



## Crédit immobilier : qui est l'emprunteur d'aujourd'hui ?

*A partir des données collectées au sein de son réseau, le groupe ACE a réalisé un portrait de l'emprunteur en 2011.*

**Paris, le 28 juin 2011** – Aujourd'hui, l'emprunteur type est un couple de trentenaires qui souhaite acquérir sa résidence principale. La moitié d'entre eux sont des primo-acquédants. Salarié du secteur privé, le couple souhaite emprunter entre 100 000 et 250 000 €. Il dispose de ressources annuelles nettes situées entre 25 000 et 49 000 €. C'est ce que constate le Groupe ACE, courtier en crédit immobilier depuis 1995, à partir des informations collectées au sein des 37 agences de son réseau lors des douze derniers mois.

- ✓ **53% des candidats à l'acquisition se situent dans la tranche d'âge des 30-39 ans**, les 30-34 ans représentant 28% et les 35-39 ans 25%. A contrario, les 60 ans et plus ne représentent que 1% des clients et les moins de 25 ans seulement 2%. Si ces derniers doivent désormais attendre plusieurs années après la fin de leurs études avant de pouvoir accéder à la propriété, les plus de 60 ans disposent dans la plupart des cas d'apports suffisants pour acheter un bien sans avoir besoin de faire appel à un crédit.
- ✓ **L'achat d'un bien immobilier : une affaire de couple !**  
68% des acquéreurs à la recherche d'un crédit immobilier sont en couple, qu'ils soient mariés ou en union libre, toutes tranches d'âge confondues. Ils sont 60% à ne pas avoir d'enfant, mais seulement 6% à avoir trois enfants ou plus. Il est plus facile de devenir propriétaire lorsque le budget du couple peut être consacré en grande partie à l'acquisition du bien immobilier. Cela explique pourquoi les foyers d'un ou deux enfants ne représentent qu'un-tiers des acquéreurs.
- ✓ **A 81%, les emprunteurs sont salariés du secteur privé**, tandis que 9% exercent une activité dans le secteur public. Ces chiffres demandent cependant à être pondérés car les salariés du secteur public bénéficient bien souvent de conditions particulières en termes de financement immobilier. Ils ont par conséquent moins besoin de recourir à un courtier pour financer leur acquisition. Pour les autres catégories (artisans-commerçants, dirigeants d'entreprise, retraités...), elles ne représentent chacune qu'1% des acheteurs (2% pour les intermittents du spectacle). Le financement d'une acquisition immobilière fait en effet souvent l'objet d'un montage particulier effectué directement par les établissements financiers.
- ✓ **Le revenu mensuel du foyer : le critère essentiel qui rend l'acquisition possible**  
Plus de 80% des acheteurs dispose de ressources nettes annuelles supérieures à 25 000 €, 31% gagnant même plus de 50 000 €. Rares sont ceux qui, déclarant des ressources inférieures à 25 000 €, se lancent dans un projet immobilier.  
La question du revenu mensuel disponible est encore plus déterminante puisque 98% des clients d'ACE déclare disposer de plus de 1 000 € par mois (dont 45% pour 3 000 € et plus).

En revanche, les montants demandés par les emprunteurs sont très disparates. 38% empruntent 150 000 € à 250 000 €, 17% de 100 000 à 150 000 €, 16% plus de 400 000 €. Ils sont 7% à emprunter une somme comprise entre 250 000 à 300 000 € et 7% également à emprunter de 50 000 à 100 000 €. Seuls 4% des acquéreurs souhaitent emprunter de 350 000 à 400 000 €. La spécificité du marché de l'immobilier à Paris et en Ile-de-France où les prix de l'immobilier sont très élevés, peuvent en partie expliquer ces disparités.

✓ **Le crédit immobilier finance une résidence principale dans 84% des cas**

Les acheteurs utilisent leur crédit pour financer leur résidence principale (84%), ou un bien non meublé destiné à être loué (15%). Ils sont seulement 1% à financer une résidence secondaire et 1% à acheter pour louer meublé.

**Et demain, qui sera candidat à l'emprunt immobilier ?**

Joël Boumendil analyse la situation et explique : « Globalement, nous constatons que plus les années passent et plus les candidats à l'acquisition et au crédit immobilier vieillissent. Depuis deux ans, par exemple, la part des emprunteurs se situant dans la tranche d'âge des 40-49 ans a augmenté de façon significative, passant de 17% en 2008 à 23% aujourd'hui. Les particuliers achetant plus tard, la part des couples avec un ou deux enfants continue à progresser.

D'ailleurs, une autre tendance forte est l'achat en couple. Les célibataires, qui étaient 45% en 2008 ne représentent plus que 32% des emprunteurs aujourd'hui. Cette tendance explique également l'augmentation des revenus annuels des emprunteurs : en 2008, 23% d'entre eux disposaient de 3 000 € après remboursement de leur emprunt, aujourd'hui ils sont 45%.

Nous constatons également que les primo-accédants attendent de plus en plus avant de revendre leur bien pour une nouvelle acquisition. Actuellement, un emprunteur rembourse en moyenne son prêt au bout de 7 ans pour effectuer un nouvel achat. »

Selon ACE, dans les années à venir, le profil de l'emprunteur devrait encore confirmer les tendances constatées aujourd'hui : des prix de l'immobilier qui devraient continuer à augmenter, nécessitant des revenus toujours plus élevés, et donc des emprunteurs plus âgés, installés dans leur vie professionnelle et personnelle.

**A propos de ACE**

Créé en 1995, ACE est l'un des premiers acteurs historiques du marché du courtage en prêt immobilier. ACE propose aux emprunteurs de négocier pour eux le crédit immobilier le plus adapté à leur projet : taux, assurances, garanties, conditions de remboursement anticipé, aides, etc.

En agence ou via Internet, les 200 conseillers ACE, formés aux techniques du crédit et maîtrisant parfaitement les produits bancaires, suivent et accompagnent leurs clients, du premier contact à la signature chez le notaire.

ACE possède aujourd'hui 37 agences réparties sur le territoire, dont 10 en Ile-de-France. ACE a distribué plus de 100 000 prêts immobiliers depuis 1995, dont près de 6 000 en 2010, pour un montant total de 1,2 milliards d'euros.

**Contact presse :**

Hopscotch

Audrey Bizet

Tél. : 01 58 65 00 47

E-mail : [abizet@hopscotch.fr](mailto:abizet@hopscotch.fr)