

Enquête auprès de 4 générations de primo-accédants ayant souscrit un prêt au Crédit Foncier de France

Sondage *Harris Interactive* pour le *Crédit Foncier de France*

Le Crédit Foncier de France a fourni à Harris Interactive des fichiers de personnes ayant souscrit un prêt pour l'acquisition de leur premier logement depuis 1980.

Harris Interactive a interrogé par téléphone du 25 mai au 10 juin 2011 quatre échantillons représentatifs (selon la région d'habitation) de ces primo-accédants, répartis ainsi :

- *Accédants à la propriété dans les années 80 (1980 à 1986) : 195 interviews*
- *Accédants à la propriété dans les années 90 (1988 à 1995) : 600 interviews*
- *Accédants à la propriété dans les années 2000 (2000) : 416 interviews*
- *Accédants à la propriété dans les années 2010 (2010) : 409 interviews*

Au global, 1620 personnes ont été interrogées.

Cette enquête s'inscrit dans la continuité d'une étude qualitative par entretiens auprès de 60 primo-accédants en Ile-de-France, à Nantes, à Lille et à Montpellier.

*_**

Paris, le 20 octobre 2011 - A la demande du Crédit Foncier de France, Harris Interactive a réalisé un sondage auprès de quatre générations de primo-accédants (années 1980, 1990, 2000 et 2010) ayant souscrit un prêt au CFF. Il s'agissait d'appréhender comment l'accession à la propriété était vécue à travers ces quatre générations, et comment cet épisode s'inscrivait dans une trajectoire de vie et une trajectoire familiale.

Que retenir de cette enquête ?

- La majorité des primo-accédants interrogés, à l'exception de ceux appartenant à la génération 80, indique que lorsqu'ils étaient enfants, **leurs parents étaient propriétaires ou accédants à la propriété**, le plus souvent d'une maison indépendante. Cette situation était associée chez leurs parents à **un sentiment de sécurité, de liberté, et** dans une moindre mesure, **de fierté**. Pour

près d'un répondant sur deux, elle était également synonyme de difficultés, voire de sacrifice. En revanche, les enfants de locataires déclarent avoir perçu peu d'inquiétude à ce sujet chez leurs parents. Notons que les primo-accédants des générations les plus récentes mentionnent davantage avoir reçu de leurs parents **le conseil d'acheter dès que possible**.

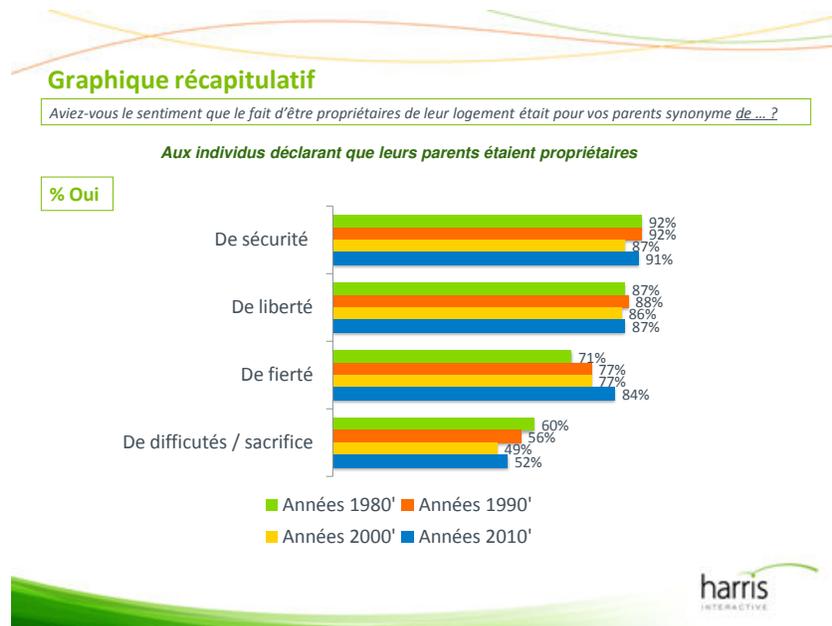
- **La décision d'acquérir un premier logement est survenue assez tôt chez les enquêtés**, les deux-tiers déclarant avoir eu l'intention de le faire dès que possible. Il y a d'ailleurs peu d'écart (entre 3 et 5 ans) entre l'âge auquel les individus indiquent y avoir pensé pour la première fois sérieusement et l'âge auquel l'acte d'achat s'est concrétisé. Cette réalisation découle de motifs tant structurels que conjoncturels, et s'inscrit dans une trajectoire de vie (stabilisation de la vie familiale et de la vie professionnelle, économies suffisantes, volonté de se constituer un capital retraite et/ou de transmettre un patrimoine). Si tous les primo-accédants sont motivés par des raisons similaires, certaines sont plus prégnantes selon les générations : ainsi, les plus anciens mettent davantage l'accent sur la stabilisation, tandis que les plus récents insistent davantage sur les éléments ayant trait au marché de l'immobilier.
- Les réponses des différentes générations montrent **la perception d'une difficulté décroissante à réunir les sommes et prêts nécessaires au premier achat et une moindre inquiétude pour faire face aux remboursements**.
- **Enfin, ces primo-accédants tirent un bilan positif de cette acquisition, entre liberté, sécurité, fierté et constitution d'un patrimoine**. Satisfaits de leur bien, peu indiquent l'avoir revendu, ou alors très souvent pour acheter un logement plus grand. **Ils affirment d'ailleurs avoir conseillé ou qu'ils conseilleront à leurs enfants d'acheter également leur logement**, et pour une majorité d'entre eux, dès que possible.

Dans le détail :

L'exemple parental : les primo-accédants ont majoritairement connu dès leur enfance leurs parents propriétaires, et ils associent cet état à des sentiments positifs tels que la sécurité et la liberté

La majorité des primo-accédants interrogés, à l'exception de ceux appartenant à la génération 80, indique que lorsqu'ils étaient enfants, leurs parents étaient propriétaires ou accédants à la propriété. Ainsi, 46% des primo-accédants de la génération 80 ont connu leurs parents propriétaires durant leur enfance ou leur adolescence, 62% parmi ceux de la génération 90, 67% parmi ceux de la génération 2000, ainsi que 62% parmi ceux de la génération 2010. Toutes générations confondues, cet « exemple familial » apparaît être plus répandu au sein des membres des catégories supérieures qu'au sein des membres des catégories populaires (entre 73% et 77% chez les répondants CSP+ en fonction des différentes générations, contre 41% à 63% chez les répondants CSP-). Très majoritairement, le modèle correspond à des parents propriétaires d'une maison indépendante (entre 88% et 93% des parents propriétaires possédaient une maison).

Quels sentiments ces enfants de propriétaires déclarent-ils avoir perçus chez leurs parents ?



Selon une très grande majorité d'entre eux, le fait d'être propriétaires suscitait d'abord chez leurs parents **un sentiment de sécurité** (de 87% à 92% selon les générations). Nombreux sont ceux qui déclarent également avoir ressenti chez leurs parents **un sentiment de liberté** (de 86% à 88%), et **un sentiment de fierté**, ce dernier étant

surtout mis en avant par les répondants de la génération 2010 (84%, contre 71% pour la génération 80 et 77% pour les générations 90 et 2000). Notons que ces sentiments ont pu s'accompagner ou être concurrencés par **un sentiment de difficultés, voire de sacrifice**, noté par 60% des répondants de la génération 80, 56% de ceux de la génération 90, 49% de ceux de la génération 2000 et 52% de ceux de la génération 2010. Dans le détail, on constate que pour les répondants de la génération 80, on observe des différences de niveau dans l'expression de ces sentiments en fonction de la catégorie socio-professionnelle du répondant : les membres des catégories populaires mettent plus en avant le sacrifice et la fierté de leurs parents et les membres des catégories supérieures insistent davantage sur le sentiment de sécurité. Ces différences ont ensuite tendance à s'estomper au fil des générations.

Quant aux enfants de locataires, ils n'ont, semble-t-il, **pas vraiment discerné chez leurs parents de sentiment d'inquiétude associé au fait de ne pas être propriétaire de leur logement**. Toutefois, on observe que la proportion de répondants déclarant avoir eu le sentiment que leurs parents étaient préoccupés par cette situation **croît dans le temps**, de 17% chez les répondants de la génération 80 à 24% chez ceux de 2010, en passant par 19% et 18% dans les deux générations intermédiaires.

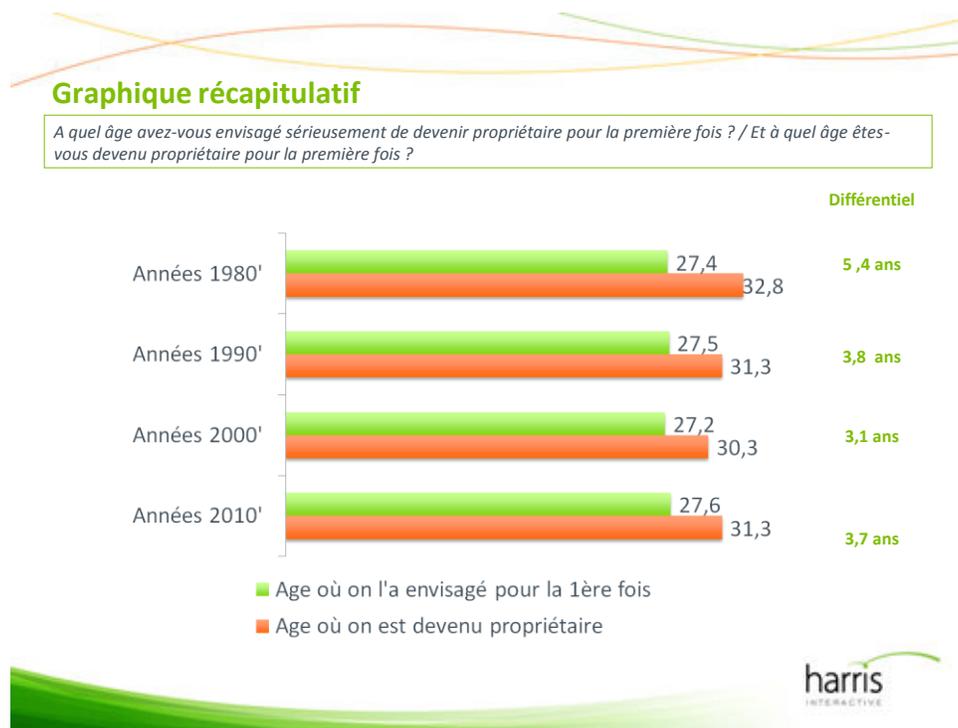
Si les sentiments perçus chez les parents ont pu, de manière plus ou moins consciente, influencer sur la décision d'accéder à la propriété, ces derniers ont parfois joué **un rôle plus direct de conseillers**. L'analyse des réponses par génération tend à montrer que les parents ont de plus en plus tendance à jouer ce rôle actif. Ainsi, seuls 36% des acheteurs des années 80 indiquent que leurs parents leur ont conseillé de devenir propriétaire dès que possible. Cette proportion monte à 53% parmi ceux de la génération 90 et 50% parmi ceux de la génération 2000. Et elle atteint 59% parmi les acheteurs récents, 36% déclarant même que leurs parents leur ont souvent prodigué ce conseil. Au sein des quatre générations, les parents eux-mêmes propriétaires de leur logement ont davantage émis ce conseil en direction que leurs enfants que les parents locataires.

La décision d'acquérir un premier logement est survenue assez tôt chez les enquêtés, et elle s'est concrétisée à la faveur de raisons non seulement structurelles mais aussi conjoncturelles

Environ deux-tiers des interviewés déclarent que leur intention d'acquérir un logement est une décision qui est apparue tôt, avec l'idée de devenir propriétaire dès que possible, alors que le tiers restant indique que c'est

plutôt une idée qui leur est venue sur le tard. On constate **une légère gradation dans les réponses en fonction de la génération**, les acheteurs les plus récents étant un peu plus nombreux que les acheteurs les plus anciens à indiquer avoir pris cette décision en amont (68% pour la génération 2010, 65% pour la génération 2000, 66% pour la génération 90 et 61% pour la génération 80), signe peut-être d'une plus grande pression à l'accession à la propriété. L'idée semble s'être ancrée plus tôt chez les répondants ayant eu des parents propriétaires et leur ayant conseillé d'acheter dès que possible. Notons que dans la génération 2010, davantage de femmes que d'hommes font état d'une volonté précoce d'accéder à la propriété (73% contre 63%).

L'âge moyen auquel est apparue l'intention sérieuse de devenir propriétaire s'établit pour toutes les générations autour de 27 ans. Quant à l'âge réel d'accession à la propriété, il s'établit entre 30 et 34 ans selon les générations. Notons dans la dernière génération une plus grande concentration des achats entre 30 et 34 ans (61%) alors que pour les générations précédentes, les réponses apparaissent un peu plus dispersées. On le voit, c'est au sein de la génération 80 que l'écart entre l'âge du souhait et celui de la réalisation de ce souhait est le plus important (plus de 5 ans en moyenne).



Quelles sont **les raisons qui ont présidé à la décision d'acquérir son premier logement** ? Si l'inscription de ce premier achat dans une trajectoire de vie ne fait aucun doute, et si la motivation première consiste à ne plus avoir à payer de loyer, cette décision intervient à la conjonction de multiples leviers, allant de la volonté de

réaliser un investissement à l'opportunité qui apparaît, en passant par le désir de se retrouver chez soi, ces différentes dimensions ayant pu jouer plus ou moins en fonction de la décennie d'achat.

La décision d'acquérir son premier logement intervient d'abord pour la majorité des répondants **lorsque certaines conditions sont remplies, à savoir la stabilité professionnelle** (de 92% à 96% selon les générations) **et la stabilité familiale** (de 90 à 93%). Ces dimensions sont centrales au sein des quatre générations, mais de manière un peu plus intense chez les individus de la génération 80 (les proportions d'individus répondant que ce sont des raisons « très » importantes y étant plus élevées qu'au sein des autres générations) ainsi qu'au sein des personnes en couple. Autre motif dont l'importance est très majoritairement soulignée par toutes les générations, « **le fait de ne plus avoir à payer de loyers** » (de 93% à 97%), avec toutefois une proportion de personnes jugeant cette dimension « très » importante qui a tendance à décroître au fil des générations (de 83% à 69%).

La décision est ensuite motivée par les répondants selon les mêmes dimensions que celles attribuées à leurs parents, à savoir **la volonté d'avoir la sécurité de toujours disposer de son logement** (de 90% à 94%, et même 77% de « très importante » chez les acheteurs des années 80), la **liberté d'aménager son intérieur comme on le souhaite** (de 83% à 93%) et, dans une moindre mesure, **la fierté de devenir propriétaire** (de 54% à 67%) et **la volonté de faire aussi bien que ses parents** (de 36% à 52%), ces deux dernières dimensions étant plus fortes chez les acheteurs de la génération 80 (avec respectivement 36% et 27% de « très important »). Si la dimension de sécurité est première chez tous les répondants, notons que la génération 2000 se distingue par une décision moins motivée par l'aménagement de son intérieur et la fierté, ce dernier point étant surtout mis en avant par les acheteurs de 2010.

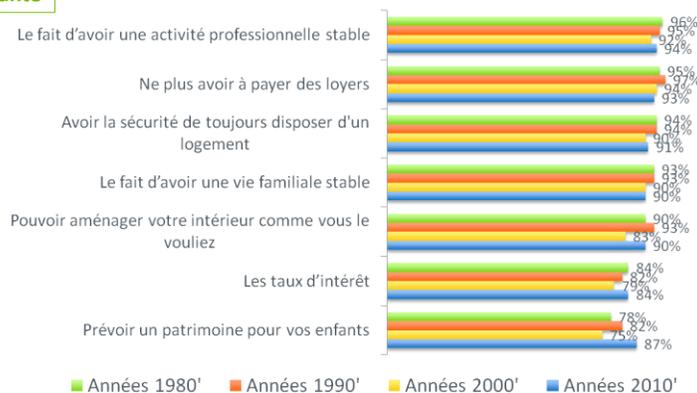
On observe également que pour environ ¼ des répondants, cette décision est intervenue lorsqu'ils avaient le sentiment d'**avoir mis suffisamment d'argent de côté** (de 70% à 79%). Mais **d'autres éléments, plus conjoncturels, ont également pu jouer un rôle important**. C'est notamment le cas des **taux d'intérêt** (de 79% à 84%), d'une **opportunité d'achat** qui est apparue (de 65% à 78%), ou encore de **l'état du marché immobilier** (de 65% à 75%). Notons que ces éléments semblent avoir joué un rôle plus important pour les acheteurs les plus récents, plus sensibles à cette dimension conjoncturelle. Les taux d'intérêt ont également joué un rôle très important selon plus d'un acheteur des années 80 sur deux (55%).

Enfin, un nombre important de répondants fait intervenir des motivations de long-terme, à savoir **le souci de prévoir un patrimoine pour ses enfants** (de 75% à 87%), **la volonté de constituer un placement pour la retraite** (de 71% à 72%) **et la volonté d'investir dans la pierre pour pouvoir revendre plus tard avec une plus-value** (de 48% à 64%). L'investissement immobilier tout comme la constitution d'un patrimoine pour la famille sont davantage mentionnés comme des raisons importantes par les acheteurs de la génération 2010. Cet élément est confirmé par la question suivante. **Si une large majorité de répondants affirme avoir investi dans son premier logement avec l'intention d'y rester le plus longtemps possible quitte à l'aménager au fur et à mesure, une proportion croissante pense déjà à la revente au moment de l'achat, pour en acheter un de plus grande valeur** (de 4% parmi les acheteurs de la génération 80 à 22% parmi ceux de la génération 2010). Cela est sans doute en partie relié au fait que de plus en plus de primo-accédants ont acheté pour premier bien un appartement, les personnes ayant acheté une maison étant plus susceptibles de vouloir y rester le plus longtemps possible (à l'exception de la génération d'acheteurs des années 1980). Notons une nouvelle fois que si des écarts significatifs existent entre catégories populaires et catégories supérieures pour les acheteurs des années 80 (les catégories populaires déclarant davantage acheter pour rester), celles-ci s'aplanissent, voire disparaissent dans les générations suivantes.

Graphique récapitulatif : la stabilité et le refus de payer des loyers apparaissent comme les motivations premières...

Je vais vous citer des raisons qui peuvent conduire les gens à devenir propriétaires de leur logement. Pour chacune vous me direz si, pour vous, cela a été une raison très importante, assez importante, peu importante ou pas du tout importante lors de l'achat de votre premier logement.

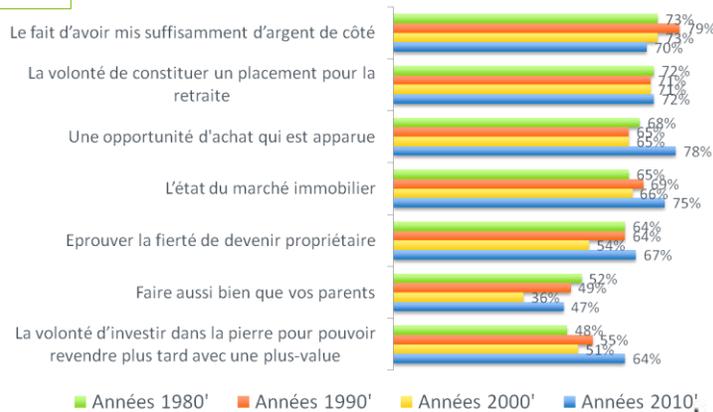
% Importante



... devant la fierté d'être propriétaire ou de faire aussi bien que ses parents

Je vais vous citer des raisons qui peuvent conduire les gens à devenir propriétaires de leur logement. Pour chacune vous me direz si, pour vous, cela a été une raison très importante, assez importante, peu importante ou pas du tout importante lors de l'achat de votre premier logement.

% Importante



harris
INTERACTIVE

Le financement de l'achat : une évolution des modes de financement, du rapport aux crédits et aux remboursements

Près de la moitié des acteurs déclare avoir eu des difficultés à réunir la somme pour l'achat du premier logement. Les années 2000 se distinguent quelque peu avec une proportion un peu moindre (44%) d'acheteurs déclarant avoir trouvé difficile de réunir la somme et les prêts nécessaires, et surtout moins de personnes déclarant avoir trouvé cela très difficile (4%). A l'inverse, les acheteurs des années 80 (46% et 16%) mais aussi des années 2010 (51% et 13%) confessent plus de difficultés. Logiquement, ce sentiment est plus répandu parmi les individus déclarant s'en sortir difficilement avec les revenus du ménage. Toutefois, on observe relativement peu de différences selon la catégorie socio-professionnelle du répondant.

En ce qui concerne le financement, le recours aux prêts à taux variable est surtout une caractéristique des années 80 : 67% des acheteurs de cette période déclarent y avoir eu recours (dont 54% pour toute ou grande partie des prêts), contre 25% pour la génération 90, 27% pour la génération 2000 et seulement 9% pour la génération 2010. Notons que le recours fréquent à ces prêts est associé à un sentiment d'une plus grande difficulté à les rembourser. Ainsi, 63% des utilisateurs des années 80 indiquent avoir eu plus de difficultés à

rembourser leurs prêts à taux variables que leurs prêts à taux fixe. C'est également le cas de 41% des emprunteurs ayant eu recours à ce type de prêts dans les années 90, 21% dans les années 2000 et 11% dans les années 2010. **Le recours aux prêts à taux variables est également corrélé à la propension à renégocier ses prêts.** En effet, 61% des acheteurs des années 80 ont renégocié leurs prêts en cours de façon à en diminuer la charge, contre 40% dans les années 90, 54% dans les années 2000. Pour les acheteurs de 2010, dont l'achat est très récent, la proportion n'est pour l'instant que de 5%.

De manière corrélée, on constate **une diminution au fil des générations de la difficulté perçue de rembourser ses prêts et de la crainte de ne pas y parvenir.** En effet, 46% des acheteurs des années 80 estiment que les remboursements des emprunts contractés se sont révélés assez ou très difficilement supportables, et 70% d'entre eux ont souvent (25%) ou parfois (45%) craint de ne pas parvenir à faire face à ces remboursements. Dès la génération 90, ces proportions sont bien moindres, avec 34% de primo-accédants jugeant les remboursements difficilement supportables et 39% craignant de ne pouvoir y faire face. Nouvelles baisses pour la génération 2000 avec des proportions étant respectivement de 17% et 23%. Chez les acheteurs des années 2010, les proportions sont quasi-identiques (19% et 26%). Notons que ces perceptions et craintes sont liées à la perception de sa situation financière globale et à la difficulté déclarée d'avoir réuni la somme et les prêts nécessaires à l'achat. Les craintes sont également plus fortes chez les femmes au sein des deux dernières générations.

Le bilan de l'acquisition : un bilan très positif, et la volonté de conseiller également à ses enfants d'acheter dès que possible

Invités à dresser un bilan des sentiments associés à leur acquisition d'un premier logement, les interviewés dressent en majorité un tableau très positif. La quasi-totalité d'entre eux ont ainsi ressenti « **la liberté d'être chez eux** » (entre 97% et 98%) mais également « **l'assurance d'être toujours logé** » (entre 86% et 94%, la certitude étant un peu moins forte dans les jeunes générations). On retrouve donc les premiers sentiments mis en avant chez les parents propriétaires, à savoir la liberté et la sécurité. **La fierté** est en revanche un peu moins mise en avant, bien que ressentie par une forte majorité de primo-accédants, avec des chiffres allant de 67% à 77%. Notons que les plus susceptibles de se déclarer fiers d'être devenus propriétaires sont les acheteurs de 2010 (77%, dont 51% de tout à fait fiers).

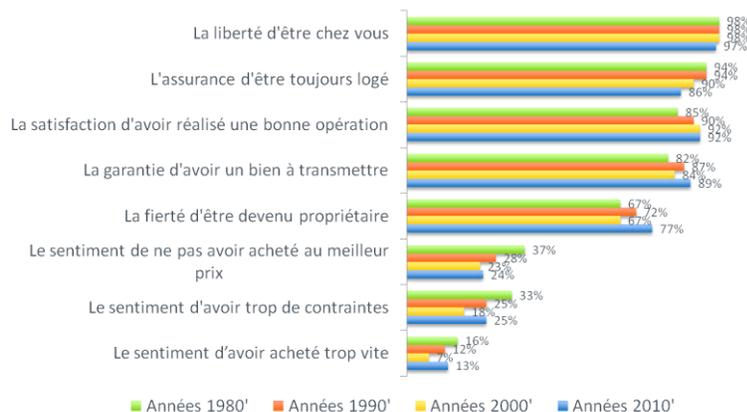
On retrouve, à l'heure du bilan, des points mis en avant dans les raisons ayant poussé à ce premier achat. Ainsi, entre 85% et 92% disent avoir « **la satisfaction d'avoir réalisé une bonne opération** », et entre 82% et 89% avoir « **la garantie d'avoir un bien à transmettre** ».

En revanche, **peu font état de regrets**. Notons néanmoins qu'une partie non négligeable de ces primo-accédants a « **le sentiment de ne pas avoir acheté au meilleur prix** » : c'est le cas de 37% des acheteurs des années 80 (contre 28% de ceux des années 90, 23% de ceux des années 2000 et 24% de ceux des années 2010). Entre un cinquième et un tiers des interviewés ont également le sentiment que cet achat a été source de « **trop de contraintes** » : 33% au sein de la génération 80, 25% au sein de la génération 90, 18% au sein de la génération 2000 et 25% au sein de la génération 2010. « Le sentiment d'avoir acheté trop vite » est peu répandu (entre 7% et 16%), ce qui est cohérent avec la volonté affichée des répondants d'acheter dès que possible.

Graphique récapitulatif : les acheteurs émettent peu de regrets suite à leur première acquisition

Pour chacun des sentiments suivants, dites-moi si vous le ressentez ou non quand vous pensez aujourd'hui à votre premier achat immobilier ?

% Oui



harris
INTERACTIVE

Dans le détail, on constate que les membres des catégories populaires mettent davantage en avant, au cours de ce bilan, leur fierté d'être devenus propriétaires ainsi que la garantie d'avoir un bien à transmettre. Les personnes ayant des difficultés financières et ayant eu du mal à réunir la somme et les prêts nécessaires à l'achat évoquent un peu plus que la moyenne les points négatifs du bilan, notamment l'importance des contraintes.

Merci de noter que toute diffusion de ces résultats doit être accompagnée d'éléments techniques tels que : la méthode d'enquête, les dates de réalisation, le nom de l'institut, la taille de l'échantillon.

A propos de Harris Interactive

Harris Interactive est un institut de référence sur le marché des études (6^{ème} rang mondial des sociétés d'étude ad hoc). La structure française, fondée en 1995 par Nathalie PERRIO-COMBEAUX et Patrick VAN BLOEME sous le nom de Novatris, a rejoint le groupe en mars 2004.

Harris Interactive propose des méthodes d'études innovantes ainsi que des analyses et un conseil stratégique qui aident les clients à prendre des décisions réfléchies et efficaces. Le groupe doit sa réputation aux sondages d'opinion « Harris Poll » et à son rôle précurseur dans les méthodes d'études en ligne. La société a mis en place ce qui, selon elle, constitue le panel le plus important au monde : le Harris Poll Online. Harris Interactive est au service de sa clientèle dans le monde entier grâce à ses bureaux en Amérique du Nord et en Europe. Pour plus de renseignements sur Harris Interactive, veuillez consulter www.harrisinteractive.fr

Contact Harris Interactive en France:

Laurence Lavernhe - 5-7 rue du Sahel – 75012 Paris - Tel: 01 44 87 60 94 – 01 44 87 60 30 - llavernhe@harrisinteractive.fr

Jean-Daniel Lévy – Directeur du Département Politique & Opinion – Tel: 01 44 87 60 30 – jdlevy@harrisinteractive.fr