



COMMUNIQUE DE PRESSE  
Vendredi 23 Novembre 2007

## 1<sup>er</sup> Baromètre AKERYS de la primo-accession

Akerys Promotion a réalisé en octobre 2007, avec l'appui technique de l'institut de sondage Cegma Topo, une enquête sur la primo-accession auprès d'un échantillon représentatif de 1002 locataires du secteur privé et du secteur social, âgés de 25 à 50 ans.

### Principaux résultats :

Si l'on considère **l'ensemble de l'échantillon**, il apparaît que **30%** des locataires interrogés, qui se situent aussi bien dans le parc privé que dans le parc social, déclarent avoir l'intention d'acheter une résidence principale dans les 2 prochaines années. Les intentions d'achat, élevées en début de parcours locatif, s'érodent avec le temps, particulièrement au-delà de 6 ans de location.

Ce chiffre de 30 % doit être rapproché des intentions d'acquisition de l'ensemble de la population française qui s'élèvent à 14 %.

C'est la volonté de changer de statut, en devenant propriétaire, qui motive le plus l'acte d'achat (22% des répondants), loin devant la recherche d'un logement plus grand (10%). 58% des personnes sondées estiment en effet qu'il est plus intéressant d'acheter que de louer ; ce taux grimpe à 71% chez ceux qui ont l'intention d'acheter dans les deux ans.

L'insuffisance de revenus constitue le premier frein à l'achat (34%) et 18% des répondants estiment que les prix de l'immobilier sont trop élevés pour pouvoir acheter.

Les mesures d'incitation à la primo-accession par le biais de la déduction d'une partie des intérêts d'emprunt sont jugées incitatives pour 70% des locataires ayant l'intention d'acheter ; les autres semblent divisés puisque seulement 51% d'entre eux partagent cet avis. En revanche, peu de locataires estiment que ces dispositifs leur permettront d'emprunter davantage (33% chez ceux qui ont l'intention d'acheter dans les deux ans et 37% chez les autres).

L'accession à la propriété est largement plébiscitée par **l'ensemble des locataires** interrogés.

Même lorsqu'ils n'ont pas d'intention d'acheter, 3 locataires sur 4 pensent qu'il vaut mieux un petit chez soi qu'un grand chez les autres... ils sont 80% chez ceux qui ont l'intention d'acheter dans les deux ans.

Etre propriétaire de sa résidence principale est considéré comme le meilleur moyen de préparer sa retraite (87%), loin devant l'assurance-vie (63%).

Enfin, sur l'ensemble de l'échantillon représentatif, 86 % des sondés estiment qu'il faut acheter un logement dès le début du parcours résidentiel.

En ce qui **concerne les locataires ayant l'intention d'acheter dans les deux ans**, l'enquête montre que 85% d'entre-eux sont prêts à consentir un effort financier important pour réaliser leur projet.

Ils veulent avant tout laisser quelque chose à leurs enfants (80%). Ils estiment également que les loyers qu'ils paient aujourd'hui sont trop élevés et préfèrent acheter (77%).

Une large majorité a déjà entrepris des démarches, surtout si l'échéance du projet est à moins d'un an (9 répondants sur 10). Une consultation auprès de la banque et un calcul du budget disponible sont les étapes prioritaires.

La recherche d'information se fait en priorité via internet, notamment pour plus des 2/3 de la classe d'âge 25-35 ans.

Parmi les critères qui président au choix du logement, trois arrivent en tête : l'isolation phonique et thermique, la surface habitable et le mode de chauffage. Un environnement calme et la présence d'espaces verts sont également particulièrement appréciés.

La maison individuelle incarne l'idéal du logement pour 4 répondants sur 5, principalement avec 3 chambres.

Les locataires ayant l'intention d'acheter sont plutôt mobiles et n'ont pas forcément envie d'acheter le logement qu'ils occupent, particulièrement en collectif. Moins d'un tiers souhaiterait acheter le logement qu'il loue actuellement.

Enfin côté budget, les candidats à l'achat disposent en moyenne d'un apport de 15%, pour un budget compris entre 150 000 et 250 000 euros et sont majoritairement prêts à consacrer 20 à 30% de leurs revenus au remboursement des prêts contractés pour cet achat.