

MON 1^{ER} ACHAT - L'OBSERVATOIRE SELOGER & EMPRUNTIS PERCEPTION ET RÉALITÉ DE L'ACHAT DES PRIMO-ACCÉDANTS

ZOOM SUR LES SÉNIORS

Parce qu'il n'est jamais trop tard pour devenir propriétaire, 1 Français sur 10 se lance dans un premier achat après 50 ans. Un profil sénior plus contraint, mais confiant dans la valeur refuge que représente la pierre.

UN PROJET RÉFLÉCHI, FACILITÉ PAR UNE SUCCESSION

Pour 1 primo-sénior sur 2, le projet est lancé depuis plus d'un an : 49% des projets d'achat des primo-accédants séniors sont nés 1 an avant leur réalisation voire plus (vs 40% des primo non-séniors)
Ces projets sont motivés par 3 éléments déclencheurs

1. L'évolution de la situation personnelle (17%)
2. La volonté d'effectuer un placement (16%)
3. Une évolution de la situation financière du futur acquéreur ayant déclenché le projet d'achat pour près d'1 projet sur 5 (14%)

Il reste cependant à noter que chez les primo-séniors bon nombre de projets ont été déclenchés par un héritage : 8% des projets (vs seulement 2% chez les autres primo).

L'ENVIE DE MAISON OUI, MAIS PAS PLUS MARQUÉE QUE CHEZ LES AUTRES PRIMO

Maison ou appartement ?

- **58% des projets d'achat des primo-séniors s'orientent vers des maisons.**
18% des primo-séniors s'orientant vers un appartement.
- Pour 1 primo-sénior sur 5 (20%), l'opportunité guidera le choix entre maison ou appartement. Et la réalité leur donne raison : dans 68% des cas ils achètent une maison (vs 60% des primo-accédants non-séniors).

Neuf ou ancien ?

- **Chez les primo-séniors, le cœur balance entre neuf et ancien :** si seulement 7% envisagent de s'orienter exclusivement sur un bien neuf (vs 9% chez les autres primo), 38% des primo-séniors hésitent entre le neuf et l'ancien (vs 27% chez les autres primo). Il n'en demeure pas moins que 55% des primo-séniors interrogés ont bien l'intention de se tourner vers le marché de l'ancien (vs 64% des autres primo).
- Dans les faits, les données de l'étude montrent qu'un achat sur 5 se fait dans le neuf au sens large, mais ils privilégient un peu plus la construction individuelle : 13% font construire, 13% achètent dans le neuf, et 74 % dans l'ancien (pour les primo non seniors : 11% font construire, 18% achètent dans le neuf, 71% achètent dans l'ancien).

Avec ou sans travaux ?

Ils n'ont pas peur des travaux : 31% en réalisent (iso primo non-séniors), pour un montant cependant moins important (87 148 € vs 92 934 €).

UN ATTRAIT MOINS FORT POUR LES GRANDES MÉTROPOLES ET UNE MOBILITÉ PLUS IMPORTANTE POUR DES SENIORS ENCORE EN ACTIVITÉ

Les grandes agglomérations n'attirent pas les primo-séniors en premier lieu. Ils ciblent en majorité les petites villes dans leurs intentions de recherche :

- Seulement 8% souhaitent réaliser leur projet dans une grande agglomération (+ 100 000 Habitants) (vs 18% des autres primo),
- 3% dans Paris intra-muros,
- 8% dans les villes de 60 000 à 100 000 habitants,
- 15% dans les villes de 20 000 à 60 000 habitants,
- 37% dans les petites villes de 2 000 à 20 000 habitants (vs 23% chez les autres primo),
- 24% en zone rurale,
- 7% ne sait pas encore.

Si 64% des primo-séniors interrogés sont actifs (vs 93% des autres primo), **ceux qui concrétisent leur projet à crédit sont dans 9 cas sur 10 encore en activité.**

Rappelons que les séniors sont plus libres géographiquement, soit parce qu'ils envisagent la suite de leur vie de façon différente, soit en raison de l'absence d'enfants à charge qui les libère des contraintes géographiques : 16% changent de région vs 8% des primo non-séniors.

UN BUDGET MAÎTRISÉ

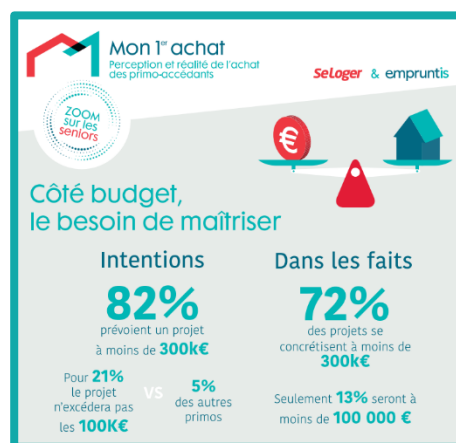
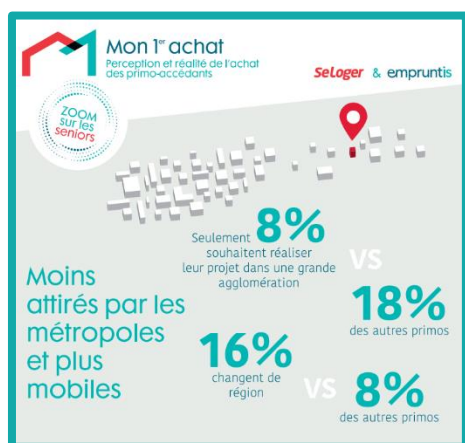
Interrogés sur la fourchette de prix envisagée pour leur recherche, 82% des primo-séniors déclarent que l'enveloppe n'excédera pas 300k€ (vs 69% pour les autres primo).

A noter : 21% des primo-séniors interrogés déclarent que l'enveloppe identifiée pour le projet n'excédera pas les 100K€ (vs 5% des autres primo).

Dans les faits, la réalité semble les rattraper et certains seront contraints de consacrer un budget supérieur à celui envisagé : 72% des projets se réalisent avec un budget inférieur à 300 000 € et seulement 13% seront à moins de 100 000 €.

« L'étude révèle qu'un primo-sénior sur 5 envisage un projet sur une fourchette de prix n'excédant pas les 100 000€, alors que chez les autres catégories de primo-accédants ce ratio monte à 1 sur 20. Un budget restreint qui explique également qu'ils soient davantage attirés par les petites villes où les prix sont plus raisonnables que dans les grandes agglomérations » analyse Barbara Castillo- Rico, Responsable des études économiques chez SeLoger.

- **Un recours prudent au crédit** : leur âge leur permet aussi, pour un certain nombre, d'avoir épargné, parfois suffisamment pour mener à bien leur opération. **Ainsi seulement 68% des primo-séniors envisagent d'avoir recours à un crédit immobilier pour concrétiser leur projet** vs 98% des autres primo.
- **Une certaine inquiétude** : pourtant, selon leur propre ressenti, ils sont inquiets concernant cette étape de financement. 42% des primo-séniors se disent inquiets concernant l'obtention de leur crédit (vs 32% des acquéreurs en général). A noter : ils anticipent bien cette étape, **75% des primo-séniors témoignent avoir fait au préalable une étude de financement concernant leur projet (VS 82% des autres primo).**



- **Une épargne déterminante :**

Pour ceux qui passent à l'achat avec un financement, l'épargne est déterminante dans le projet.

57% des primo-séniors déclarent être en capacité de mobiliser un apport supérieur à 10% du montant du prêt envisagé (vs 49% futurs acquéreurs en général).

Les plus de 50 ans qui, grâce à des revenus moyens mensuels de 5512 € (vs 4927 € pour les autres catégories de primo-accédants) pourraient emprunter plus, **souscrivent un crédit moins important** 195 058 € vs 241 412 €.

Deux raisons à cela :

- La première tient à l'épargne qu'ils peuvent mobiliser dans le projet : 115 112 € vs 63 680 € pour les autres catégories.
- La deuxième à la durée d'emprunt qui est contrainte par l'âge : 16 ans et 7 mois (vs 22 ans et 5 mois).

« L'apport devenu un élément très attendu par les banques, l'est d'autant plus sur cette catégorie de ménages : ils ont eu le temps d'épargner, et l'absence d'épargne devra être argumentée. La durée sera automatiquement ajustée, et il est beaucoup plus difficile d'accéder à des durées comme le 20 ans » explique Cécile Roquelaure, directrice des Etudes d'Empruntis.

Cette injection d'épargne, malgré la durée et le montant d'emprunt, leur permet de réaliser un achat quasi équivalent aux autres primo-accédants : 264 093 € vs 265 638 €.

Prêt aidés : de nombreux prétendants mais peu d'élus

24% envisagent d'avoir recours à des prêts aidés pour concrétiser leur projet vs 13% des acquéreurs en général. Mais leur profil les rend certainement moins éligibles : ils sont 7% à avoir recours au PTZ vs 16% dans les autres catégories. Pour ceux qui en bénéficient, le montant est assez similaire aux primo non-séniors : 62 817 € vs 63 540 €.

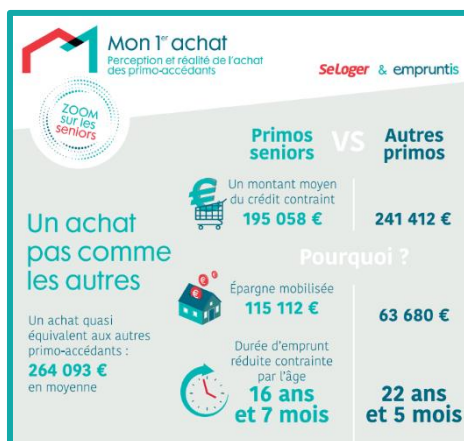
De l'ambition à la réalité : les enjeux du taux du taux d'usure

Les primo-séniors se laissent moins gagner par le doute que les plus jeunes primo.

La plupart se disent convaincus que c'est le moment de passer à l'acte : 42% pensent que c'est le moment d'acheter (vs 35% autres primo). Ils sont moins nombreux à hésiter : 31% vs 39% chez les autres primo.

Leur vision de l'évolution des prix n'est pas exactement celle des autres primo car ils ont une vision moins tranchée sur une hausse des prix dans les mois à venir. Ainsi, si 52% des primo-séniors pensent que les prix vont augmenter dans les 6 prochains mois c'est 13 points de moins que les autres primo (65% des primo d'autres tranches d'âge). Inversement, 26% des primo-séniors pensent que les prix vont baisser (vs 17% des autres primo) et 22% misent sur une stabilisation (vs 18% des acheteurs en général).

« Acheter lorsque l'on est sénior n'est pas impossible bien au contraire. Mais il est nécessaire d'avoir un dossier solide. Côté revenus, il est impératif, si le passage à la retraite n'est pas effectif, de donner de la visibilité au banquier sur leur évolution : des simulations de retraite seront incontournables si le crédit persiste après cette étape. Envisager un crédit à pallier peut également être une bonne solution dans ce cas. Les séniors ont de nombreux arguments pour eux. Cependant une difficulté importante se dresse devant eux : le taux d'usure. Avancer dans l'âge augmente les petits soucis de santé et cela a un impact sur le coût de l'assurance. Avec le niveau actuel du taux d'usure, la contrainte est réelle. Trouver la meilleure solution d'assurance devient un impératif, surtout que peu bénéficieront de la Loi Lemoine (fin du Questionnaire Médical). » indique Cécile Roquelaure, Directrice des Etudes d'Empruntis.



Une période charnière : l'approche de la retraite

Focus sur les 60 ans et + :

Les 60 ans et plus ont des revenus moyens de 5246 € vs 5560 pour les 50 ans.

Ils réalisent moins de travaux que les 50 ans / 59 ans : 25% vs 32%, pour un montant moindre 66 205 € vs 90 120 €.

Le montant de l'opération est nettement inférieur (252 592 € vs 318 596 €), avec un apport plus important 132 111 € vs 112 516 €.

Ils empruntent en moyenne 128 708 € vs 207 055 €. Et sur une durée plus courte : les quinquas empruntent sur 17 ans et 3 mois alors que les 60 ans et plus sur 13 ans.

Le prix du bien est également inférieur : 222 568 € vs 271 668 €.

Côté PTZ, les 60 ans et plus ne sont que 5% à en bénéficier vs 7% des 50 ans, le montant est d'ailleurs également plus faible (60 500 € vs 63 090 €).

Données :

VOLET PERCEPTION : Analyse perception des acquéreurs primo-accédants seniors âgés de 50 ans et plus Base 469 futurs acquéreurs primo-accédants interrogés par SeLogger en collaboration avec Opinion Way en février 2022 dont 136 primo-accédants âgés de plus de 50 ans. Données faisant l'objet d'un redressement à partir de données de cadrage.

VOLET RÉALITÉ : Dossiers finançables avec promesse de vente signée du 1^{er} janvier au 31 mai 2022, déposés sur le site empruntis.com

CONTACTS MÉDIAS :

EMPRUNTIS : Cécile Roquelaure : 06 31 56 30 68 - Christelle Dogo : 06 32 17 20 57

RUMEUR PUBLIQUE : Gilles Senneville : 06 09 93 03 46 - Laurence Bachelot : 06 84 05 97 54

Eglantine Douchy : eglantine.douchy@rumeurpublique.fr

SeLogger : Sarah Kroichvili : 06 20 45 25 16 - Isabelle Wanclik : 06 98 17 25 40

Séverine Amate : 06 08 03 63 13

À propos du Groupe SeLogger :

Depuis bientôt 30 ans, Le Groupe SeLogger 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 SeLogger 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 SeLogger, 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.

À propos d'Empruntis :

Empruntis, filiale de Kereis Retail 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 170 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 Ile-de-France et depuis janvier 2022 à Saint-Herblain (Pays de la Loire). 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 et l'assurance santé.