

Saint-Denis, le 01/03/2021

## Manque de dynamisme du marché en 2021 Et si le crédit était l'arbre qui cache la forêt ?

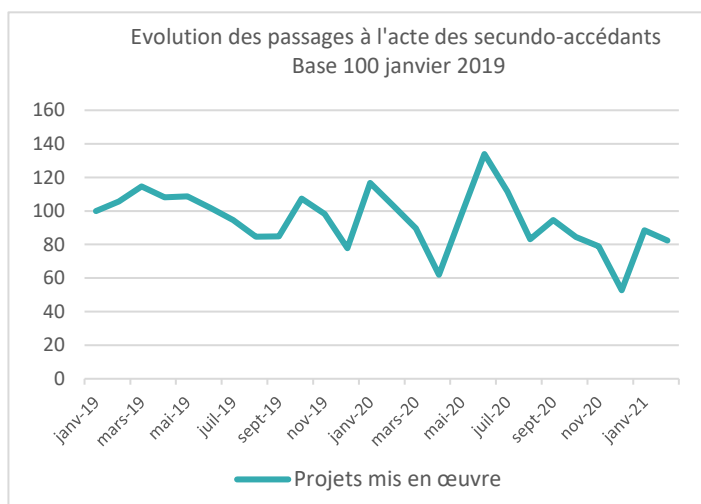
**Si tous les yeux sont braqués sur les conditions d'accès au financement en ce début d'année, les entraves sont peut-être aussi ailleurs, du côté de l'offre de biens... Empruntis fait le bilan des intentions d'achat et des passages à l'acte de ceux qu'on appelle les secundo-accédants et qui pourraient gripper le marché.**

### Les secundo-accédants à la peine ?

On appelle ainsi ceux qui achètent un bien pour la 2<sup>ème</sup> fois, toujours dans l'objectif d'en faire leur résidence principale, nouvelle étape de la vie des primo-accédants. Avec le marché du neuf (promotion immobilière et construction individuelle) et les aléas de la vie, ils contribuent à l'offre de biens immobiliers sur le marché. Ils représentent en moyenne 25% des acheteurs de résidence principale.

Empruntis note depuis la fin du 1<sup>er</sup> confinement une baisse constante de leur présence alors même que la production de nouveaux logements ne permet pas de compenser.

**Le volume des projets financés<sup>1</sup> est en baisse de 7% entre 2019 et 2020**



Une étude parue ce 28 février dans le JDD confirme cette analyse et la forte baisse de l'offre de biens immobiliers sur l'ensemble des portails d'annonces. Parmi les principales raisons évoquées, on note deux éléments : les vendeurs sont inquiets quant à l'évolution de la situation financière des français et de cette inquiétude découle une baisse des projets de renouvellement de propriété.

- En novembre 2020, 71% des vendeurs pensent que dans l'ensemble le niveau de vie en France va baisser<sup>2</sup>
- Suite à la crise sanitaire, la part des vendeurs qui souhaitent racheter un bien passe de 82% en février 2020 à 66% en avril 2020<sup>2</sup>

" L'étude SeLoger met en évidence le fait qu'avec la crise sanitaire les projets d'achat concomitants à une vente immobilière sont moins nombreux que la proportion constatée en février 2020, avant le début de premier confinement. Il semble que les actions de « vente seule » soient davantage privilégiées par les porteurs de projet immobiliers car elles réduisent le niveau d'incertitude ambiant post-Covid" précise Séverine Amate, porte-parole du groupe SeLoger.

Inquiets de trouver le bien qui leur correspond, ces secundo-accédants, dont 8 sur 10 sont des familles avec enfants, se sécurisent en conservant leur bien autant que possible.

**Ainsi « 41% des secundo-accédants font appel à un prêt relais depuis le début de l'année contre 37% en 2020, et moins de 32% en 2019. Cette progression est certes le signe d'une confiance dans le marché, mais c'est également le témoignage d'une inquiétude grandissante à trouver LE bien. D'ailleurs, nous avons certains de**

**nos clients désireux d'acheter plus grand qui, lassés de ne pas trouver, choisissent d'agrandir ou de réaménager leur bien actuel.** » explique Cécile Roquelaure, Directrice des études d'Empruntis.

Des inquiétudes amplifiées par celles issues de leur situation professionnelle et par l'accès au financement ont parfois raison de leur motivation. Pourtant il existe des solutions et de bons conseils pour y parvenir !

### **Des conditions de financement inchangées pour les secundo-accédants**

Le 27 janvier 2021, dans la notice qui accompagne ses recommandations, le HCSF a précisé à propos du taux d'effort, que « Compte tenu des spécificités de ces crédits, les crédits relais tels que définis au 16° de l'art. L. 311-1 du code de la consommation, n'entrent pas dans le champ de la Recommandation ». Une bonne nouvelle donc pour les secundo-accédants, y compris pour ceux qui privilégieraient un montage intégrant le nouveau prêt et le montant restant dû pour l'ancien bien dans une même ligne de crédit. « Ce montage permet d'ailleurs de lisser la mensualité sur toute la période de revente, mais qui doit demeurer la plus courte possible » complète Cécile Roquelaure. « Les banques n'ont pas aujourd'hui de volonté de fermer le robinet du crédit pour les secundo-accédants mais comme pour tout projet, il faut démontrer de son sérieux ».

Et la première étape, quel que soit le montage, sera montrer que le bien à vendre est bien évalué !

Bons conseils :

- Faire faire 2 estimations de votre bien afin d'obtenir le montant de prêt relais le plus réaliste
- Limiter la période de vente : plus elle est courte, moins votre financement vous coûte cher
- Rassurer le banquier sur votre situation professionnelle et sur la nature de votre projet
- Comparer des solutions de prêts relais classiques avec des solutions dites d'achat revente qui vous permettent de ne conserver qu'une seule ligne de prêt

### **Portrait-robot du secundo-accédant et de son financement**

Portrait global du secundo-accédant (moyenne)	2020	2021
Age de l'emprunteur « principal »	42 ans	42 ans
Situation personnelle	75% en couple 2 enfants	79% en couple 2 enfants
Revenus moyens mensuels du foyer	5 960 €	5 946 €
Apport issu de l'épargne	80 627 €	85 117 €
Montant de l'emprunt	258 560 €	265 780 €
Durée d'emprunt	235 mois	237 mois
Prix du bien	376 583 €	388 270 €
Apport issu de la revente	154 373 €	158 076 €
Montant estimé de la revente	313 085 €	324 158 €
CRD du bien à vendre	142 105 €	157 892 €

### **À 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. Empruntis est une marque de Compagnie Européenne de Crédit. Pour plus d'informations : [www.empruntis.com](http://www.empruntis.com) et [www.empruntis-agence.com](http://www.empruntis-agence.com)

## **Contacts**

Cécile Roquelaure -Directrice de la communication et des Études  
Tél. 0631563068 - [cecile.roquelaure@empruntis.com](mailto:cecile.roquelaure@empruntis.com)

Christelle Dogo -Cheffe de projet communication  
Tél. 01 77 93 36 24 –06 3217 20 57 - [christelle.dogo@compagnie-europeennedecredit.com](mailto:christelle.dogo@compagnie-europeennedecredit.com)

<sup>1</sup> Les statistiques sont élaborées sur la base des dossiers faisant l'objet d'une demande de financement auprès d'empruntis.com. Il s'agit des dossiers ayant au moins une réponse de banque et pour lesquels une promesse de vente a été signée. La concrétisation de ces dossiers est donc fiable, quel que soit le canal de financement.

<sup>2</sup>Etude SeLoger parue le 28 Février