un choix éclairé sur le type de bien et la localisation.

Réaliser son projet dans l'une des grandes villes peut paraître complexe, mais bonne nouvelle : l'indicateur ITC démontre qu'un couple de salariés aux revenus moyens peut acheter un 75 m<sup>2</sup> dans un grand nombre de villes de premier plan.

Et pour les villes devenues trop chères, des alternatives géographiques se dessinent en périphérie, avec un budget mensuel plus maîtrisé et un niveau d'épargne inférieur.

Ce constat est cependant plus nuancé en Ile-de-France, principalement en petite couronne et bien sûr à Paris où 6 parisiens sur 10 sont contraints de quitter la capitale pour acheter dans un autre département de la région, voire s'éloigner encore plus et acheter dans des "villes TGV".

La crise sanitaire a changé la façon d'acheter de l'immobilier aussi pour les résidences secondaires. Alors qu'un propriétaire de résidence secondaire sur 2 met 3 heures ou plus pour la rejoindre (source SeLoger), il y a fort à parier que l'année écoulée changera durablement la donne. Ainsi depuis le début de l'année, un achat sur 2 se fait dans la même région, à l'exception des Franciliens qui dans 3 cas sur 4 quittent la région.

---

### CONTACTS MEDIAS :

#### EMPRUNTIS :

Christelle Dogo : 06 32 17 20 57

Cécile Roquelaure : 06 31 56 30 68

#### SeLoger :

Sarah Kroichvili : 06 20 45 25 16

Isabelle Wanclik : 06 98 17 25 40

Séverine Amate : 06 08 03 63 13

#### RUMEUR PUBLIQUE :

Gilles Senneville : 06 09 93 03 46

Laurence Bachelot : 06 84 05 97 54

#### Radios TV :

Hélène Laroche : 06 03 10 45 99

## **À propos du Groupe SeLoger :**

Depuis bientôt 30 ans, Le Groupe SeLoger innove à travers ses 11 plateformes spécialisées pour faciliter les projets immobiliers de tous les Français.

En tant qu'acteur du numérique et grâce à son expertise tech et data le Groupe SeLoger offre une expérience immobilière toujours plus personnalisée et adaptée aux besoins de chaque utilisateur, afin qu'ils concrétisent leurs projets d'achat, de vente ou de location en toute sérénité.

Au sein du Groupe SeLoger, nous sommes convaincus que nos talents sont notre plus grande valeur. Et c'est grâce à nos 800 collaborateurs que nous mettons à disposition de nos utilisateurs le plus large choix d'annonces du marché pour faciliter la recherche d'un bien selon leurs critères propres, et ainsi répondre au plus près à leurs attentes.

## **A propos d'Empruntis :**

Empruntis accompagne et conseille les particuliers et les professionnels dans la recherche de financement de leurs projets. La marque propose à ses clients un réseau d'agences physiques de plus de 150 agences spécialisées dans le courtage en crédit immobilier mais également un site internet, Empruntis.com, comparateur et courtier en crédit immobilier avec des courtiers digitaux basés en Île-de-France. Empruntis propose au quotidien à ses clients une comparaison des taux d'emprunt et un accompagnement dans leur projet de financement que ce soit pour un crédit immobilier, crédit à la consommation, regroupement de crédits mais aussi une comparaison et des conseils concernant l'assurance emprunteur.

---

[1] Prix du m<sup>2</sup> signé, source Baromètre LPI-SeLoger, avril 2021

[2] Sur la base du financement d'un 30 m<sup>2</sup>. Taux de crédit : le taux pris pour les calculs est de le taux moyen de marché sur 20 ans du mois de mai 2021 afin de donner une vision objective de la situation au plus grand nombre. Taux d'assurance : il varie en fonction du profil de l'emprunteur. Le taux pris en compte dans les calculs est de 0,1% avec une quotité de 100% sur une tête âgée de 35 ans. Les garanties sont décès, PTIA, IPT et ITT. Aucun facteur de risque. Pour les use cases, les taux sont pris en fonction du profil. A chaque fois il s'agit d'assurance sur capital initial. •Frais annexes : ils sont calculés selon les droits de mutation à titre onéreux (indûment appelés frais de notaire) pour des biens anciens et pour les frais de garantie ce sont les frais d'hypothèque. Les frais de banque sont intégrés à hauteur de 500 €.