

[Business \(/business/\)](#) | [Technologie \(/technologie/\)](#) | [Entrepreneurs \(/entrepreneurs/\)](#) | [Management \(/management/\)](#) | [Finance \(/finance/\)](#) | [Environnement \(/environnement/\)](#) | [Lifestyle \(/lifestyle/\)](#) | **Luxe (/luxe/)** | **Femmes@Forbes (/femmes-at-forbes/)** | **Club Forbes (/club-forbes)**

Business / (<https://www.forbes.fr/business/>)

Immobilier : La Capacité D'Emprunt Des Français En Nette Hausse Depuis 20 Ans

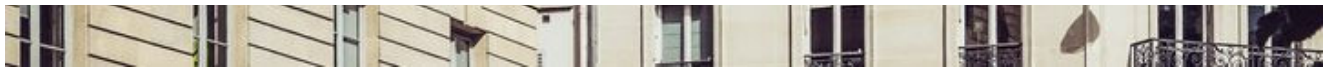


(<https://www.forbes.fr/author/mmiden/>)

(<https://www.forbes.fr/business/immobilier-la-capacite-demprunt-des-francais-en-nette-hausse-depuis-20-ans/>)

Maurice Midena (<https://www.forbes.fr/author/mmiden/>) - Journaliste Forbes France 7 février 2020 (<https://www.forbes.fr/business/immobilier-la-capacite-demprunt-des-francais-en-nette-hausse-depuis-20-ans/>)





(<https://www.forbes.fr/business/immobilier-la-capacite-demprunt-des-francais-en-nette-hausse-depuis-20-ans/>)

Grâce à la baisse des taux d'emprunt, le pouvoir d'achat immobilier des Français a augmenté de 31% selon les données recueillies par le courtier Credixia (<https://www.credixia.com>). Quand certains prix ont grimpé de près de 250%.

Hausse des prix ? Oui. Mais surtout baisse des taux. Une énorme baisse des taux. Voilà ce qui explique qu'en 20 ans, la capacité d'emprunt des Français a augmenté de façon significative selon Credixia. En 2020, les acquéreurs de l'Hexagone peuvent emprunter 31% de plus qu'en 2000. En 20 ans, la capacité d'emprunt d'un ménage français a augmenté de 97 000 euros.

Depuis 2000 : baisse des taux et explosion des prix

Au cours des années 90, les taux de crédit baissent fortement provoquant ainsi des conditions d'emprunt favorables dès le début des années 2000. Cette situation économique est une chance pour les emprunteurs souhaitant acquérir un bien immobilier. De plus, la demande immobilière reste soutenue par une politique d'inflation contrôlée valorisant encore plus les taux du moment. A cette période, la durée des emprunts commence à s'allonger ce qui permet d'atténuer les mensualités des souscripteurs. Avec une tendance des prix en faveur des propriétaires mais aussi profitable aux investisseurs, l'idée est de réaliser une plus-value sur son bien quelques années plus tard afin de couvrir l'ensemble des coûts liés à l'acquisition.

Dès les années 2000, les conditions d'emprunt sont très avantageuses avec une tendance des prix à la hausse. Le choix d'acheter plutôt que louer est la bonne solution pour les ménages solvables. Par la suite, et ce jusqu'en 2020, les taux n'ont cessé de diminuer provoquant une brusque remontée des prix de l'immobilier. Certaines villes comme Paris, ont vu le prix du mètre carré dans l'ancien accroître de 248%, passant de 2 740€ au 1er trimestre 2000 à 9 890€ au 2ème trimestre 2019.

Des emprunts plus longs

En 20 ans, le taux moyen du crédit immobilier est passé de 6,5% en 2000 à 1,13 % en janvier 2020 selon l'Observatoire du Crédit Logement, soit une diminution de 5,37 points. La capacité d'emprunt est ainsi passée de 215 000 euros à 312 000 euros en vingt ans soit un gain de pouvoir d'achat de 31%. Tout au long des années 2000, les taux sont restés à un niveau extrêmement bas. Depuis, ils n'ont cessés de chuter passant même sous la barre des 1%. Les durées des emprunts, quant à elles, n'ont fait que s'allonger, permettant ainsi aux emprunteurs, d'alléger leurs mensualités. Cette tendance a permis à des ménages avec des revenus modestes de devenir propriétaires. Quand leur capacité d'endettement parvenait à suivre l'envolée incommensurable des prix.

<<< À lire également : L'Immobilier Durable Porteur D'une Nouvelle Économie (<https://www.forbes.fr/business/l-immobilier-durable-porteur-d-une-nouvelle-economie/>) >>>

SIEMENS Siemens Electroménager

Sponsorisé

Quel est votre avis sur les appareils connectés ?

Vous avez aimé cet article ? **Likez Forbes sur Facebook.** J'aime 97 K

0 (https://www.forbes.fr/business/immobilier-la-capacite-demprunt-des-francais-en-nette-hausse-depuis-2018)

Abonnez-vous au magazine et découvrez chaque trimestre :

- ✓ Des dossiers et analyses exclusifs sur des stratégies d'entreprises
- ✓ Des témoignages et interviews de stars de l'entrepreneuriat
- ✓ Nos classements de femmes et hommes d'affaires
- ✓ Notre sélection lifestyle
- ✓ Et de nombreux autres contenus inédits

1 an, 4 numéros : 30 € TTC au lieu de 36 € TTC

► Je m'abonne (https://jepaieenligne.systempay.fr/360BUSINESSMEDIA?vads_amount=30)

Vous serez aussi intéressé par :

(<https://www.forbes.fr/business/pourquoi-le-pdg-de-linkedin-passe-t-il-la-main/>)

Pourquoi Le PDG De LinkedIn Passe T-Il La Main ?
(<https://www.forbes.fr/business/pourquoi-le-pdg-de-linkedin-passe-t-il-la-main/>)

(<https://www.forbes.fr/business/la-recette-secrete-des-licornes-a-la-francaise/>)

La Recette Secrète Des Licornes A La Française
(<https://www.forbes.fr/business/la-recette-secrete-des-licornes-a-la-francaise/>)

(<https://www.forbes.fr/business/le-brexit-ou-l'experience-du-small-is-better/>)

Le Brexit Ou L'Expérience Du « Small Is Better »
(<https://www.forbes.fr/business/le-brexit-ou-l'experience-du-small-is-better/>)



Forbes France
97 982 mentions J'aime



Soyez le premier de vos amis à aimer ça.

← Article précédent (<https://www.forbes.fr/business/pourquoi-le-pdg-de-linkedin-passe-t-il-la-main/>)

Article suivant → (<https://www.forbes.fr/business/la-recette-secrete-des-licornes-a-la-francaise/>)

Services et produits

Abonnement Magazine (</magazine-forbes/>)

Brandvoice (<https://www.forbes.fr/brandvoice/>)

Club Forbes (</club-forbes>)

Mentions légales

Conditions générales d'utilisation (</conditions-generales-dutilisation/>)

Charte de confiance - Mentions légales (</mentions-legales>)

Politique de confidentialité (</politique-de-confidentialite/>)

[Gérer l'autorisation de cookies](#)

Newsletters

Newsletter Quotidienne (</club-forbes>)

Newsletter Les Immanquables (</club-forbes>)

Newsletter Luxe et Lifestyle (</club-forbes>)

Contact

Annoncer sur Forbes (</annoncer-sur-forbes>)

Etre contributeur sur Forbes (</contribuer-sur-forbes>)

Contacteur la rédaction (</contacter-la-redaction>)

Contacteur la technique (</contacter-la-technique>)

Proposition de partenariat (</proposition-de-partenariat>)