

COMMUNIQUÉ DE PRESSE  
Le 23 février 2022

3<sup>ÈME</sup> ÉDITION DE L'OBSERVATOIRE  
“ MON 1<sup>ER</sup> ACHAT SELOGER & EMPRUNTIS ”



## Zoom sur les primo-accédants qui achètent seuls : perception et réalité de l'achat immobilier

**Immobilier : acheter en solo, une réalité pour 4 primo-accédants sur 10, et même une valeur sûre !**

*En 2021, 4 primo-accédants sur 10 ont acheté seuls. Une part en forte baisse depuis la crise sanitaire (-7 points depuis 2019), qui pourtant les conforte dans le rôle majeur de l'immobilier pour leur patrimoine.*

*L'Observatoire - Mon 1er achat SeLoger & Empruntis - a donc souhaité décrypter la perception des primo-accédants qui se lancent en solo sur le marché immobilier, comprendre leurs freins, leurs motivations et leurs envies, mais aussi ce qui leur permet de réussir à acheter seuls.*

### Une vision patrimoniale de l'immobilier

Si l'évolution de leur situation financière est le déclencheur pour 1 primo sur 4 (comme pour les couples), l'évolution de leur situation professionnelle en termes de mobilité joue un rôle plus important que pour les primo qui achètent seuls (17 % vs 8 % pour les couples).

Mais c'est une vision très patrimoniale de l'immobilier qui constitue le premier déclencheur : **28 % des primo solos déclenchent leur projet pour effectuer un placement (vs 13 % pour les achats à 2).**

La crise a d'ailleurs amplifié le sentiment d'opportunité sur le marché de l'immobilier : 61 % des primo solos affirment avoir plus tendance à considérer l'immobilier comme une valeur sûre en matière de placement depuis la crise du coronavirus.

### Des porteurs de projets optimistes mais réalistes !

Les primo solos semblent faire preuve d'un enthousiasme légèrement plus marqué que les futurs acheteurs en général. Ainsi, 46 % pensent que c'est le moment d'acheter vs 43 % des futurs acheteurs en général.

Ils sont aussi plus optimistes, quant à leurs finances personnelles, que les secundo-accédants qui achètent en solo. Ainsi 31 % des primo solos pensent que leur pouvoir d'achat va s'améliorer malgré tout (vs 17 % des secundo solos).

Mais ils sont conscients que la situation pourrait être moins favorable à l'avenir :

- Ils sont plus préoccupés par l'évolution de la situation économique en France : 59 % des primo solos pensent que la situation économique en France va se dégrader (vs 55 % des futurs acheteurs en général, soit 4 points d'écart).
- Ils envisagent un marché de l'immobilier moins favorable, sur fond de hausse des prix et de baisse du volume de biens disponibles : 67 % des primo solos pensent que les prix vont augmenter dans les 6 prochains mois (contre 57 % des acheteurs en général) et 41 % misent sur un marché avec moins de biens disponibles à la vente. Une projection de l'offre en phase avec le ressenti des futurs acheteurs en général.

S'ils sont plus sereins quant à l'obtention de leur financement que les couples, (69 % vs 60 % des primo qui achètent à 2), ils ne se font pas d'illusion quant à l'évolution des taux de crédit immobilier : 65 % des primo solos parient sur leur hausse.

52 % des primo solos se disent confiants concernant l'aboutissement de leurs projets dans les 6 prochains mois (vs 57 % des acquéreurs en général et 62 % des primo qui achètent à 2).

Pourquoi certains doutent-ils ?

Prix de l'immobilier jugés trop élevés et crainte de la remontée des taux de crédit sont les principales appréhensions d'1 primo solo sur 2 ne se disant pas confiant sur l'aboutissement de son projet.

Pour réussir, ils souhaitent mettre toutes les chances de leur côté :

- **Ils estiment au plus près leur budget** : 82 % ont déjà fait une étude de financement concernant leur projet (contre 76 % des acheteurs en général).
- **Ils préparent leur apport en étant économes ou bien entourés** : 45 % ont un apport supérieur à 10 % du montant du prêt envisagé (vs 41 % des primo qui achètent à 2), 26 % ont fait appel à un proche pour constituer leur apport (vs 17 % des futurs acheteurs en général).
- **Ils prévoient de faire appel aux prêts aidés** (PTZ, 1 % logement...) : 31 % prévoient d'y avoir recours (vs seulement 17 % des futurs acheteurs en général), un recours facilité par le choix du type de biens car, dans 28 % des cas, ils envisagent de s'orienter exclusivement sur un bien neuf (vs 14 % des acquéreurs en général).

*« Si nous nous intéressons à la psychologie de ces primo solos, nous constatons que c'est l'envie de faire un placement dès à présent - avant que les prix ne flambent encore plus - qui les motive. Plus que jamais, l'immobilier s'affirme comme une valeur sûre. L'étude montre qu'ils sont très nombreux à anticiper une hausse des prix, plus nombreux même que les futurs acheteurs d'une manière générale. Ainsi 67 % des primo solos pensent que les prix vont augmenter dans les 6 prochains mois, soit 10 points de plus que les futurs acheteurs en général. Et pour mener à bien leur projet 1 primo-solo sur 4 n'hésite pas à faire appel à un proche pour boucler son apport, sésame imposé pour décrocher son financement »* explique Séverine Amate - Porte-parole SeLoger.

## L'apport personnel ou le graal pour contrer la hausse des prix

Depuis la crise sanitaire, emprunter sans apport n'est pas impossible, mais bien plus difficile qu'auparavant.

*« Les banques exigent dans une majorité des cas que l'emprunteur apporte en épargne à minima les frais de garantie du crédit, les frais de dossier et surtout les droits de mutation à titre onéreux (appelés indûment frais de notaire), ce qui constitue en fonction du secteur (et des prix de l'immobilier) une belle enveloppe ! »* explique Cécile Roquelaure, Directrice des Études d'Empruntis.

Ainsi, dans les faits, 95 % des primo solos ont un apport pour réaliser leur projet. Mais l'impact des prix de l'immobilier sur leur pouvoir d'achat les pousse à engager toujours plus d'épargne pour acheter le bien qu'ils convoitent ou dont ils ont besoin : leur apport moyen en 2021 est ainsi de 63 657 €, un montant inférieur aux couples de 11 % mais en progression de 12 % (vs 7 % pour les couples).

Ceux n'ayant pas l'apport nécessaire aux frais devront séduire le banquier avec un autre atout : celui des revenus. Ainsi, les 5 % de primo solos sans apport ont des revenus supérieurs de 13% à ceux ayant un apport.

## Emprunter solo, l'optimisation de la capacité d'achat est clé

Le crédit et sa mensualité reposant sur un seul emprunteur, les revenus sont clés : stabilité professionnelle, potentiel d'évolution des revenus en cas d'absence d'apport, marge de manœuvre budgétaire sont des critères regardés avec attention par les banques.

Avec des revenus moyens mensuels de 3 873 € (inférieurs de 26 % aux couples, 5264 € à 2), les primo solos ont une capacité d'emprunt plus limitée (pour mémoire 35 % des revenus). Ils profitent au maximum de leurs revenus et sont ainsi 1 sur 4 à s'endetter au-delà de 30 % de leurs revenus (c'est le cas pour 1 couple sur 5). Ils empruntent en moyenne 185 223 € (vs 253 137 € pour les couples soit 27 % de moins), sur 21 ans.

Pour boucler leur projet, ils profitent du PTZ : 15 % d'entre eux en bénéficient, pour un montant moyen de 50 654 €.

### Leur projet en 4 chiffres clés :

- près de 78 % dans l'ancien (75 % pour les couples),
- 4 % font construire (12 % pour les couples),
- 18 % achètent dans le neuf (13 % pour les couples),
- 56 % achètent un appartement (26 % chez les couples).

Le prix du bien moyen est de 226 978 € (vs 279 158 € pour un couple soit 19 % de moins). 25 % réalisent des travaux pour un montant moyen de 46 141 € (vs 36 % pour les couples).

« La crise sanitaire impacte également plus fortement les primo-solos que les primo achetant en couple : un seul revenu est toujours moins rassurant que deux... Leur part dans les emprunteurs primo a d'ailleurs baissé de 7 points par rapport à 2019 (47 % des primo-accédants en 2019). Pourtant des solutions existent ! Ils ont d'ailleurs le bon réflexe : l'estimation de la capacité d'emprunt en amont du projet pour mettre tous les atouts dans leurs manches, y compris les prêts aidés, dont le PTZ constitue le principal levier. Un bon conseil pour tous ceux qui veulent se lancer : préparer son projet en amont ! » indique Cécile Roquelaure, directrice des Études d'Empruntis.

## Focus géographique :

S'ils aspirent à partir à la conquête des villes moyennes (3 primo solos sur 10 s'orientent vers des villes moyennes), ils sont attachés en réalité à leur cadre de vie : moins de 10 % d'entre eux changent de région (c'est également le cas pour les couples), 25,5 % changent de département (1,5 point de plus que les couples) et 58 % changent de ville (vs 62 % des couples).

Toutes régions confondues, voici le top 10 des grandes métropoles préférées par les primo solos :

1. Paris
2. Marseille
3. Toulouse
4. Lyon
5. Nantes
6. Nice
7. Montpellier
8. Bordeaux
9. Lille
10. Rennes

## Données :

Volet perception : Analyse perception des acquéreurs primo-accédants solo  
Base 920 futurs acquéreurs primo-accédants interrogés par SeLoger en collaboration avec Opinion Way en novembre 2021 dont 466 primo-accédants qui mènent leur projet d'achat seuls et 454 primo-accédants qui achètent à deux. Données faisant l'objet d'un redressement à partir de données de cadrage Ipsos.

Volet réalité : étude réalisée sur la base d'une extraction de 6000 dossiers confiés à Empruntis en 2021, dossiers finançables avec promesse de vente signée, réalisés par des emprunteurs primo-accédants achetant seuls.

---

## 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

**Radios TV** : Hélène Laroche : 06 03 10 45 99

**SeLoger** : 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 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.

## 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 Île-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.