

## Les non-résidents de retour sur le marché immobilier français

La baisse des prix et des taux remarquée ces derniers mois a permis de relancer de nombreux projets immobiliers dans l'Hexagone. De la part des Français (80 % des 18-34 ans aspirent à devenir propriétaires<sup>1</sup>) mais aussi d'une catégorie particulière d'acquéreurs : les non-résidents. Et ce, qu'ils soient Français expatriés, non-résidents de nationalité étrangère, ou étrangers habitant en France, mais sans revenus de source française, la demande s'accroît. En matière de financement se pose la question du choix entre leur pays d'origine et la France. CAFPI International, avec 13 courtiers polyglottes répartis sur l'ensemble du territoire, permet aux non-résidents de bénéficier des spécificités des crédits immobiliers français : des taux bas et sécurisés. En effet, la quasi-totalité des financements se fait à taux fixes.

« Selon les Notaires, en 2022, 1,8 % des transactions de logements anciens en France métropolitaine étaient le fait d'acquéreurs étrangers non-résidents. Cela représente près de 20 000 transactions, et ce marché ne cesse de croître depuis la période Covid. Il était naturel pour nous d'apporter l'expertise CAFPI à cette clientèle particulière », souligne Laura MARTINO, directrice des financements spécialisés.

### Qui sont les acquéreurs non-résidents aujourd'hui ?

Les acquéreurs non-résidents ont un profil différent des accédants français. Ils ont un âge médian de 45 ans (38 ans pour les Français) et un budget moyen d'acquisition de 406 323 euros contre 250 000 euros en moyenne pour les acquéreurs résidents.

Si une partie des clients non-résidents financés par CAFPI International en 2024 vivaient déjà en France (18%), les autres venaient principalement d'Europe : Royaume-Uni et Pays-Bas en tête. Les résidents fiscaux américains représentaient 6% des acheteurs. Les pays du Golfe (Qatar, Émirats arabes unis) et l'Asie (Singapour, Hong Kong) sont également représentés.

En matière de localisation, les non-résidents étrangers privilégient la Côte d'Azur (notamment, Cannes, Grasse ou Valbonne) mais également Paris, les Alpes (Annecy, Chamonix...) et le Sud-Ouest (Bidart, Andernos, Hendaye...). « Les Français expatriés, quant à eux, ciblent les zones urbaines pour de l'investissement locatif, dans le but de percevoir des revenus complémentaires et de conserver une attache immobilière en France », indique Sharon Revol, Responsable de CAFPI International.

### Dans quelles conditions financer son achat quand on est non-résident ?

Les taux en France sont plus stables et restent bas comparés à ceux des États-Unis (7,2% fixe pour 30 ans en moyenne en janvier selon Nasdaq.com) ou du Royaume-Uni (5,5% fixe sur 2 ans selon Which, sachant que le prêt passe par la suite en taux variable, plus élevé), ce qui incite les non-résidents à faire leur emprunt immobilier en France plutôt que dans leur pays d'origine dans la plupart des cas. « Si le coût du crédit est plus élevé et les conditions d'accès plus strictes, il n'en reste pas moins qu'avec des taux nettement inférieurs à ceux

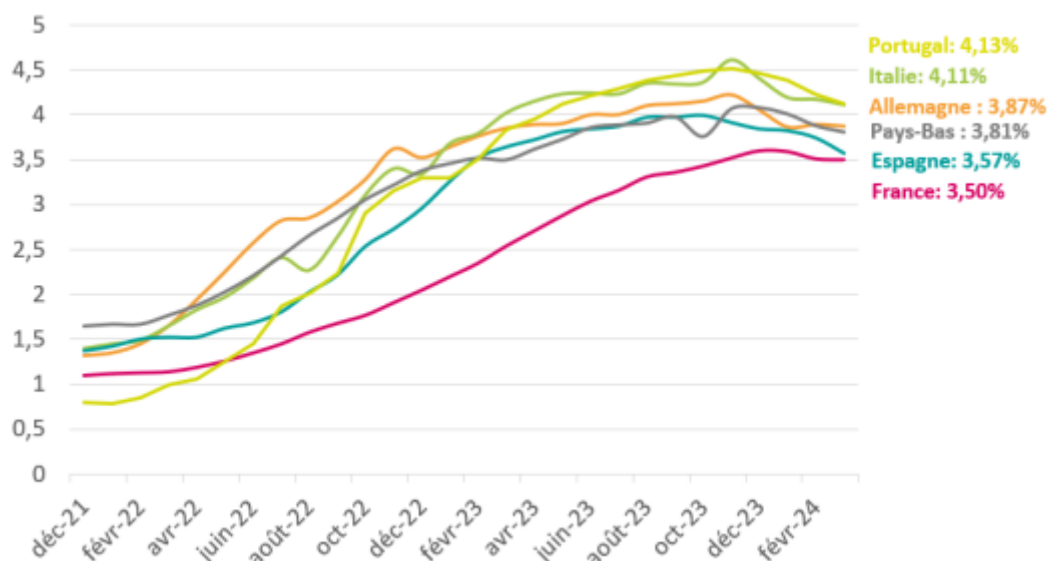
---

<sup>1</sup> Baromètre Provicis 2024

---

#### Contact Presse

d'autres pays et fixes, le financement par un établissement bancaire français reste très intéressant pour un non-résident », insiste Sharon Revol.



Taux d'intérêt moyen sur les nouveaux crédits immobiliers (en %, entre décembre 2021 et mars 2024) – source : BCE

La baisse des taux intervenue en 2024 a permis aux banques de se relancer sur la production de crédits immobiliers, notamment pour les non-résidents, un marché porteur, car la clientèle y est plus aisée que dans le marché immobilier classique.

Malgré cela, les banques pratiquent traditionnellement des taux légèrement plus élevés pour les non-résidents, car elles ne peuvent pas bénéficier de la domiciliation des revenus, et n'ont pas de réelle visibilité sur les flux des dépenses, sur les comptes bancaires, etc. Aujourd'hui, ceux-ci s'établissent entre 3,5% et 4,1% sur 20 ans pour un taux fixe, là où un acquéreur résident peut espérer 3,1%.

« Pour négocier leur taux, les établissements bancaires demandent souvent aux non-résidents des contreparties afin d'obtenir des taux moindres, se rapprochant ainsi de ceux accordés aux résidents. Il s'agit souvent d'un placement d'épargne pouvant servir de garantie financière pour la banque. Les montants peuvent varier selon le profil du client, mais il n'est pas rare que les banques demandent entre 18 et 30 mois de mensualités de crédit en placement. Cette garantie vise à prévenir les risques d'impayés, un client non-résident pouvant plus facilement oublier, ou avoir du retard, pour effectuer un virement depuis son compte bancaire étranger vers son compte bancaire en France afin de payer son crédit », ajoute Sharon Revol.

En matière d'apport, les banques établissent une distinction entre un client français expatrié et un non-résident. Les non-résidents doivent fournir plus d'apport, car ayant moins de liens avec la France, ils représentent un risque plus élevé pour les banques. En moyenne, l'apport demandé se situe entre 20% et 40% du coût du projet, versus 21% d'apport moyen pour un Français établi en France en 2024.

## Un marché en pleine expansion

Le marché des non-résidents est tributaire de la conjoncture internationale. Ainsi, l'instabilité politique à l'étranger a entraîné une forte augmentation des demandes notamment en provenance des États-Unis avant et après les élections présidentielles. D'autant que la France a aussi bénéficié d'un effet JO, le pays ayant été sous le feu des projecteurs durant plusieurs semaines.

### Contact Presse

Galivel & Associés  
Carol Galivel / Julien Michon  
01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63  
[galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)

CAFPI  
Caroline Arnould – Directrice générale  
[c.arnould@cafpi.fr](mailto:c.arnould@cafpi.fr)  
111 Avenue de France – 75013 Paris

En conséquence, les demandes affluent chez CAFPI International. En 2024, le service a traité 2 481 demandes contre 1 665 en 2023, soit une progression de 49,01% en un an. Cette accélération a surtout été marquée sur le second semestre, le début d'année étant resté stable par rapport à 2023. « *Entre juillet et décembre, CAFPI International a vu le nombre de demandes augmenté de 201%* », se félicite Sharon Revol.

Conséquence de ce dynamisme du marché, les courtiers spécialisés dédiés à la clientèle non-résidente sont passés de 3 à 13 au cours de l'année et d'autres recrutements sont prévus cette année.

**CAFPI en bref :**

Leader du marché des courtiers en crédits, CAFPI est présent dans toute la France, via ses 250 agences en propre, pour accompagner ses clients dans toutes les étapes de leur projet immobilier. En 2023, CAFPI a finalisé plus de 30 000 dossiers auprès de plus de 100 partenaires bancaires et assureurs partenaires, à des conditions particulièrement avantageuses.

Le métier de courtage en prêts immobiliers est toujours en plein essor puisque plus de 35% des crédits en France se font via un courtier. CAFPI est l'expert de tous les crédits avec ses offres de crédits immobiliers, de regroupement de crédits, de crédits professionnels et d'assurances emprunteur en ligne sur [www.cafpi.fr](http://www.cafpi.fr) et sur les réseaux sociaux.

---

**Contact Presse**

**Galivel & Associés**  
Carol Galivel / Julien Michon  
01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63  
[galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)

**CAFPI**  
Caroline Arnould – Directrice générale  
[c.arnould@cafpi.fr](mailto:c.arnould@cafpi.fr)  
111 Avenue de France – 75013 Paris