



Beyond the Bricks*

Avoir un toit à soi

Etude immobilier HSBC

Synthèse France

60% des français non-proprétaires espèrent le devenir dans les 5 ans.

Beyond the Bricks est la nouvelle étude mondiale HSBC qui décrypte et compare le ressenti et les comportements des propriétaires, des locataires et des personnes qui souhaitent accéder à la propriété.

Cette étude reflète l'opinion de plus de 9 000 personnes dans 9 pays à travers le monde.

Ce document présente un aperçu des résultats de l'étude, notamment ceux de la Génération Y française (personnes nées entre 1981 et 1998) : la place qu'occupe aujourd'hui leur

logement, leurs motivations à devenir propriétaire et les obstacles qu'ils rencontrent lorsqu'ils souhaitent le devenir.

Enfin, vous y trouverez quelques conseils pratiques pour faire du rêve de l'accession à la propriété, une réalité.

Génération Y et achat immobilier

La fin d'un rêve ?

Si le rêve de devenir propriétaire est toujours bien présent pour la Génération Y, les difficultés réelles pour le devenir les incite souvent à remettre ce rêve à plus tard.

Près des deux cinquièmes (41%) de cette génération sont propriétaires de leur logement, et plus de deux tiers de ceux qui ne le sont pas encore (69%) espèrent le devenir dans les cinq années à venir.

En France, malgré une légère augmentation du prix de l'immobilier¹

et une croissance réelle des salaires estimée à 1.5% en 2017², 59% des non-proprétaires de la Génération Y estiment que leur salaire n'est pas suffisamment élevé pour réaliser ce projet.

Conséquences directes, 53% des personnes de la Génération Y ayant l'intention de devenir propriétaires n'ont pas encore suffisamment épargné pour constituer un apport, et 39% n'ont pas les moyens de s'offrir le type de bien dont ils rêvent.

Obstacles rencontrés par la Génération Y pour devenir propriétaire

53%

Constituer une épargne suffisante pour l'apport

59%

Percevoir un salaire plus élevé

Q. Lequel de ces besoins doit se concrétiser avant que vous puissiez acquérir une maison ?

(Base : Génération Y non-proprétaire ayant l'intention de le devenir)

¹ Source : Fonds Monétaire International - Indice Global House Price - Octobre 2016 (2016 : T2 ou ultérieur, évolution annuelle du pourcentage)

² Source : Korn Ferry Hay Group - Prévisions salariales 2017 - Décembre 2016

* Plus que 4 murs, un projet de vie.

2 | Beyond the Bricks *Avoir un toit à soi*

Planification budgétaire

La Génération Y en France est assez bien préparée quand il s'agit de planifier le financement de son projet immobilier.

Parmi ceux qui ne sont pas propriétaires mais ont l'intention de le devenir dans les deux ans, 82 % ont une idée, plus ou moins précise, du budget nécessaire et seulement 18% n'en n'ont aucune idée.

Définition du budget parmi ceux de la Génération Y ayant l'intention d'acheter.

18%

Pas de budget défini



21%

Budget précis

61%

Budget approximatif

Q. Avez-vous défini un budget global pour votre achat immobilier ?

(Base : Génération Y non-propriétaire ayant l'intention de le devenir dans les 2 ans à venir)

Dépassement budgétaire

Ainsi, il n'est pas surprenant de constater que 41% de la Génération Y ayant acheté un logement ces deux dernières années ont dépensé plus que le budget prévu.

Part de la Génération Y ayant dépensé plus que prévu dans le cadre de son achat immobilier.



Q. Le coût total de votre achat immobilier était-il plus ou moins élevé que prévu / budgété ?
(Base : Génération Y étant devenue propriétaire ces 2 dernières années)

Concessions

Cette génération est disposée à faire des sacrifices pour s'offrir un bien immobilier.

Plus des deux cinquièmes (44%) de la Génération Y ayant l'intention d'acheter un bien consentiraient à réduire leurs dépenses loisirs et sorties, 20% seraient prêts à acheter un bien plus petit que prévu, 19% envisageraient de repousser leur projet d'avoir des enfants, 12% considéreraient la possibilité d'acheter en dehors de leur zone de prédilection. 9% pourraient même louer une pièce de leur logement pour les aider dans leurs remboursements.

Sacrifices que la Génération Y consentirait à faire pour être propriétaire de son bien.

44%

Réduire les dépenses liées aux loisirs (sorties, restaurants...) pour épargner plus.

20%

Acheter un bien plus petit que prévu.

19%

Reporter le projet d'avoir des enfants.

12%

Acheter dans un lieu qui n'est pas la zone de prédilection.

9%

Louer une pièce pour aider à payer le crédit / les factures.

8%

Acheter conjointement avec un membre de la famille (hors conjoint).

7%

S'installer avec un membre de sa famille pour constituer un apport.

4%

Acheter conjointement avec des amis.

Q. Laquelle de ces propositions envisageriez-vous pour vous aider dans votre projet immobilier ?
(Base : Génération Y non-propriétaire mais ayant l'intention de le devenir)

3 | Beyond the Bricks *Avoir un toit à soi*

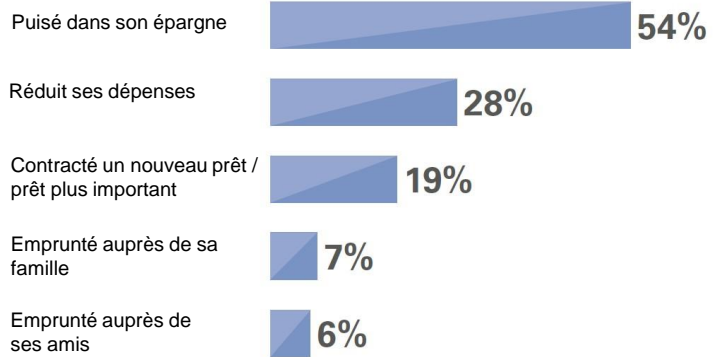
Banque des parents

L'aide financière apportée par les parents n'est pas négligeable dans la constitution d'une épargne destinée à un projet immobilier. Plus d'un quart (26%) des nouveaux propriétaires de la Génération Y se sont adressés à leurs parents pour constituer leur financement.

En outre, plus d'un propriétaire sur dix (14%) est reparti vivre chez ses parents dans l'intention de mettre de l'argent de côté et de se constituer un apport.

Les parents sont une fois de plus sollicités lorsque les nouveaux acquéreurs de la Génération Y s'aperçoivent que le budget initialement prévu sera dépassé. Ils sont presque un sur sept (7%) à avoir emprunté auprès de leur famille pour faire face aux dépenses imprévues.

Pour faire face aux dépenses imprévues, la Génération Y a :



Q. Comment avez-vous fait face aux dépenses imprévues ?

(Base : Génération Y ayant acheté un bien au cours des 2 dernières années et dû faire face à des dépenses imprévues)

Trop peu, trop tard

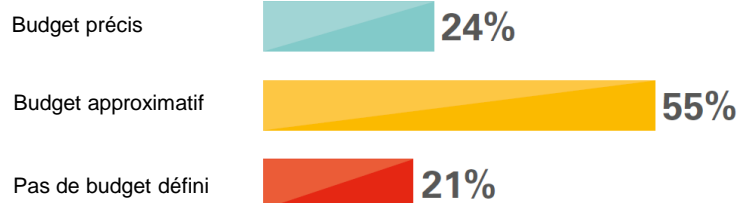
Fondations instables

La Génération Y n'est pas la seule à trouver le coût total d'un achat immobilier plus élevé qu'initialement prévu.

21% des personnes non-propriétaires toutes générations confondues ayant l'intention de le devenir dans les deux prochaines années n'ont pas défini de budget global. 55% n'ont qu'une vague idée du budget à allouer, seuls 24% en ont une idée précise.

Presque deux nouveaux propriétaires sur cinq (39%) ont estimé que le budget total relatif à leur achat immobilier s'est avéré plus important que prévu.

Prévision budgétaire des personnes non-propriétaires mais ayant l'intention d'acheter



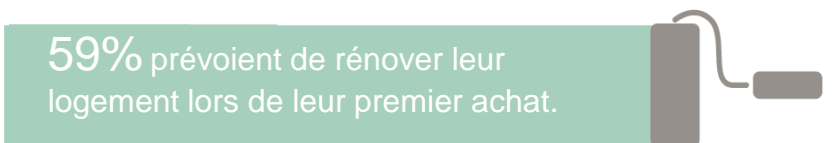
Q. Avez-vous défini un budget global pour votre achat immobilier ?

(Base : Non-propriétaires ayant l'intention de le devenir dans les 2 ans à venir)

Mauvaises surprises

Les frais de notaire (41%) constituent l'une des principales raisons au dépassement de budget. Cela est dû au fait que les nouveaux acquéreurs n'ont pas au préalable budgété l'ensemble des coûts liés à un achat immobilier. Les coûts de rénovation (51%) et l'achat de meubles (32%) constituent les autres principales raisons du dépassement de budget.

Les principales raisons au dépassement de budget.



Ceci traduit bien le fait que la moitié des propriétaires (52%) considèrent leur logement comme un lieu qui leur est propre, 19% le voient comme un lieu qui reflète leur propre style. Pour surmonter les coûts imprévus,

59% des nouveaux acquéreurs ont dû puiser dans leurs économies, 32% ont réduit leurs dépenses, 20% ont contracté un nouveau prêt ou un prêt plus important, 12% ont emprunté à leur famille contre 5% à leurs amis.



51%
Frais de rénovation



41%
Frais de notaire



32%
Achat de meubles

Q. Par rapport au budget prévu, avez-vous dépensé les frais suivants... ?

(Base : Propriétaires ayant acheté un logement au cours des 2 dernières années et dépensé plus que prévu)

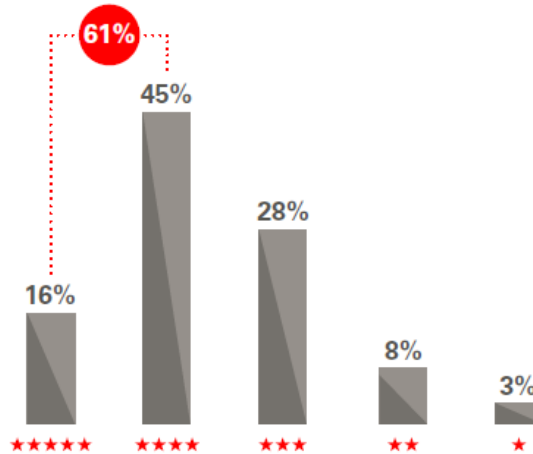
Réinvention du logement

Notation

Près de deux tiers (61%) des personnes sont très satisfaites de leur logement et lui attribuent une note allant de 4 à 5 étoiles.

Les propriétaires sont nettement plus satisfaits (74%) que les non-propriétaires (46%).

Notation du logement

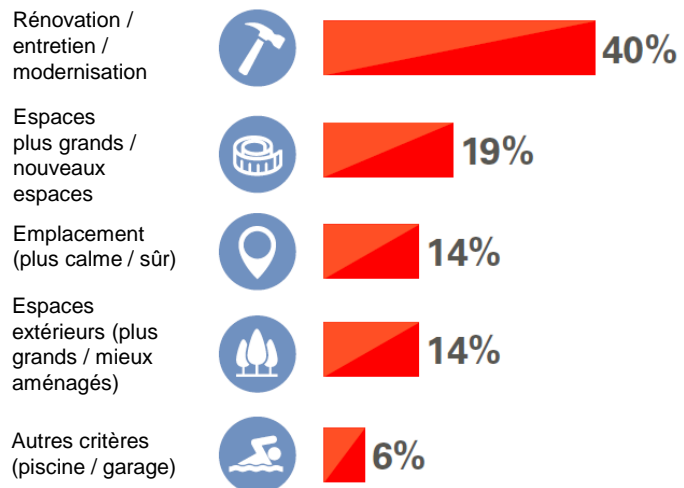


Q. Sur une notation allant de 1 à 5, combien d'étoiles accorderiez-vous à votre logement ?
(Base : Tous)

Pour obtenir une note de 5 étoiles, les personnes interrogées répondent souvent (40%) qu'il faudrait rénover ou moderniser le logement.

19% aimeraient des espaces plus grands ou des pièces supplémentaires, 14% préféreraient un emplacement plus calme ou sûr, et 14% souhaiteraient davantage d'espaces extérieurs ou mieux aménagés. 6% souhaiteraient un nouvel équipement, comme par exemple une piscine.

Améliorations apportées pour atteindre la note de 5 étoiles



Q. Quelles améliorations apporteriez-vous à votre logement pour lui attribuer la note de 5 étoiles ?
(Base : Tous)

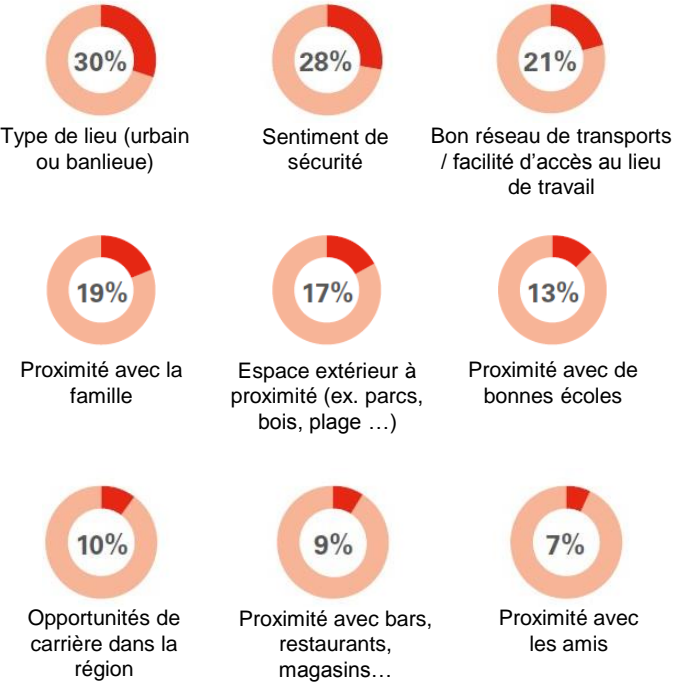
5 | Beyond the Bricks *Avoir un toit à soi*

Avant toute chose, le lieu

S'agissant du choix de l'emplacement, le lieu lui-même (30%), et le sentiment de sécurité (28%) sont les critères les plus importants. Un bon réseau de transport en commun (21%) et la proximité avec la famille (19%) constituent également deux facteurs décisifs.

Moins de 10% des sondés ont mentionné la nécessité d'être proches des bars et restaurants (9%) ou de ses amis (7%) comme des critères de choix importantes.

Critères de choix pour le lieu



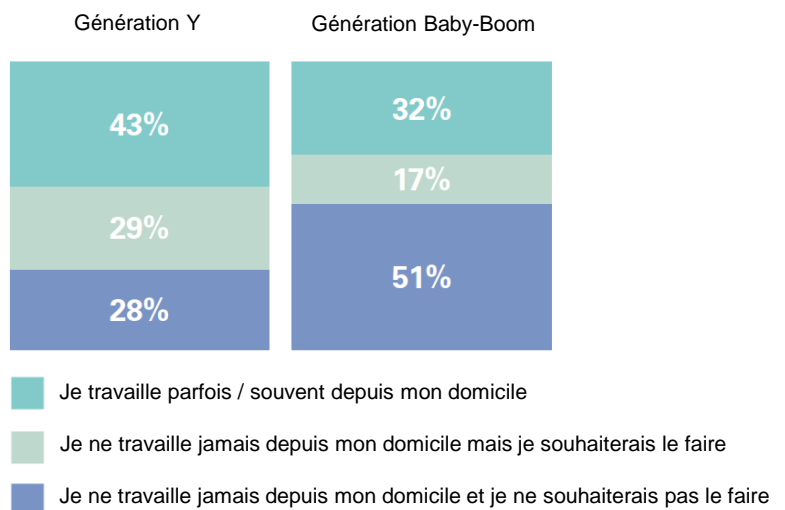
Q. Quels étaient les critères importants dans le choix de votre logement actuel ?
(Base : Tous)

Equilibre vie personnelle / professionnelle

La place que tient le logement est en pleine évolution puisque le domicile devient à la fois un espace de vie et de travail.

Plus de deux cinquièmes (43%) de la Génération Y travaillent depuis leur domicile et presque un tiers (29%) souhaiterait pouvoir le faire, tandis que chez la Génération Baby-Boom, la part s'élève respectivement à 32% et 17%.

Améliorations apportées pour atteindre la note de 5 étoiles



Q. Travaillez-vous...
(Base : Tous)

Conseils pratiques

Voici quelques conseils pratiques issus des résultats de l'étude pour faire de votre rêve immobilier une réalité.

1

Épargner le plus tôt possible et constituer un apport

Commencer à épargner tôt vous permet de concrétiser votre projet plus vite ou de vous constituer un apport plus important pour plus de souplesse ou pour obtenir un meilleur taux pour votre prêt immobilier.

2

Prévoir un budget supérieur au simple prix du bien

Identifier et intégrer au budget d'achat toutes les dépenses annexes indispensables à votre bien-être une fois installé dans votre domicile.

3

Réfléchir aux concessions que vous êtes prêt à faire

Réduire vos dépenses quotidiennes, acheter avec un membre de votre famille ou un ami... envisager toutes les solutions qui peuvent vous permettre de réduire le coût de votre projet.

4

Avoir une vision globale et long terme de votre budget

Considérer votre prêt immobilier comme un engagement financier à long terme et pas comme une simple transaction ponctuelle. N'hésitez pas à solliciter les conseils d'un professionnel pour faire le meilleur choix.

L'étude

Beyond the Bricks est une étude indépendante menée par HSBC sur l'acquisition immobilière.

Elle fournit un éclairage sur l'attitude et le comportement des gens à travers le monde, face à leur projet d'achat, de location ou de financement.

L'enquête *Beyond the Bricks - Avoir un toit à soi*, reflète l'opinion de plus de 9 000 personnes dans 9 pays à travers le monde : Australie, Canada, Chine, France, Malaisie, Mexique, Emirats Arabes Unis, Royaume-Uni, Etats-Unis.

Les résultats sont issus d'une étude menée sur Internet dans 8 pays et en face-à-face aux EAU, conduite auprès de propriétaires et non-propriétaires, âgés de 18 ans ou plus, à partir d'un échantillon représentatif à l'échelle nationale.

Cette synthèse France tient compte de l'opinion de 1 000 personnes en France.

Définitions

Génération Y : personnes nées entre 1981 et 1998.

Nouveaux propriétaires : personnes devenues propriétaires au cours des deux dernières années.

Génération Baby-Boom : personnes nées entre 1946 et 1963.

Mentions légales

Les informations et/ou opinions mentionnées dans ce rapport sont des données d'étude et ne constituent nullement une offre de vente, ou une sollicitation ou offre d'achat de quelconque produit et/ou service financier, ni même un conseil ou une recommandation concernant ces produits et/ou services financiers.

© HSBC Holdings plc 2017. Tous droits réservés.

Des extraits de ce rapport peuvent être utilisés ou cités, à condition qu'ils soient accompagnés de la mention suivante : « Reproduction autorisée par « *Beyond the Bricks - Avoir un toit à soi* », publié en 2017 par HSBC Holdings plc. » HSBC est une marque de HSBC Holdings plc, tous les droits se rattachant à HSBC sont la propriété de HSBC Holdings plc. Vous ne pouvez pas utiliser ou reproduire le logo ou la marque HSBC autrement que comme indiqué dans ce rapport. Publié par HSBC Holdings plc, Londres.

HSBC Holdings plc
8 Canada Square, Londres E14 5HQ

HSBC France - SA au capital de 337 189 135 euros
SIREN 775 670 284 RCS Paris

Siège social : 103, avenue des Champs-Élysées 75008 Paris Banque et intermédiaire en assurance immatriculé auprès de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des intermédiaires en Assurance - www.orias.fr) sous le n° 07 005 894

www.hsbc.com

www.hsbc.fr/beyondthebricks