



Les Français et l'accèsion à la propriété

Vague 8

Enquête Ifop pour CAFPI

N° 117942

Contacts Ifop :

Romain Bendavid / Flora Baumlin / Marie Fevrat

Département Opinion et Stratégies d'Entreprise

01 45 84 14 44

prenom.nom@ifop.com

Mars 2021

1 | La méthodologie

Etude réalisée par l'Ifop pour CAFPI

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
		
L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1503 Français âgés de 25 à 65 ans, représentatif de la population française.	La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de l'interviewé) après stratification par région et catégorie d'agglomération.	Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 9 au 16 mars 2021.

Rappel méthodologique de la vague 1 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2001 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 10 au 16 juin 2015

Rappel méthodologique de la vague 2 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2002 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 27 mai au 2 juin 2016.

Rappel méthodologique de la vague 3 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2006 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 10 au 16 février 2017.

Rappel méthodologique de la vague 4 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1001 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 2 au 5 octobre 2017.

Rappel méthodologique de la vague 5 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2011 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 15 au 20 mars 2018.

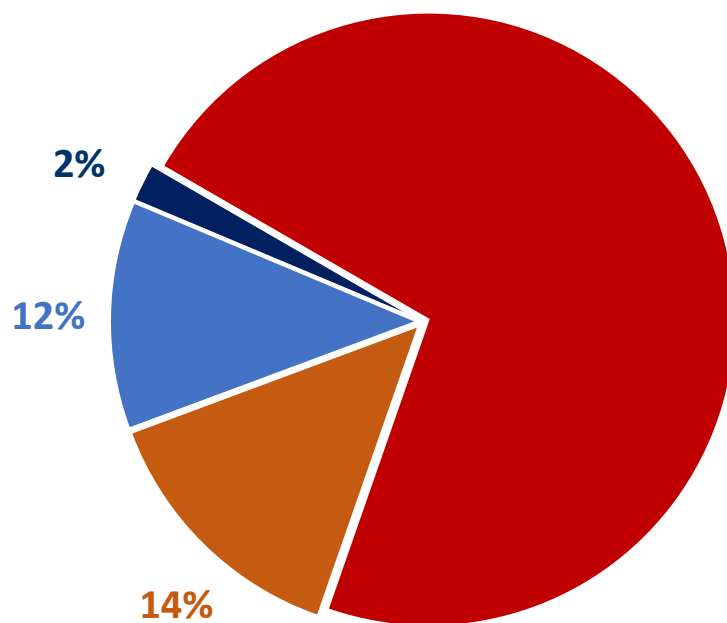
Rappel méthodologique de la vague 6 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 2003 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 19 au 21 septembre 2018.

Rappel méthodologique de la vague 7 : l'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1506 Français, âgés de 25 à 65 ans par questionnaire auto-administré du 9 au 13 mars 2020.

2 | Les résultats de l'étude

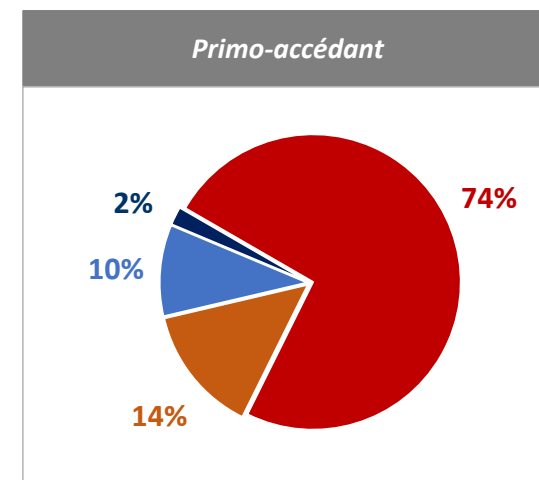
A | Le moral des Français

QUESTION : En pensant à la situation économique, diriez-vous que... ?



72%

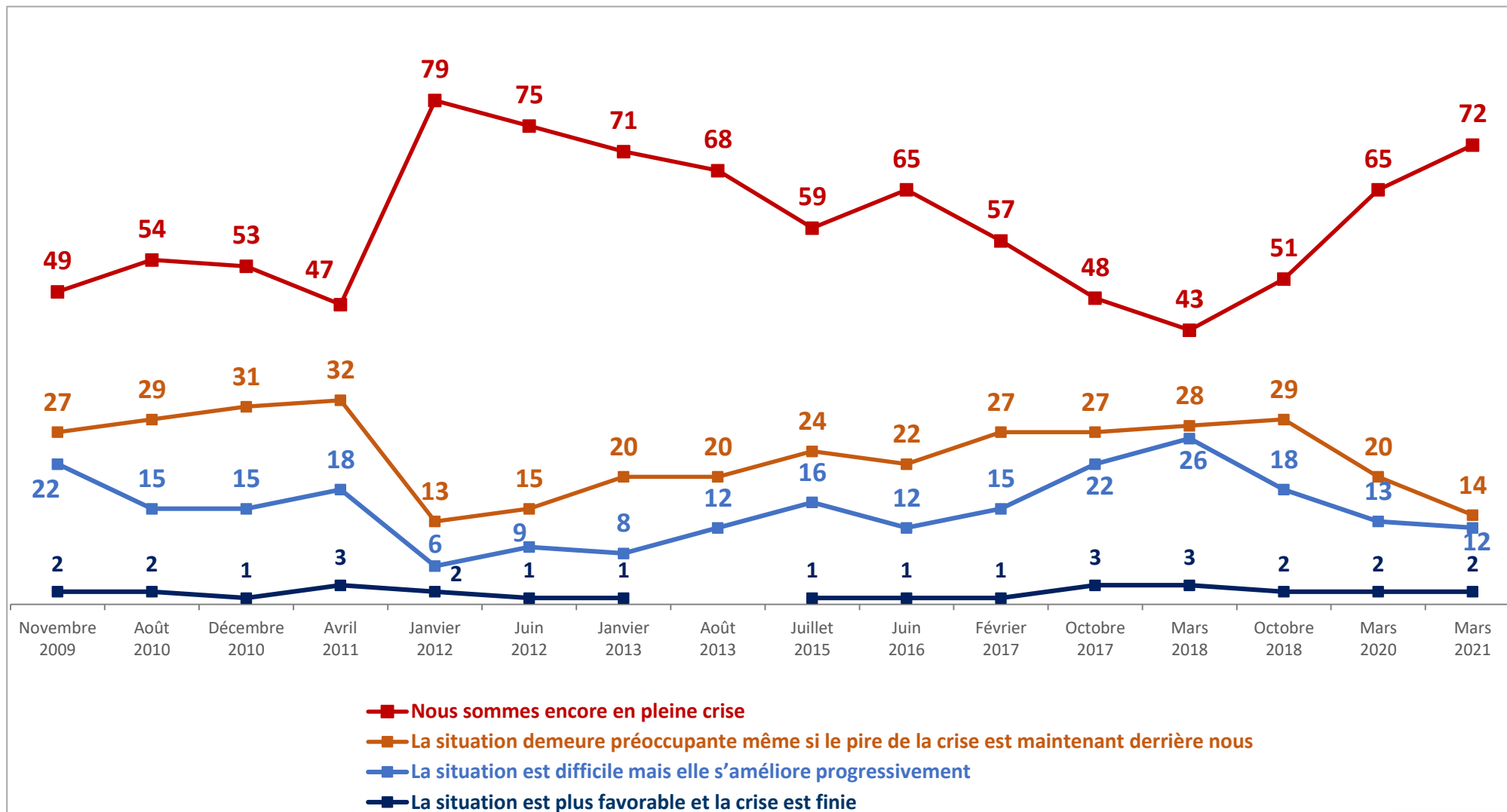
▲ Moins de 1000 euros de revenus nets mensuels (79%)



- Nous sommes encore en pleine crise
- La situation demeure préoccupante même si le pire de la crise est maintenant derrière nous
- La situation est difficile mais elle s'améliore progressivement
- La situation est plus favorable et la crise est finie

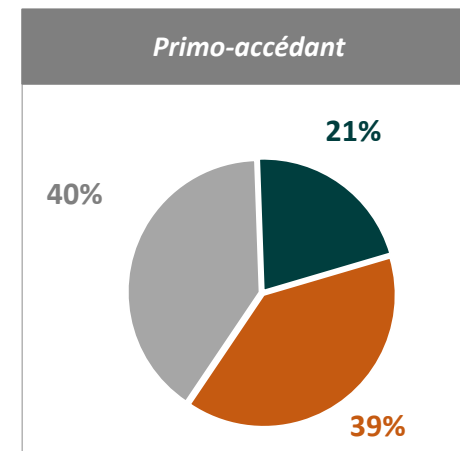
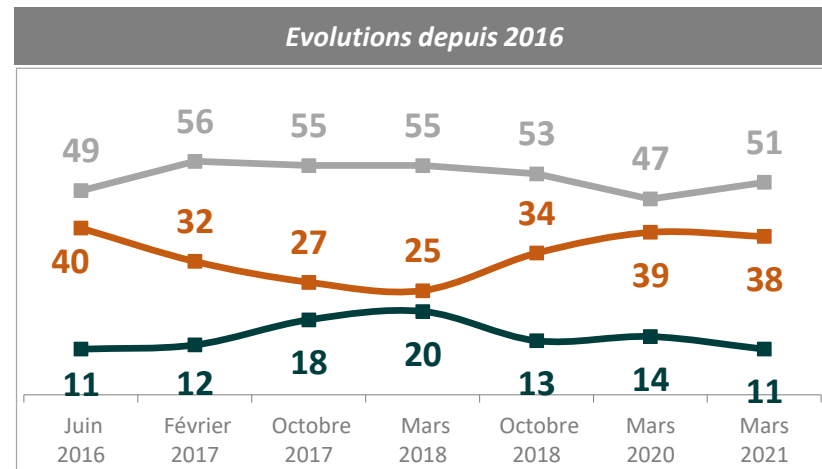
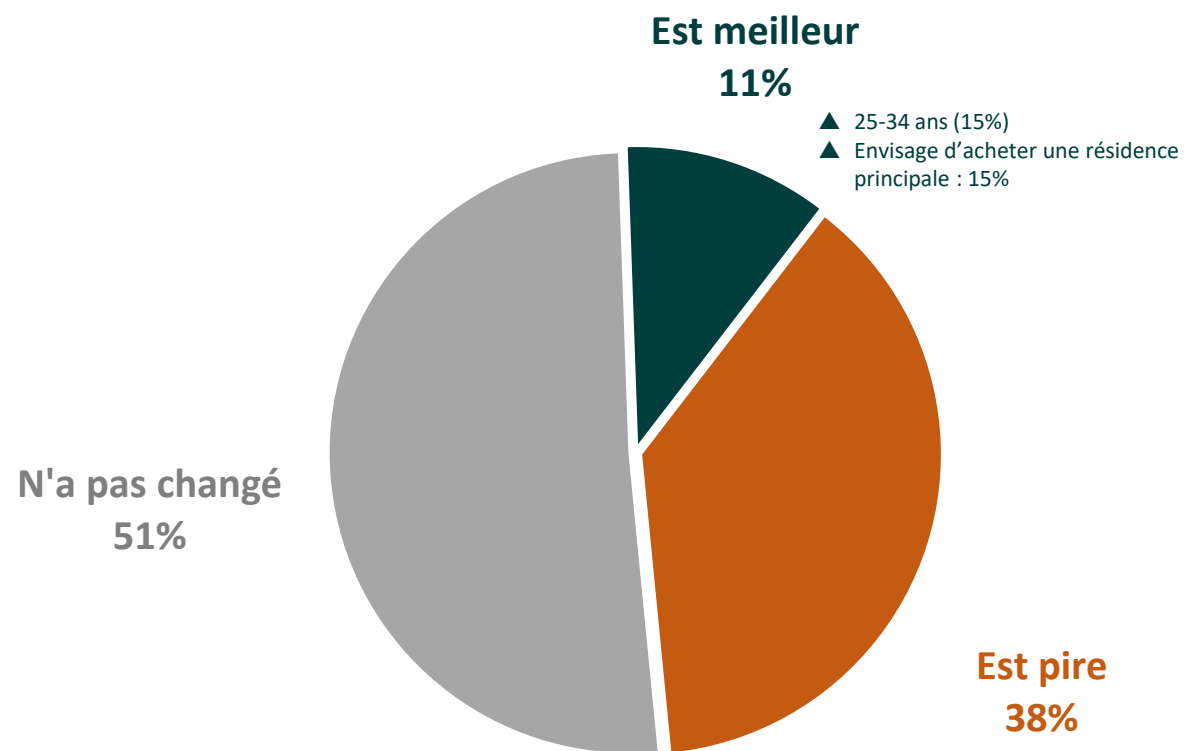
QUESTION : En pensant à la situation économique, diriez-vous que... ?

Avant 2016, enquêtes menées auprès d'échantillons de 18 ans et plus



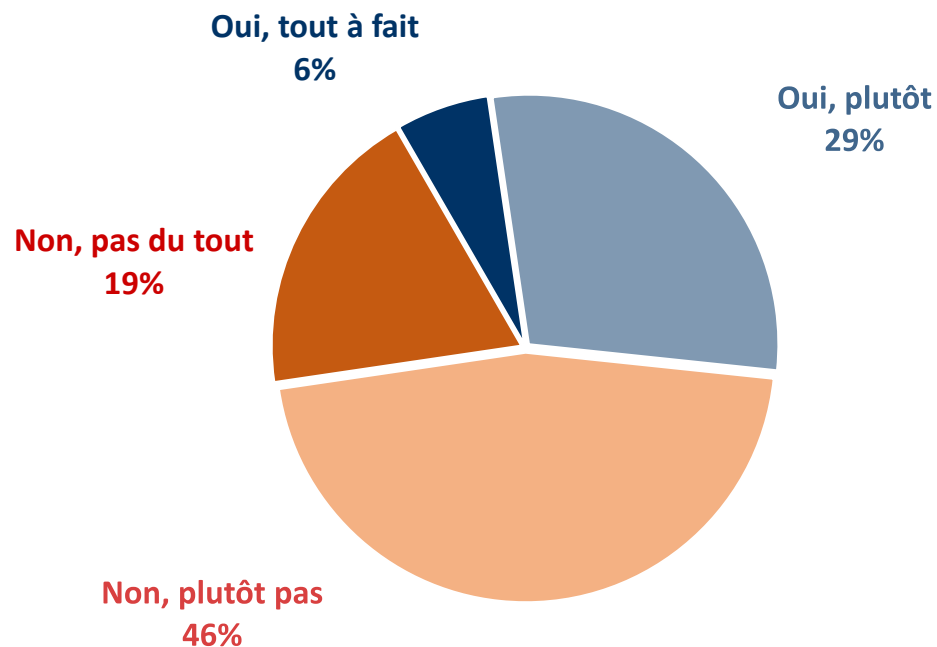
L'évolution de son état d'esprit général

QUESTION : Par rapport à l'année dernière, diriez-vous que votre état d'esprit général ... ?



B | Le marché de l'immobilier en 2021

QUESTION : Selon vous, est-il aujourd'hui facile de devenir propriétaire ?

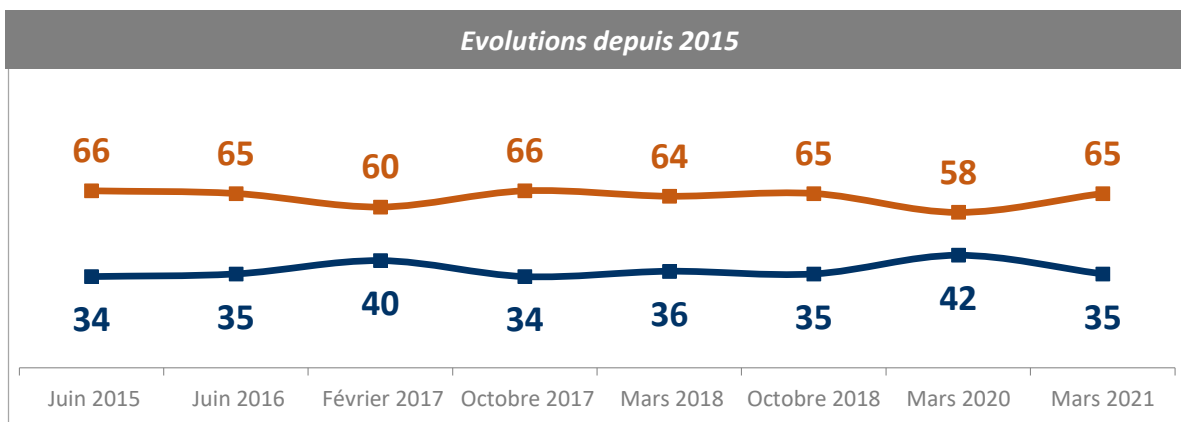


TOTAL Oui
35%

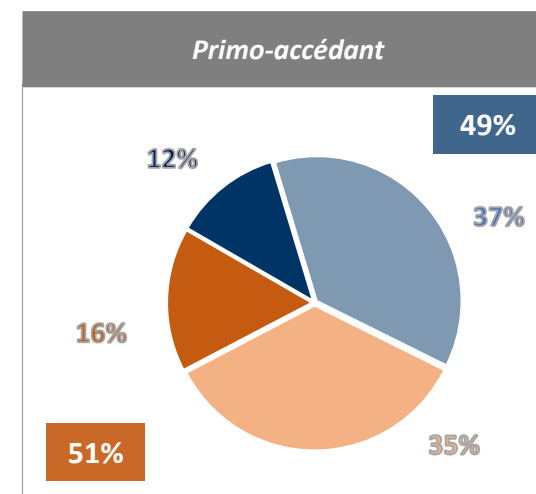
- ▲ Nord Ouest (40%)
- ▲ 4000 euros et plus de revenus nets mensuels (45%)
- ▲ Propriétaire (43%)
- ▲ A eu recours aux services d'un courtier (40%)

TOTAL Non
65%

Evolutions depuis 2015



Primo-accédant

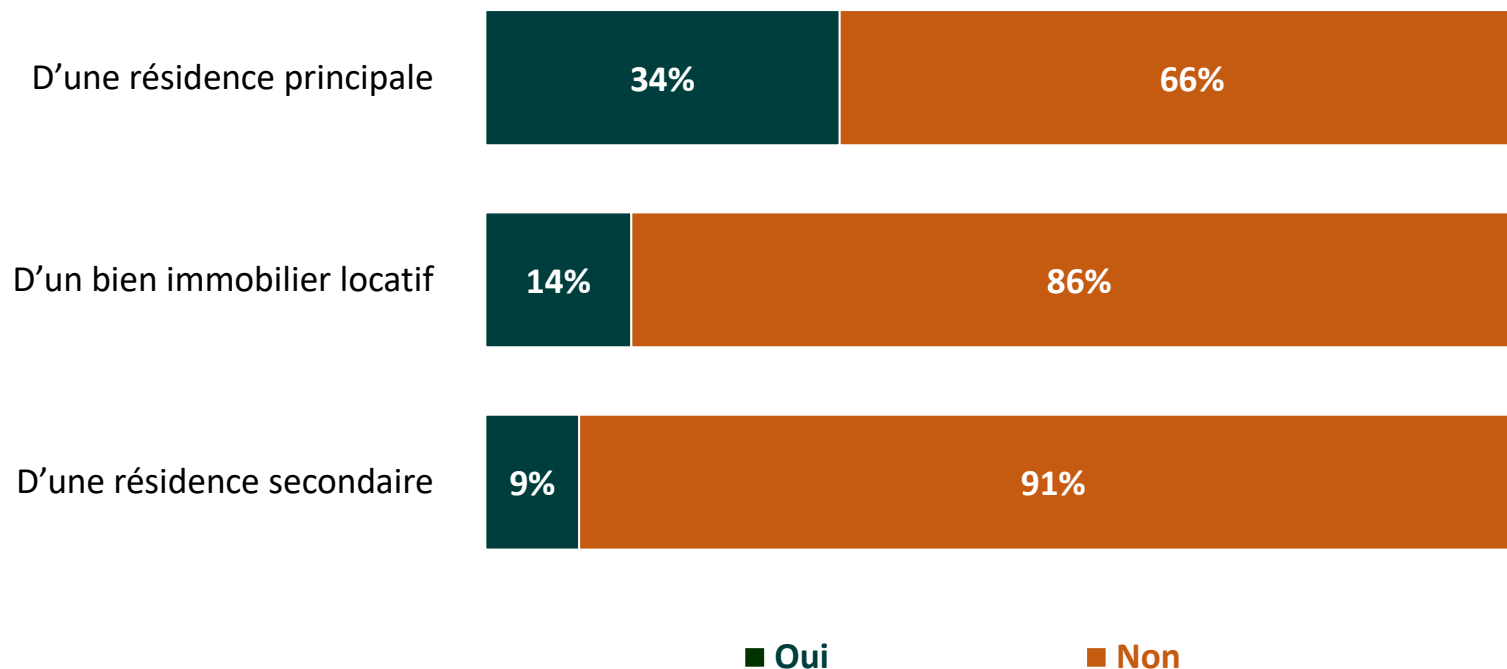


QUESTION : Avez-vous l'intention au cours des 5 prochaines années, de devenir propriétaire ... ?

- Ensemble Mars 2021 -

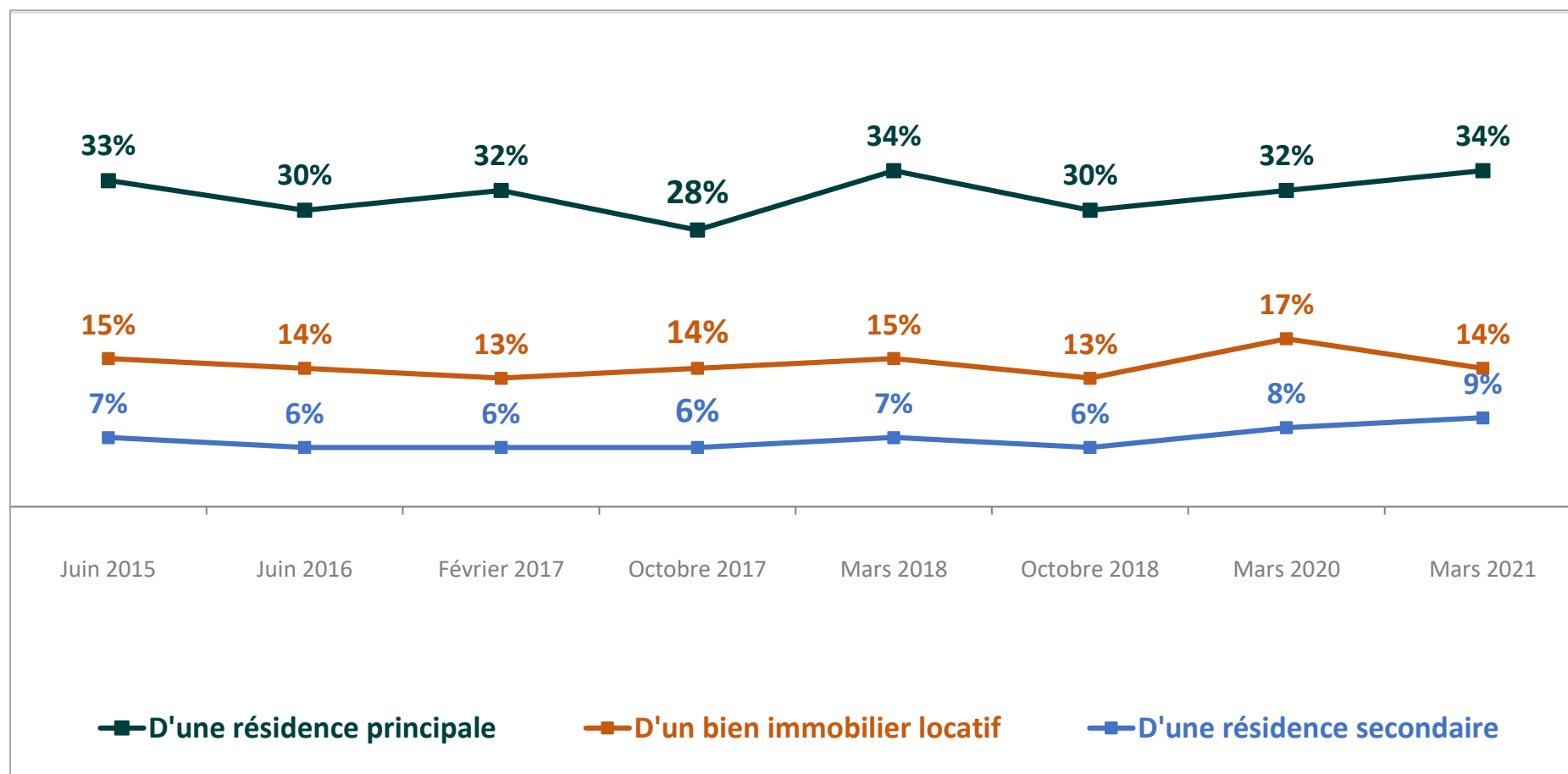
- Récapitulatif -
A l'intention de devenir propriétaire
d'au moins un bien immobilier
44%
 (rappel mars 2020 : 44%)

- ▲ 25 à 34 ans (67%)
- ▲ Cadres (61%)
- ▲ Agglomération parisienne (61%)
- ▲ 3 enfants et plus (59%)
- ▲ 4000 euros et plus de revenus nets mensuels (57%)

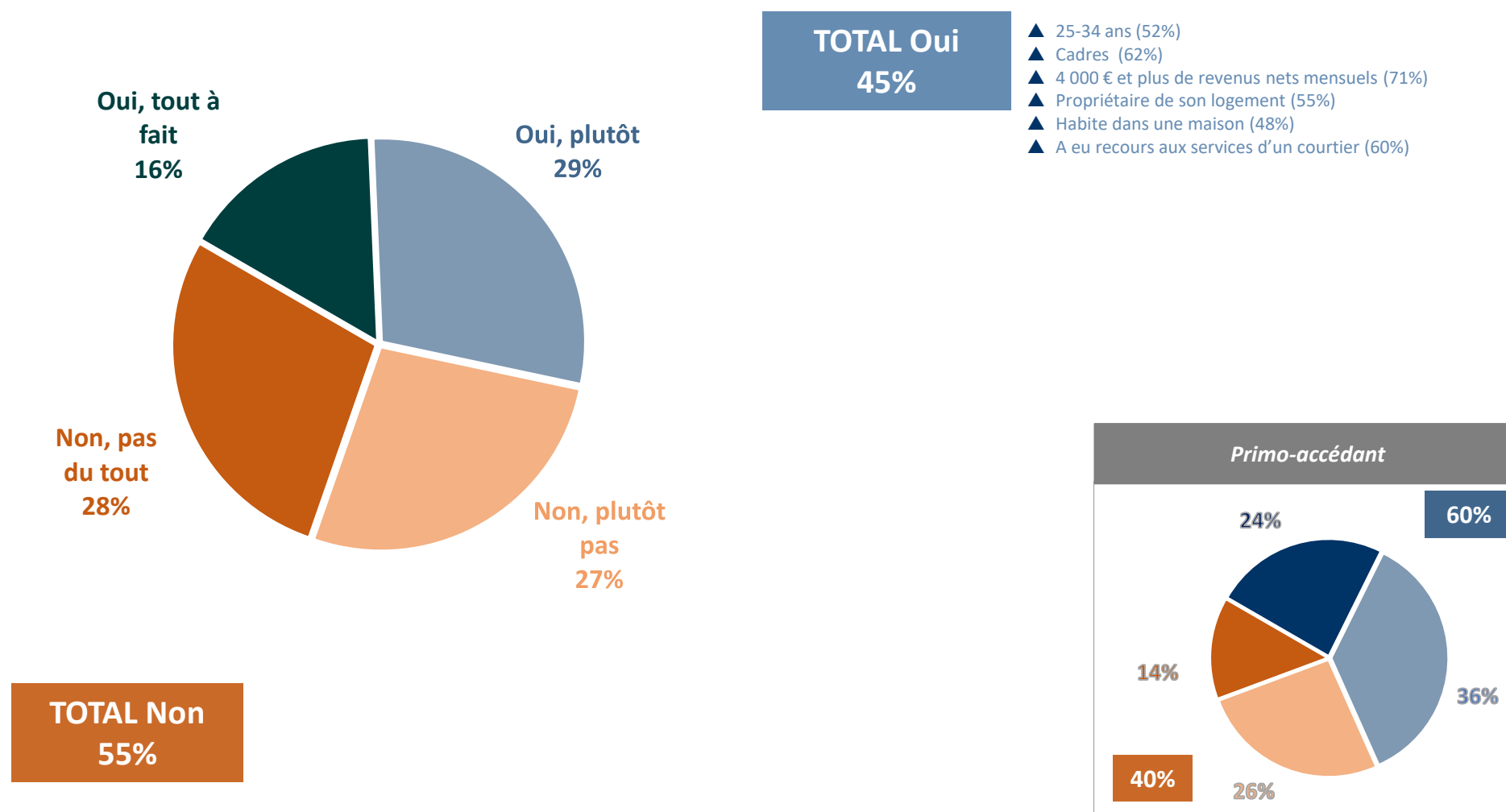


QUESTION : Avez-vous l'intention au cours des 5 prochaines années, de devenir propriétaire ... ?

- Récapitulatif : Oui -

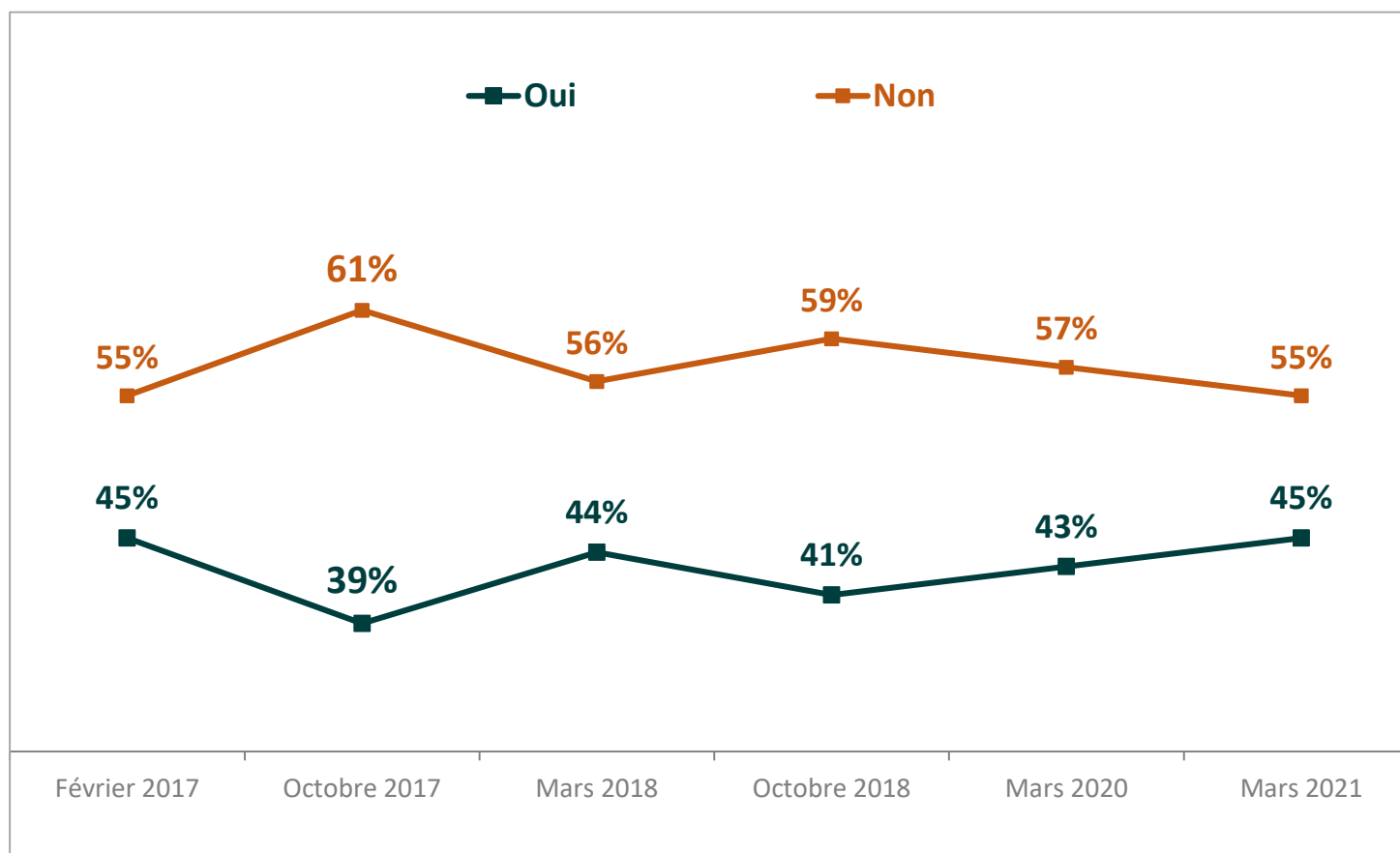


QUESTION : Pensez-vous avoir actuellement les moyens financiers suffisants pour acquérir un bien immobilier, que ce soit en finançant vous-même la totalité de cet achat ou en ayant recours à un prêt ?



QUESTION : Pensez-vous avoir actuellement les moyens financiers suffisants pour acquérir un bien immobilier, que ce soit en finançant vous-même la totalité de cet achat ou en ayant recours à un prêt ?

- Evolutions depuis février 2017 -



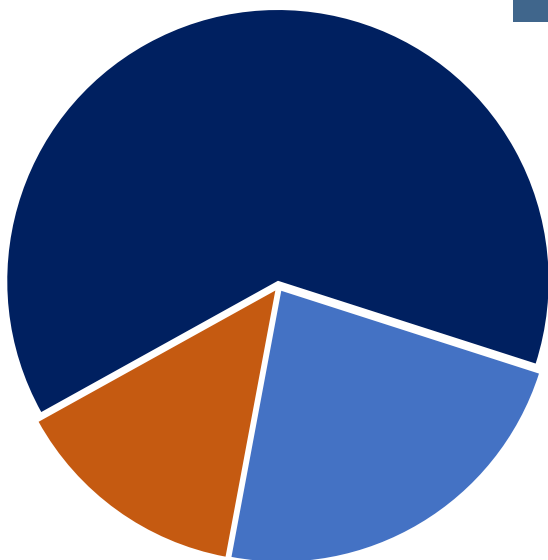
C | La notoriété et l'image de l'activité des courtiers en prêt immobilier

QUESTION : Aviez-vous déjà entendu parler des courtiers en prêts immobiliers ?

Oui, et vous voyez bien
quelle est leur activité
63%

TOTAL Oui
86%

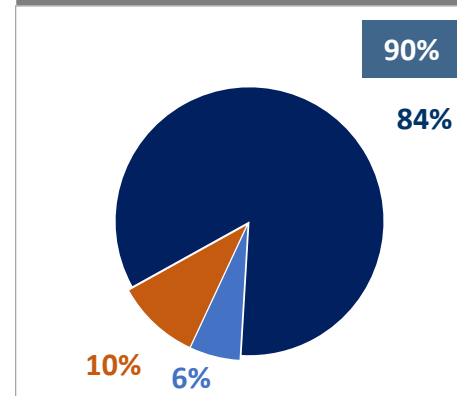
- ▲ CSP+ (91%)
- ▲ Sud-Ouest (92%)
- ▲ 3 enfants et plus (92%)
- ▲ 4000 euros et plus de revenus nets mensuels (95%)
- ▲ Propriétaire (91%)



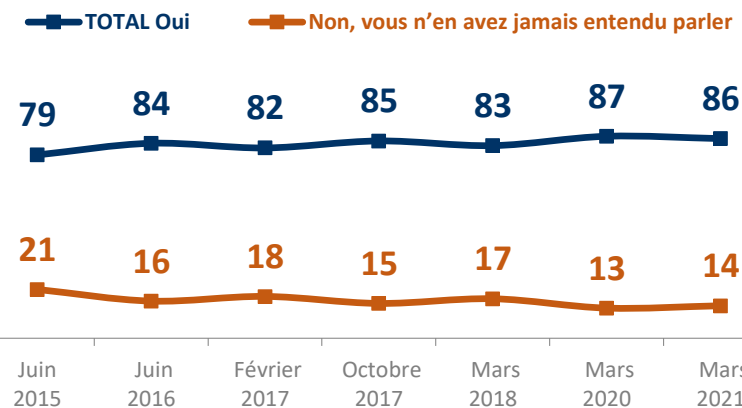
Non, vous n'en avez
jamais entendu
parler
14%

Oui, mais vous ne voyez pas
précisément quelle est leur
activité
23%

Primo-accédant

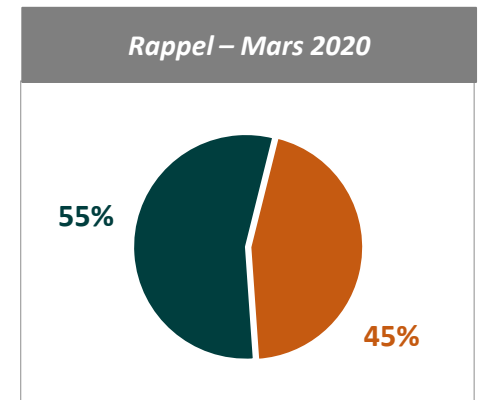
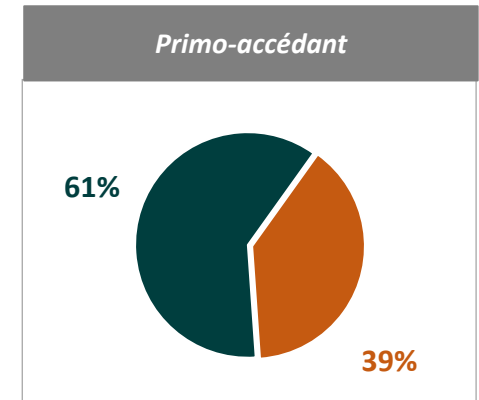
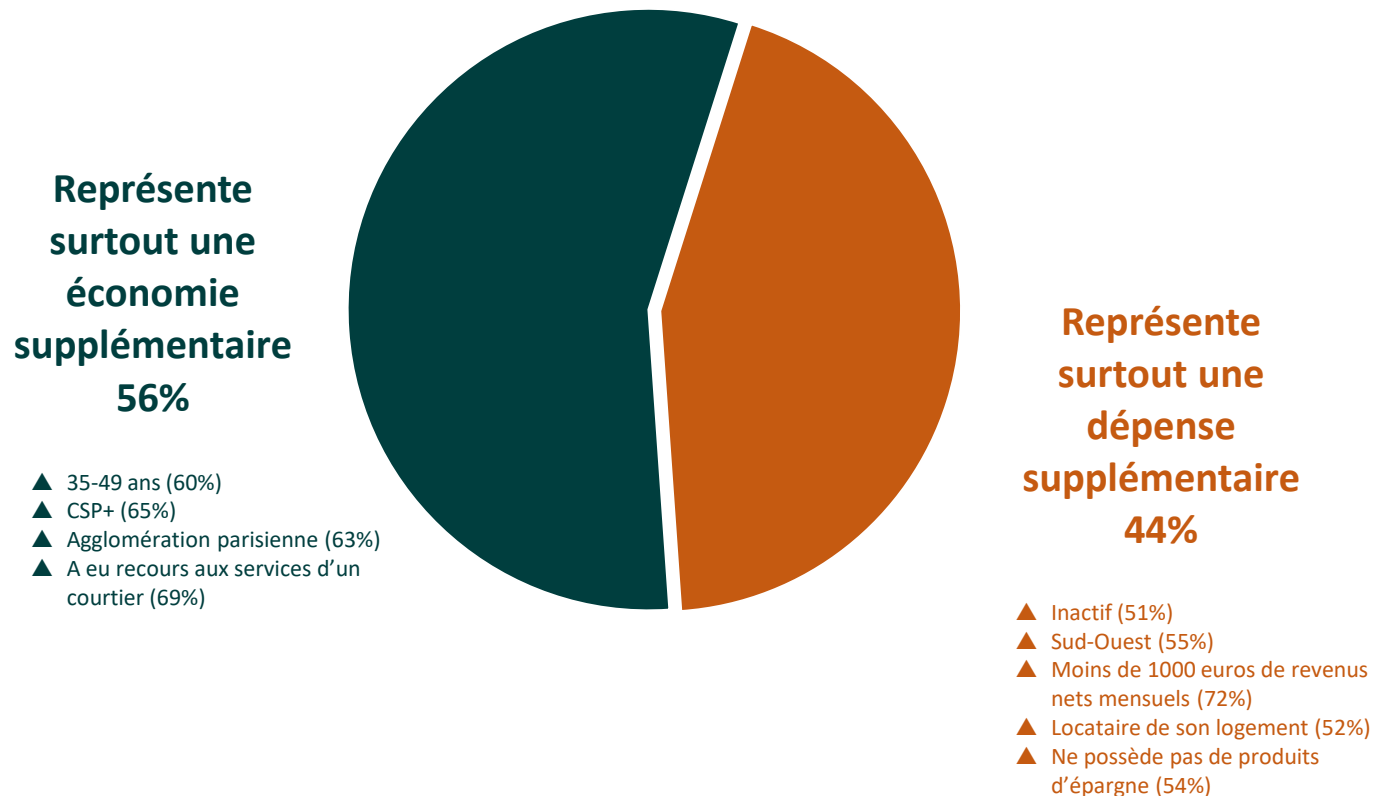


Evolutions depuis 2015



QUESTION : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier, diriez-vous que le fait d'avoir recours aux services d'un courtier en prêts immobiliers ...?

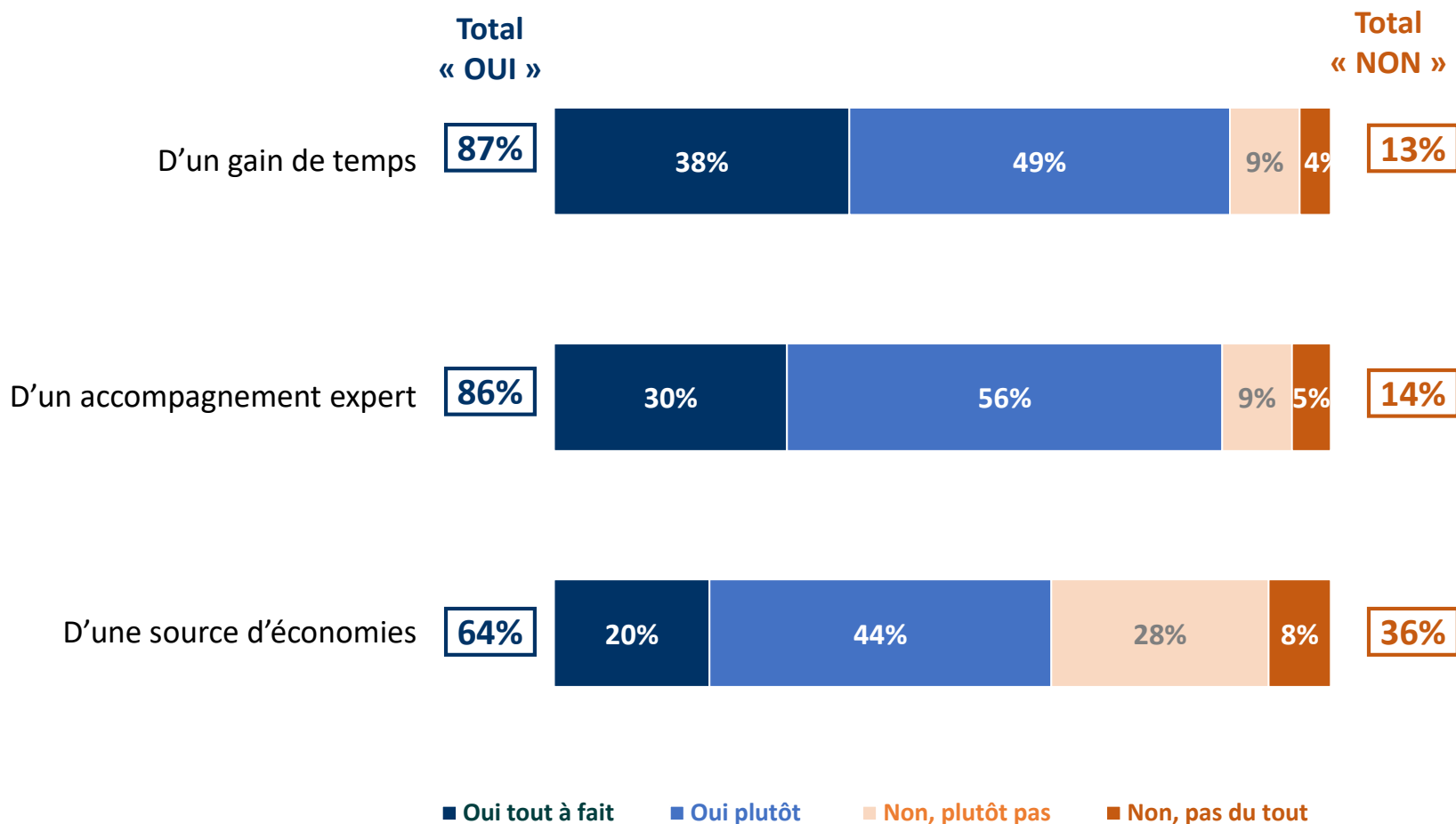
Base : question posée uniquement aux connaisseurs de courtiers, soit 86% de l'échantillon



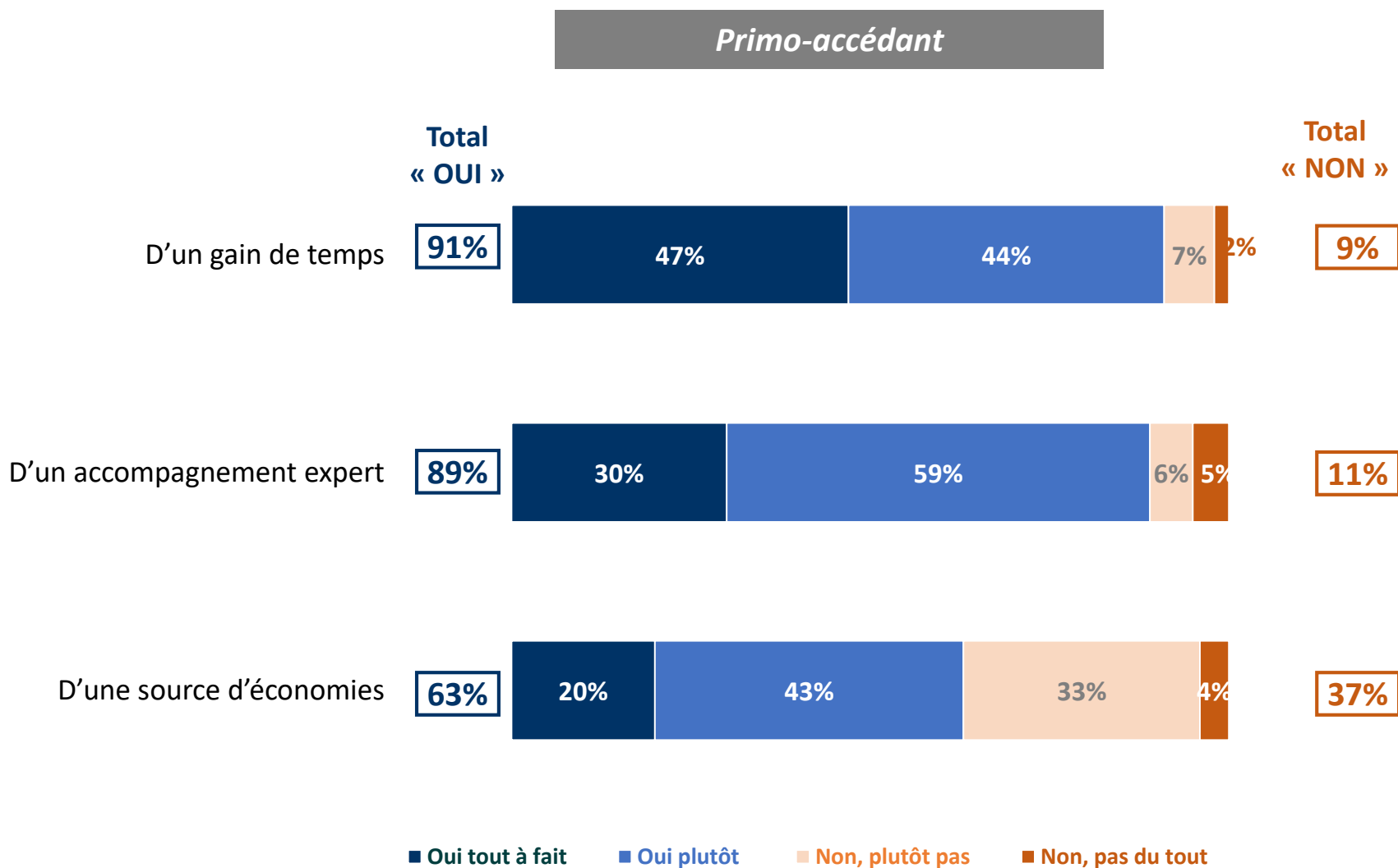
Les courtiers en prêts immobiliers ont pour mission d'aider les futurs acquéreurs dans leurs démarches de recherche du meilleur emprunt immobilier possible. Les acquéreurs peuvent faire appel à un courtier qui se chargera de rechercher pour eux un crédit auprès des différents établissements financiers et d'obtenir les meilleures conditions sur le marché, compte tenu de leur situation financière.

QUESTION : D'après ce que vous en savez, comment décririez-vous le type de prestations délivré par les courtiers ? Il s'agit...

- Ensemble Mars 2021 -

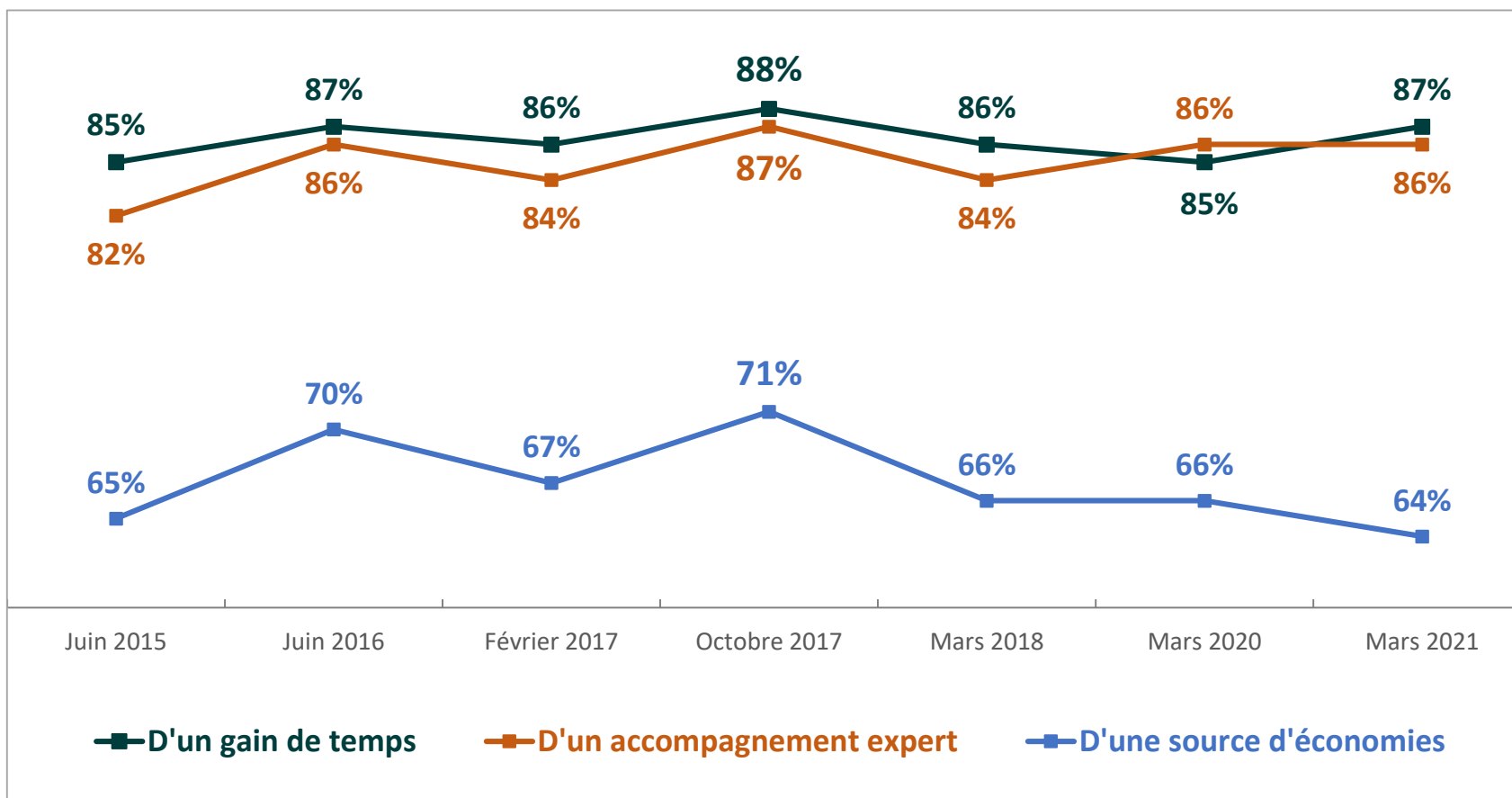


QUESTION : D'après ce que vous en savez, comment décririez-vous le type de prestations délivré par les courtiers ? Il s'agit...



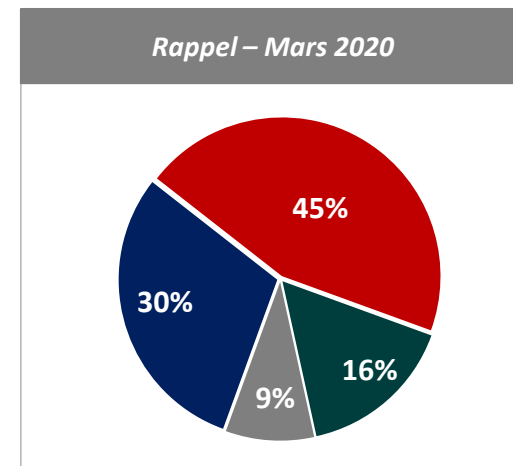
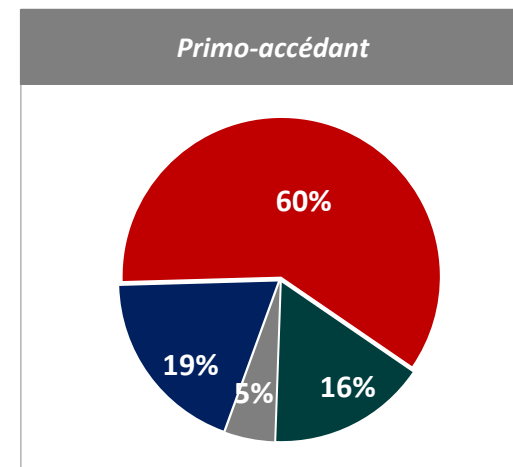
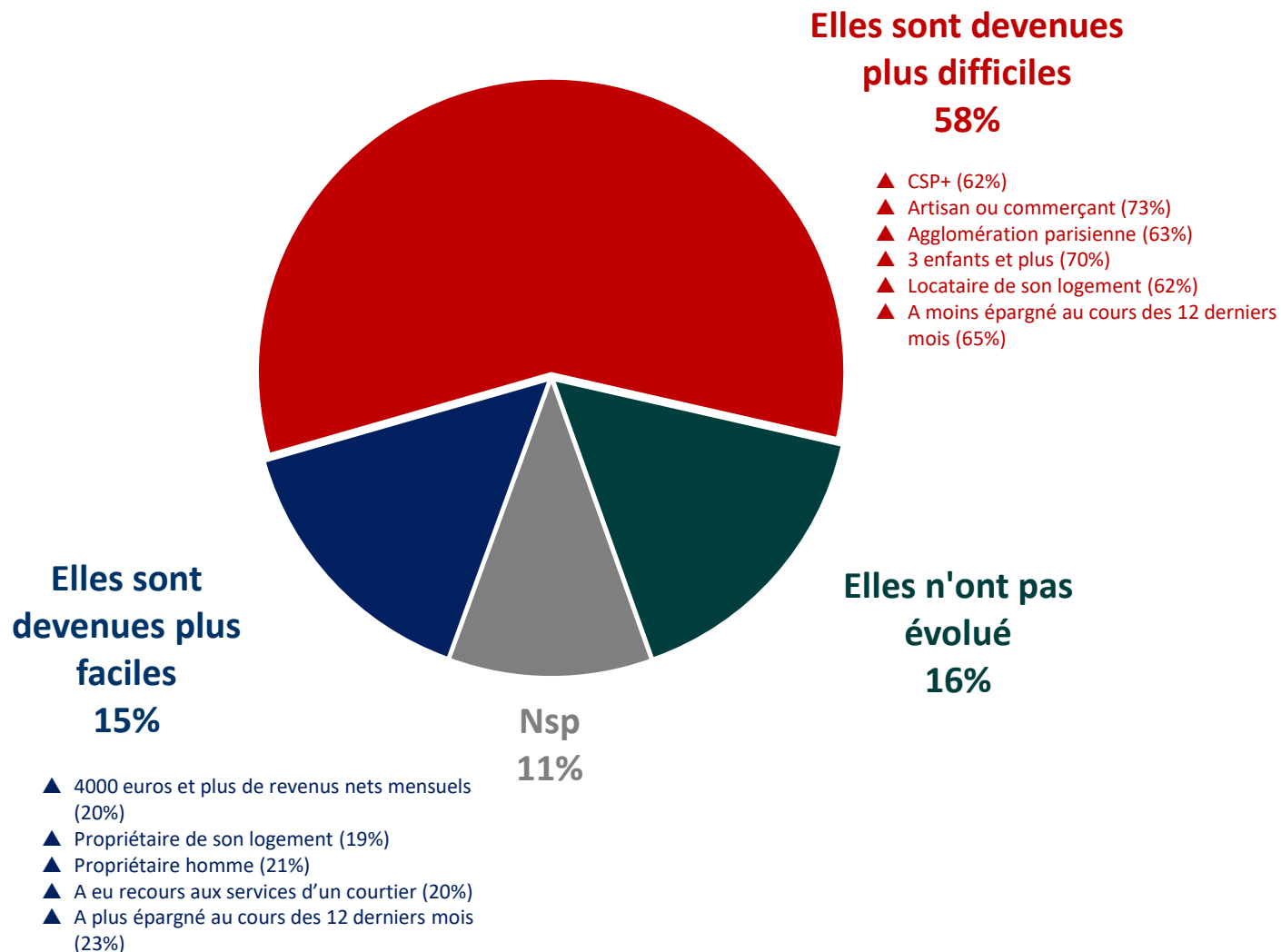
QUESTION : D'après ce que vous en savez, comment décririez-vous le type de prestations délivré par les courtiers ? Il s'agit...

- Récapitulatif : Oui -



D | Questions d'actualité

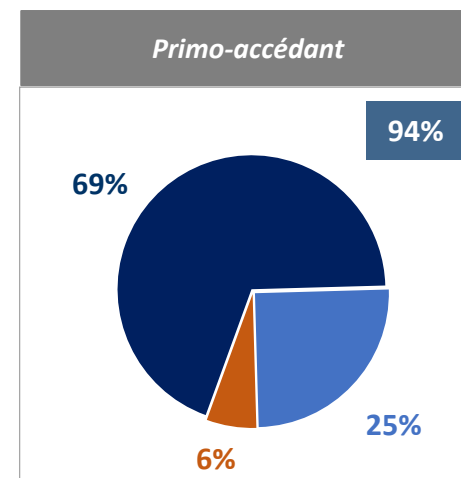
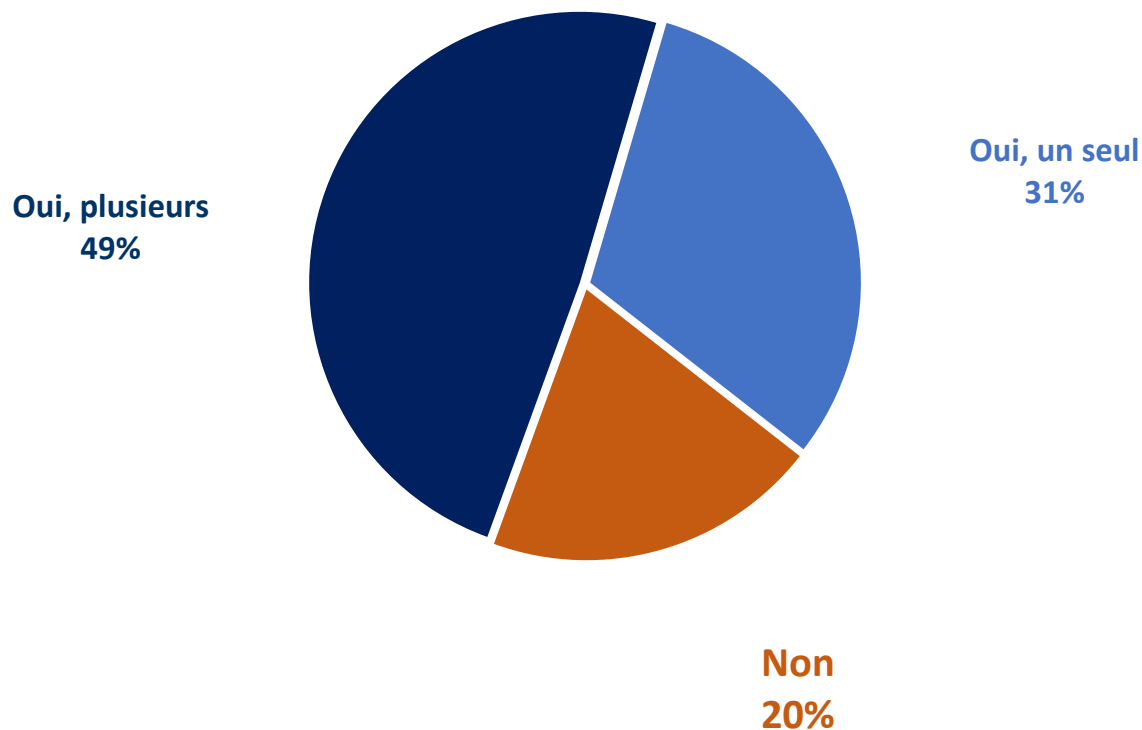
QUESTION : Dans le cadre d'un achat immobilier, diriez-vous que les conditions d'obtention d'un crédit au cours des dernières années sont devenues plus faciles ou plus difficiles ?



QUESTION : Possédez-vous un ou plusieurs produits d'épargne dans un établissement bancaire ou financier (Livret A, Plan épargne logement, LDDS, ...) ?

Nouvelle question

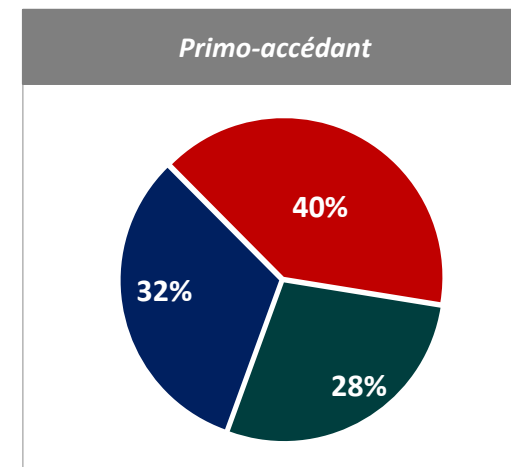
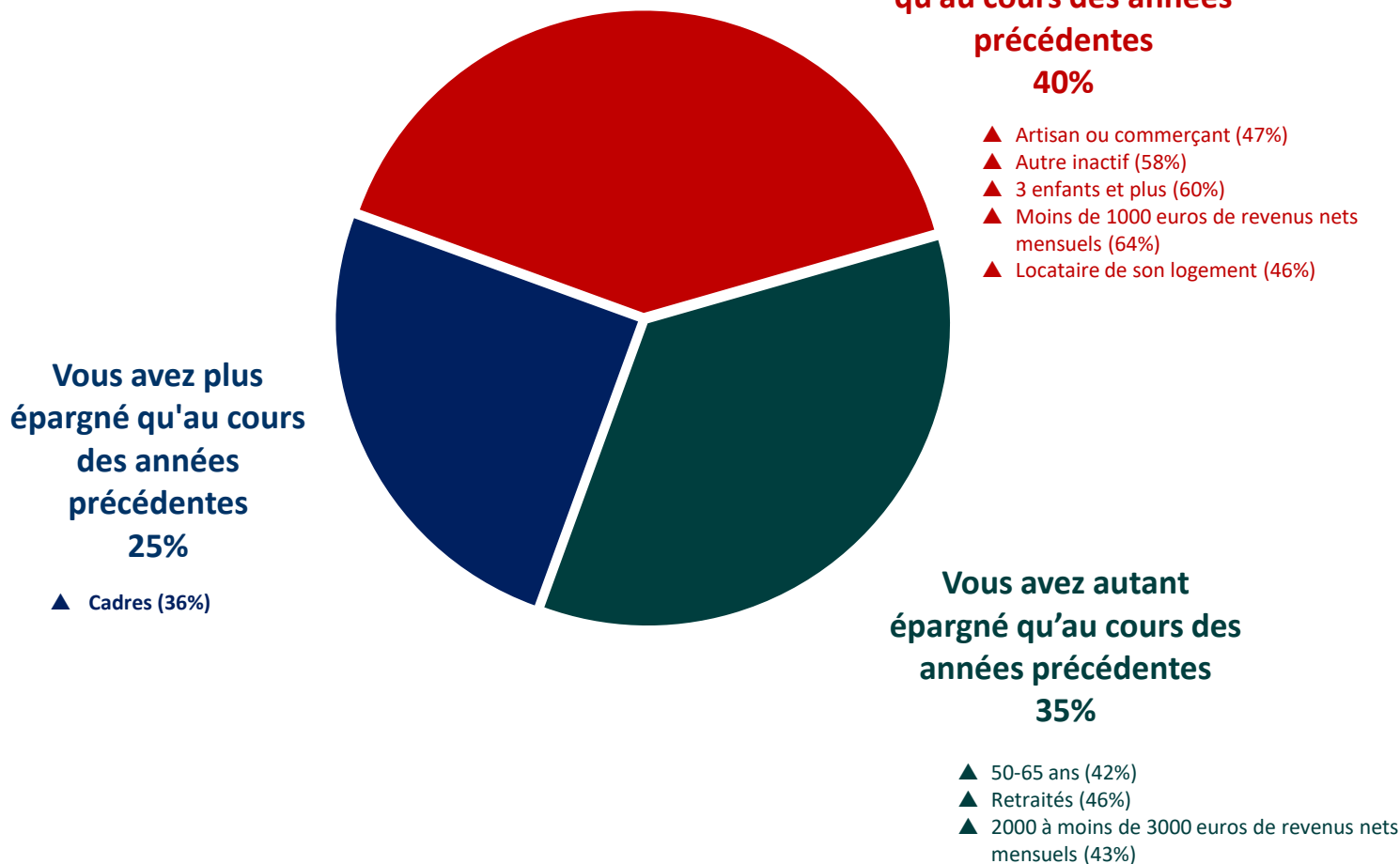
TOTAL Oui
80%



QUESTION : Diriez-vous qu'au cours des 12 derniers mois... ?

Base : question posée uniquement à ceux possédant au moins un produit d'épargne, soit 80% de l'échantillon

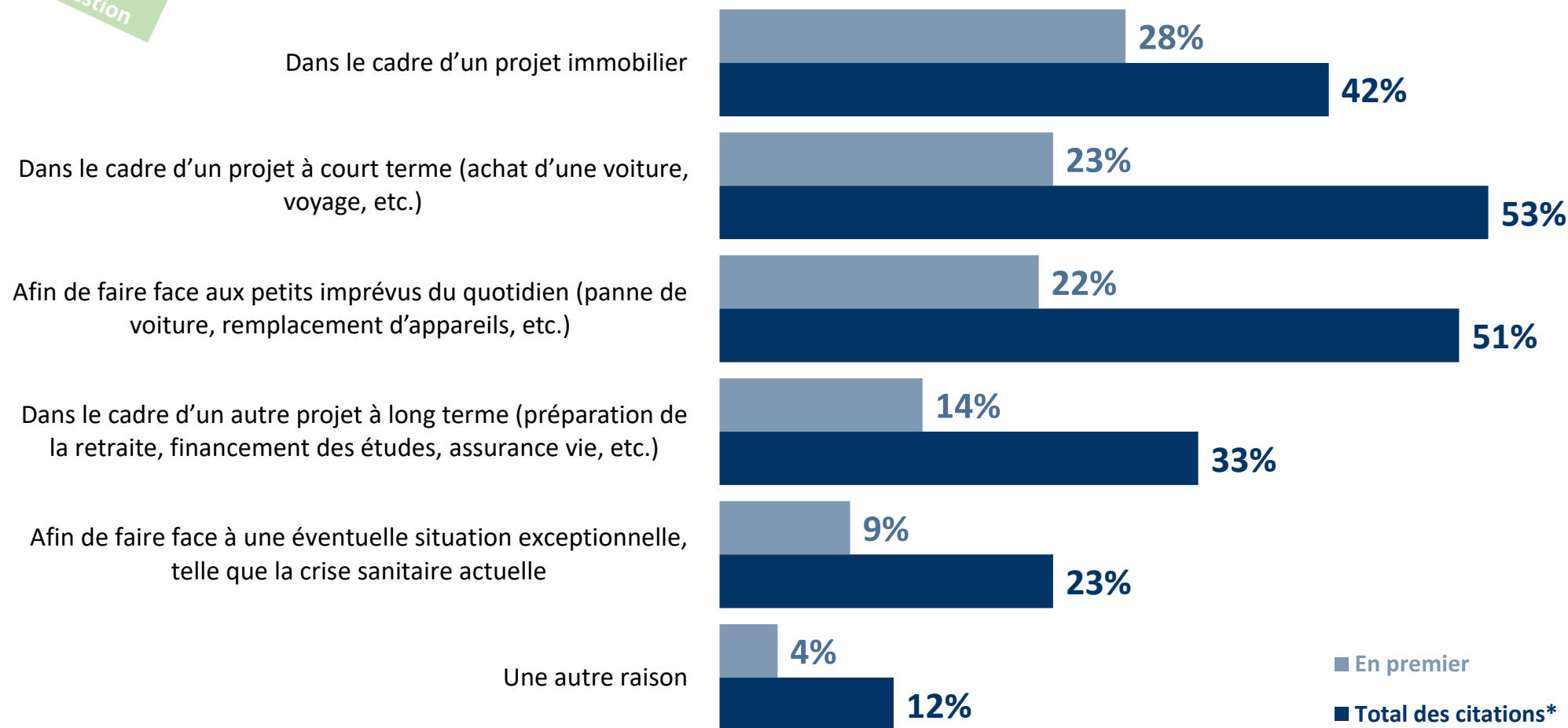
Nouvelle question



QUESTION : Dans le cas d'une utilisation de ce surplus d'épargne, pour quel motif l'utiliseriez-vous ? En premier ? Et ensuite ?

Base : question posée uniquement à ceux qui ont plus épargné, soit 25% de ceux qui possèdent au moins un produit d'épargne, et 20% de l'échantillon

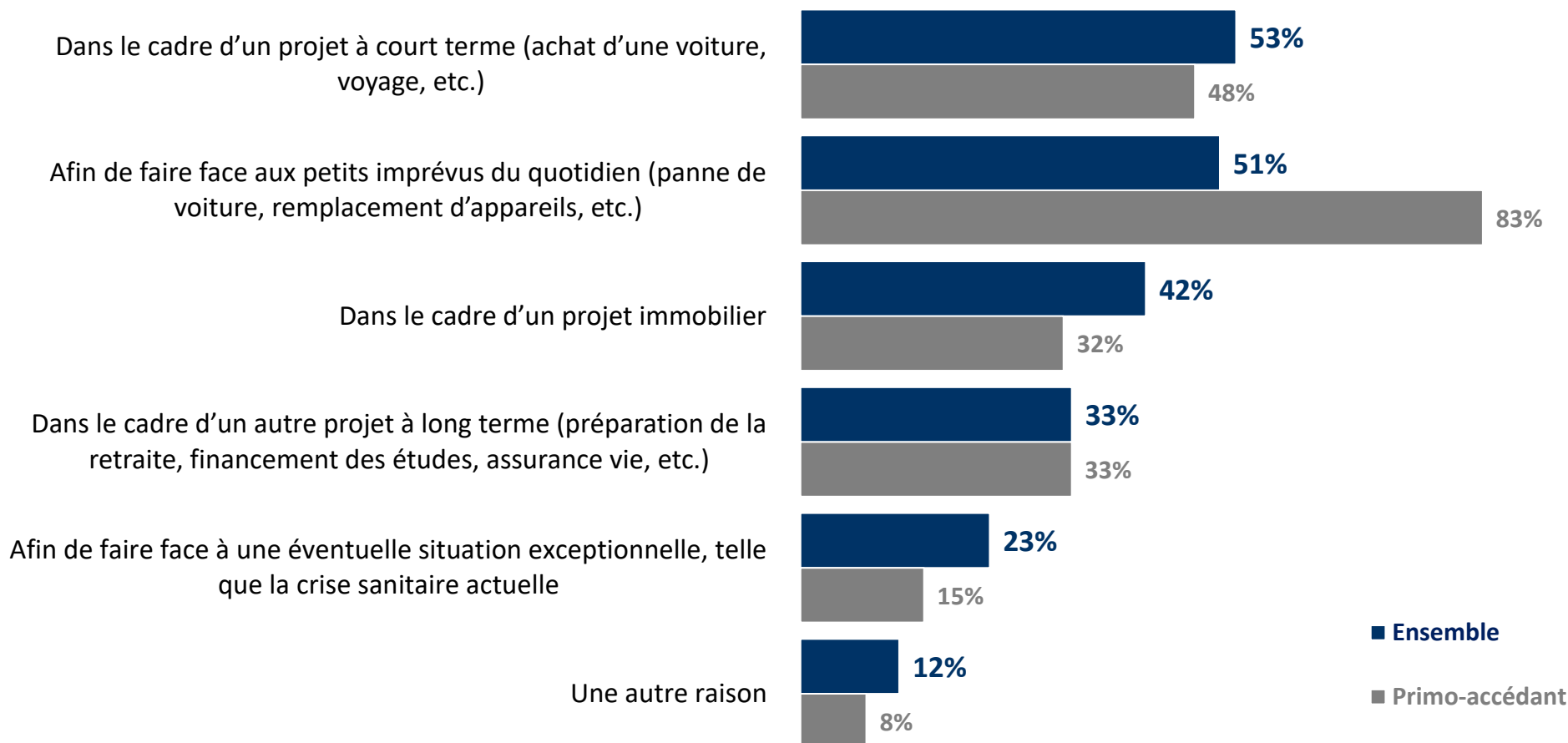
Nouvelle
question



QUESTION : Dans le cas d'une utilisation de ce surplus d'épargne, pour quel motif l'utiliseriez-vous ? En premier ? Et ensuite ?

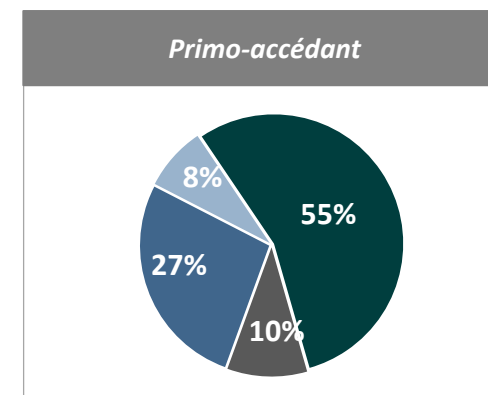
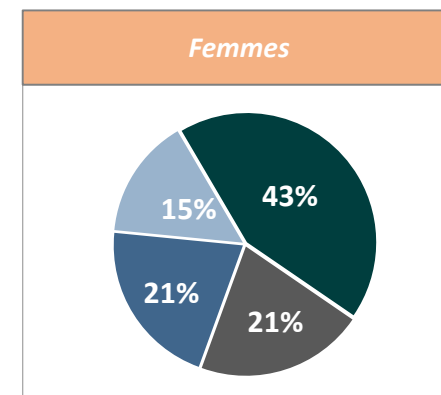
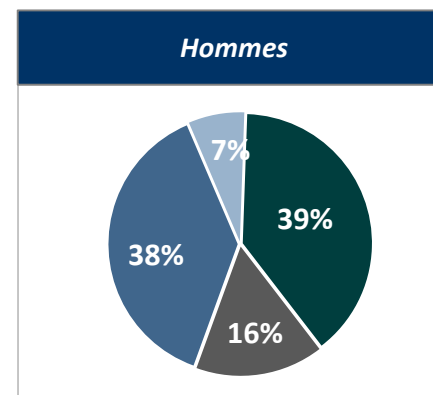
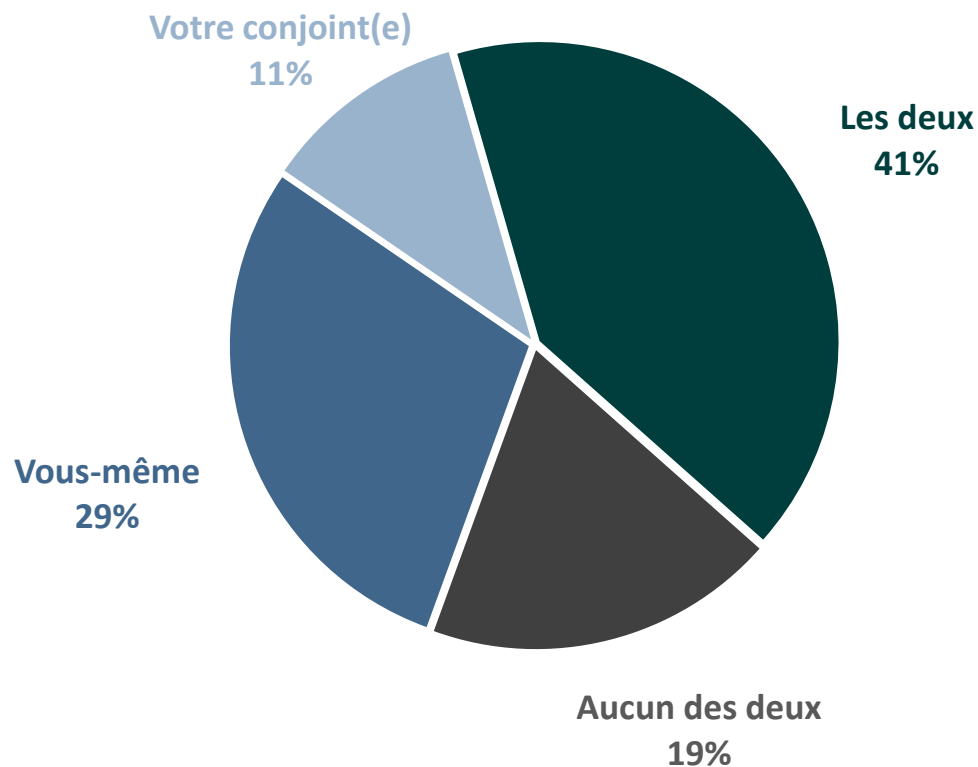
Base : question posée uniquement à ceux qui ont plus épargné, soit 25% de ceux qui possèdent au moins un produit d'épargne, et 20% de l'échantillon

- Total des citations -



QUESTION : Dans votre couple, qui s'intéresse le plus aux enjeux immobiliers liés à l'acquisition, la vente ou la location éventuelle d'un logement ?

Base : question posée uniquement aux personnes en couple, soit 73% de l'échantillon



La personne au sein du couple la plus susceptible de prendre en charge différentes étapes de l'achat d'un bien immobilier (1/3)

QUESTION : Et si vous deviez acheter un bien immobilier à deux dans les mois qui viennent, qui dans votre couple serait le/la plus susceptible de ... ?

Base : question posée uniquement aux personnes en couple, soit 73% de l'échantillon

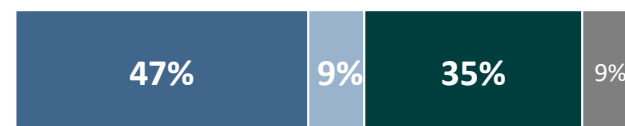
Nouvelle question

- Ensemble -

Primo-accédant



Prendre en charge les démarches pour obtenir un prêt immobilier (courtier, banque...)



Prendre en charge la sélection et la visite des biens immobiliers



Prendre la décision finale du choix de l'offre de prêt



Prendre la décision finale sur le bien à acheter



■ Vous-même ■ Votre conjoint(e) ■ Les deux ■ Vous ne comptez pas avoir recours à un prêt immobilier

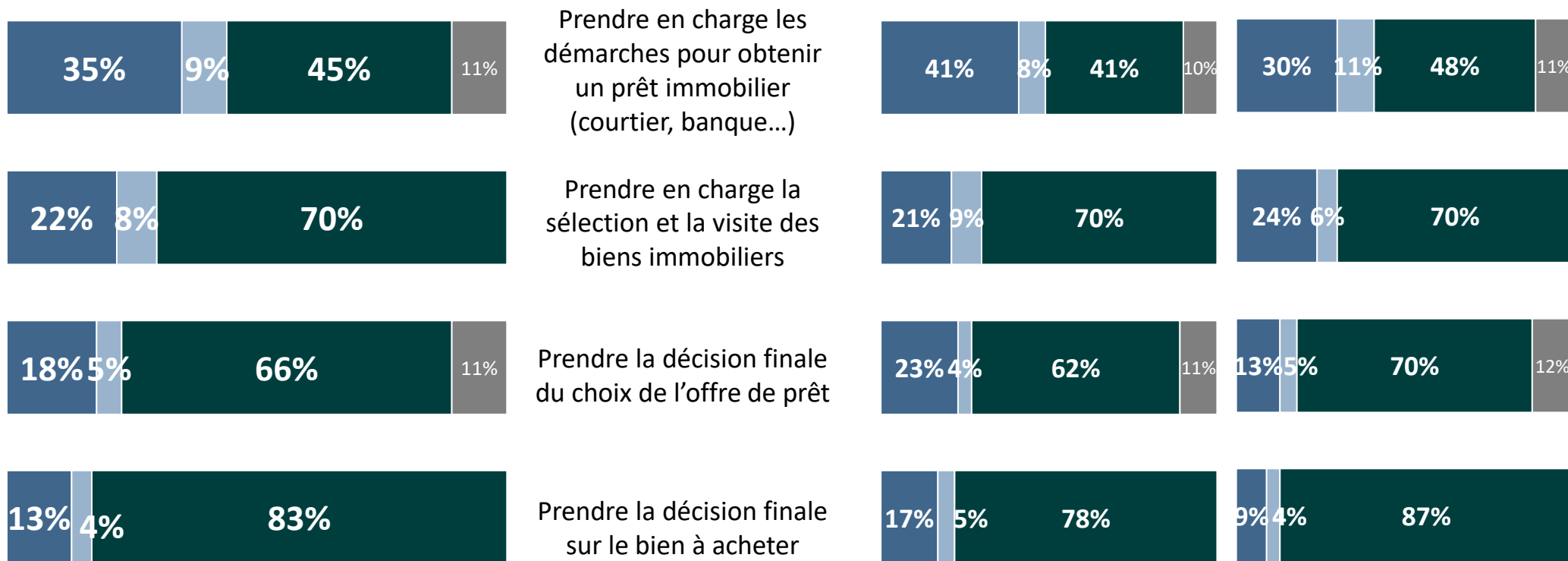
La personne au sein du couple la plus susceptible de prendre en charge différentes étapes de l'achat d'un bien immobilier (2/3)

QUESTION : Et si vous deviez acheter un bien immobilier à deux dans les mois qui viennent, qui dans votre couple serait le/la plus susceptible de ... ?

Base : question posée uniquement aux personnes en couple, soit 73% de l'échantillon

Nouvelle question

- Ensemble -



■ Vous-même ■ Votre conjoint(e) ■ Les deux ■ Vous ne comptez pas avoir recours à un prêt immobilier

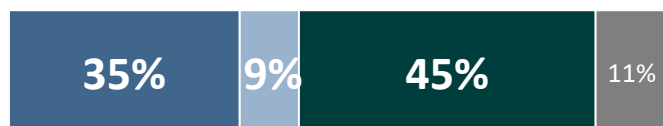
La personne au sein du couple la plus susceptible de prendre en charge différentes étapes de l'achat d'un bien immobilier (3/3)

QUESTION : Et si vous deviez acheter un bien immobilier à deux dans les mois qui viennent, qui dans votre couple serait le/la plus susceptible de ... ?

Base : question posée uniquement aux personnes en couple, soit 73% de l'échantillon

Nouvelle question

- Ensemble -



Prendre en charge les démarches pour obtenir un prêt immobilier (courtier, banque...)



Prendre en charge la sélection et la visite des biens immobiliers



Prendre la décision finale du choix de l'offre de prêt

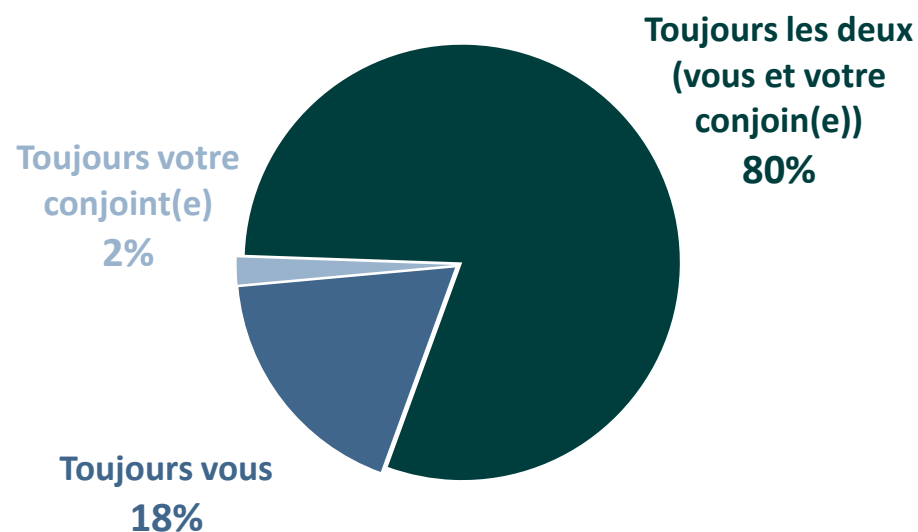


Prendre la décision finale sur le bien à acheter

■ Vous-même ■ Votre conjoint(e) ■ Les deux ■ Vous ne comptez pas avoir recours à un prêt immobilier

Base : parmi les personnes en couple ayant toujours répondu « [vous-même] [votre conjoint(e)] [les deux] » à chacun des items testés, soit 48% des personnes en couple et 35% de l'échantillon

- Personnes ayant toujours répondu le même acteur -



QUESTION : Voici une série d'affirmation concernant les prêts immobiliers. Pour chacune d'elle, pensez-vous qu'elles sont vraies ou fausses ?

Nouvelle question

- Ensemble -



VRAI

L'assurance d'un prêt est une assurance qui garantit la prise en charge de tout ou partie d'un crédit en cas de survenance de certains évènements (décès, invalidité, etc...)

Les mensualités de remboursement ne doivent pas dépasser 35% des revenus nets de l'emprunteur

Il est possible de contracter son prêt immobilier auprès d'un organisme et de souscrire l'assurance emprunteur auprès d'un autre

Le taux annuel effectif global d'un prêt immobilier représente le coût total du crédit (taux d'intérêt nominal + frais de dossier, d'assurance etc...)

Le taux de crédit immobilier moyen en 2021 sur 25 ans est de 1,35%

FAUX

La banque prêteuse peut obliger le client à domicilier ses revenus chez elle

VRAI

Les prêts immobiliers ne doivent pas avoir une durée supérieure à 27 ans

FAUX

Le taux de crédit immobilier moyen en 2021 sur 25 ans est de 3,35%

Primo-accédant



QUESTION : Voici une série d'affirmation concernant les prêts immobiliers. Pour chacune d'elle, pensez-vous qu'elles sont vraies ou fausses ?

Nouvelle question

- Ensemble -

VRAI

L'assurance d'un prêt est une assurance qui garantit la prise en charge de tout ou partie d'un crédit en cas de survenance de certains évènements (décès, invalidité, etc...)

Les mensualités de remboursement ne doivent pas dépasser 35% des revenus nets de l'emprunteur

Il est possible de contracter son prêt immobilier auprès d'un organisme et de souscrire l'assurance emprunteur auprès d'un autre

Le taux annuel effectif global d'un prêt immobilier représente le coût total du crédit (taux d'intérêt nominal + frais de dossier, d'assurance etc...)

Le taux de crédit immobilier moyen en 2021 sur 25 ans est de 1,35%

FAUX

La banque prêteuse peut obliger le client à domicilier ses revenus chez elle

VRAI

Les prêts immobiliers ne doivent pas avoir une durée supérieure à 27 ans

FAUX

Le taux de crédit immobilier moyen en 2021 sur 25 ans est de 3,35%

0% de bonnes réponses

0%

Au moins 50% de bonnes réponses

88%

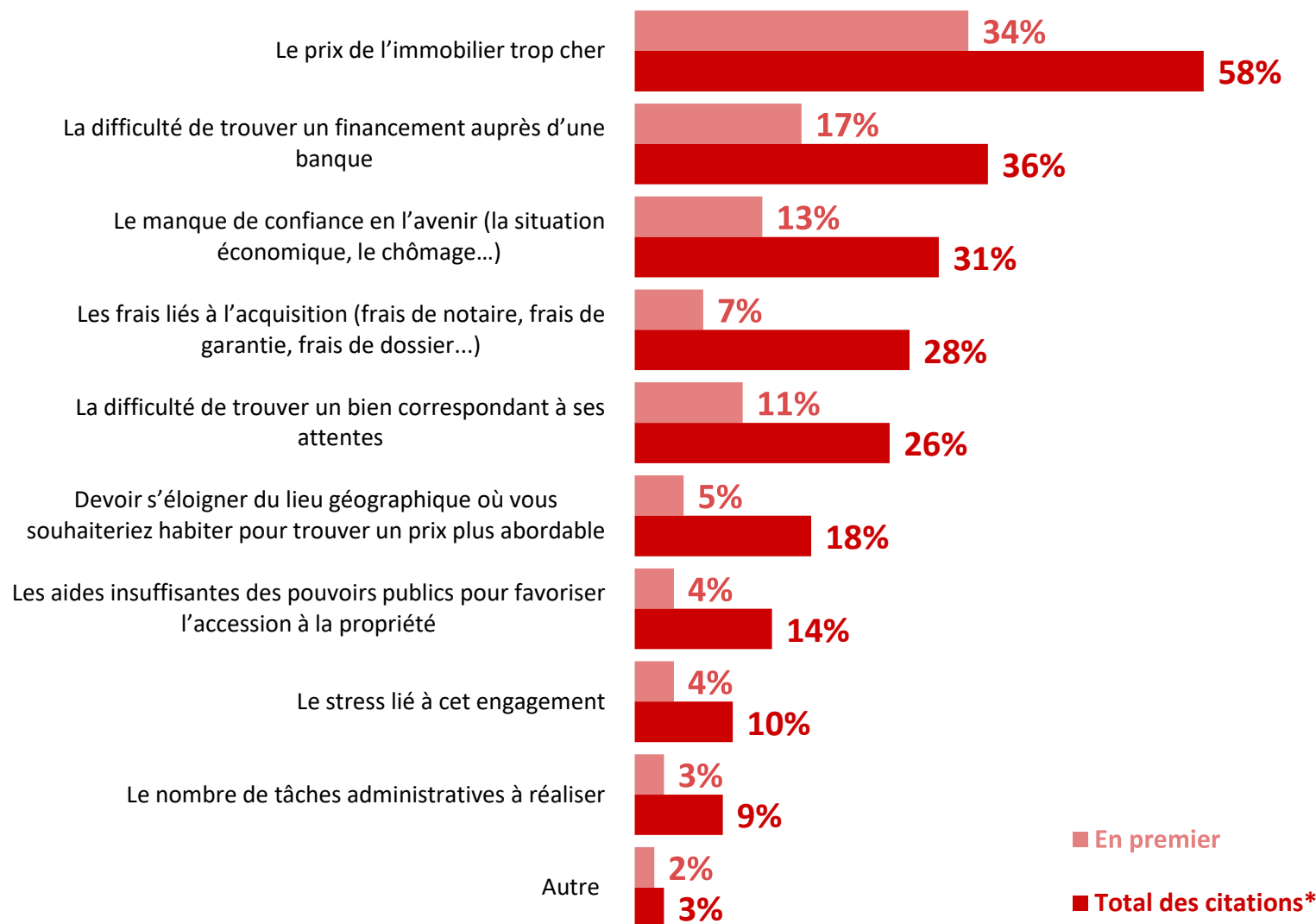
Au moins 75% de bonnes réponses

52%

100% de bonnes réponses

5%

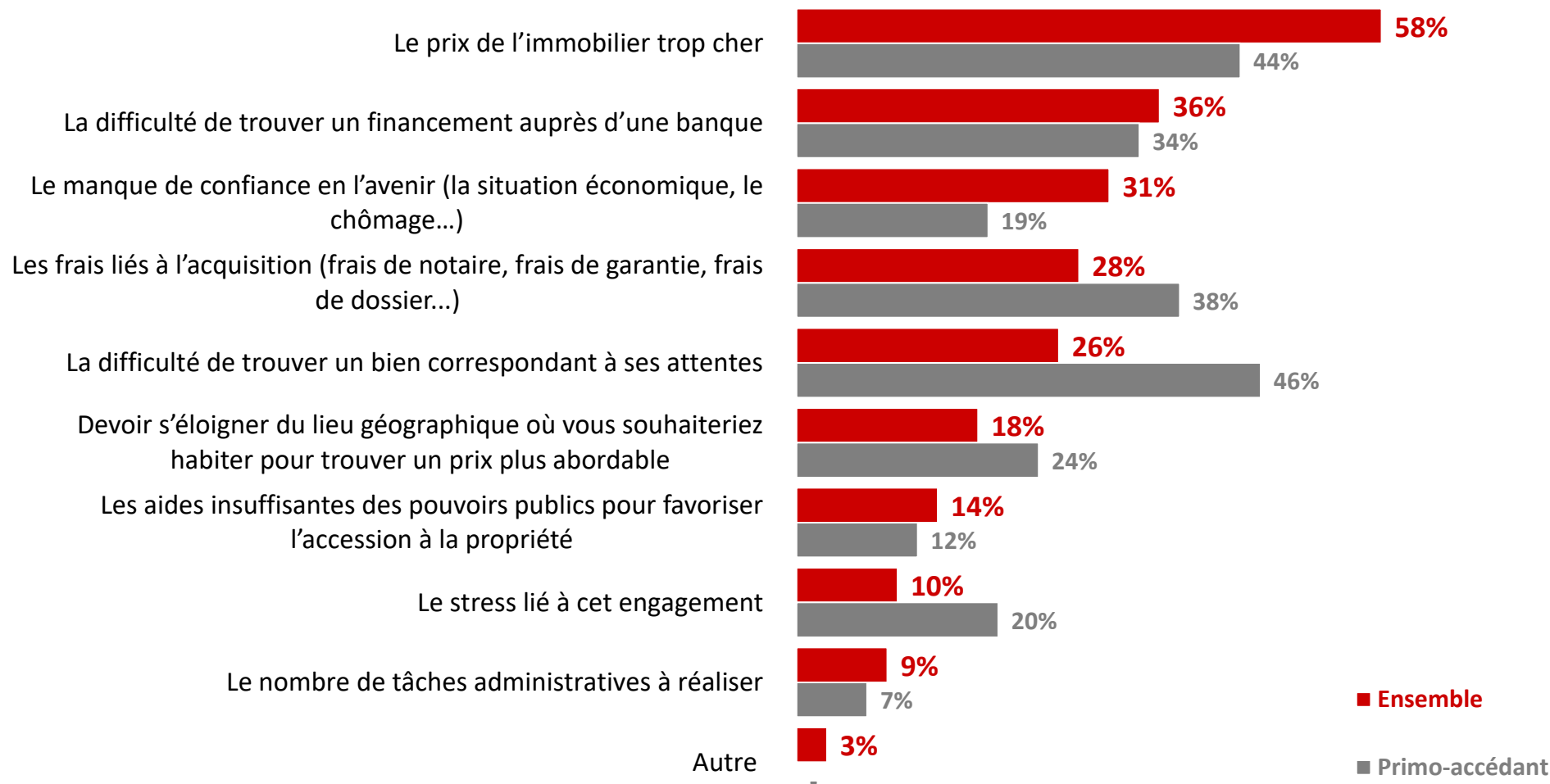
QUESTION : En dehors des aspects financiers, quels sont selon vous les trois principaux freins qui empêchent de devenir propriétaire ? En premier ? Et ensuite ?



Rappels « Total des citations »		
Jun 2015	Jun 2016	Octobre 2018
55%	55%	56%
43%	40 %	33%
37%	35 %	28%
35%	37 %	36%
20%	20%	24%
14%	15 %	15%
13%	13 %	17%
8%	11 %	12%
7%	8 %	8%
3%	4%	3%

QUESTION : En dehors des aspects financiers, quels sont selon vous les trois principaux freins qui empêchent de devenir propriétaire ? En premier ? Et ensuite ?

- Total des citations -



3 | Les principaux enseignements

- ➔ Si le pessimisme pour la situation économique nationale continue de croître, les Français se montrent plus résilients s'agissant de leur situation personnelle.
- ➔ La facilité perçue à devenir propriétaire et celles des conditions d'obtention d'un crédit enregistrent de fortes baisses sur un an.
- ➔ Le prix trop cher de l'immobilier demeure de loin le frein le plus contraignant pour accéder à la propriété.
- ➔ Néanmoins, les projets d'accès à la propriété semblent épargnés par ces obstacles :
 - ⇒ L'intention d'acquisition d'un bien immobilier à horizon de 5 ans demeure stable sur un an et en progrès sur 3 ans ;
 - ⇒ L'estimation d'avoir les moyens financiers pour acquérir un bien immobilier progresse sur plusieurs vagues.
- ➔ La notoriété globale des courtiers demeure excellente tandis que son niveau de précision se renforce.
- ➔ Leur valeur ajoutée continue à allier expertise, rentabilité et praticité.
- ➔ 4 répondants sur 5 détiennent au moins un produit d'épargne dont une moitié plusieurs.
- ➔ Parmi ces détenteurs, une majorité témoigne d'un impact neutre ou positif de la crise sanitaire sur leur dynamique d'épargne. Toutefois, la crise sanitaire est aussi génératrice d'inégalités, les réponses variant fortement selon les catégories sociales.
- ➔ L'investissement dans un projet immobilier ressort en première intention dans le cadre d'une éventuelle utilisation d'un surplus d'épargne.
- ➔ Les couples estiment globalement vivre à deux les différentes expériences d'un projet immobilier même si les femmes mettent plus en avant la carte collective alors que les hommes s'approprient davantage la réalisation des tâches.
- ➔ La plupart des caractéristiques inhérentes aux prêts immobiliers sont bien identifiées à l'exception de la durée maximale du prêt et de la non obligation de domicilier ses revenus chez la banque prêteuse.

Alors que le pessimisme pour la situation économique continue de croître, les Français se montrent plus résilients s'agissant de leur situation personnelle.

Le sentiment d'être « encore en pleine crise » franchit pour la première fois depuis 2013 le seuil des 70% pour s'établir à 75%, un étiage jamais atteint depuis juin 2012. Alors qu'une augmentation conséquente de cet indicateur (+14 pts) avait déjà été constatée lors de la vague précédente, menée début mars 2020 soit juste avant le premier confinement, un an après, cette progression se poursuit (+7 pts depuis un an et +21 points en deux ans et demi). **Elle témoigne de l'ampleur de l'impact de la crise sanitaire sur le sentiment de dégradation de la situation à un niveau macro économique.** De fait, l'écart s'intensifie avec la proportion de répondants considérant que « la crise demeure préoccupante même si le pire est derrière nous » (14%, -6pts) et avec celle, très minoritaire, affirmant que « la situation est difficile mais qu'elle s'améliore progressivement » (12%, -1 pt). Enfin, la perception d'une situation plus favorable et d'une crise « derrière nous » demeure marginale (2%, stable).

Le constat de se trouver encore en pleine crise est relativement homogène selon les différentes catégories de population à l'exception, logiquement, du critère de revenu. Ainsi, alors que 79% des interviewés dont le revenu mensuel net du foyer est inférieur à 1000 euros considèrent que « nous sommes encore en pleine crise », cette perception chute de 12 points auprès de ceux dont le revenu atteint ou dépasse 3000 euros.

A titre personnel en revanche, l'état d'esprit des interviewés apparaît un peu moins dégradé. Comme le constate souvent l'ifop lors d'enquêtes de conjoncture, le pessimisme est souvent plus marqué lorsque l'on se prononce sur une situation globale par rapport à sa propre situation. Au niveau national, les prévisions de ralentissement de la croissance, de hausse du chômage et, plus largement, la profusion d'informations anxiogènes sur la situation sanitaire alors qu'en miroir, la dégradation de sa propre situation peut sembler moins impressionnante, constituent une piste d'explication de cette vision à 2 vitesses. Certes, 11% seulement des interviewés jugent que leur état d'esprit général est meilleur par rapport à l'année dernière tandis que 38% affirment qu'il est pire. Il en résulte un écart entre « meilleur » et « pire » qui n'a jamais été aussi important (27 pts). Mais, à l'inverse de l'indicateur sur le sentiment d'être en crise, ces résultats varient peu d'une année sur l'autre : respectivement -3 points en un an et -2 points en 2,5 ans pour « meilleur » et -1 point et +4 points pour « pire ». En parallèle, comme souvent constaté, une majorité de 25-65 ans (51%) considère que son état d'esprit n'a pas changé (+4 pts en 1 an et -2 pts depuis 2,5 ans). Plus précisément et, comme souvent constaté auprès de cette classe d'âge, les jeunes se montrent plus confiants, 15% des 25-34 ans affirmant que leur état d'esprit est meilleur (+4 points par rapport à la moyenne des interviewés). Des niveaux de confiance plus affirmés se retrouvent aussi auprès des personnes envisageant d'acheter une résidence principale (15%) et surtout des primo-accédant (21%).

La facilité perçue à devenir propriétaire enregistre une baisse significative et retrouve son niveau de fin 2018.

Seuls 35% des 25-65 ans considèrent qu'il est aujourd'hui facile de devenir propriétaire soit une baisse significative de 7 pts en 1 an mais un score stable par rapport à octobre 2018. En 2020, cette embellie inhabituelle pouvait être corrélée à la poursuite de la baisse des taux d'emprunt et aux facilités pour étaler les crédits dans la durée. Cette année, ce sentiment de difficulté plus prononcé peut s'expliquer par la stabilisation des taux d'emprunt (par rapport aux baisses continues les années précédentes) et surtout par le durcissement des conditions d'accès à la propriété (issues des recommandations du HCSF). Celles-ci se caractérisent notamment par l'interdiction d'accorder des prêts pour des durées trop importantes (supérieures à 27 ans) ainsi que par le plafonnement à 35% des revenus nets de l'emprunteur du montant des mensualités de remboursement. Dans le détail, la facilité perçue à devenir propriétaire augmente logiquement avec le niveau de revenu. Elle atteint également 40% chez les personnes qui ont eu recours aux services d'un courtier en prêt immobilier (+5 points par rapport à la moyenne) et 49% chez les primo accédant (+14 points). Si ces derniers sont donc dans l'absolu très partagés sur cette question, ils portent malgré tout un regard plus positif que l'ensemble de la population interrogée.

Les projets d'accès à la propriété semblent épargnés par les obstacles conjoncturels actuels.

En dépit d'un pessimisme sur la situation économique et d'une difficulté davantage partagée à devenir propriétaire, l'intention d'acquisition d'un bien immobilier à horizon de 5 ans demeure stable voire légèrement en progrès à moyen terme. Ainsi, en mars 2021, 44% des 25-65 ans envisagent de devenir propriétaire (même score qu'en 2020 et +4 pts vs octobre 2018). Dans le détail, 34% des interviewés envisagent d'acquérir une résidence principale au cours des 5 prochaines années (+2 pts vs 2020 et +4 pts vs octobre 2018), 9% une résidence secondaire (+1 point vs 2020 et +3 pts vs octobre 2018). Seule l'acquisition d'un bien locatif ne s'inscrit pas dans cette tendance à la hausse (14% des personnes interrogées envisageant d'en acheter un d'ici 5 ans, -3 pts vs 2020 et + 1 point vs octobre 2018). Plus précisément, l'intention d'acquérir au moins un bien immobilier est nettement majoritaire auprès de certaines catégories de population : les 25-34 ans (67% contre 44% en moyenne), les cadres (61%) et les Franciliens (59%).

Dans une logique similaire, l'estimation d'avoir les moyens financiers pour acquérir un bien immobilier tend à progresser sur plusieurs vagues même si elle demeure minoritaire dans l'absolu. Ainsi, 45% des 25-65 ans font part de ce constat, score le plus élevé depuis 2017, en hausse de 2 pts sur un an et de 4 pts par rapport à octobre 2018. Outre les cadres, les plus jeunes (25-34 ans) sont majoritaires (52%) à affirmer avoir les moyens suffisants, signe de leur motivation pour accéder à la propriété dans la mesure où, dans les faits, leur patrimoine est plus faible que celui de leurs aînés. Cette perception d'avoir les moyens financiers varie aussi nettement selon le statut d'occupation du logement et fait ressortir une fracture financière entre les propriétaires d'un côté (55% estimant avoir les moyens financiers dont 60% des primo accédant) et les locataires de l'autre (32%). Un écart de perception conséquent est également observé entre ceux qui habitent dans une maison (48%) et ceux qui vivent en appartement (36%). Enfin, signe de l'efficacité de ce service, 60% des personnes qui ont déjà eu recours aux services d'un courtier en prêts immobiliers déclarent avoir les moyens suffisants.

Les conditions d'obtention d'un crédit sont perçues comme largement plus difficiles qu'en mars 2020.

En lien avec la dégradation de la facilité perçue à devenir propriétaire (-7 points), la perception d'un durcissement des conditions d'obtention d'un crédit immobilier progresse de 13 points cette année et devient même majoritaire chez les répondants : 58% estiment qu'elles sont devenues plus difficiles. Ce constat est particulièrement souligné par les artisans ou commerçants, les Franciliens, les foyers de 3 enfants ou plus et par ceux ayant moins épargné au cours des 12 derniers mois.

Dans des proportions bien plus faibles, 16% des répondants déclarent que les clauses d'obtention d'un crédit n'ont pas évolué, et 15% qu'elles sont devenues plus faciles. **Là aussi, le revenu et le statut d'occupation du logement sont discriminants.** En effet, les personnes ayant les plus hauts revenus sont deux fois plus nombreuses à estimer que les conditions sont moins exigeantes que ceux ayant des revenus moins élevés (20% de ceux gagnant 4000 euros et plus contre 11% de ceux gagnant moins de 1500 euros mensuels nets). De la même manière, les propriétaires – qui subissent moins les aléas conjoncturels dans la mesure où ils ont déjà effectué l'acte d'achat - sont 19% à juger que les conditions se sont adoucies (contre 10% des locataires).

11% des 25-65 ans ne se prononcent pas.

La notoriété globale des courtiers reste excellente chez les Français de 25-65 ans et son niveau de précision se renforce.

Le taux de notoriété des courtiers en prêts immobiliers conserve un très haut niveau et se stabilise à plus de 85% (86%, -1 point). **Dans le détail, c'est la précision de cette connaissance qui progresse puisque 63% (+3 points) des répondants voient précisément ce dont il s'agit** et 23% (-4 points) ne voient pas quelle est l'activité exacte des courtiers. 14% (+1 point) seulement n'ont jamais entendu parler des courtiers.

Parmi les catégories ayant la connaissance la plus fine des courtiers figurent les cadres (77%, +14 points vs moyenne), les personnes gagnant plus de 4000 euros nets par mois (81%, +18 points), les propriétaires (73%, +10 points) ainsi que les primo-accédants (84%, +21 points).

La valeur ajoutée des courtiers en prêts immobiliers allie de nouveau expertise, rentabilité et praticité.

La majorité des 25-65 ans connaisseurs des courtiers continuent d'estimer que le recours à leurs services représente « surtout une économie supplémentaire » (56%, +1 point) contre 44% (-1 point) « surtout une dépense supplémentaire ». Le premier cas de figure est souligné notamment par les primo-accédants (61%), les 35-49 ans (60%), les Franciliens (63%) **ainsi que ceux ayant déjà bénéficié de l'aide d'un courtier (69%), signe témoignant de l'absence de caractère déceptif de la prestation.**

Après une remise à niveau sur les fonctions des courtiers, leurs différents atouts restent largement reconnus par les répondants. Cette année, ce sont encore leurs bénéfices en termes de temps et d'expertise qui sont le plus évoqués. Ainsi, 87% des 25-65 ans considèrent que la prestation délivrée par les courtiers constitue un gain de temps (+2 points) et 86% un accompagnement expert (stable). Les primo-accédants sont plus positifs à l'égard de ces deux dimensions, approuvées respectivement par 91% et 89% d'entre eux.

Dans une moindre mesure, mais dans des proportions non négligeables et encore supérieures au score avant explicitation du rôle d'un courtier, le recours à ses services est vue comme une source d'économies par 64% des répondants (-2 points). **Une connaissance plus approfondie du rôle des courtiers permet donc de faire progresser l'adhésion des Français à l'égard de leurs services, et notamment d'un point de vue financier.**

Point positif, les personnes ayant déjà eu recours à un courtier sont surreprésentées dans l'approbation de chacun des items testés, preuve là encore d'une expérience dénuée de regrets.

L'évolution globale des comportements d'épargne demeure positive, malgré de fortes disparités selon le profil des répondants.

Interrogés sur les produits d'épargne (type Livret A, Plan épargne logement, LDDS etc.), 4 répondants sur 5 indiquent en posséder, dont 49% plusieurs et 31% un seul ; 20% n'en ont pas.

Parmi les plus grands détenteurs de produits d'épargne se trouvent sans surprise les catégories de population les plus aisées : les cadres (89% dont 70% plusieurs) et les personnes gagnant 4000 euros et plus de revenus nets mensuels (97%, dont 78% plusieurs). **La propriété (effective ou potentielle) d'un bien immobilier est également déterminante** : 88% des propriétaires possèdent un ou des produits d'épargne (dont 61% plusieurs), 94% des primo-accédants (dont 69% plusieurs) et 88% de ceux ayant l'intention de devenir propriétaire dans les prochaines années (dont 56% plusieurs).

Parmi ceux qui disposent d'un ou plusieurs produits d'épargne, 60% témoignent d'un impact neutre voire positif de la crise sanitaire sur ceux-ci. **En effet, 25% affirment avoir plus épargné qu'au cours des années précédentes et 35% avoir autant épargné, ce qui conforte les chiffres de la Banque de France évaluant à 70 milliards d'euros le surplus d'épargne des ménages français lié à la crise du Covid.** Score toutefois non négligeable et signe d'une profonde disparité entre les répondants, 40% ont moins économisé qu'avant.

En effet, on relève de fortes différences selon (là encore) le niveau de revenu et le statut d'occupation du logement : les plus fortunés, ayant moins souffert des conséquences directes de la crise sanitaire, ont en moyenne plus épargné ou autant épargné que par le passé. C'est le cas des cadres (66%, +6 points vs moyenne), des personnes gagnant plus de 2000 euros (notamment 70% des 4000 euros et plus, +10 points), des propriétaires (64%, +4 points) et de ceux estimant avoir les moyens financiers d'acquérir un bien immobilier (70%, +10 points).

A l'inverse, la chute de l'épargne par rapport aux années précédentes concerne davantage les populations dont les revenus sont liés à la conjoncture économique : les artisans ou commerçants (47%, +7 points vs moyenne), les inactifs parmi lesquels beaucoup d'étudiants (58%, +18 points) et ceux ne possédant qu'un seul produit d'épargne (52%, +12 points).

La première aspiration des épargnants reste l'achat d'un bien immobilier.

Plus spécifiquement, si les Français de 25-65 ans ayant plus épargné devait utiliser ce surplus, ils le feraient essentiellement dans le cadre de trois projets en première intention :

- **un projet immobilier**, cité en premier par 28% des répondants
- **un projet à court terme comme l'achat d'une voiture ou un voyage**, cité en premier par 23%
- **faire face aux petits imprévus du quotidien**, cité en premier par 22%

Les autres motifs, qui relèvent plus du long-terme ou de mesures exceptionnelles, sont mentionnés en priorité par moins de 15% des répondants : 14% pour « un autre projet à long terme (préparation de la retraite, financements des études, assurance vie etc.) » et 9% « afin de faire face à une éventuelle situation exceptionnelle, telle que la crise sanitaire actuelle ».

Il est intéressant de noter que la hiérarchie du podium bascule quand on se penche sur l'ensemble des citations. En effet, le surplus épargné étant plus mobilisable sur des motifs à court-terme, les répondants envisagent de manière globale d'investir dans un projet à court-terme (53%) ou de faire face aux imprévus du quotidien (51%). **Le projet immobilier, plus complexe et coûteux, se maintient néanmoins à la troisième place des citations (42%). Cet écart entre première intention et l'ensemble des projets met à jour la valeur aspirationnelle forte de l'achat immobilier en dépit de son ampleur et de sa possible complexité à concrétiser.**

Logiquement, les primo-accédants ont moins l'intention que la moyenne d'effectuer un (nouvel) achat immobilier, et ils souhaitent davantage se protéger des risques imprévus du quotidien.

L'immobilier : sujet partagé au sein du couple ou bien les hommes comme seuls maîtres à bord?

Une majorité relative des personnes en couple considère que l'intérêt pour les enjeux immobiliers est partagé avec leur conjoint (41%). Puis les répondants sont 29% à considérer qu'eux-mêmes sont les plus intéressés par cette thématique, 11% à considérer que leur conjoint(e) est la personne la plus intéressée et les 19% restants déclarent qu'aucun des deux n'est intéressé par les enjeux immobiliers.

Toutefois, ces résultats diffèrent fortement en fonction du genre des répondants : ainsi les hommes sont bien plus nombreux que les femmes à considérer qu'ils constituent la personne la plus intéressée par les enjeux immobiliers dans le couple (38%, +17pts vs les femmes). De manière intéressante, les femmes n'ont pas une perception miroir exacte de cette affirmation : si elles sont plus nombreuses que les hommes à considérer que leur conjoint est la personne la plus intéressée par les enjeux immobiliers (15%, +8pts vs les hommes), elles sont aussi plus nombreuses que les hommes à considérer que les deux membres du couple sont intéressés (43%, +4pts vs les hommes) ou qu'aucun n'est intéressé (21%, +5pts).

Dans le détail, lorsque l'on interroge les couples sur la personne qui est la plus susceptible de prendre en charge chacune des différentes étapes d'un achat immobilier (visite des biens, choix du bien, démarches de prêt, choix du prêt), la réponse la plus fréquente est « les deux », avec toutefois des différences conséquentes en fonction de l'étape concernée. Ainsi seuls 45% des couples partagent les démarches de recherche de prêt (soit 51% des personnes concernées), mais les deux tiers (66%) prennent ensemble la décision du prêt (soit 75% des personnes concernées), 70% choisissent ensemble les biens à visiter et 83% prennent ensemble la décision du bien à acheter.

Là encore, les réponses diffèrent selon le genre des répondants. Les hommes sont plus fréquemment convaincus d'être seuls responsables dans le choix du bien à acheter (17%, +8pts vs les femmes), dans la prise en charge des démarches de prêt (41%, +11pts) et dans le choix de l'offre de prêt (23%, +10pts). En miroir, les femmes ne sont pas tellement plus nombreuses à considérer que leur conjoint est seul responsable de ces étapes, mais plutôt qu'il s'agit d'une tâche partagée. Seule exception à la règle, les hommes et les femmes sont de manière égalitaire un peu moins d'un quart à considérer qu'ils sont seuls responsables de la sélection des biens à visiter (21% des hommes et 24% des femmes) et s'accordent sur le fait qu'il s'agit le plus souvent d'une tâche exécutée à deux.

A noter également que les primo-accédants se considèrent plus fortement impliqués à deux dans l'immobilier que l'ensemble des personnes en couple (55%, +14pts vs l'ensemble), attestant du fait qu'un projet immobilier concret requiert le plus souvent une implication commune. Toutefois, dans le détail, chaque primo-accédant ayant encore à l'esprit les démarches réalisées récemment et probablement le temps qu'elles ont réclamées, ces derniers se considèrent comme plus investis individuellement que l'ensemble des répondants qui se prononcent eux de manière prospective et théorique. Les primo-accédants sont ainsi 34% à se considérer comme seuls responsables du choix des visites (+12pts vs l'ensemble), 47% à se voir comme seuls responsables des démarches de prêt (+12pts) et 29% à être seuls responsables du choix du prêt (+11pts). Seule exception, ils se comportent de la même manière que l'ensemble des couples interrogés quant au choix final du bien, avec 88% qui considèrent qu'il s'agit d'une décision prise à deux (contre 83% en moyenne).

Les 25-65 ans possèdent de bonnes connaissances sur les prêts immobiliers

En effet, sur les 8 affirmations testées, 88% des répondants ont au moins 50% de bonnes réponses et la moitié (52%) a au moins 75% de bonnes réponses.

Dans le détail, les interviewés sont 86% à reconnaître la bonne définition de l'assurance d'un prêt, 79% celle de la limite de 35% des revenus pour les mensualités de remboursement, 79% également à savoir que l'assurance et le prêt peuvent être souscrit auprès de deux organismes différents, 69% à reconnaître la bonne définition du TAEG et 65% celle du taux de crédit moyen à 25 ans en 2021 (1,35%). A l'inverse ils ne sont que 35% à penser que le taux actuel à 25 ans est à 3,35%, 65% affirmant avec exactitude que c'est faux.

Deux affirmations sont néanmoins plus clivantes : seuls 48% des répondants savent que les prêts immobiliers ne peuvent excéder 27 ans et 52% estiment, à tort, que la banque prêteuse peut obliger le client à domicilier ses revenus chez elle.

Les hommes et les femmes partagent quasiment le même niveau de connaissance sur les prêts immobiliers. Ils répondent juste aux affirmations dans les mêmes proportions, à l'exception de deux : les hommes sont plus nombreux à savoir que le prêt et l'assurance ne sont pas nécessairement souscrits auprès du même organisme (82%, +6pts vs les femmes) et ils sont également plus nombreux à savoir qu'une banque prêteuse ne peut pas forcer la domiciliation des revenus (52%, +8pts). **Les primo-accédants quant à eux répondent systématiquement mieux à l'ensemble des affirmations, notamment sur les modalités les plus concrètes d'un prêt immobilier, qu'ils ont encore fortement à l'esprit : le fait que les mensualités ne doivent pas dépasser 35% des revenus de l'emprunteur (91%, +12pts) et le fait que le taux de crédit actuel n'est pas 3,35% (86%, +21pts).**

Le prix de l'immobilier demeure pour beaucoup prohibitif dans l'optique d'accéder à la propriété.

A l'instar des mesures précédentes, le prix trop cher de l'immobilier représente, de loin, le frein le plus mis en avant empêchant d'accéder à la propriété. C'est par ailleurs le seul critère à être cité par une majorité d'interviewés (58%, +2 pts par rapport à octobre 2018). Deux raisons plus conjoncturelles arrivent loin derrière mais sont aussi en progrès : « la difficulté de trouver un financement auprès d'une banque » (36%, +3 pts) et « le manque de confiance en l'avenir » (31%, +3 pts). En contrepartie, « les frais liés à l'acquisition » (28%, -8 pts) enregistrent la baisse la plus spectaculaire. Les interviewés citent également en nombre « la difficulté de trouver un bien correspondant à ses attentes » (26%, +2 points). Enfin, les autres dimensions sont citées par 18% ou moins des interviewés.