

# **Parcours d'acquisition de la résidence principale : du rêve à la réalité**

Une étude du Crédit Foncier

**Avril 2014**



**CRÉDIT FONCIER**

# SYNTHÈSE

En avant-première du Salon National de l'Immobilier (3-6 avril 2014, Paris), le Crédit Foncier dévoile les résultats d'une étude auprès de 3 700 Français visant à mieux appréhender le parcours d'acquisition de la résidence principale et à identifier les choix et arbitrages auxquels consent un acquéreur.

Les Français préfèrent-ils **acheter une maison ou un appartement** ? Le désir d'une maison dépend assez naturellement de la taille de la commune dans laquelle on souhaite habiter (la recherche d'une maison est plébiscitée par 92 % des futurs acquéreurs dans des communes de moins de 5 000 habitants contre 37 % pour les villes de plus de 100 000 habitants) et du nombre d'enfants à charge (91 % pour des familles de trois enfants contre 52 % pour les ménages qui n'en ont pas).

Quant au **choix entre le neuf et l'ancien**, 56 % des ménages qui optent pour une maison la recherchent dans l'ancien (44 % veulent faire construire une maison neuve) et près des deux tiers (64 %) à la recherche d'un appartement choisissent l'ancien.

**Au terme d'un an de recherche, seulement un peu plus d'une personne sur deux a fait l'acquisition d'un logement** : 53 % des personnes interrogées par le Crédit Foncier ont fait l'acquisition d'un logement au terme de douze mois, 28 % sont toujours en recherche et 19 % ont abandonné leur projet.

C'est dans les petites communes que la recherche semble plus aisée : 59 % des personnes interrogées issues de communes de moins de 5 000 habitants ont fait l'acquisition d'un logement au terme d'un an de recherche.

A l'inverse, ce ratio n'est plus que de 48 % pour les personnes issues de communes de plus de 100 000 habitants.

Les données ci-après ne concernent que les ménages ayant acquis au cours des douze premiers mois de leur recherche, population à laquelle s'est spécifiquement intéressée cette enquête.

Il s'écoule en moyenne **sept mois entre le début des recherches et la signature d'un compromis** ; c'est dans les villes de plus de 100 000 habitants que la recherche est la plus longue (un peu plus de 8 mois).

Lorsqu'ils ont conclu l'achat de leur résidence principale au cours de la première année de recherche, les ménages **ont visité en moyenne près de sept biens**, (nombre moyen avec de très forts écarts) nombre qui tend à augmenter en fonction de la taille de la ville.

**Six personnes sur dix** (61 %) ayant réalisé une acquisition au cours de la première année de recherche **ont dû faire des concessions** par rapport au projet initialement envisagé.

Ces concessions sont principalement liées à l'emplacement géographique (21 % disent s'être éloignés du lieu où ils souhaitent acheter) et à la taille du logement (20 % disent avoir acheté un logement plus petit qu'espéré).

Le consentement à des concessions par rapport au projet initial n'est pas le même d'une région à une autre. Ainsi, alors que c'est à Paris et dans certaines agglomérations de la « première couronne » que le pouvoir d'achat immobilier est le plus faible, le pourcentage d'individus ayant acheté au bout d'un an de recherche y est identique à la moyenne nationale (53 %), les ménages étant prêts à faire des concessions dans des proportions beaucoup plus importantes (76 % contre 61 % à l'échelle nationale).

Si les ménages consentent à acquérir un logement qui ne correspond pas tout à fait à celui qu'ils cherchaient initialement, c'est pour répondre au souhait de ne plus payer de loyer à fonds perdus (41 %), à la volonté d'être propriétaire de sa résidence principale (41 %) ou d'être chez soi et d'aménager son logement selon ses désirs (40 %).

Pour réaliser leur acquisition, **trois personnes sur dix** (29 %) **ont dépassé leur budget initial**, en moyenne de 10 %.

Ce dépassement de budget est géré de façon différente selon les individus :

- en augmentant la durée du prêt (32 %) ou en ayant recours à un don ou prêt familial (21 %) pour les plus modestes ;
- en augmentant la mensualité du prêt (35 %) ou par recours à l'épargne (35 %) pour les plus fortunés.

**Dans deux cas sur trois** (65 %), **la transaction s'est faite après avoir obtenu une baisse de prix**, de l'ordre de 8 %.

Près de **deux tiers** (64 %) **des acquéreurs sont passés par un professionnel de l'immobilier** pour mener à bien leur projet. 29 % ont trouvé de particulier à particulier.

\* \* \* \* \*

# PARCOURS D'ACQUISITION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE : DU RÊVE À LA RÉALITÉ

En avant-première du Salon National de l'Immobilier (3-6 avril 2014, Porte de Versailles à Paris), le Crédit Foncier dévoile les résultats d'une étude visant à mieux appréhender le parcours d'acquisition de la résidence principale des Français et à identifier les choix et arbitrages auxquels consent un futur acquéreur.

Plusieurs dimensions sont abordées :

- les aspects psychologiques liés à l'acquisition : freins et motivations à l'acquisition, concessions réalisées... ;
- les aspects plus transactionnels : dépassement du budget initialement prévu et son financement, intervention d'intermédiaires dans l'acte d'acquisition, négociation sur le prix d'achat... ;
- cette étude cherche également à comprendre quelles sont les raisons qui ont poussé certains acquéreurs potentiels à abandonner leur projet d'acquisition.

Le Crédit Foncier a interrogé (janvier 2014) plus de 4 000 Français (clients et prospects du Crédit Foncier). Parmi eux, 3 700 répondants ont été retenus pour dresser un bilan du parcours d'acquisition au terme d'un an de recherche.

## MAISON OU APPARTEMENT ? NEUF OU ANCIEN ?

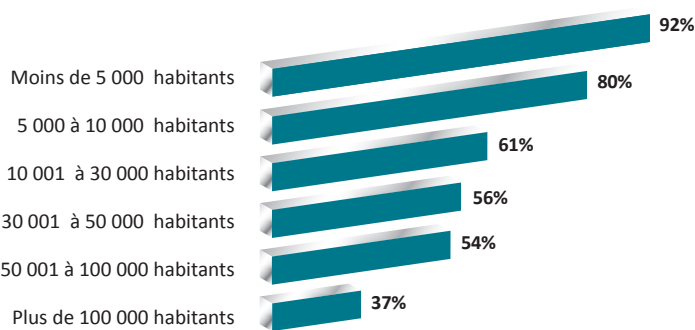
### UNE MAISON

Le désir d'une maison dépend fortement de deux paramètres (indépendamment du niveau de revenu) :

- très logiquement, la taille de la commune dans laquelle on souhaite habiter : la recherche d'une maison est plébiscitée par 92 % des futurs acquéreurs dans des communes de moins de 5 000 habitants contre 37 % pour les villes de plus de 100 000 habitants ;
- mais également le nombre d'enfants à charge qui accroît le désir d'une maison : 91 % pour des ménages de trois enfants contre 52 % pour ceux qui n'en ont pas.

Parmi eux, 56 % cherchent une maison dans l'ancien et 44 % à faire construire.

### Choix d'une maison



### UN APPARTEMENT

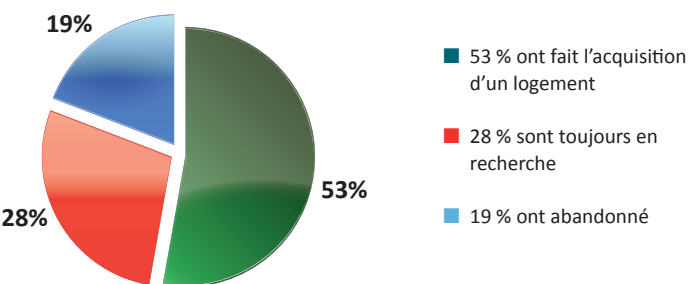
Parmi les personnes en recherche d'un **appartement**, près des deux tiers (64 %) cherchent dans l'ancien et 36 % dans le neuf.

# AU TERME D'UN AN DE RECHERCHE, SEULEMENT UN PEU PLUS D'UNE PERSONNE SUR DEUX A FAIT L'ACQUISITION D'UN LOGEMENT

Au bout d'un an de recherche, **53 %** des personnes interrogées **ont fait l'acquisition d'un logement**. **28 %** d'entre elles sont **toujours en recherche** et **19 % ont abandonné**.

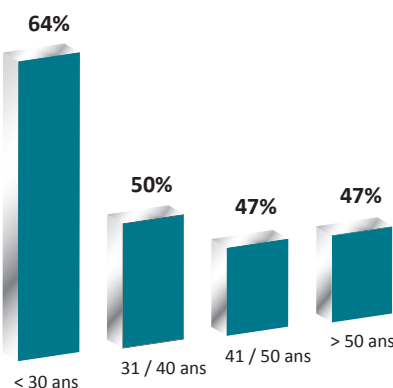
C'est dans les petites communes que la recherche semble plus aisée : 59 % des personnes interrogées issues de communes de moins de 5 000 habitants ont fait l'acquisition d'un logement avant le terme d'un an de recherche.

A l'inverse ce ratio n'est plus que de 48 % pour les personnes issues de communes de plus de 100 000 habitants.



Il apparaît également que ce sont les ménages les plus jeunes qui parviennent le mieux à réaliser l'acquisition de leur logement avant le terme d'un an de recherche :

ils sont 64 % pour les ménages âgés de moins de 30 ans, contre 47 % pour ceux de plus de 50 ans.



## UN PARCOURS D'ACQUISITION DE PLUSIEURS MOIS

En moyenne, les personnes en recherche d'une résidence principale attendent 7 mois avant de signer un compromis. C'est dans les villes qui comptent entre 10 000 et 30 000 habitants que la recherche est la plus brève : 6,6 mois en moyenne.

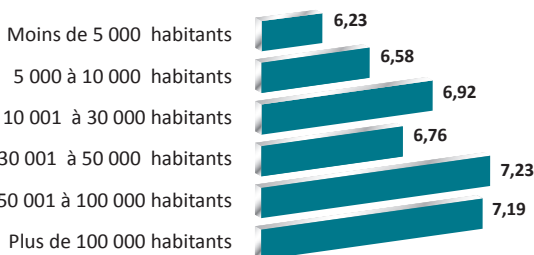
En revanche, c'est dans les villes de plus de 100 000 habitants que la recherche est la plus longue : 8,2 mois en moyenne, soit une durée supérieure de 24 % par rapport à celle observée dans les communes entre 10 000 et 30 000 habitants.

### NOMBRE DE BIENS VISITÉS

Lorsqu'ils ont conclu l'achat de leur résidence principale, les ménages **ont visité en moyenne près de 7 biens**. Il convient toutefois de mentionner qu'il s'agit d'une moyenne avec de très forts écarts entre individus, comprenant également des ménages qui n'ont visité qu'un seul bien (cas pour exemple des locataires qui rachètent leur bien).

Ce nombre tend à augmenter en fonction de la taille de la ville :

- il est de 6,23 pour les communes de moins de 5 000 habitants ;
- contre 7,23 pour les villes de 50 à 100 000 habitants et 7,19 pour les communes de plus de 100 000 habitants.



Ce nombre décroît également en fonction de la taille de la famille : un ménage sans enfant visite en moyenne 7,2 biens avant l'acquisition, lorsque ce nombre tombe à 4,8 pour les ménages de trois enfants.

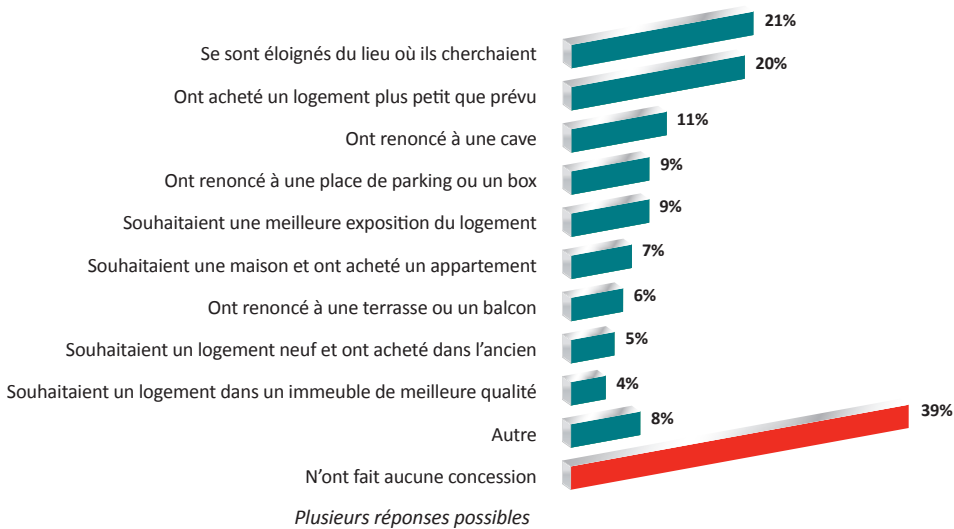
LES CONCESSIONS À L'ACQUISITION

61 % des personnes ayant déclaré avoir fait une acquisition au cours de la 1<sup>ère</sup> année de recherche indiquent qu'elles ont fait des concessions sur leur achat par rapport au projet initialement envisagé.

Lorsque concessions il y a eu, elles sont principalement liées à l'éloignement géographique au regard de la zone recherchée (21 % disent s'être éloignés du lieu où ils souhaitaient acheter) et à la taille du logement (20 % disent avoir acheté un logement plus petit qu'espéré).

Pour le reste, les concessions portent essentiellement sur le renoncement à une cave (11 %), un parking (9 %), ou encore une terrasse ou un balcon (6 %).

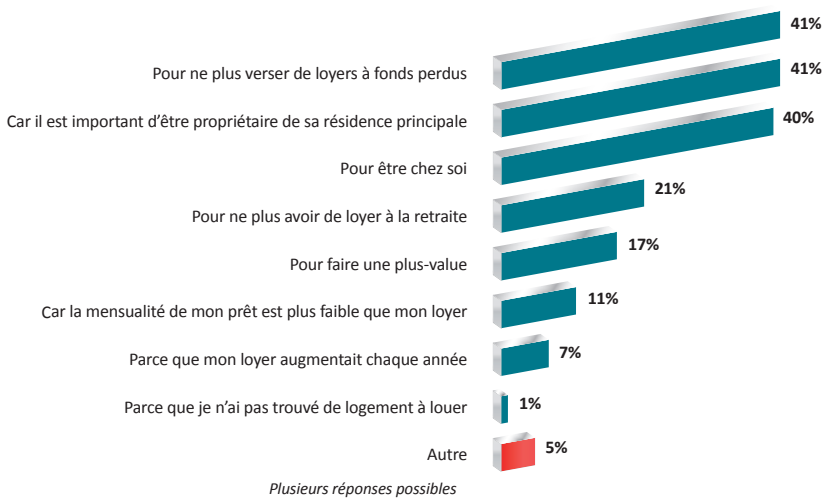
Les concessions à l'acquisition réalisées



Lorsqu'on interroge les acquéreurs sur les raisons qui les ont poussés à acheter un logement qui ne correspond pas tout à fait à celui qu'ils cherchaient, il ressort trois motifs principaux dans des proportions identiques :

- le souhait de ne plus payer de loyer à fonds perdus (41 %) ;
- la volonté d'être propriétaire de sa résidence principale (41 %) ;
- le désir d'être chez soi et d'aménager son logement selon ses désirs (40 %).

Les raisons qui les poussent à faire ces concessions



### TROIS PERSONNES SUR DIX ONT DÛ ALLER AU-DELÀ DE LEUR BUDGET INITIAL

**Pour réaliser leur acquisition, 29 % des personnes interrogées disent avoir dépassé leur budget, avec en moyenne, un dépassement de 10 % de leur budget initial.**

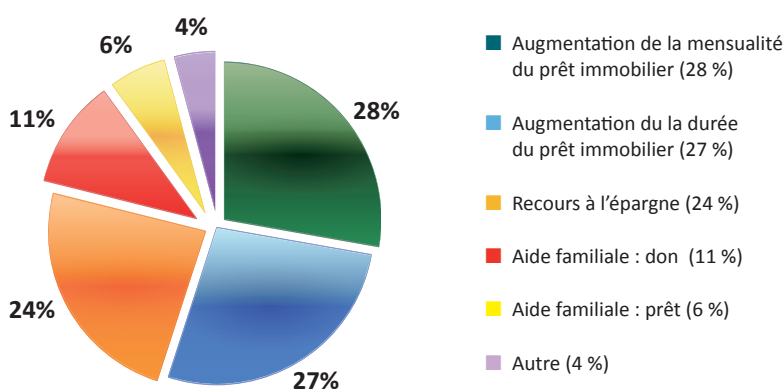
Ce dépassement de budget concerne indifféremment tous les niveaux de revenus et l'ensemble des localisations souhaitées.

En revanche, ce dépassement de budget est « géré » de façon différente selon les individus :

- en augmentant la durée du prêt (32 %) ou en ayant recours à un don ou prêt familial (21 %) pour les plus modestes (ménages disposant d'un revenu mensuel de moins de 2 000 euros) ;
- en augmentant la mensualité du prêt (35 %) ou par recours à l'épargne (35 %) pour les plus fortunés (ménages disposant d'un revenu mensuel de plus de 6 000 euros)

Au global, les quatre possibilités les plus fréquemment citées pour financer le dépassement du budget prévu initialement sont :

- l'augmentation de la mensualité du prêt immobilier (28 %) ;
- l'augmentation de la durée du prêt immobilier (27 %) ;
- le recours à l'épargne (24 %) ;
- l'aide familiale : don (11 %) ou prêt (6 %) ;
- les autres voies représentant 4 % des cas.



### DANS DEUX CAS SUR TROIS, LA TRANSACTION S'EST FAITE APRÈS AVOIR OBTENU UNE BAISSÉ DE PRIX

65 % des personnes ayant fait une acquisition indiquent avoir négocié une baisse de prix.

En moyenne, cette baisse équivaut à une diminution moyenne de 8 % du prix de vente initialement réclamé par le vendeur.

Les “ meilleurs négociateurs ” sont :

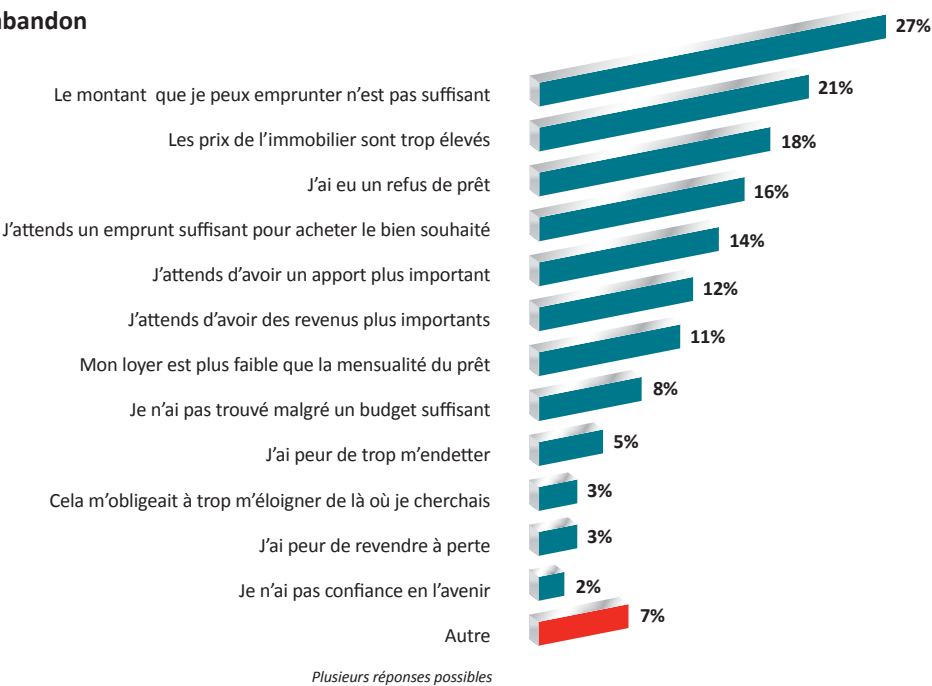
- les ménages âgés entre 51 et 60 ans : 75 % d'entre eux déclarent avoir négocié une baisse de prix ;
- les ménages qui disposent d'un revenu mensuel d'au moins 4 000 euros : 72 % d'entre eux déclarent avoir négocié une baisse de prix, contre 64 % pour les autres.

# ABANDON

Pour les personnes ayant abandonné leur projet d'achat au bout d'un an de recherche, les 3 principales raisons sont :

- l'impossibilité d'emprunter un montant suffisant pour réaliser une acquisition (27 %) ;
- un niveau de prix jugé trop élevé (21 %) ;
- un refus de prêt (18 %).

## Les raisons de l'abandon

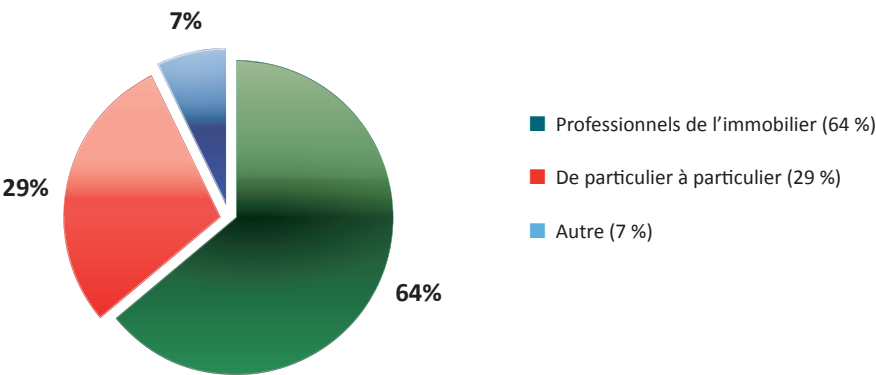


# INTERMÉDIATION OU NON ?

Près de deux tiers (64 %) des personnes sont passées **par un professionnel de l'immobilier** pour mener à bien leur projet. 29 % ont trouvé de particulier à particulier.

Le choix du recours à un professionnel de l'immobilier dépend en particulier de deux facteurs :

- la commune d'implantation : plus elle est importante, plus ce recours est fort : 71 % pour les villes de plus de 100 000 habitants contre 58 % pour les communes de moins de 5 000 habitants ;
- le revenu du ménage : 65 % pour les ménages touchant moins de 4 000 euros par mois contre 59 % pour les plus de 4 000 euros.

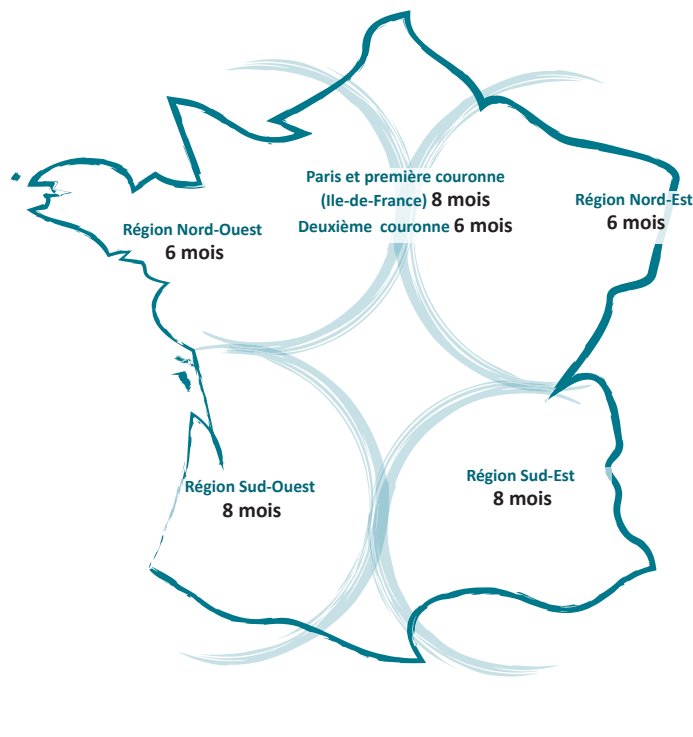


## DES DISPARITÉS TERRITORIALES FORTES

Dans un second temps, le Crédit Foncier a analysé ces résultats au travers d'un filtre régional en distinguant six ensembles dont les populations étudiées permettaient une représentativité suffisante :

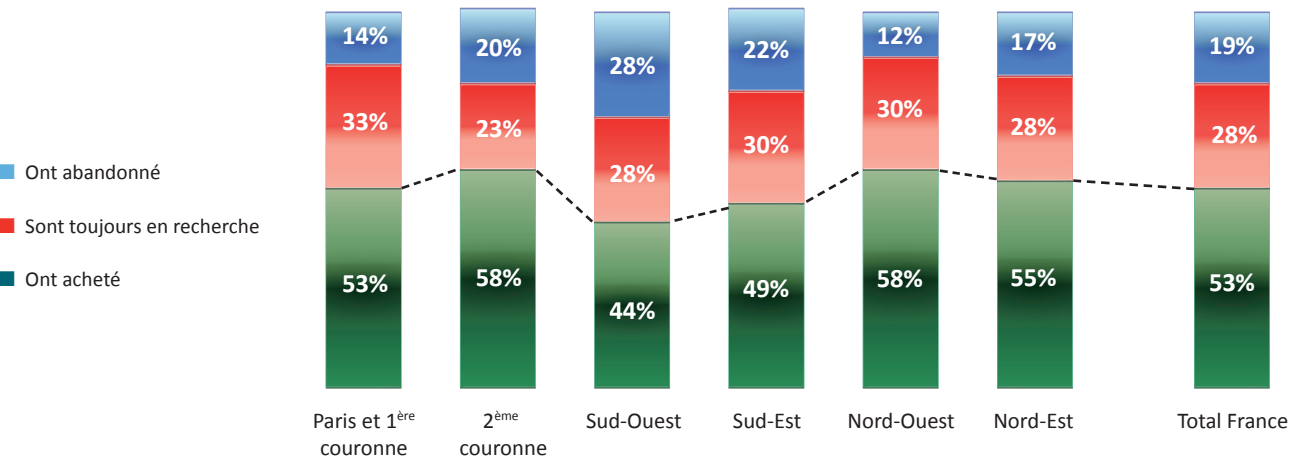
- Paris et la "1<sup>ère</sup> couronne" ;
- la "2<sup>ème</sup> couronne", soit l'autre partie de l'Ile-de-France ;
- le "quart Sud-Ouest" ;
- le "quart Sud-Est" ;
- le "quart Nord-Ouest" ;
- le "quart Nord-Est".

### Durée de recherche



### Au terme d'un an de recherche

Si la moyenne nationale de ménages ayant réussi à acheter leur résidence principale avant le terme d'une année de recherche est égale à 53 %, elle est néanmoins très disparate d'une région à une autre : 58 % dans la "2<sup>ème</sup> couronne" de l'Ile-de-France ou dans le Nord-Ouest contre 44 % dans le Sud-Ouest.

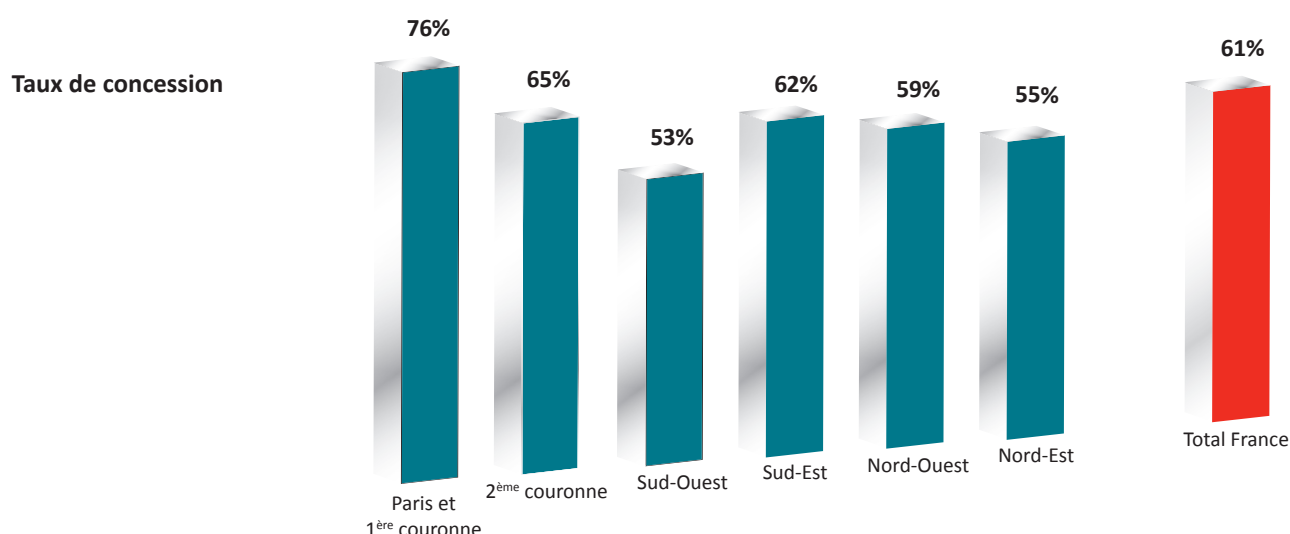


C'est dans le Sud-Ouest que le taux d'abandon est le plus élevé (28 %), soit le double du score affiché à "Paris et 1<sup>ère</sup> couronne" (14 %) et dans le Nord-Ouest (12 %).

Ces données montrent surtout que le niveau de concessions que sont prêts à consentir les ménages, niveau très inégal d'une région à une autre (53 % dans le Sud-Ouest ; 76 % à Paris et dans la première couronne de l'Ile-de-France), est déterminant dans la concrétisation de l'acquisition de sa résidence principale.



En effet, si on appliquait un “taux de concession” égal à chaque ensemble territorial (61 %, soit la moyenne nationale), on obtiendrait des résultats assez différents.



### PARIS ET PREMIÈRE COURONNE (ILE-DE-FRANCE)

Alors que c’est à Paris et dans certaines agglomérations de la “première couronne” que le pouvoir d’achat immobilier des ménages est le plus faible comme le montre par ailleurs le Baromètre Capacim, réalisé par le Crédit Foncier et l’Université Paris-Dauphine, le pourcentage de ménages ayant acheté au bout d’un an de recherche est identique à la moyenne nationale (53 %).

Probablement, deux raisons à cela :

- les ménages qui commencent la recherche de leur résidence principale s’auto-censurent et excluent d’emblée, pour les plus modestes d’entre eux, de rechercher à Paris et dans la première couronne ;
- comme cela a été vu ci-dessus, les ménages franciliens sont prêts à réaliser beaucoup plus de concessions (76 % d’entre eux) que le reste de la population (61 % à l’échelle nationale).

En revanche :

- la durée pour ceux qui ont trouvé est plus longue : en moyenne 8 mois de recherche contre 7 mois France entière ;
- lorsque négociation il y a, le taux de remise obtenu est le plus faible des six ensembles géographiques étudiés : 6 % contre 8 % en moyenne nationale ;
- parmi les personnes ayant fait une acquisition, les principales concessions portant sur la taille du logement acheté (24 % ont acheté plus petit que prévu) et sur la zone géographique (23 % se sont éloignés de la zone de recherche initiale) ;
- 70 % des personnes interrogées n’ayant pas accédé à la propriété au bout d’un an continuent leurs recherches, soit la proportion la plus élevée avec le Nord-Ouest ; les freins à l’accession sont fortement liés à un problème de budget ;
- à noter également que 76 % des personnes ayant fait une acquisition sont passées par un professionnel de l’immobilier contre 64 % en moyenne nationale.

*Départements concernés : 75, 92, 93, 94*

### DEUXIÈME COURONNE (ILE-DE-FRANCE)

C’est dans cet ensemble géographique, avec la région Nord-Ouest, que le taux d’individus ayant accédé à la propriété au bout d’un an de recherche est le plus élevé : 58 % (contre 53 % en moyenne nationale).

Mais pour mener à bien leur projet, 65 % des accédants disent avoir fait des concessions, score le plus élevé après Paris et la première couronne.

30 % des acquéreurs ont dû dépasser leur budget pour pouvoir faire leur achat ; 66 % ont réussi à négocier une baisse de prix. Parmi les personnes ayant abandonné leur projet d’achat, 37 % l’ont fait en raison des prix de l’immobilier jugés actuellement trop élevés.

*Départements concernés : 77, 78, 91, 95*

## SUD-OUEST

C'est dans la région Sud-Ouest que le taux de réussite au bout d'un an est le plus faible (44 % ont accédé à la propriété au bout d'un an de recherche *versus* 53 % à l'échelle nationale), mais également que le taux d'abandon est le plus fort (28 % contre 19 % en moyenne nationale).

C'est également l'ensemble géographique où le taux de concessions par rapport au projet initial est le plus faible : lorsque trois ménages sur quatre sont prêts à Paris ou dans la première couronne à faire des concessions par rapport au projet initial, ils ne sont qu'un peu plus d'un sur deux (53 %) à l'accepter dans le quart Sud-Ouest du territoire français.

Il faut en moyenne 8 mois de recherche pour faire l'acquisition d'un logement contre 7 mois en moyenne nationale.

59 % ont trouvé leur bien par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier contre 64 % en moyenne nationale.

*Départements concernés : 9, 12, 16, 17, 19, 23, 24, 31, 32, 33, 40, 46, 47, 64, 65, 79, 81, 82, 86, 87*

## SUD-EST

Parmi les répondants qui cherchent leur résidence principale, 49 % ont accédé à la propriété dans les douze mois de leur recherche (contre 53 % en moyenne nationale), 30 % sont toujours en recherche et 22 % ont abandonné contre 19 % en moyenne nationale.

En moyenne, il faut 8 mois de recherche, dans la région Sud-Est, pour trouver un bien.

Parmi les 49 % ayant accédé à la propriété, 62 % disent avoir fait des concessions sur le bien acheté. Lorsqu'il y a eu des concessions, celles-ci portaient sur le lieu géographique ; ainsi 17 % se sont éloignés de la zone dans laquelle ils cherchaient et sur la taille du logement. 21 % ont acheté un logement plus petit que souhaité.

*Départements concernés : 1, 3, 4, 5, 6, 7, 11, 13, 15, 20, 26, 30, 34, 38, 42, 43, 48, 63, 66, 69, 73, 74, 83, 84*

## NORD-OUEST

La région Nord-Ouest est celle où le taux d'abandon, au bout d'un an de recherche, est le plus faible (12 % contre 19 % en moyenne nationale). C'est également, avec la deuxième couronne de l'Île-de-France, la région où le nombre de personnes ayant trouvé un logement est le plus élevé (58 % contre 53 % en moyenne nationale).

Le taux de dépassement du budget, s'il est légèrement supérieur à la moyenne nationale (11 % contre 10 % en moyenne nationale), reste le taux le plus élevé des autres régions, au même niveau que celui de Paris-première couronne et la région Sud-Ouest.

Parmi les personnes ayant fait l'acquisition d'un logement, 59 % indiquent avoir fait des concessions (contre 61 % en moyenne nationale).

*Départements concernés : 14, 18, 22, 27, 28, 29, 35, 36, 37, 41, 44, 49, 50, 53, 56, 61, 72, 76, 85*

## NORD-EST

55 % des personnes interrogées, en région Nord-Est, ont accédé à la propriété (taux supérieur à la moyenne nationale) dans les douze mois de recherche. 17 % ont abandonné leurs recherches et 28 % disent toujours chercher.

En moyenne, il faut 6 mois de recherche, dans la région Nord-Est, pour trouver un bien.

26 % des personnes ont dépassé le budget initialement prévu (contre 29 % en moyenne nationale) malgré le fait qu'ils soient plus nombreux que la moyenne nationale à avoir négocié une baisse de prix.

Cette négociation représente 9 % de leur prix d'achat (contre 8 % en moyenne nationale) et le budget est dépassé d'en moyenne 11 % contre 10 % en moyenne nationale.

Pour parvenir à faire leur acquisition, 55 % des personnes interrogées disent avoir fait des concessions.

*Départements concernés : 2, 8, 10, 21, 25, 39, 45, 51, 52, 54, 55, 57, 58, 59, 60, 62, 67, 68, 70, 71, 80, 88, 89, 90*

---

## Contacts Presse Crédit Foncier

Nicolas Pécourt  
Directeur Communication externe et RSE  
Tél. : 01 57 44 81 07  
[nicolas.pecourt@creditfoncier.fr](mailto:nicolas.pecourt@creditfoncier.fr)

Kayoum Seraly  
Responsable Communication Presse et Externe  
Tél. : 01 57 44 78 34  
[kayoum.seraly@creditfoncier.fr](mailto:kayoum.seraly@creditfoncier.fr)

---



**CRÉDIT FONCIER**

Crédit Foncier de France - S.A. au capital de 1 331 400 718,80 € - RCS Paris n° 542 029 848  
Siège Social : 19, rue des Capucines, 75001 Paris - Bureaux et correspondances : 4, quai de Bercy, 94224 Charenton Cedex