

2^{ème} édition de l'Observatoire « Mon 1^{er} achat SeLoger & Empruntis »

Zoom sur les quadras primo-accédants : perception et réalité de l'achat immobilier

Génération quadras primo-accédants : des atouts pour acheter !

En 2021, 1 primo-accédant sur 4 est un quadra. L'Observatoire - Mon 1^{er} achat SeLoger & Empruntis - a donc souhaité décrypter la perception des primo quadras sur le marché immobilier, comprendre leurs freins, leurs motivations et leurs envies, et les comparer à la réalité de leur passage à l'acte d'achat immobilier.

Un temps pour l'analyse et la réflexion avant l'acquisition

Si 40% d'entre eux restent convaincus que c'est le moment d'acheter, les primo-quadras adoptent une attitude réfléchie, entre idéal et pragmatisme, et se donnent du temps pour mûrir leur projet dans un délai raisonnable. Pour 1 primo-quadra sur 2, le projet d'achat d'un logement est né il y a plus d'un an, quand seuls 30% des autres primo-accédants s'inscrivent dans ce même timing. Inversement, seuls 26% des primo-quadras ont démarré leur réflexion entre 6 mois à 1 an, chez les autres primo-accédants ce chiffre monte à 43%. L'Observatoire SeLoger Empruntis dresse ainsi la photographie d'une génération qui anticipe davantage et témoigne d'une volonté de bien définir les contours de son projet, notamment sur la question du financement.

Entre doutes et confiance en l'avenir

L'observatoire montre que les quadras primo-accédants ont une vision plutôt pessimiste de l'évolution du marché immobilier et de la situation économique en France :

- 65% pensent que les prix vont augmenter
- 70% envisagent une hausse des taux
- 47% pensent que la situation économique du pays va se dégrader vs 42% chez les autres primo-accédants

Pourtant, ils restent optimistes quant à l'aboutissement de leur projet d'achat immobilier. 55% d'entre eux pensent que ce dernier va se concrétiser dans les 6 prochains mois.

Pour y parvenir, ils se préparent plus que les autres catégories d'emprunteurs : 73% des quadras interrogés ont déjà réalisé une étude de financement. Cela s'explique par le fait qu'ils sont plus inquiets que les autres générations d'acheteurs quant à l'obtention d'un crédit immobilier (37% vs 25% des acquéreurs en général).

« L'observatoire "Mon 1er achat SeLoger-Empruntis" révèle que les primo-quadras mûrissent davantage leur projet immobilier puisque près de 50% des sondés ont amorcé la réflexion il y a plus d'un an contre 30% des autres tranches d'âge de primo-accédants... Si les primo quadras apparaissent enthousiastes et déterminés dans la concrétisation de leur projet, ils expriment néanmoins des doutes sur le maintien des prix et des taux actuels dans les mois à venir. Prévoyants et lucides, l'acte d'achat est pour eux un sujet hautement pesé et réfléchi où le hasard ne semble pas avoir sa place. » explique Séverine Amate - porte-parole Groupe SeLoger

Des quadras bien préparés, des emprunteurs attractifs pour les banques

Au final, la confiance et la mise en œuvre de leurs projets d'achat pour la première fois prennent le pas sur les inquiétudes et les réticences. Ils passent donc à l'action, et pour des projets de plus grande envergure. Lorsqu'ils achètent pour la première fois, 73% des quadras optent pour une maison vs 62% pour l'ensemble des primo-accédants et 61% pour les trentenaires. Peut-être parce qu'ils achètent souvent en couple (à 63%) et avec des enfants (à 65%). Sur l'ensemble des primo-accédants, la part des acheteurs avec enfant n'est que de 40%. Mais aussi parce que leurs revenus stables et élevés (5065 € en moyenne) leur permettent d'avoir un budget avec un apport conséquent :

- 6 quadras primo-accédants sur 10 ont un apport supérieur ou égal à 10% du montant de l'opération
- Ils disposent d'un apport de 86 654 € : un atout majeur indéniable pour faire aboutir leur projet dans la sérénité.

Un achat immobilier à leur image

Lorsqu'ils réalisent leur premier achat immobilier, les quadras n'hésitent pas à s'investir pour façonner leur futur logement et obtenir un bien immobilier à leur image. Ils se lancent dans des projets de construction plus que les autres et réalisent des travaux de plus grande ampleur :

- Faire construire est le projet d'un primo-accédant quadra sur 10 alors que chez les autres primo-accédants, moins de 8% passent le cap de ce type de projet.
- Ils élaborent plus de projets avec des travaux (35% vs 32% pour l'ensemble des primo-accédants, et 31% pour les trentenaires). Le budget moyen alloué aux travaux est très supérieur : il est de 82 015 € pour les quadras vs 68 381 € pour les trentenaires et de 68 096 € pour l'ensemble des primo-accédants.

« Avoir pris le temps de préparer leur projet offre aux quadras de véritables atouts, dont l'apport (37% de plus que les primo trentenaires). Ils empruntent ainsi légèrement moins que leurs cadets les trentenaires (-2%), sur une durée plus courte (20 ans et 11 mois vs 22 ans et 3 mois) tout en réalisant un projet plus important (5%). Dans une période où emprunter sans apport est devenu l'exception, ils sont plus séduisants que jamais aux yeux des banques, avec naturellement des revenus moyens plus élevés que leurs cadets (+5%) » analyse Cécile Roquelaure, Directrice des Études du courtier Empruntis.

Méthodologie SeLoger / OpinionWay

Base de 1124 futurs acquéreurs primo-accédant dont 116 primo-accédants âgés de 40 à 49 ans interrogés par SeLoger en collaboration avec OpinionWay en mai 2021.

Données faisant l'objet d'un redressement à partir des données de cadrage.

Méthodologie Empruntis :

Données issues des dossiers de financement confiés à empruntis.com du 1^{er} janvier au 31 mai 2021. Base : 15 344.

CONTACTS MEDIAS :

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.