



Saint-Denis, le 2 juillet 2015

Immobilier

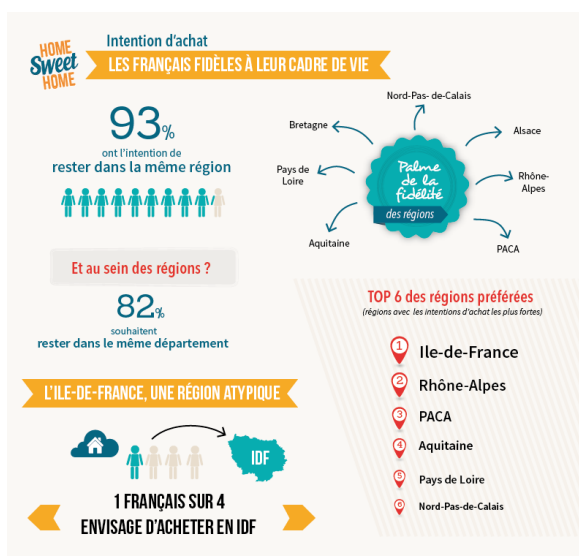
Où veulent acheter les Français ?

Etude de l'attractivité des régions, des départements et des métropoles lors des intentions d'achat d'une résidence principale

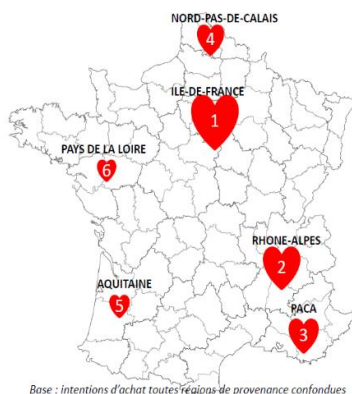
Empruntis, le spécialiste du crédit immobilier, a étudié les zones privilégiées par les Français lors d'un projet d'achat de résidence principale : quels sont les régions, départements ou métropoles régionales les plus attractifs ? Quels critères entrent en jeu dans leur démarche de mobilité ? Comment évolue la préférence selon l'âge et la structure familiale ? Le panorama qui en résulte montre que les Français sont très attachés à leur région et département : 93% d'entre eux n'envisagent pas de changer de région et 82% souhaitent rester dans le même département.

Si avec l'âge les critères évoluent sensiblement, les régions dotées d'un pôle d'attractivité et les bassins d'emplois remportent le plus de suffrages.

« Les intentions d'achat nous montrent l'attachement fort des Français à leur région. Les zones géographiques qui sont privilégiées restent celles qui offrent la meilleure attractivité, des opportunités d'emploi et une certaine qualité de vie, souvent matérialisés par la présence d'une grande agglomération ou des côtes. L'Ile-de-France, plébiscitée par un intentionniste sur quatre, en est un exemple significatif », commente Cécile Roquelaure, Directrice Communication & Etudes d'Empruntis.



Prime aux métropoles et aux régions attractives



Cette attirance pour les grandes métropoles se matérialise ainsi :

- 6 des plus grandes villes de France ressortent parmi les 6 régions les plus demandées : Ile-de-France à 25% (Paris), Rhône-Alpes à 10% (Lyon), Provence-Alpes-Côte-D'azur à 9% (Marseille), Nord-Pas-De-Calais à 6% (Lille), Aquitaine à 5% (Bordeaux), Pays de la Loire à 5% (Nantes).
- Parmi les régions où les Français souhaitent rester, 8 sur 11 comportent au moins un pôle d'attractivité.
- Les départements à proximité de ces pôles présentent les plus forts souhaits de mobilité.

L'attractivité de ces régions évolue en fonction de l'âge et du profil des intentionnistes d'achat :

- Si l'Île-de-France arrive en première position pour toutes les tranches d'âge, son attractivité décline pour atteindre, la même part d'intentions que la Provence-Alpes-Côte-D'azur pour les 60 ans et plus.
- L'attraction pour les régions Rhône-Alpes et Nord-Pas-De-Calais décline également avec l'âge, alors que les régions Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte-D'azur gagnent en attractivité au fil du temps. La Bretagne et les Pays de Loire augmentent dès 40 ans.

L'emploi, la qualité de vie et les prix : des facteurs de choix déterminants

Si les intentions d'achat et de mobilité sont liées avant tout à l'attractivité de la région/du département (emploi, qualité de vie, dynamisme), les revenus, l'âge, et la structure familiale entrent en compte dans le choix définitif de la localisation :

- Les moins de 30 ans et les ménages aux revenus les plus élevés recherchent en majorité la proximité des métropoles, des bassins d'emploi, et du soleil pour les plus hauts revenus.
- A partir de 30 ans, les personnes seules et couples sans enfant cherchent à se rapprocher des métropoles alors que les familles avec enfants cherchent à s'en éloigner.
- Après 50 ans, la tendance va vers une recherche d'un environnement offrant une meilleure qualité de vie, dans des départements hors grande agglomération.

« La majorité des intentions d'achat montre une envie et/ou un besoin de se rapprocher des zones dynamiques, de l'emploi et de la qualité de vie. Cependant, l'arbitrage définitif pour une région et un département est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande et les prix de l'immobilier. Chacun, selon son profil et ses priorités, va chercher le meilleur équilibre. », commente Cécile Roquelaure, Directrice Communication & Etudes d'[Empruntis](#).

Focus : Ile-de-France

- **10% des résidents d'IDF souhaitent quitter la région**, contre 7% seulement en moyenne nationale, et parmi eux, près de la moitié (46%) aimerait **aller dans une région limitrophe**
- Parmi les 90% qui souhaitent rester en IDF :
 - **Ceux qui habitent Paris sont 44% à vouloir s'en éloigner**, pour aller dans les Hauts de Seine (32%), la Seine-Saint-Denis (24%) et le Val-de-Marne (20%).
Les 6 villes préférées des Parisiens seraient alors Montreuil, Boulogne-Billancourt, Saint-Ouen, Pantin, Asnières, Issy-Les-Moulineaux.
Les 56% qui veulent rester privilégient les 17^e, 18^e et 19^e arrondissements.
 - **Ceux qui vivent hors de Paris sont 14% à vouloir y entrer.** Leurs arrondissements préférés sont le 17^e, le 18^e et le 15^e.

Cliquez pour accéder à :

- [l'étude nationale complète](#)
- [l'étude Ile-de-France](#)
- [l'infographie détaillée](#)

Méthodologie de l'étude :

- L'étude a été réalisée sur une base de 370 000 dossiers extraits des demandes de financement déposées sur notre site internet entre 1^{er} avril 2013 et le 31 mars 2015 concernant l'acquisition d'une résidence principale.
- Il a été choisi de travailler sur la base des intentions, sans prise en compte des réponses de banque ou des promesses de vente pour traduire les envies et intentions d'achat

● La Corse et les DOM/TOM n'ont pas été pris en compte en raison d'une volumétrie de demandes insuffisante.

A propos d'Empruntis

Empruntis accompagne et conseille particuliers et professionnels dans la recherche de financements de leurs projets. Il propose à ses clients un réseau de 85 agences spécialisées dans le courtage en crédit, un site internet, Empruntis.com, comparateur en crédit immobilier, crédit à la consommation, regroupement de crédits et assurances, et une plateforme de conseillers spécialisés. Leader en crédit à la consommation et 3e acteur du courtage en crédit, Empruntis a permis en 2014 de concrétiser plus de 10 000 projets immobiliers.

Créée en 2000, Empruntis est une marque du groupe Covéa depuis 2008.

Pour plus d'informations : www.empruntis.com et www.empruntis-agence.com

Contact presse :

Justine BROSSARD – Violaine Danet

Agence Hopscotch Capital

Tél. 01 58 65 20 18 / 01 58 65 00 77

jbrossard@hopscotchcapital.fr / vdanet@hopscotchcapital.fr