

18 mai 2018

**L'accession à la propriété immobilière :**  
**Une preuve de réussite et une démarche qui n'est pas exclusivement financière.**

- **Au niveau mondial, la crainte d'une conjoncture défavorable est largement partagée par les propriétaires et acheteurs potentiels. Ces inquiétudes concernent principalement l'évolution de l'inflation (81%), de la fiscalité (74%) et de l'environnement économique général (74%) ;**
- **Pour près de 30% des propriétaires dans le monde, les raisons pouvant motiver un nouvel achat immobilier ne sont pas liées à des considérations financières ;**
- **Pour les futurs propriétaires français, la principale motivation financière d'un projet d'achat réside dans la volonté de ne plus payer un loyer (38%). Si elle chute à 36% pour les Baby-Boomers, cette proportion grimpe à 44% et 59% pour les Millennials<sup>1</sup> et la génération X<sup>2</sup> ;**
- **Les propriétaires français sont en moyenne 59% à considérer l'acquisition d'un bien immobilier comme la preuve d'un accomplissement individuel et sont près de 70% à éprouver de la fierté à l'idée d'être en capacité de transmettre ce bien à leurs descendants.**

Ce nouvel extrait de la deuxième édition de l'étude Beyond the Bricks, intitulée *The Value of Home*, fournit un éclairage sur l'attitude et le comportement des propriétaires et acheteurs potentiels face à leur projet d'achat ou de financement.

L'étude HSBC Beyond the Bricks – The Value of Home reflète l'opinion de plus de 10 000 personnes dans 10 pays à travers le monde : Australie, Canada, Chine, France, Malaisie, Mexique, Singapour, Taïwan, Royaume-Uni et États-Unis.

Les résultats sont issus d'une enquête menée sur Internet dans chaque pays auprès de propriétaires et propriétaires potentiels, âgés de 21 ans ou plus, à partir d'un échantillon représentatif à l'échelle nationale. Cette enquête a été conduite par KANTAR TNS en septembre et octobre 2017.

**Évolution de la conjoncture économique : la perspective d'une dégradation des équilibres macroéconomiques reste une crainte largement partagée au niveau mondial**

Parmi les propriétaires et les acheteurs potentiels dans le monde, la crainte d'évolutions macroéconomiques défavorables susceptibles d'affecter leurs situations individuelles reste largement partagée. Ainsi, **la crainte d'une hausse des prix, potentiellement liée à une hausse de l'inflation, se classe en tête des craintes les plus couramment exprimées, les propriétaires et acheteurs potentiels étant 81% à l'exprimer.** Ils sont également 74% à exprimer une crainte quant à l'évolution des politiques fiscales et de l'environnement économique mondial.

En toute logique, au niveau mondial, les futurs acheteurs<sup>3</sup> expriment des appréhensions comparables. S'ils sont respectivement 82% et 75% à déclarer craindre une hausse potentielle des prix et de la fiscalité, légèrement au-dessus de la moyenne mondiale, ils sont 74% à faire part de leur appréhension face à une dégradation de la conjoncture économique globale, en phase avec la tendance moyenne.

---

<sup>1</sup> Les individus nés entre 1981 et 1996.

<sup>2</sup> Les individus nés entre 1977 et 1983.

<sup>3</sup> Les individus vivant dans un bien qu'ils ne possèdent pas, mais qui envisagent un futur achat.

En France, si ces trois craintes comptent également parmi les plus couramment répandues, elles ne s'expriment pas dans les mêmes proportions. Ainsi, **a contrario de la tendance mondiale, la France est le seul pays où la crainte d'une hausse des prix ne se classe pas en tête des préoccupations les plus couramment exprimées (83%) et c'est la perspective d'une hausse de la fiscalité qui domine (88%).**

Enfin, si la crainte d'une dégradation de la conjoncture économique mondiale est exprimée par 82% des propriétaires, c'est bien l'évolution de la conjoncture économique nationale qui monopolise l'attention avec 87% des propriétaires et acheteurs potentiels déclarant y porter une attention particulière.

#### **L'accession à la propriété immobilière perçue comme étant de plus en plus difficile**

Aujourd'hui, **7 personnes sur 10 à travers le monde considèrent qu'elles ont dû ou devront travailler plus dur que leurs parents afin d'acquérir un bien immobilier.** En France, c'est le cas d'une personne sur deux (58%). L'Asie est le continent où ce sentiment est le plus fort, et ce de manière significative : ainsi, ce sont 95% des sondés à Taïwan qui l'évoquent, puis viennent la Chine (90%) et la Malaisie (84%). Les écarts sont également significatifs lorsqu'on s'intéresse aux différences générationnelles : au niveau mondial, **80% des Millennials estiment devoir travailler plus dur que leurs parents afin de devenir propriétaires contre 55% des baby-boomers.** La situation est sensiblement identique pour la France puisque ce sont 73% des Millennials qui expriment un ressenti comparable, contre 43% pour les baby-boomers.

Paradoxalement cependant, une majorité de personnes déclare avoir le sentiment d'être plus riche que leurs parents au même âge, avec 62% de répondants au niveau mondial. Avec seulement 50% de répondants exprimant le même sentiment, la France se situe en queue de peloton, loin derrière la Chine (88%), Singapour (69%) et le Mexique (62%).

#### **Achat d'un nouveau bien immobilier : une démarche qui n'est pas toujours liée à des considérations exclusivement financières**

**Au niveau mondial, 40% des propriétaires se déclarent désireux de réaliser à nouveau un investissement dans un bien immobilier dans un horizon compris entre 1 an et plus de 5 ans.** Les propriétaires chinois et singapouriens se situent nettement au-delà de cette moyenne, avec respectivement 59% et 53% des propriétaires manifestant le désir d'agir en ce sens. Comparativement, **la France se situe en queue de peloton, avec seulement 27% des propriétaires déclarant vouloir procéder à nouveau à l'achat d'un bien immobilier.**

Dans le monde, plus d'un tiers des propriétaires (31%) justifient la démarche d'achat d'un nouveau bien immobilier par la **volonté de capitaliser sur la valeur acquise par leur bien initial pour réaliser un nouvel investissement immobilier.** Cet argument est en tête des raisons financières invoquées, quel que soit le pays concerné, exception faite de la France. **Les propriétaires français ne sont que 13% à exprimer cette idée en tête de leurs motivations,** alors même que la volonté d'acquérir un bien moins coûteux à entretenir est citée par 15% d'entre eux, ce qui en fait la première raison financière d'un nouvel achat.

Enfin, **contrairement aux idées reçues, les considérations invoquées à l'appui de l'achat d'un nouveau bien immobilier ne sont pas nécessairement d'ordre financier.** Cela s'avère tout particulièrement vrai en France, où 44% des propriétaires interrogés déclarent qu'un nouvel investissement immobilier ne serait pas exclusivement lié à des considérations financières.

**Futurs acheteurs : l'investissement et le désir de mettre fin au versement d'un loyer constituent des sources de motivation puissantes dans l'acte d'achat d'un bien immobilier**

Parmi les futurs acheteurs potentiels, **la première source de motivation invoquée à l'appui de l'achat d'un bien immobilier réside dans la volonté de substituer le paiement d'un prêt immobilier au versement d'un loyer**. Si cette raison est citée en moyenne par 28% d'entre eux dans le monde, les futurs propriétaires français sont quant à eux 38% à l'invoquer. **Cette proportion grimpe jusqu'à 44% pour les Millennials et 59% pour la génération X**. Comparativement, c'est en Malaisie (10%), à Singapour (13%) et au Mexique (15%) que cette raison est la moins mise en avant.

Sans surprise, **la seconde raison la plus fréquemment citée par les acheteurs potentiels réside dans la valorisation de l'acte d'investissement immobilier**, cet argument étant avancé par 20% d'entre eux.

La France se caractérise par une situation très comparable avec 21% des futurs propriétaires justifiant leur projet d'achat par une volonté d'investissement dans l'immobilier. C'est toutefois au Mexique que cet argument se trouve le plus valorisé, les acheteurs potentiels étant 40% à l'évoquer.

**L'accession à la propriété immobilière reste vue comme une preuve de réussite, tant individuellement que collectivement**

À l'échelle internationale, les propriétaires de biens immobiliers estiment que l'accession à la propriété est une **preuve de réussite**, tant **individuellement** (66%) que vis-à-vis de **l'entourage** (49%). En France, ces proportions chutent respectivement à 59% et 27% des propriétaires, à comparer à la Malaisie où ceux-ci sont respectivement 79% et 67% à considérer l'accession à la propriété comme une preuve de réussite individuelle et vis-à-vis de son entourage.

61% des propriétaires considèrent **la capacité à transmettre le bien acquis comme une source de fierté**. En France, cette proportion grimpe à 68%, faisant du pays l'un de ceux dans lesquels la symbolique de la transmission du bien immobilier revêt le plus d'importance.

**Contact presse** : Sophie RICORD – 01 40 70 33 05 – [sophie.ricord@hsbc.fr](mailto:sophie.ricord@hsbc.fr)

**HSBC en France**

HSBC France est une filiale du Groupe HSBC. Le siège de HSBC France est situé à Paris. Avec environ 320 points de vente sur le territoire national et près de 9500 collaborateurs, HSBC en France développe des activités de banque universelle auprès de clientèles de particuliers et d'entreprises.

**Le Groupe HSBC**

HSBC Holdings plc, maison-mère du Groupe HSBC a son siège situé à Londres. Le Groupe sert des clients dans le monde entier au travers de 3900 implantations réparties dans 67 pays et territoires en Europe, Asie, Amérique du Nord et latine, au Moyen-Orient et Afrique du Nord. Avec 2 522 milliards USD d'actifs au 31 décembre 2017, HSBC est l'un des premiers groupes de services bancaires et financiers au monde.