

Paris, le 29 avril 2013

Une enquête clients du Crédit Foncier souligne un fort attachement à la résidence principale et une faible aspiration des propriétaires à la mobilité

Le Crédit Foncier a interrogé 2 180 de ses clients propriétaires sur leurs motivations d'achat à l'origine et leurs intentions de mobilité.

Des motivations d'achat qui diffèrent entre les primo-accédants et les autres ménages

L'acquisition de la résidence principale obéit souvent à deux types de motivations :

- des motivations immédiates : « *désir d'être propriétaire* » (pour 66 % d'entre eux), « *ne plus payer de loyer* » (54 %), « *faire ce qu'il nous plaît chez soi* » (35 %) ;
- des motivations pour préparer le futur : « *transmettre un patrimoine à ses enfants* » (42 %), « *préparer sa retraite* » (24 %).

La perception de l'achat diffère en fonction du statut de l'acheteur :

- le primo-accédant acquiert un bien qui lui permet avant tout de se rapprocher de son lieu de travail (75 % des sondés), souvent avec un logement de surface et de confort comparables (seulement 15 % ont amélioré le confort de leur logement, 25 % ont acheté un bien d'une plus grande superficie),
- tandis que le secondo-accédant déménage pour un bien plus grand (73 %) et davantage de confort (82 %).

Des propriétaires peu enclins à déménager ...

Lorsqu'elles sont déjà propriétaires, seulement 27 % des personnes sondées ont l'intention de déménager ces prochains mois ou années. Acquérir sa résidence principale est perçu comme un acte d'achat de long terme : ils sont plus de 70 % à vouloir garder le bien le plus longtemps possible alors que seuls 8% souhaitent le revendre le plus vite possible pour faire un nouvel achat.

L'intention de déménager (27 % des personnes sondées) varie selon plusieurs critères :

- Le taux est encore plus faible (22 %) chez les couples avec deux enfants ou plus, à comparer à 31 % pour les célibataires sans enfants.
- La mobilité résidentielle est également dépendante de la catégorie socio-professionnelle : les cadres sont 34 % à déclarer avoir l'intention de déménager (27 % pour les professions intermédiaires) contre 21 % chez les ouvriers et 25 % chez les employés.
- La mobilité professionnelle est aussi plus forte chez les ménages qui résident dans des agglomérations importantes : 32 % pour ceux qui vivent dans des villes de plus de 50 000 habitants contre 24 % pour ceux qui vivent dans des communes de moins de 5 000 habitants.

Il semble également qu'il existe une période plus propice pour changer de résidence principale : l'intention de déménager est plus forte chez ceux qui détiennent leur logement entre 6 et 8 ans (32 %) ; ce taux est inférieur avant (22 % pour ceux qui détiennent leur logement depuis 3 à 5 ans) comme après (23 % pour ceux qui détiennent leur logement depuis 9 à 11 ans).

... sauf en cas d'opportunité professionnelle

Néanmoins, un peu plus de la majorité des clients (57 %) seraient prêts à déménager si un meilleur emploi leur était proposé. Les sondés à « hauts revenus » sont plus enclins à profiter des opportunités professionnelles : 60 % des clients ayant un revenu compris entre 2 500 euros et 3 900 euros sont prêts à bouger tandis que 53 % des clients ayant un revenu inférieur à 1 700 euros le feraient.

Pour aller plus loin....

Les résultats en image.

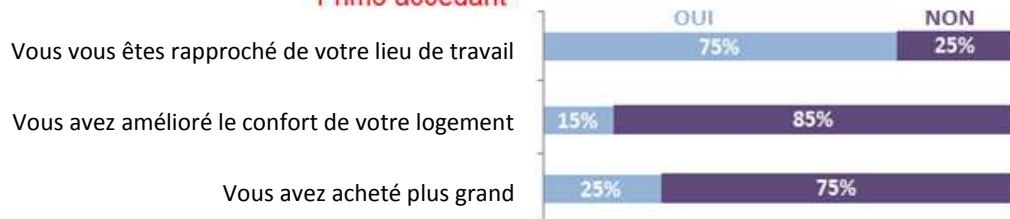
(Source : Enquête menée auprès de 2 180 clients par la Direction du Marketing du Crédit Foncier).

L'acquisition de la résidence principale obéit souvent à deux types de motivations :

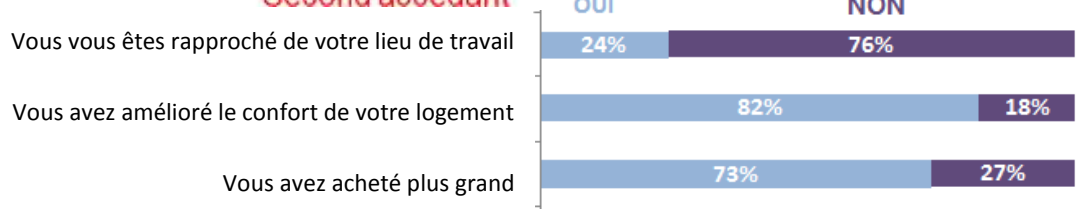


La perception de l'achat diffère en fonction du statut de l'acheteur :

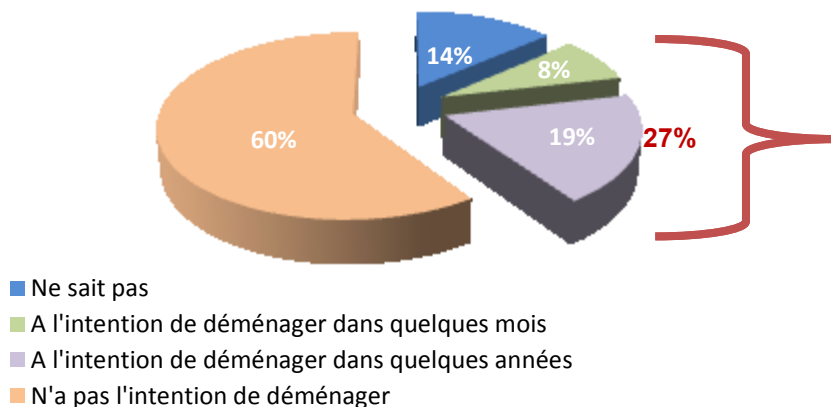
Primo accédant



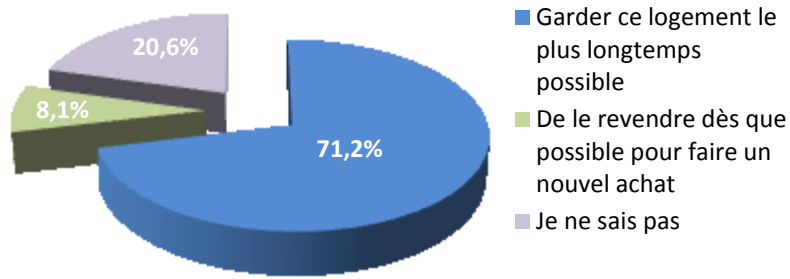
Second accédant



Lorsqu'elles sont déjà propriétaires, seulement 27 % des personnes sondées ont l'intention de déménager ces prochains mois ou années :

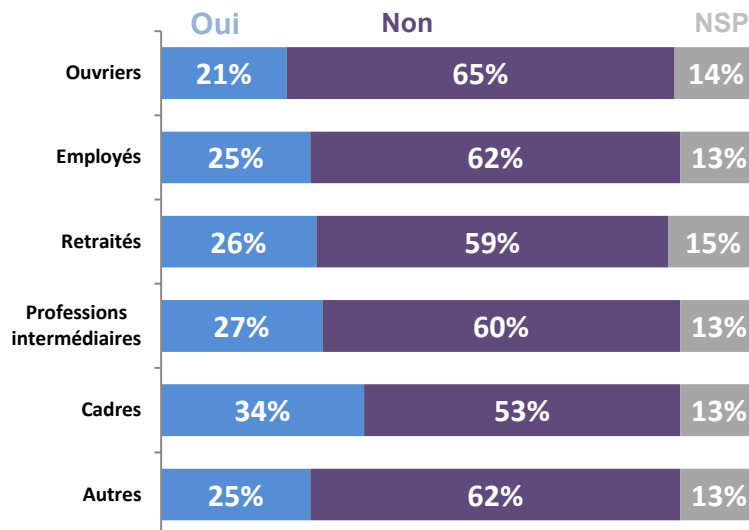


Acquérir sa résidence principale est perçu comme un acte d'achat de long terme :



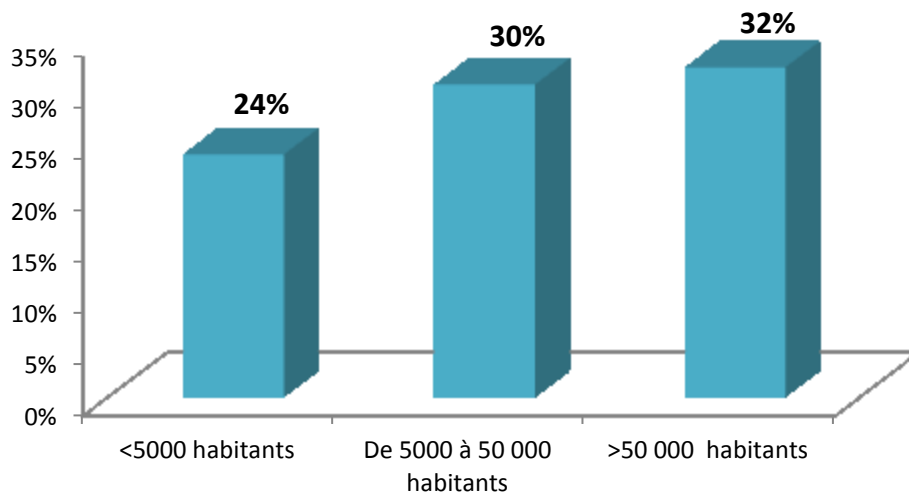
La mobilité résidentielle est également dépendante de la catégorie socio professionnelle :

Intention de déménager selon la catégorie socio professionnelle.



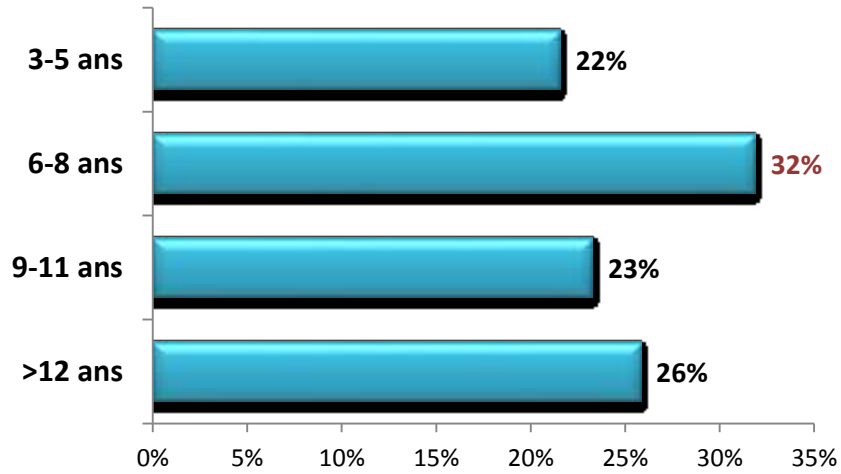
La mobilité professionnelle est aussi plus forte chez les ménages qui résident dans des agglomérations importantes :

Intention de mobilité en fonction de la taille de l'agglomération.

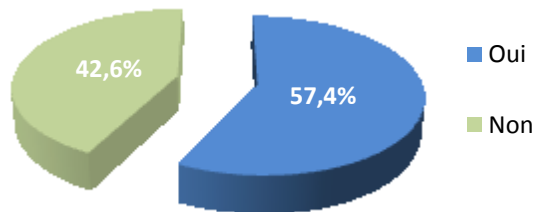


Il existe une période plus propice pour changer de résidence principale :

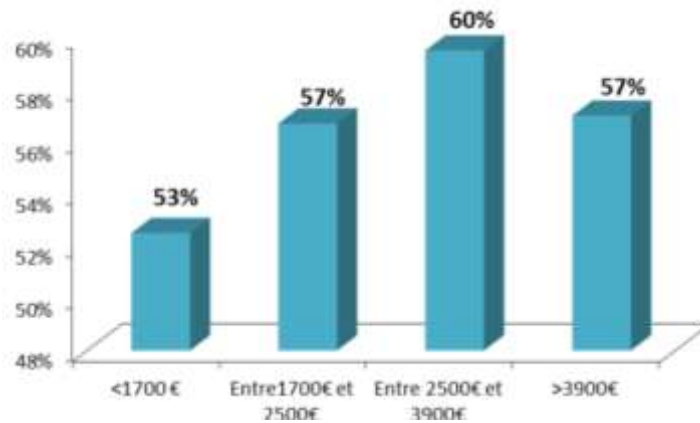
Intention de déménager et durée de détention de la résidence principale à titre de propriétaire.



Un peu plus de la majorité des clients prêts à déménager en cas d'opportunité professionnelle :



Les sondés à « hauts revenus » sont plus enclins à profiter des opportunités professionnelles :



A propos du Crédit Foncier

Spécialiste du financement des projets immobiliers depuis 1852, le Crédit Foncier propose aux particuliers, aux acteurs du secteur public ainsi qu'aux entreprises, des solutions et des services innovants précisément adaptés à leurs besoins. Au cours des 20 dernières années, il a permis à plus de 3 millions de ménages de devenir propriétaires en développant des solutions de financement personnalisées.

Depuis 160 ans, il est un acteur majeur du développement des territoires, investi dans l'accompagnement des politiques publiques de financement de l'habitat social et des infrastructures.

Filiale du Groupe BPCE, le Crédit Foncier dispose d'un modèle de financement robuste et pérenne reposant sur l'activité de sa filiale, la Compagnie de Financement Foncier, qui mène une politique active d'acquisition de créances et d'émission d'obligations foncières (notées AAA/Aaa/AAA par les trois principales agences de notation) dans des conditions de marché optimales. Pour plus d'informations, www.creditfoncier.com.

Contacts Presse

Nicolas Pécourt
Directeur Communication externe et RSE
Tél. : 01 57 44 81 07
nicolas.pecourt@creditfoncier.fr

Kayoum Seraly
Responsable Relations Presse
Tel. : 01 57 44 78 34
kayoum.seraly@creditfoncier.fr

