Communiqué de presse,

Immobilier : des secundo-accédants plus solides, des projets plus ambitieux, un recours au prêt relais plus sélectif.

Paris, le 24 juin 2026 - Les secundo-accédants confirment, au 1er trimestre 2026, leur place dans la dynamique du marché immobilier. Leur profil évolue nettement par rapport au 1er trimestre 2025 : ils disposent de revenus plus élevés, mobilisent un apport plus important et portent des projets au budget moyen en hausse, tandis que le recours au prêt relais recule sensiblement.

Cette évolution traduit des arbitrages plus structurés dans un environnement plus lisible, marqué par des taux de crédit plutôt stables autour de 3,3% à 3,5%, bien qu'en légère progression. Les secundo-accédants restent ainsi des acheteurs expérimentés, capables d'adapter lorsqu'ils sont bien accompagnés leur stratégie résidentielle et leur montage financier aux nouvelles conditions de marché.

Des profils financièrement plus robustes

En moyenne, les secundo-accédants ont 42 ans au 1er trimestre 2026, soit un **âge** légèrement inférieur à celui observé un an plus tôt. La **part des couples** recule à 68%, en baisse de 7 points sur un an, tandis que la part des **acquéreurs avec enfants** atteint 67%, soit 1 point de moins qu'au 1er trimestre 2025.

Leur **revenu moyen mensuel** s'établit à 6 594 euros, en progression de 10,73% sur un an. Cette hausse constitue un signal fort de solvabilité, alors même que ces ménages ne bénéficient pas, par définition, des principaux dispositifs dédiés aux primo-accédants et doivent structurer leur projet avec leurs ressources propres et la valorisation de leur premier bien.



Des projets résidentiels qui se diversifient

Les secundo-accédants restent majoritairement orientés vers l'acquisition de **maisons individuelles**, qui représente 77% des projets au 1er trimestre 2026. Cette part recule néanmoins de 3 points sur un an, pendant que l'appartement progresse à 23%, soit une hausse de 3 points, traduisant une diversification des projets et, dans certains cas, un repositionnement vers des biens plus urbains ou mieux localisés.

L'ancien demeure très largement dominant, avec 91% des acquisitions, malgré un léger recul de 2 points. **Le neuf** reste marginal à 2%, tandis que la **construction individuelle** progresse à 7%, en hausse de 3 points, signe que certains ménages continuent de rechercher une solution sur mesure pour accompagner l'évolution de leur cadre de vie.

Un prêt relais moins fréquent, mais toujours stratégique

Le recours au **prêt relais** concerne 26% des dossiers de secundo-accédants au 1er trimestre 2026, contre 37% au 1er trimestre 2025. Cette baisse de 11 points montre que le prêt relais ne disparaît pas, mais qu'il s'inscrit davantage dans une logique de recours ciblé, mobilisé lorsque la fluidité entre vente et acquisition doit être sécurisée.

« *Cette tendance n'enlève rien à l'utilité de la formule. Le prêt relais reste une solution de transition permettant d'acheter sans attendre la revente définitive du bien détenu, avec un cadre de financement balisé par les banques et particulièrement adapté aux secundo-accédants disposant déjà d'un patrimoine immobilier* », précise Caroline Pasquereau, Directrice Marketing Stratégique et Communication.

Dans ce contexte, son recul peut aussi s'interpréter comme le signe de projets mieux calibrés en amont, d'un séquencement plus prudent des opérations ou d'un alignement plus rapide entre calendrier de vente, niveau d'apport et budget cible. Le prêt relais demeure donc un outil structurant du parcours résidentiel, mais utilisé de manière plus sélective et plus stratégique.

Des budgets en hausse, soutenus par un apport renforcé

Au 1er trimestre 2026, le budget global moyen des secundo-accédants atteint 395 102 euros, en hausse de +1,10% par rapport au 1er trimestre 2025. Dans le même temps, l'apport disponible moyen progresse légèrement de +1,57% sur un an, représentant environ 17,1% du budget global.

Dans un contexte où les revenus ont progressé nettement plus fortement (+10% sur un an), ces évolutions modérées du budget et de l'apport traduisent une forme de stabilisation des capacités d'investissement et des comportements plus prudents que l'an dernier.

Ces tendances confirment que les secundo-accédants abordent leur projet avec une assise financière renforcée. Le produit de la revente, l'expérience acquise lors d'un

premier achat et une meilleure maîtrise de l'équation budgétaire leur permettent de soutenir des projets plus ambitieux tout en conservant un cadre de financement cohérent.

« Les secundo-accédants demeurent des acteurs clés du marché immobilier. En 2026, ils se distinguent par des revenus en hausse, un budget global et un apport relativement stable et des projets mieux structurés. Le recul du prêt relais ne traduit pas un désengagement, mais une utilisation plus sélective de cet outil, qui reste particulièrement pertinent pour sécuriser une transition entre vente et acquisition lorsqu'il est bien calibré », conclut Caroline Pasquereau,



A 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 25 ans. 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 emprunteur. www.empruntis.com

À propos de l'étude

Cette analyse repose sur les données moyennes observées sur l'ensemble des dossiers financés par le réseau Empruntis, en comparaison entre le 1er trimestre 2026 et le 1er trimestre 2025. Les éléments de contexte relatifs au profil des secundo-accédants et au rôle du prêt relais s'inscrivent dans la continuité des enseignements communiqués par Empruntis en avril et juin 2025.

CONTACTS MÉDIAS : PRIMATICE

Gonzague de Varax : 07 88 96 41 86 - Audrey Ngohdad : 06 64 21 94 45

Gauthier de Luze : 07 65 83 95 39 - empruntis@primatice.com