



Primo-accédant

Quels profils ont le plus profité de 3 années de baisse des taux et comment ?

Quels changements des conditions de financement attendre en 2017 ?

Saint-Denis, le 23 novembre 2016 – Les primo-accédants ont massivement profité des conditions idéales d'emprunt ces 3 dernières années : en 2016, ils sont 65% de plus qu'en 2014 à avoir sollicité [Empruntis](#) pour leur projet d'achat. Pour acheter plus grand ou emprunter moins longtemps ? Pour les jeunes trentenaires ou séniors ? Le spécialiste du crédit analyse les profils qui en ont le plus bénéficié et comment.

Et, alors que les taux pourraient entamer une remontée progressive en fin d'année et les prix de l'immobilier s'orienter à la hausse, Empruntis en évalue les possibles effets sur les conditions financement et délivre ses conseils aux primo-accédants.

3 années de baisse des taux qui ont profité à 3 tranches d'âges différentes

Depuis 2014, les primo-accédants jouissent de conditions d'emprunt en amélioration constante, qui leur ont permis de réaliser leurs projets et d'optimiser leur budget. En 2014, les taux descendus sous la barre des 3% ont encouragé les profils de jeunes de moins de trente ans à se lancer. En 2015, année de forte baisse des taux, les 30-59 ans se sont davantage lancés, alors que 2016 et ses neuf mois consécutifs de baisse ont permis aux séniors de s'imposer sur le marché, encouragés par des conditions particulièrement favorables à leurs « contraintes » de financement.

« Chacune de ces tranches d'âge a profité à sa façon de la baisse des taux : si certains, particulièrement les profils modestes, ont pu être resolvabilisés et lancer leur projet, d'autres ont pu accroître leur pouvoir d'achat ou encore baisser le coût de leur crédit et donc de leur budget mensuel. Les conditions de marché ont permis à certains de déclencher leur projet et à d'autres d'optimiser leur financement en baissant leur apport et leur mensualité », explique Cécile Roquelaure, Directrice Communication et Etude d'Empruntis.

Les primo-accédants*, de 2014 à 2016

- **79,19% du marché en 2016** (78,96% en 2014)
- **Demandes de financement en hausse de 65,14%** vs. 2014
- **Revenu mensuel moyen à 4218 €**, - 4% vs. 2014
- **Montant moyen du prêt : 169 876 €**, +3% vs. 2014
- **Montant de l'apport : 53 828€**, - 15% vs. 2014
- **Enveloppe de financement : 241 596€**, + 3% vs. 2014

Apport, durée d'emprunt, enveloppe de financement ...qui en a profité et comment ? *

- Les moins de 30 ans et les 30-39 ans : ces profils évolutifs (famille, revenus, besoins...) ont augmenté leur enveloppe globale tout en baissant leur apport

- Les 40-59 ans : la catégorie des middle-age est le profil le plus re-solvabilisé, qui a profité de l'opportunité pour se lancer. Avec moins d'apport, ils ont un budget équivalent grâce à un emprunt plus important et des prêts aidés en hausse
- Les seniors ont pu financer un bien plus important avec un apport plus réduit. Leur durée d'emprunt s'est légèrement rallongée, grâce notamment à l'ouverture du marché des assurances emprunteurs

Hausse probable des taux ? Un effet qui restera limité sur le budget, mais pénalisera les plus modestes

Empruntis anticipe un impact limité de la hausse des taux sur le pouvoir d'achat des ménages désireux d'accéder à la propriété. Pour un emprunt de 100.000 € sur 20 ans, la mensualité (463-473€ aux conditions actuelles) pourrait ainsi augmenter de près de 50 € dans le cas le plus pessimiste d'une hausse de 100 centimes (à 510-520€).

« C'est peu sur un budget mensuel, mais cela peut exclure certains ménages les plus modestes du marché. Le scénario le plus probable est une hausse de 50 centimes, qui représenterait une augmentation de la mensualité de 23€. Selon nos projections, ce scénario exclurait du marché entre 2 et 8% des acheteurs potentiels », explique Cécile Roquelaure.

En fonction de l'évolution des deux variables prix de l'immobilier et taux, le courtier prévoit en effet **deux scénarios possibles pour 2017** :

- 1. Une stagnation des prix cumulée à la hausse du financement, qui exclurait certains emprunteurs du marché :**
 - - 2,5% d'emprunteurs dans le cas d'une hausse de 20 centimes,
 - - 7,8% d'emprunteurs dans le cas d'une hausse de 50 cents,
 - - 16,5 % d'emprunteurs dans le cas d'une hausse 100 centimes.
- 2. Une baisse des prix de 5% et la hausse du financement, qui limiterait légèrement les restrictions d'accès :**
 - +1,9% d'emprunteurs dans le cas d'une hausse de 20 centimes,
 - - 1,8% d'emprunteurs dans le cas d'une hausse de 50 cents,
 - -9,8% d'emprunteurs dans le cas d'une hausse 100 centimes.

« N'oublions pas néanmoins que les conditions sont extrêmement favorables aujourd'hui. Soulignons, pour tous ceux qui souhaitent réaliser ce projet de vie qu'est l'accession à la propriété, qu'elles vont le rester, même en cas de hausse des taux », conclut Cécile Roquelaure.

Conseils aux emprunteurs

- **Négocier le coût global du crédit** : taux de crédit et conditions d'assurance emprunteur, l'assurance peut représenter une part importante du coût global.
- **Vendre son dossier**, donner envie au banquier « d'acheter » son projet en donnant des perspectives sur son profil, montrant les marges de manœuvre budgétaires en cas de coup dur...
- Prenez les devants dans la négociation en ayant les idées claires sur les **contreparties possibles à proposer au banquier** (assurance, épargne...)
- Actionnez tous les leviers de financement : **prêts aidés, PTZ, prêt action logement, prêts des collectivités locales**, enveloppes supplémentaires chez certaines banques...
- Oser le **prêt multiligne** qui permet de découper l'enveloppe de financement avec plusieurs durées et ainsi baisser notablement le coût du crédit.

**L'analyse qualitative du profil des primo-accédants a été réalisée sur des dossiers déposés sur le site empruntis.com, finançables (au moins une réponse de banque) avec promesse de vente signée (37000 dossiers pour 2016, 19800 dossiers pour 2014). Ces critères assurent la fiabilité des données : aucun impact de la politique commerciale d'empruntis, forte probabilité de finalisation de l'opération (promesse de vente signée et finançabilité de l'emprunteur)*

*** Simulations réalisées sur la base des emprunteurs du mois d'octobre finançables soit 4000 dossiers*

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 93 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 2015 de concrétiser plus de 20 000 projets immobiliers.

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

Contacts presse :

Justine BROSSARD

Agence Hopscotch Capital

Tél. 01 58 65 20 18

jbrossard@hopscotchcapital.fr