empruntis
Expert crédits et assurances

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

LES PRIMO-ACCEDANTS, UN PROFIL QUI SE TRANSFORME SOUS LA CONTRAINTE

Paris, le 14/04/26 - Empruntis publie son étude annuelle sur les primo-accédants fondée sur l'analyse des dossiers financés par le réseau Empruntis au T1 2026, comparés au T1 2025. Alors que les OAT 10 ans frôlent 3,90 % en mars 2026 à la suite des tensions géopolitiques au Moyen-Orient, les banques absorbent une partie de cette pression pour préserver la dynamique du printemps immobilier. Mais le marché n'en reste pas moins sous contrainte : le futur propriétaire est plus âgé, plus individualiste, aux revenus plus élevés, contraint d'allonger sa durée d'emprunt.

UN MARCHE SOUS TENSION

La remontée des OAT à 3,90 % — un pic historique depuis 2008 — a, dans l'immédiat, un impact limité sur les barèmes bancaires, mais cela ne devrait pas durer : une hausse des taux est à prévoir si elle se maintient. Concrètement, un emprunteur qui pouvait financer 250 000 € à 3,0 % ne peut plus emprunter que 230 000 € à 3,5 %. Les banques ont durci leurs conditions d'octroi : exigence d'apport personnel relevée à 15-20 % contre 10 % auparavant, taux d'endettement plafonné à 35 % strictement appliqué. Il en résulte une baisse de 15 à 20 % des demandes de crédit immobilier depuis début mars.

Pourtant, la demande d'accession à la propriété résiste. Les primo-accédants représentent 80 % des dossiers déposés sur empruntis.com au T1 2026 — en hausse d'un point par rapport à 2025 — témoignant d'une aspiration structurelle à la propriété qui ne se laisse pas décourager par la conjoncture.

LES PRIMO-ACCEDANTS ADAPTENT LEURS STRATEGIES

Alors que les banques réclament désormais des apports plus élevés, on observe paradoxalement que les primo-accédants disposent en moyenne de moins d'épargne personnelle et que la part de ceux qui empruntent sans apport continue d'augmenter — 28 % chez les 20-29 ans et 24 % chez les 30-39 ans. Comment expliquer ce décalage ?

Une partie de la réponse réside dans les dispositifs spécifiques destinés aux primo-accédants, comme le Prêt à Taux Zéro ou certaines aides locales, qui compensent l'absence d'apport. À cela s'ajoutent des solutions de financement complémentaires et des prêts modulables, permettant aux jeunes acheteurs de se lancer malgré des ressources propres limitées. Le paradoxe s'explique donc par un mécanisme où les aides et dispositifs bancaires soutiennent l'accès à la propriété, même dans un contexte où les exigences financières sont plus strictes.

En complément, face à l'érosion de leur pouvoir d'achat immobilier, les primo-accédants adaptent leurs stratégies. Ils allongent leur durée d'emprunt (jusqu'à +5 ans selon les profils) et diminuent leur budget projet (notamment chez les 20-39 ans).

LE NOUVEAU PROFIL DES PRIMO-ACCEDANTS

- **Le primo-accédant français vieillit.** Son âge moyen atteint désormais 36,5 ans (+0,5 an), et la tranche des 30-39 ans est devenue ultra-dominante, représentant 41 % des acquéreurs. À l'inverse, les moins de 30 ans reculent, ne représentant plus que 29 % du total (-2 pts vs 2025). L'accession à la propriété se décale dans le temps. C'est aussi ce qui peut expliquer la **forte progression des projets d'acquisition de maison individuelle (+17 pts).**
- **Le modèle classique de l'achat en couple s'effrite.** Représentant encore 55 % des acquisitions (-2 pts vs 2025), les achats en couple laissent de plus en plus de place aux profils solos particulièrement chez les 20-29 ans où ils atteignent 54 %. Une situation qui fragilise leur capacité d'emprunt.
- **La sélectivité du marché s'accentue nettement au profit des plus aisés.** Les revenus progressent dans toutes les tranches d'âge, avec des hausses particulièrement marquées chez les primo-accédants les plus âgés : +31 % chez les 40-49 ans, et jusqu'à +45 % chez les 50 ans et plus. Le marché devient plus sélectif. Les primo-accédants doivent aujourd'hui afficher des revenus plus élevés pour concrétiser un projet immobilier.

« Pour faire face à la hausse des taux, les primo-accédants adaptent leur stratégie : rallongement de la durée de crédit, révision de leur zone géographique ou arbitrage maison/appartement. L'accession à la propriété devient un projet plus tardif, parfois précédé d'une longue phase locative ou d'une recomposition de vie. Néanmoins, leur envie de devenir propriétaire reste intacte, et, dans de nombreux cas, acheter même sans apport est possible. C'est exactement là que le rôle du courtier prend tout son

sens : structurer le financement, identifier les aides disponibles — comme le PTZ — et maximiser la capacité d'achat réelle de chaque dossier. » **Caroline Pasquereau, Directrice Marketing Stratégique et Communication, Groupe Empruntis**

L'étude complète sur ce lien : étude Empruntis

À propos d'Empruntis

Empruntis, filiale de Groupe Empruntis, accompagne et conseille les particuliers et les professionnels dans la recherche de financement de leurs projets depuis 2000. La marque propose à ses clients un réseau de 130 agences ainsi qu'une agence digitale. A distance ou en proximité, les Français accèdent ainsi à toutes les solutions de financement disponibles et à des conseils sur mesure : crédit immobilier, crédit à la consommation, regroupement de crédits, prêt professionnel, prêts spécifiques et assurance de prêt et de personnes. www.empruntis.com

Contact presse — Primatice

Gonzague de Varax gonzaguedevrax@primatice.com - +33 7 88 96 41 86

Gauthier de Luze gauthierdeluze@primatice.com - +33 7 65 83 95 39

Audrey Ngoh Dad | audreyngohdad@primatice.com - +33 6 64 21 94 45