



La jeune génération et le logement neuf

Étude réalisée par la FPI et Deloitte
Décembre 2020



Éditorial

Comprendre les transformations de la société et se projeter vers l'avenir, c'est un savoir-faire pour Deloitte et une ardente nécessité pour les promoteurs immobiliers. Cette convergence naturelle nous a conduits à réaliser cette enquête commune sur les aspirations des jeunes, nos futurs clients, vis-à-vis de l'immobilier neuf.

À l'origine de cette démarche, une forme de perplexité. Nombreux sont en effet les clichés sur cette nouvelle génération, souvent contradictoires, qu'il fallait analyser. Elle serait à la fois militante et individualiste, écologiste et consumériste, ouverte aux expériences collectives et enfermée dans le digital, etc. Nous ressentions le besoin de mieux la comprendre. Au terme de nos travaux, retenons deux enseignements sur cette jeunesse et les messages qu'elle nous adresse.

D'une part, les transformations sociales ne sont jamais aussi rapides qu'on l'imagine, au point que les facteurs de continuité semblent largement prévaloir. Les jeunes plébiscitent la propriété, dans ses formes les plus classiques, et souhaitent majoritairement habiter un logement neuf, dont la qualité et la vertu environnementale séduisent.

D'autre part, des indices montrent que cette génération invente maintenant ses propres codes, dans un monde dont elle perçoit clairement les menaces économiques, climatiques, sécuritaires et sanitaires. Dans ce contexte troublé, elle affirme deux valeurs clés : la conscience environnementale et l'ouverture aux autres. Un chiffre symbolique : les trois quarts des jeunes interrogés voient une chance dans la mixité sociale de l'habitat, un chiffre inimaginable il y a encore 10 ans. Nous y voyons le signe que l'humanité continue d'avancer et que chaque génération pousse un peu plus loin les valeurs de la précédente.

Alexandra François-Cuxac
Présidente de la FPI

Stéphane Martin
Deloitte Conseil

La jeune génération et le logement neuf

► Typologie des répondants de l'étude

Répondants

586 + 525*

répondants (étudiants et jeunes actifs entre 20 et 30 ans)

* : postconfinement

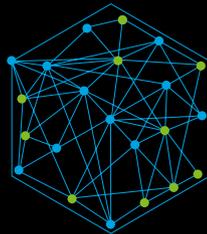


60%



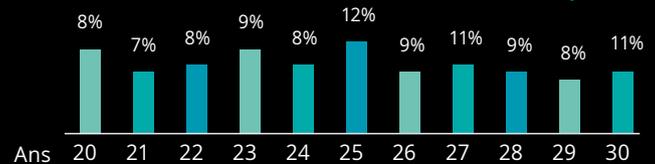
40%

Localisation



- Paris : 46%
- Lyon : 11%
- Lille : 9%
- Bordeaux : 6%
- Marseille : 6%
- Toulouse : 6%
- Nantes : 5%
- Montpellier : 4%
- Strasbourg : 4%

Âge



Activité



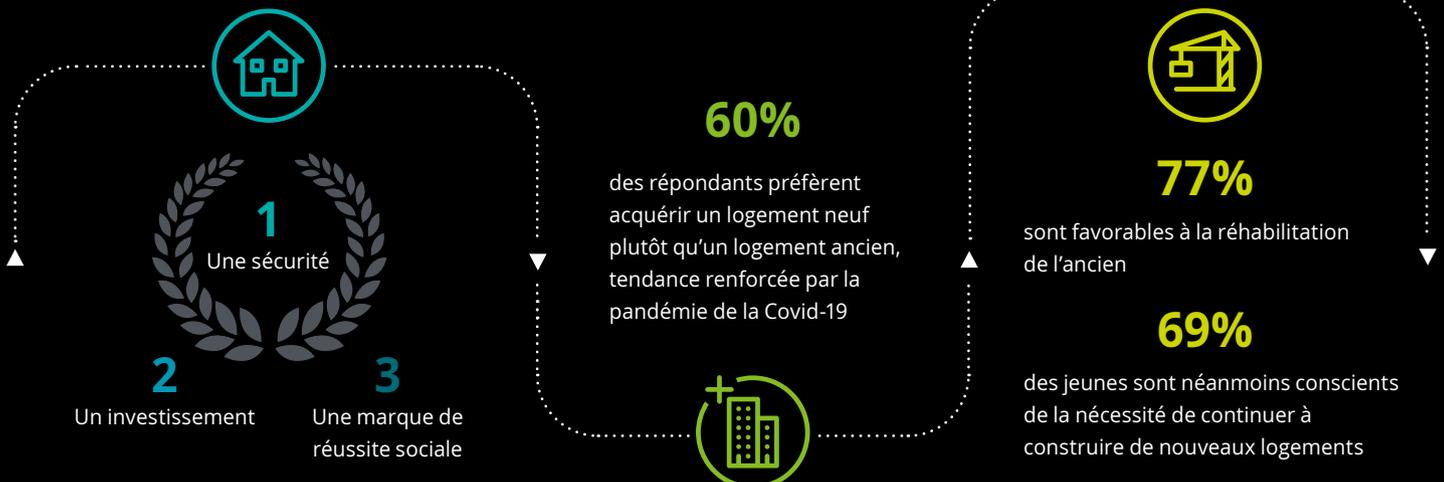
68%
Jeunes actifs



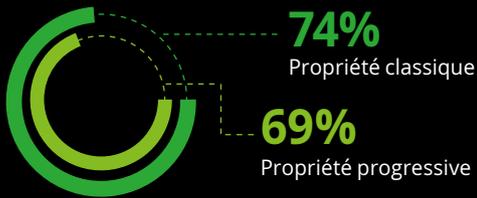
32%
Étudiants

► 1. L'acquisition du logement, une priorité pour la jeune génération

L'acquisition d'un logement est considérée comme :



► 2. Un attachement classique à la propriété



Les principaux critères de choix

- 1 Prix
- 2 Localisation

Des attributs classiques du logement



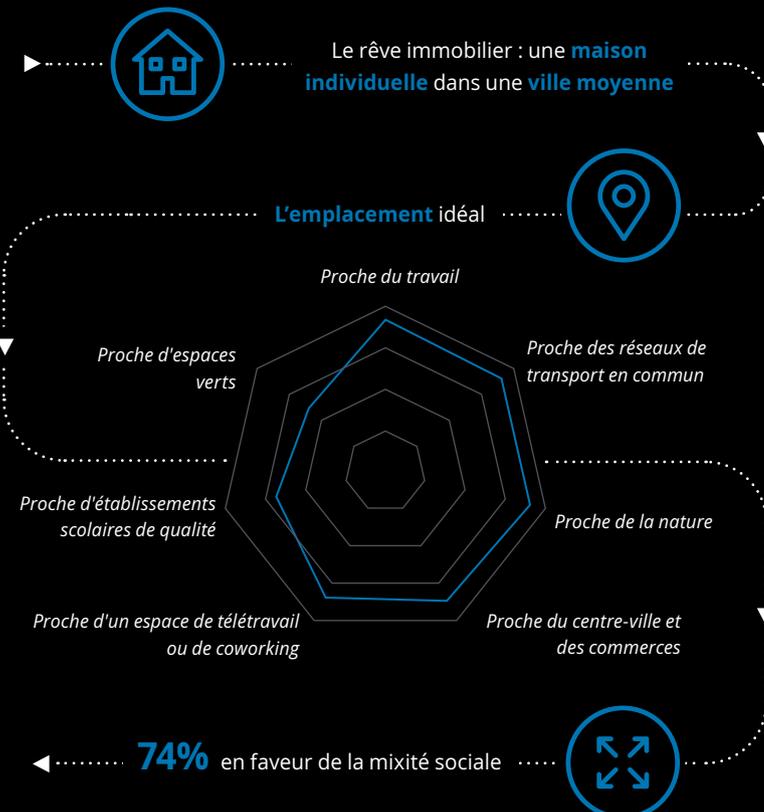
- Abordable
- Spacieux
- Connecté
- Respectueux de l'environnement
- Bien isolé

Une volonté de sécuriser son logement



- 31%** Télésurveillance
- 27%** Gardiennage
- 20%** Conciergerie

► 3. Une vision idéalisée du logement



► 4. Des choix pragmatiques guidés par les contraintes économiques



Pour **diminuer le prix d'acquisition**, la jeune génération est prête à **renoncer à** :

- des m² de parties communes (halls, couloirs, etc.) ;
- une copropriété de petite taille ;
- des espaces verts privés au profit d'espaces verts publics plus vastes ;
- des matériaux biosourcés.



De nouvelles réflexions émergent :

- la **diversification des produits** ;
- la **diversification des modes d'acquisition**.

Sommaire



Page 8

01

L'acquisition du logement, une priorité pour la jeune génération



Page 18

02

Un attachement classique à la propriété

Remerciements :

Alexandra François-Cuxac, Arnaud Roussel-Provost, Emmanuel Desmaizières, Pascal Boulanger et François Payelle



Page 28

03

Une vision idéalisée du logement



Page 42

04

**Des choix pragmatiques guidés
par les contraintes économiques**



L'acquisition du logement, une priorité pour la jeune génération

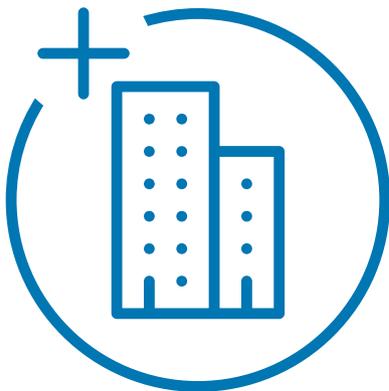


1. Un attachement des jeunes Français à la pierre

Un secteur moins touché que d'autres par l'essor de l'économie de l'usage

L'arrivée à l'âge adulte de la jeune génération a été accompagnée par le **déploiement de l'économie de l'usage**, qui pourrait remplacer l'acquisition d'un bien en pleine propriété par l'achat d'un usage temporaire. Cette tendance, qui bouscule particulièrement des secteurs comme l'automobile, reste **limitée dans l'immobilier**. Si beaucoup de jeunes sont locataires, c'est moins par choix idéologique que par contrainte. Pour notre panel, la propriété pleine et entière d'un logement n'est pas disqualifiée, comme pourrait l'être celle d'une voiture.

95% des jeunes Français, selon notre étude, pensent que l'acquisition de leur logement ne constitue pas un archaïsme



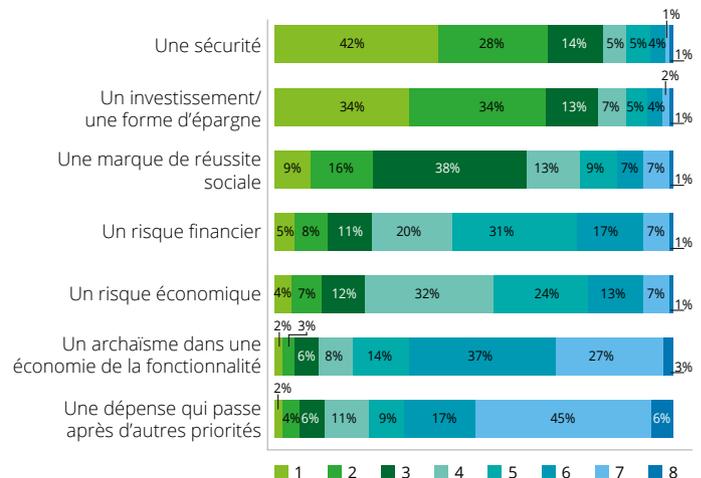
L'acquisition immobilière, une priorité perçue comme une sécurité

Pour 94% de nos répondants, l'acquisition d'un logement constitue une dépense prioritaire confirmant l'attachement des Français à la pierre, propriétaires pour 64% d'entre eux de leur logement.*

Vue par les jeunes comme un gage de sécurité dans un avenir incertain (mobilité professionnelle, longueur des carrières, évolutions rapides du monde du travail et du modèle de retraites, etc.), l'acquisition immobilière serait un moyen de préparer l'avenir. Considérée par une minorité comme une marque de réussite sociale, **elle ne constituerait pas un risque financier ou économique aux yeux de la jeune génération**.

Le modèle français de l'accession à la propriété (cautions et garanties, VEFA, etc.), dont le caractère protecteur a fait ses preuves lors de la crise de 2008, joue certainement dans cette perception positive du risque.

L'acquisition d'un logement est considérée comme :



Question posée : *Considérez-vous l'acquisition d'un logement comme (par ordre de préférence) ?*

* Source : étude Xerfi 2019 – La promotion immobilière de logements

« Contrairement aux idées reçues, notre étude montre que la propriété immobilière reste une priorité pour la jeune génération. Même s'ils sont plus ouverts à l'économie de l'usage, les jeunes aspirent, comme leurs parents avant eux, à devenir propriétaires de leur logement. »



Alexandra François-Cuxac

Présidente FPI et Présidente fondatrice AFC Promotion

« Avec le sujet de la solvabilité, donc la capacité d'acheter, rendue plus difficile par le durcissement des conditions d'octroi de prêts, on s'attendrait à ce que la propriété passe après l'usage. Dans les faits, ce n'est pas ce que nous constatons. »



Emmanuel Desmaizières

Directeur général – Icade Promotion

2. Un engouement pour le logement neuf...

A large graphic showing the number '60%' in a bold, green font. The '0' is partially filled with a light green color. The percentage sign is also green. The graphic is set against a light gray circular background.

des répondants préfèrent acquérir un logement neuf plutôt qu'un logement ancien

Si cette génération est sensibilisée au recyclage, à l'économie circulaire et à la deuxième vie des biens, elle manifeste une nette préférence pour le neuf lorsqu'il s'agit d'acquérir un logement. Les raisons invoquées sont liées aux trois critères principaux suivants :

1. Confort et qualité

Pour 20% des répondants qui privilégient le neuf à l'ancien, **le neuf est synonyme de confort et de qualité** (acoustique, économie d'énergie, agencement des espaces, etc.). Ce témoignage de confiance consacre les efforts des maîtres d'ouvrage pour améliorer constamment la qualité de leur production.

2. Absence de travaux

Dans la même proportion, les jeunes mettent en avant **l'absence de travaux à l'entrée comme un critère déterminant** de leur préférence pour le neuf. Dans un souci d'économie budgétaire, **le neuf rassure aussi sur la maîtrise des charges** énergétiques et de copropriété (pas de travaux d'entretien ou de rénovation des parties communes, façade, etc.). Ce résultat est cohérent avec l'image d'une génération habituée à la simplicité d'usage et consciente du poids économique de l'accession à la propriété.

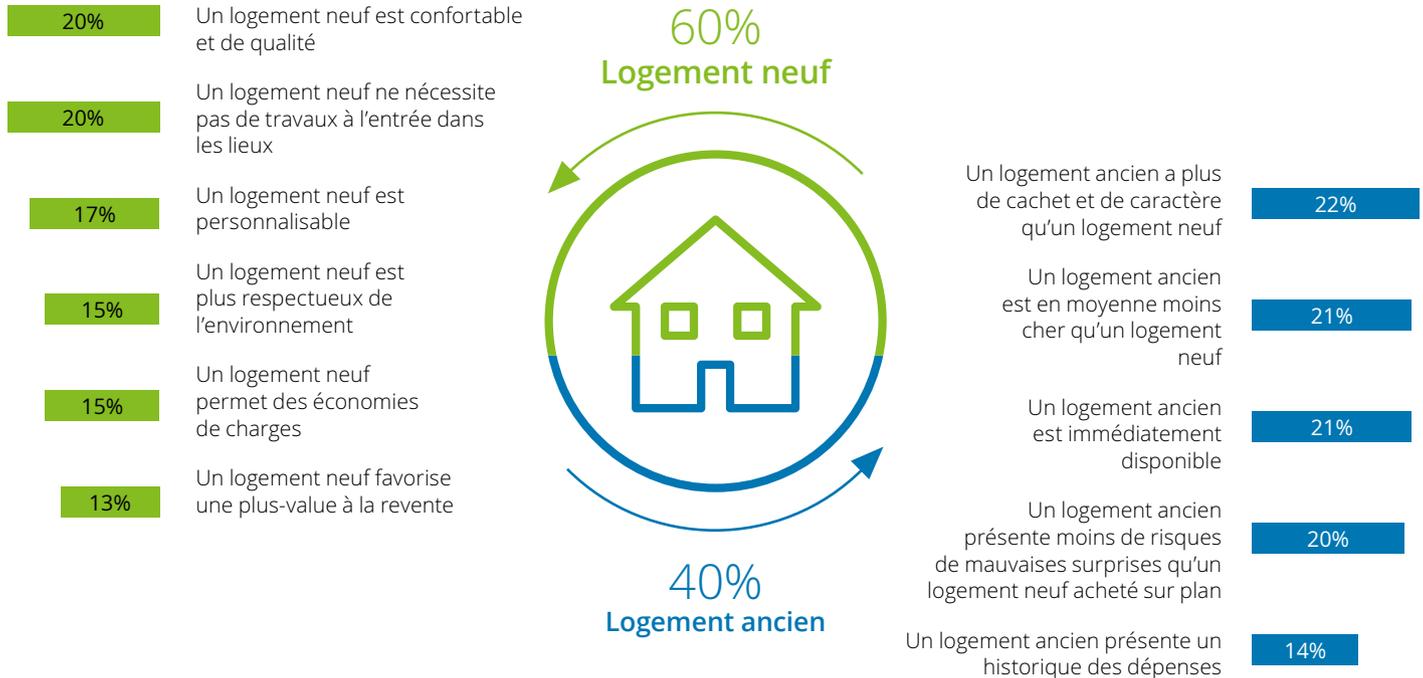
3. Personnalisation

Enfin, la jeune génération met en avant **l'atout de pouvoir personnaliser son logement**. La projection dans le futur bien a été facilitée par l'émergence, chez les promoteurs, de plateformes numériques (configuration et visualisation), la mise en avant des produits en espace de vente ainsi que la commercialisation de « packs » de produits ou services.

Si les jeunes privilégient le logement neuf, **40% d'entre eux sont attirés par l'ancien** pour les raisons suivantes :

- le cachet et le caractère, par rapport à un logement neuf plus normé ;
- le coût d'acquisition, par rapport à un logement neuf perçu comme étant de qualité mais plus cher ;
- la disponibilité, sans avoir à attendre la fin des travaux.

Si le logement neuf est plébiscité par les jeunes, le logement ancien garde néanmoins certains atouts



Questions posées :

- Préférez-vous acquérir un logement neuf ou un logement ancien ?
- Quels sont pour vous les trois critères qui militent pour acheter un logement neuf plutôt qu'un logement ancien ?
- Quels sont pour vous les trois critères qui militent pour acheter un logement ancien plutôt qu'un logement neuf ?

... renforcé par la pandémie de la Covid-19

36% des répondants s'orienteraient davantage vers un logement neuf qu'avant l'épidémie

Pour **63%** des répondants, la pandémie a révélé des avantages concernant le logement neuf.

C'est d'abord **le critère du confort qui sort plébiscité du confinement**, suivi par l'isolation phonique nécessaire dans les zones denses, tandis que la connectivité, condition du télétravail, est plus en retrait. **La qualité de vie est clairement privilégiée par rapport à la continuité du travail.**

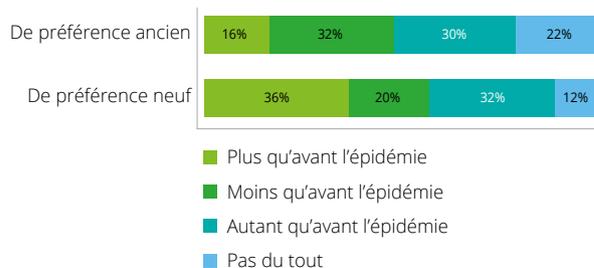
Les faiblesses identifiées pour le neuf confirment bien cette tendance, avec **la crainte marquée que le logement neuf soit trop exigu.**



L'épidémie a également mis en lumière quelques faiblesses relatives au logement neuf :

- risque de petite surface, pour des raisons de prix ;
- risque d'être situé dans une ville dense ;
- risque de promiscuité.

L'acquisition d'un logement suite à l'épidémie



Question posée : Diriez-vous que l'épidémie vous conduirait à acquérir un logement : de préférence ancien/de préférence neuf (plus, moins, autant qu'avant l'épidémie, pas du tout) ?

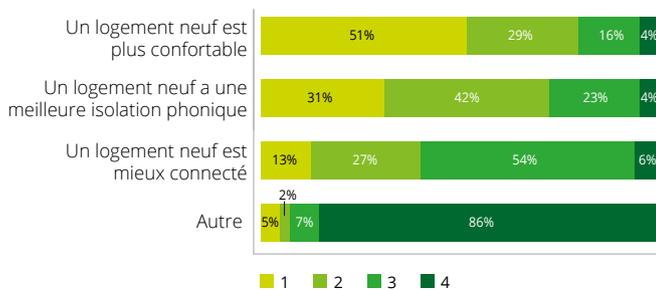
« Il est encore trop tôt pour envisager d’adapter nos produits en matière de logements aux effets de la Covid-19. En revanche, la question se pose concernant l’immobilier de bureau. Continuerons-nous à accepter des trajets de deux heures pour assister à une réunion d’une heure et demie quand tout peut se faire à distance ? Si non, peut-être que les clients se poseront alors la question de l’aménagement d’une petite pièce à la maison pour télétravailler. Nous devons alors nous adapter. »



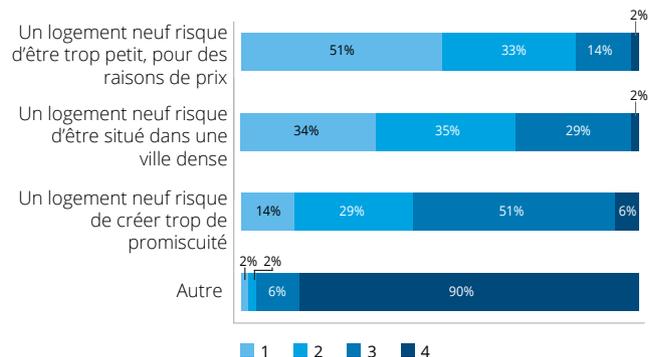
Pascal Boulanger

Vice-Président et Trésorier FPI France – Président du Groupe Pascal Boulanger

Les atouts du logement neuf que l'épidémie a mis en lumière



Les faiblesses du logement neuf que l'épidémie a mises en lumière



Question posée : Selon vous, l'épidémie a-t-elle mis en lumière des avantages ou des inconvénients quant au logement neuf ?

3. Favorables à la réhabilitation du parc de logements...

77%

des jeunes pensent qu'il faut construire moins de logements neufs et privilégier la rénovation des logements anciens

Paradoxalement, s'ils préfèrent le logement neuf pour eux-mêmes, une nette majorité de jeunes préconisent plus globalement la **rénovation de l'ancien**.

Cette position résulte clairement d'une **conviction écologique**, qui combine la protection des sols, la réduction de l'impact carbone et, pour les deux tiers d'entre eux, la sobriété dans l'utilisation de ressources.

Même à un âge qui se projette vers l'avenir, les jeunes manifestent également un net **attachement au patrimoine existant**.

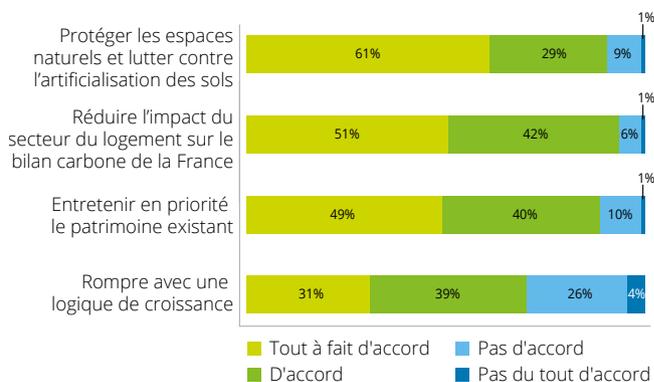
Il faut construire moins de logements neufs et privilégier la rénovation des logements anciens



23%
Non

77%
Oui

La rénovation de logements anciens permet de :



Question posée : Êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes (oui/non puis tout à fait d'accord, d'accord, pas d'accord, pas du tout d'accord) ?

... les jeunes sont néanmoins conscients de la nécessité de construire de nouveaux logements



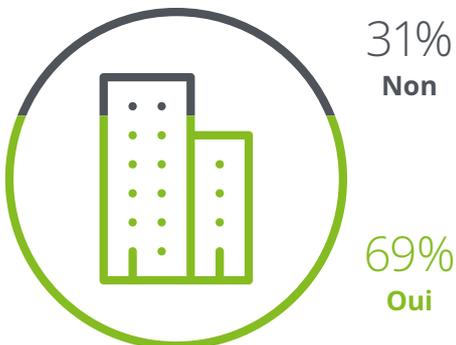
Dans le même temps, les jeunes sont **conscients** que le parc de logements anciens reste limité et **que la rénovation seule ne suffira pas** à satisfaire les besoins, particulièrement en zones tendues.

Ils s'accordent donc majoritairement sur la **nécessité de continuer à construire des logements**, principalement pour proposer des logements de qualité à un prix plus abordable en augmentant l'offre disponible.

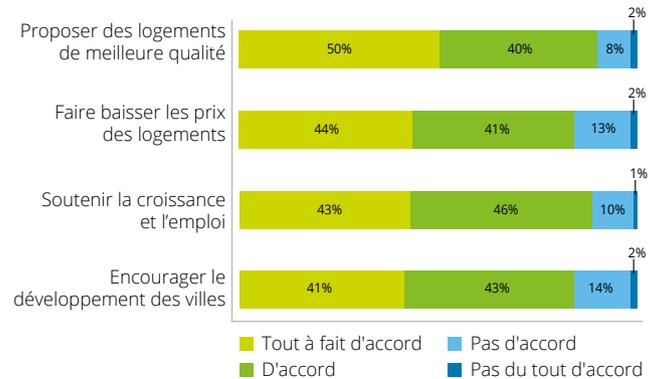
Ainsi, notre panel se divise schématiquement en **trois blocs** : un quart pense qu'il ne faut pas construire moins, un tiers qu'il faut arrêter de construire et une petite moitié qu'il faut à la fois construire et rénover.

Comme l'ensemble de la société, **la jeunesse paraît donc traversée par des contradictions sur ce thème** en lien avec l'aménagement et le développement des territoires.

Il faut continuer de construire des logements



La construction de logements neufs permet de :



Question posée : Êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes (oui/non puis tout à fait d'accord, d'accord, pas d'accord, pas du tout d'accord) ?

Un attachement classique à la propriété





1. Une démarche traditionnelle d'achat du logement

Le logement perçu comme un abri

Un contexte actuel anxiogène

En Europe, les jeunes Français comptent parmi les plus pessimistes. **Seulement 20% d'entre eux se déclarent confiants en l'avenir, contre 60% des Danois et Américains.**¹

La hausse de la précarité et du taux de chômage depuis la dernière crise de 2008 créent un besoin de la part des jeunes d'être rassurés. Couplé à un frein de l'ascenseur social et un accès à l'indépendance de plus en plus difficile, **les jeunes perçoivent l'investissement dans l'immobilier comme un moyen rassurant de sécuriser leur avenir.**

Un mode de vie plus incertain

Les jeunes sont moins attachés à l'entreprise que les générations précédentes. Ils sont également plus mobiles. La flexibilisation du marché du travail a entraîné une forme d'incertitude omniprésente. En France, on constate une hausse des emplois précaires qui représentent 13,7% de l'emploi total en 2018². L'âge serait un critère déterminant. **Les 15-29 ans représentent à eux seuls la moitié des personnes précaires.** Pour eux, **l'acquisition d'un logement constitue un objectif prioritaire, facteur de stabilité.**

« Si l'achat neuf représente plutôt une approche audacieuse, les jeunes restent dans une démarche d'acquisition très classique, semblable à celle de leurs parents. Pour eux, le logement revient aux notions fondamentales de sécurité, de refuge pour soi et sa famille. »



Alexandra François-Cuxac

Présidente FPI et Présidente fondatrice AFC Promotion

1 Enquête de la Fondation pour l'innovation politique – Les jeunes face à leur avenir.

2 Centre d'observation de la société – La précarité au travail frappe surtout les jeunes et les milieux populaires.

Une diffusion encore faible des régimes innovants d’accession à la propriété

La reproduction d’un modèle classique

Les jeunes préfèrent opter pour la propriété complète, qu’elle soit immédiate (74%) ou progressive dans le cadre d’un régime inspiré de la location avec option d’achat (69%). C’est le modèle classique qu’a connu la génération de leurs parents et grands-parents.

De même, concernant le choix de la banque ou de l’assureur, la jeune génération reste traditionnelle et affirme préférer la banque ou l’assureur familial, considéré comme digne de confiance.

Les nouvelles formes d’acquisition

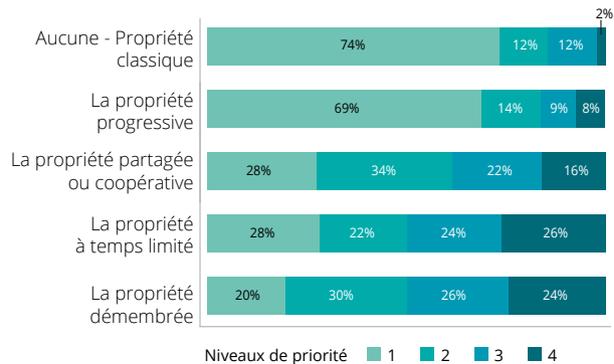
- La **propriété démembrée** : j’achète seulement les murs, moins chers, et le foncier reste la propriété de la collectivité.
- La **propriété à temps limité** : je n’achète un logement, moins cher, que pour une durée déterminée, sans pouvoir le transmettre.
- La **propriété progressive** : je suis d’abord locataire de mon logement, et je peux décider ensuite de l’acquérir, une partie de mes loyers couvrant une partie du prix.
- La **propriété partagée ou coopérative** : je suis locataire d’un logement propriété d’une coopérative dont je détiens des parts sociales.

Des modèles émergents qui restent mal connus

Le niveau atteint par les prix de l’immobilier pousse le secteur à explorer de plus en plus de solutions qui font appel à de l’ingénierie juridique et financière (coopérative, démembrement, etc.).

Peu de jeunes affirment une préférence pour ces solutions, pourtant plus abordables, pour deux séries de raisons : l’attachement à la propriété classique et, probablement, une connaissance encore embryonnaire de ces mécanismes pourtant largement diffusés dans d’autres pays.

Préférence quant aux nouvelles formes de propriété du logement pour réduire le prix d’acquisition



Question posée : Pour réduire le prix d’acquisition, de nouvelles formes de propriété du logement émergent. Indiquez par ordre de préférence celles qui pourraient vous intéresser.

2. Des critères de choix classiques...

Le prix et la localisation comme premiers critères de choix



Le prix, élément essentiel de la recherche immobilière

Sur les 10 dernières années, le coût du foncier a progressé de 71% en moyenne tandis que les coûts de construction ont progressé de 24% sur la même période*. Par voie de conséquence, le prix a un poids de plus en plus significatif dans les critères de choix du logement.

Parmi les attributs privilégiés du logement, **la jeune génération plébiscite, sans surprise, un logement abordable comme premier critère de choix.**

Dans un budget contraint, ils privilégient l'aménagement des espaces, la disposition des pièces et la localisation à la surface.



La localisation comme point d'entrée de la recherche immobilière

Pour les répondants à l'étude, **la localisation constitue le point d'entrée de la recherche de logement.** Ils plébiscitent les **plateformes de recherche en ligne** qui facilitent la géolocalisation du bien et la comparaison entre annonces. Ils déclarent passer également par des agences immobilières **mais sont plus circonspects quant aux sites Internet des promoteurs.**

Loin derrière, **les réseaux sociaux** sont quant à eux **plutôt destinés**, selon nos experts, **à mettre en avant la marque** et ne génèreraient que peu d'opportunités commerciales, ce que semble confirmer l'étude.



* Source : Étude Capital – cette loi innovante qui pourrait enfin rendre le logement accessible à tous

Question posée : Quels seront les critères de choix d'un programme dans l'acquisition d'un logement neuf, par ordre d'importance ?

Un logement aux attributs classiques

La jeune génération privilégie les attributs « physiques » du logement...



- Abordable
- Spacieux
- Accessible aux personnes à mobilité réduite
- Respectueux de l'environnement
- Sécurisé

Ces choix peuvent s'expliquer par leur impact direct sur le **confort de l'occupant** et sur la projection d'une revente future.



- Évolutif
- Bien isolé
- Connecté
- Sain
- En étage élevé

Contrairement aux attentes, la connectivité et l'évolutivité arrivent au second plan. Parfois considérées comme trop « gadgets », elles peuvent représenter un **surcoût** que les jeunes ne paraissent pas prêts à assumer.

... elle est moins sensible aux éléments de « confort », considérés comme annexes dans ses critères de choix



- Lumineux
- Prééquipé
- Permettant le télétravail
- Bien orienté

La modularité et l'équipement permettant le télétravail ne sont pas considérés comme primordiaux par les répondants, qui semblent avoir du mal à se projeter à long terme dans leur premier logement.

Question posée : Quels sont les cinq attributs du logement neuf du futur qui compteront pour vous, par ordre de préférence ?

« La responsabilité du promoteur réside d'abord dans la production de logements économes en énergie. Les services innovants offrent une valeur ajoutée, mais ne sont pas au cœur du métier du promoteur. »



François Payelle

Directeur Général Délégué – Promogim

... sensiblement modifiés par la pandémie de la Covid-19

Une redistribution des priorités

L'épidémie a réduit l'importance du prix, de l'accessibilité et de la sécurité, au profit de la protection de l'environnement, de l'isolation, de la connectivité et de la présence d'espaces extérieurs. L'agencement personnalisable, la luminosité, l'orientation et le prééquipement du logement restent superflus.

L'épidémie a clairement bousculé des repères : **les jeunes paraissent prêts à consentir à des efforts financiers plus importants**, si c'est à ce prix qu'ils peuvent combiner le confort, la qualité de vie et la possibilité de travailler et de consommer depuis chez eux. Ainsi se dessine en creux ce qui a pu leur faire défaut pendant le confinement.

« La Covid-19 introduit un changement de paradigme. Alors que l'on constate un accroissement du travail à distance, on ne relève pas d'engouement significatif pour les espaces de *coworking* de proximité. »

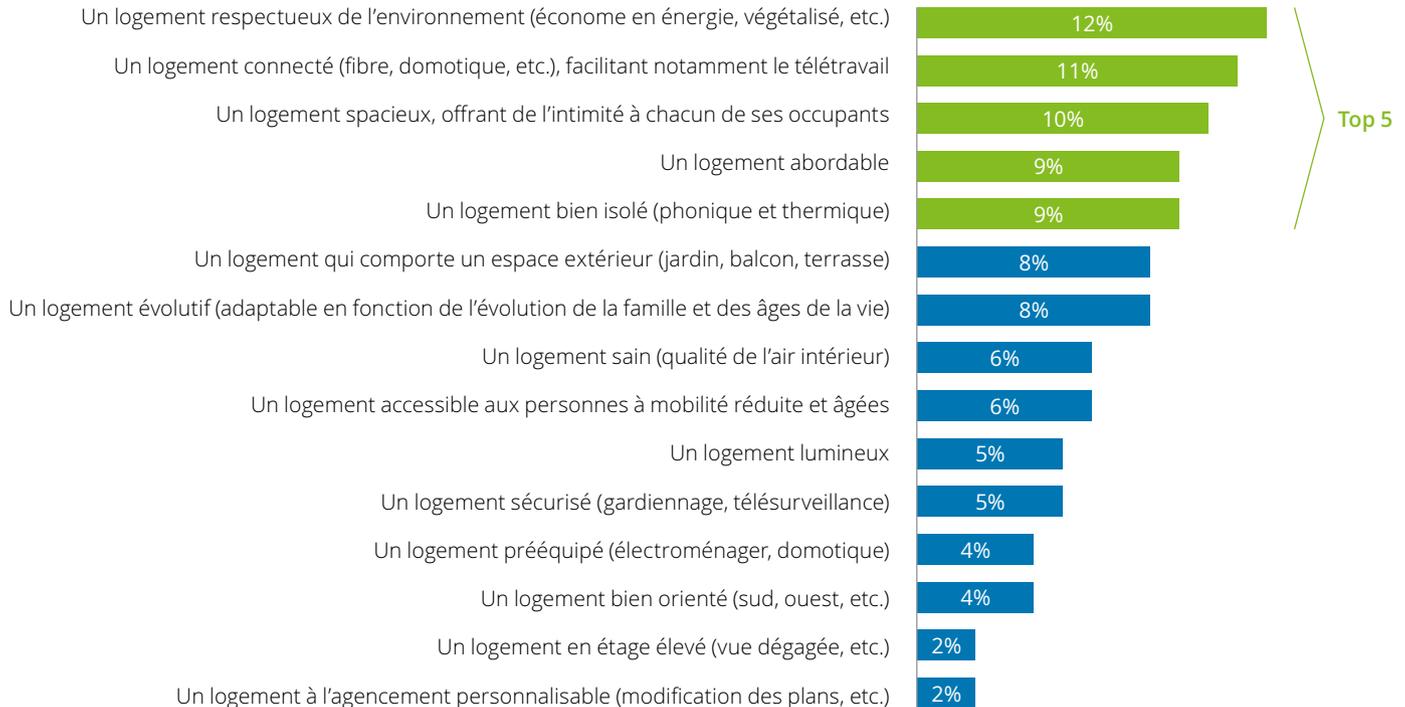
Emmanuel Desmaizières

Directeur général – Icade Promotion



De nouvelles attentes postconfinement quant aux attributs du logement neuf

Les cinq attributs du logement neuf du futur



Question posée : Quels sont les cinq attributs du logement neuf du futur qui compteront désormais le plus pour vous, par ordre de préférence ?

« En tant que professionnel de l'immobilier, j'observe que les trois critères privilégiés pour les acquéreurs sont l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement. Au second plan viennent l'exposition, les vues et le confort. »



Pascal Boulanger

Vice-Président et Trésorier FPI France – Président du Groupe Pascal Boulanger

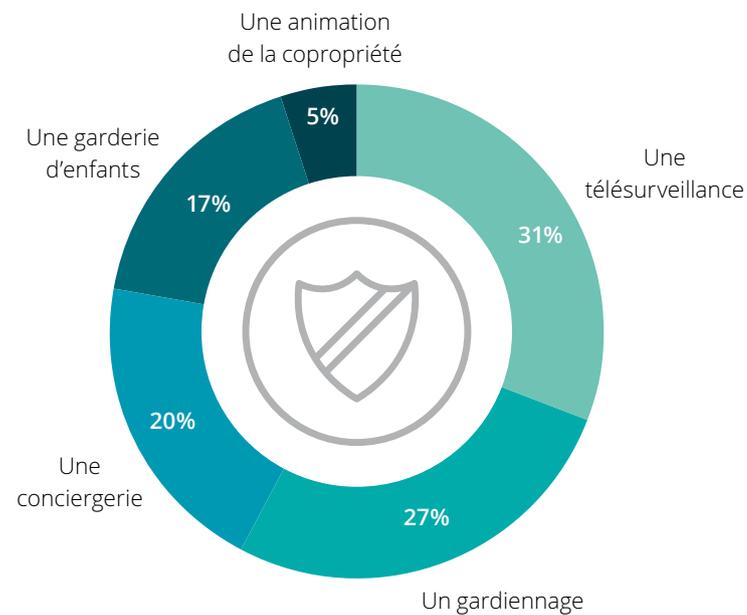
3. Une volonté de sécuriser son logement

Les jeunes favorisent la sécurité dans l'ensemble du processus d'acquisition du logement (modalité d'achat, recherche, attributs du logement, etc.).

Cette attitude se traduit également dans la nature des **services annexes** pour lesquels ils se déclarent prêts à supporter une charge supplémentaire.

La télésurveillance et le gardiennage arrivent en effet en première position.

Cette priorité a toutefois eu tendance à reculer dans les priorités à l'occasion du confinement. Elle restera à confirmer dans la durée.



Question posée : Pour quels services communs seriez-vous prêt à supporter une charge financière supplémentaire, une fois le logement acquis ?





Les acquéreurs ont tendance à renoncer aux services annexes dès lors qu'ils représentent un coût additionnel, surtout en zone tendue où le prix/m² est déjà très élevé. En revanche, les jeunes ne sont pas prêts à faire des concessions concernant la sécurité. »



Arnaud Roussel-Provost

Président FPI Nouvelle-Aquitaine

« Cette génération a été confrontée à des situations précaires, qui peuvent expliquer cette volonté de sécurité, traduite par la notion fondamentale du logement comme abri de soi et sa famille. »



Alexandra François-Cuxac

Présidente FPI et Présidente fondatrice AFC Promotion

Une vision idéalisée du logement



1. Le rêve immobilier : une maison dans une ville moyenne...

L'idéal de la maison individuelle isolée

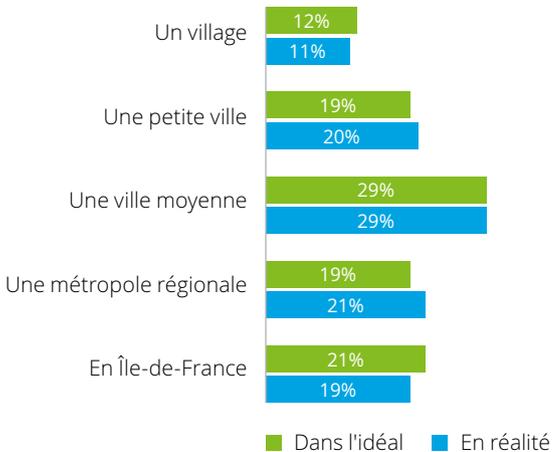
L'accès à un logement sonne souvent pour les jeunes adultes comme un signe d'indépendance. C'est à l'âge de 23 ans que les Françaises s'installent dans leur premier logement, contre 24 ans pour les Français. Cette étape représente un moment majeur dans la vie de la jeune génération, qui rêve du logement idéal.

La ville moyenne (+ de 10 000 habitants) représente l'idéal pour 29% des répondants. La même proportion s'y projette également dans la réalité.

En revanche, si 50% des répondants habitent en Île-de-France, seulement 21% considèrent cette région comme un idéal.

Malgré un attrait des jeunes pour les villes relativement petites (villages ou petites villes), une part importante d'entre eux se projettent *a minima* dans une ville moyenne ou dans une métropole régionale, qui offre davantage de services, d'opportunités d'emplois et d'accès aux études supérieures.

Localisation – Idéal vs. réalité

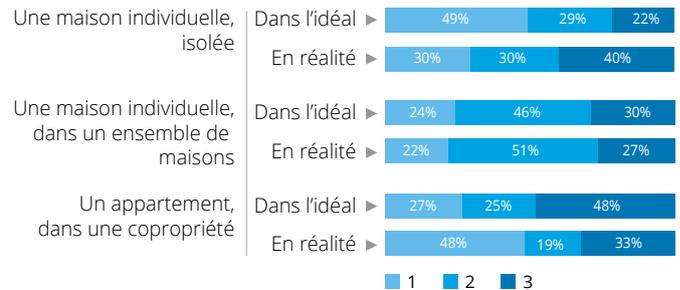


Question posée : Dans l'idéal, où voudriez-vous que ce logement neuf soit situé ? En réalité, où pensez-vous que ce logement sera situé ?

Entre prix raisonnables et qualité de vie, les villes moyennes semblent s'inscrire dans le style de vie rêvé de **la jeune génération**, qui **plébiscite la maison individuelle à 73%**. Cependant, seulement 30% d'entre eux s'y projettent dans la réalité. Cet écart peut notamment s'expliquer par une offre abordable limitée dans les marchés tendus.

De même, seulement 27% de la population souhaitent habiter en appartement, alors qu'en réalité 48% d'entre eux pensent qu'ils y habiteront.

Localisation – Idéal vs. réalité



Questions posées :

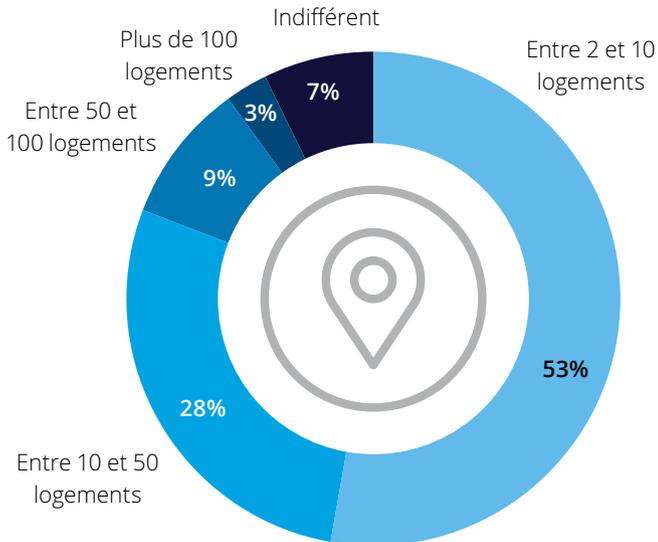
Dans l'idéal, quel type de logement neuf, par ordre de préférence, voudriez-vous acquérir ?

En réalité, quel type de logement neuf, par ordre de préférence, pensez-vous que vous pourrez acquérir ?

Une vision idéalisée de l'emplacement du logement

La jeune génération accorde une grande importance à l'emplacement du logement, qui doit être à la fois proche de son lieu de travail et des réseaux de transports en commun, tout en étant proche de la nature et des commerces.

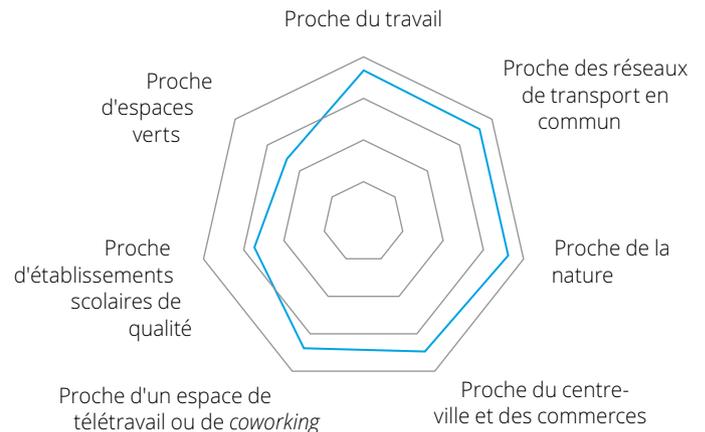
Les jeunes cherchent « le mouton à cinq pattes » et se montrent peu enclins à faire des concessions concernant la localisation, dans l'acquisition de leur logement neuf.



Question posée : Si vous achetez un appartement neuf, quelle serait la taille idéale de la copropriété que vous souhaiteriez habiter ?

La taille idéale de la copropriété pour l'achat d'un appartement neuf est située entre 2 et 10 logements. Plus de **80% des répondants souhaitent habiter dans une copropriété de moins de 50 logements.**

En effet, les grandes copropriétés semblent souffrir d'une mauvaise image, souvent perçues comme peu qualitatives, impersonnelles, vieillissantes et nécessitant un niveau de charges élevé.



Question posée : Quels seront les trois critères de proximité qui compteront dans le choix de votre logement, par ordre de préférence ?

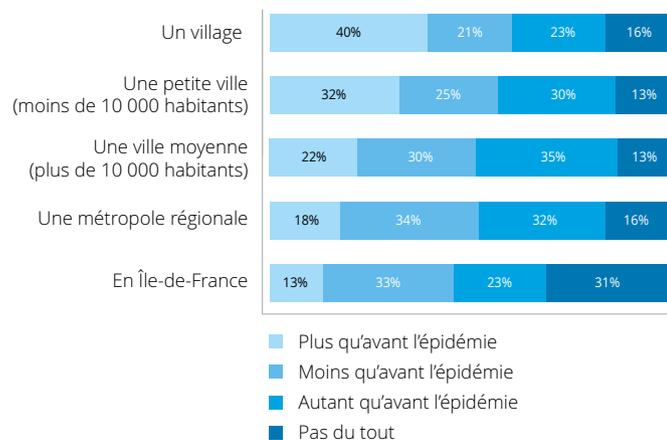
... renforcé par le confinement

La maison individuelle isolée reste l'idéal

Suite à la pandémie de la Covid-19, **77%** des répondants envisagent davantage d'habiter dans **un village** ou dans **une petite ville (moins de 10 000 habitants)**. Si la ville moyenne était plébiscitée avant la pandémie, le curseur semble se déplacer vers des villes encore plus petites, moins denses. Les répondants privilégient désormais davantage leur confort de vie aux services plus nombreux proposés par les métropoles.

De même, si 42% des répondants sont franciliens, **l'Île-de-France arrive en dernière position** quant à la localisation idéale.

La localisation du logement neuf suite à l'épidémie

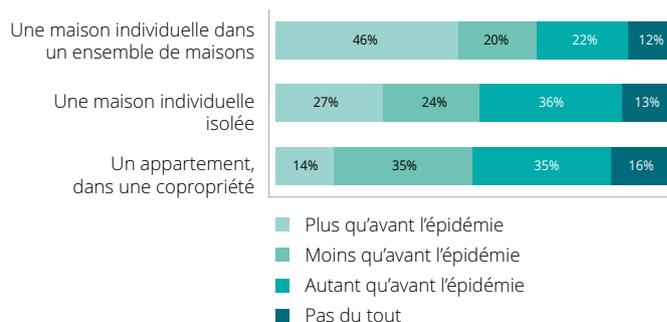


Question posée : Diriez-vous que l'épidémie vous conduirait à acquérir un logement neuf situé dans... ?

Comme avant l'épidémie, la maison individuelle isolée reste le rêve immobilier. En effet, **73% des répondants envisagent plus qu'avant d'habiter dans une maison individuelle**, qu'elle soit isolée ou dans un ensemble de maisons.

Cette volonté fait écho au désir de posséder un **espace extérieur**, qui constitue un critère dorénavant important dans le choix du logement.

Le type de logement à acquérir suite à l'épidémie



Question posée : Diriez-vous que l'épidémie vous conduirait à acquérir... ?

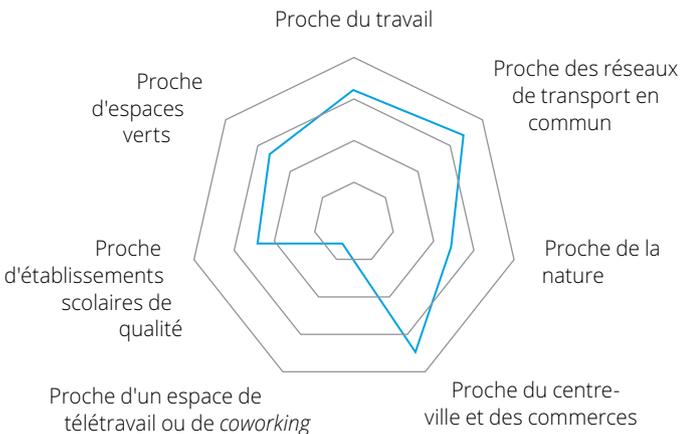


L'emplacement se doit d'être pratique pour la vie quotidienne

Le logement doit être situé proche des **réseaux de transport en commun**, du centre-ville et du travail. L'épidémie a mis en lumière la nécessité de pouvoir se rendre facilement sur son lieu de travail et de disposer de toutes les commodités à proximité.

En revanche, la proximité d'un espace de télétravail ou de coworking devient complètement annexe.

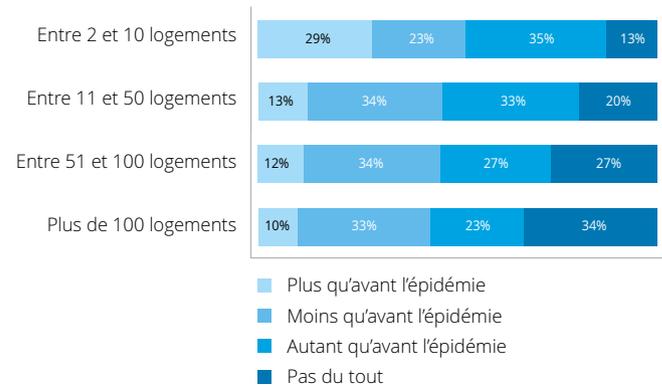
La proximité de la nature a reculé, mais celle des espaces verts progressé : les jeunes aspirent à une **nature en ville**.



Question posée : Quels seraient les trois critères de proximité qui, à la lumière de l'épidémie, compteraient dans le choix de votre logement, par ordre de préférence ?

Soixante-quatre pour cent des répondants confirment qu'ils souhaitent habiter dans des **petites copropriétés, entre 2 et 10 logements**. Selon nos experts, cette volonté s'explique par la recherche d'une moindre densité et d'un confort accru au sein du logement (isolation, etc.).

L'acquisition du logement neuf suite à l'épidémie dans une copropriété



Question posée : Diriez-vous que l'épidémie vous conduirait à acquérir un logement neuf idéalement dans une copropriété ?



2. Les enjeux environnementaux sous le prisme de l'énergie

Le « double dividende » : une protection de l'environnement et des économies de charges

La jeune génération est désormais largement sensibilisée aux enjeux environnementaux. L'immobilier n'y fait pas exception. Elle recherche en priorité :



- Un logement qui consomme peu d'énergie
- Un logement qui permet l'autopartage
- Un logement qui produit de l'énergie
- Un logement sans place de stationnements
- Un logement de petite taille, dont la construction mobilise peu de matériaux et d'énergie

Si la jeune génération se montre sensible aux aspects écologiques du logement neuf, c'est d'abord sous l'angle de l'énergie : baisse de la consommation et production sur site. Deux raisons l'expliquent : la diminution des charges que les jeunes lui associent, et le fait que les autres thématiques environnementales (sobriété foncière, biodiversité, etc.) ont émergé plus récemment dans le débat public.

Question posée : Quels sont pour vous, par ordre de préférence, les cinq caractéristiques du logement neuf respectueux de l'environnement ?

Par ailleurs, **les jeunes se montrent également sensibles aux enjeux de mobilité**. Ils plébiscitent l'autopartage, considérant que les places de stationnement vont à l'encontre des caractéristiques d'un logement respectueux de l'environnement.

Focus Territoires – Osez les nouvelles mobilités

La mobilité soutenable vise à limiter les externalités négatives telles que la pollution ou la congestion. Au cœur des villes, la mise à disposition de flottes de véhicules électriques en autopartage ou de vélos en libre-service participe à la promotion de nouveaux usages tout en proposant des alternatives au tout voiture. Ces mobilités intelligentes apportent des réponses aux problématiques d'accessibilité, de cohabitation des usages, de qualité de l'air et plus globalement de qualité de vie. Elles contribuent également à l'attractivité et à la performance économique des territoires. Grâce à ces nouveaux services, les usagers deviennent à la fois utilisateurs et acteurs de leur mobilité.



« Les jeunes sont de plus en plus sensibles aux enjeux environnementaux. Il paraît donc légitime pour les promoteurs de réfléchir sur les nouveaux moyens de répondre à ces demandes. L'énergie et le transport sont les deux principaux pôles de consommation. Le prisme énergétique révélé par cette étude soulève la question de la maîtrise des charges permise grâce aux économies et à la production d'énergie. »



Alexandra François-Cuxac

Présidente FPI et Présidente fondatrice AFC Promotion

Point de vue Deloitte – L'impact du changement climatique sur le secteur de l'immobilier

Conscients de leur responsabilité sur le changement climatique et de l'impact de ce dernier sur leurs propres activités, les acteurs du secteur de l'immobilier et de la construction ont décidé de résolument s'engager dans l'apport de solutions à contribution positive. Ce mouvement se traduit par de multiples défis et conséquences.

Du fait d'exigences réglementaires qui se renforcent et de la pression croissante de l'opinion publique, en particulier des nouvelles générations, l'année 2020 marque un véritable tournant dans la prise de conscience des acteurs de l'immobilier et de la construction, des impacts du changement climatique et des transitions obligatoires qu'ils impliquent.

En conséquence, les acteurs de ces deux secteurs ont lancé plusieurs initiatives pour s'attaquer aux problèmes environnementaux et sociaux. Ces initiatives ont un impact positif sur l'environnement puisqu'un bâtiment construit selon la réglementation en vigueur en 2019 consomme en moyenne neuf fois moins d'énergie que le même bâtiment construit en 1974.

Le point clé tient à l'ampleur de l'ambition des actions enclenchées, qui est passée d'une volonté de réduction de l'impact à une réalité de contribution positive.

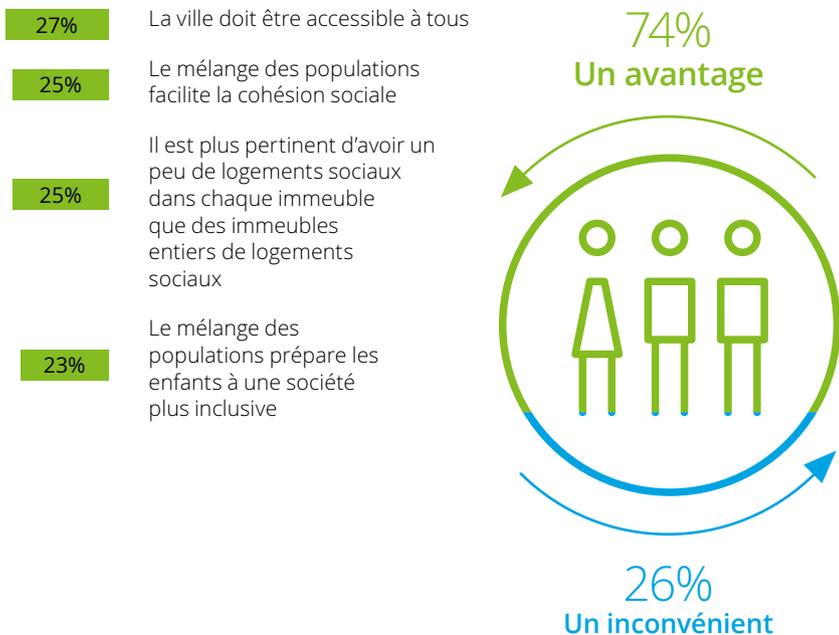
3. La mixité, une réponse à la quête de sens de la jeune génération

La mixité perçue comme une opportunité

L'étude révèle que, pour 74% des jeunes, la mixité sociale constitue un avantage. Pour eux, la ville doit être accessible à toutes les catégories de personnes, le mélange d'individus issus de divers horizons étant vecteur d'une meilleure cohésion sociale.

C'est probablement l'indicateur qui marque la différence la plus nette avec les générations précédentes : 20 ans après la loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU), la mixité sociale a pris une forme d'évidence pour la jeunesse.

La mixité sociale dans l'immeuble, entre avantage et inconvénient



Question posée : Diriez-vous que la mixité sociale dans votre immeuble serait... (oui/non puis cases à cocher) ?

Les différentes formes de mixité



Mixité inclusive

Un immeuble qui comporte des aménagements et une animation adaptée, pour intégrer des personnes âgées, des personnes en situation de handicap, des personnes en situation de précarité.



Mixité fonctionnelle

Un immeuble qui comporte à la fois des logements et des bureaux/commerces.



Mixité sociale

Un immeuble qui comporte à la fois des logements libres, des logements intermédiaires et des logements sociaux.



Mixité des statuts d'occupation

Un immeuble qui comporte à la fois des logements occupés par leurs propriétaires et des logements occupés par des locataires.



Zoom sur les résidences intergénérationnelles

Depuis près de deux ans, de nombreuses résidences intergénérationnelles se développent.

Des initiatives avec des logements accueillant des personnes à mobilité réduite, les seniors et les familles sont aujourd'hui en plein essor. En partenariat avec les bailleurs sociaux et les associations, ces nouveaux logements ont pour ambition de dynamiser le lien social entre les différentes générations, tout en favorisant l'allongement de l'espérance de vie des seniors.

« Le fait que la mixité sociale, rarement mise en avant au moment de la vente, soit perçue comme un avantage est un fait marquant. Ce point mériterait d'être creusé, car c'est très différent de ce que l'on a connu par le passé. »



Emmanuel Desmaizères

Directeur général – Icade Promotion

4. Une ouverture au partage de certains espaces...

Les jeunes prêts à partager ce qui ne relève pas de l'intimité

Top 4 des éléments que les jeunes sont prêts à partager avec d'autres copropriétaires :



- Potager urbain
- Places de stationnement pour l'autopartage
- Salle de sport
- Espace de convivialité

Top 4 des éléments que les jeunes sont le moins prêts à partager avec d'autres copropriétaires :



- Buanderie
- Cuisine
- Terrasse
- Chambre d'ami

Face à l'essor de l'économie participative et collaborative, les modes de vie de la population évoluent. Les nouveaux logements prennent désormais en considération les besoins de la population en proposant des espaces partagés. L'objectif de cette mesure : instaurer des relations de voisinage basées sur le partage et la notion du « vivre ensemble ». **La jeune génération est, quant à elle, prête à partager de nombreux services, tant qu'ils ne relèvent pas du domaine de l'intime et de l'espace privé du logement.** En effet, ils ne sont pas prêts à partager des éléments constitutifs de leur logement (cuisine, buanderie, etc.). Ce résultat n'est étonnant qu'en apparence pour une génération qu'on dit habituée à la colocation : lorsqu'elle se projette sur la propriété, ses références s'adaptent.

Question posée : Diriez-vous que l'épidémie vous conduirait à vouloir partager avec d'autres copropriétaires la propriété et l'usage de certains biens ?

« La réduction des parties privatives au bénéfice des parties partagées fonctionne particulièrement bien lorsqu'il s'agit d'immeubles à usage temporaire comme les résidences étudiantes. Les jeunes sont prêts à diminuer la superficie de leur studio pour mutualiser les m² en parties communes. En revanche, dès lors que les acquéreurs s'installent, notamment en famille, ils sont moins enclins à partager certains services. »



Arnaud Roussel-Provost
Président FPI Nouvelle-Aquitaine

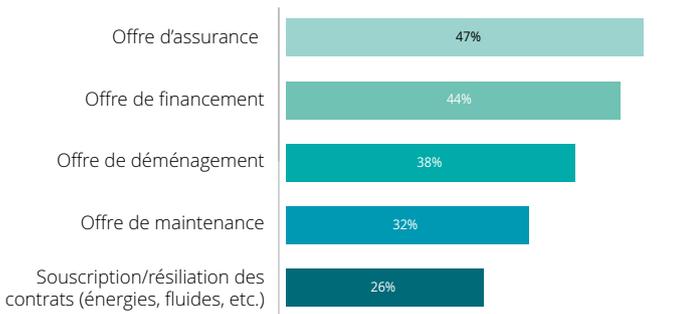
Des attentes limitées concernant les services proposés par les promoteurs

La jeune génération montre **un intérêt limité quant aux services proposés par les promoteurs**.

Les jeunes se montrent néanmoins ouverts à étudier des propositions d'assurance ou de financement.

Les attentes des jeunes portent plutôt sur la capacité du promoteur à produire des logements de qualité, bien placés et au meilleur prix. Les services annexes ne constituant pas le cœur de métier du promoteur, il est considéré comme un intermédiaire source de coût supplémentaire, dont la valeur ajoutée n'est pas toujours perçue.

Services auxquels les acquéreurs seraient prêts à adhérer auprès du promoteur

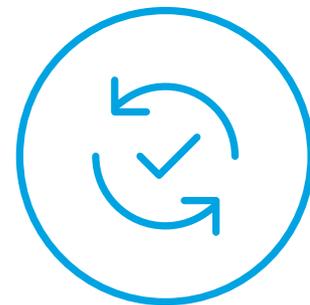


Question posée : À quels services seriez-vous prêt à adhérer directement auprès du promoteur ?

« Les jeunes peuvent parfois considérer que, si le promoteur intervient dans la chaîne, notamment au niveau du financement, c'est qu'il va toucher une commission. Nous nous limitons donc à une simple mise en relation de nos clients avec nos banques partenaires. »



François Payelle
Directeur Général Délégué –
Promogim



... renforcée par l'épidémie de la Covid-19

Top 4 des éléments que les jeunes sont prêts à partager avec d'autres copropriétaires :



- Terrasse
- Cuisine
- Potager urbain
- Espace de convivialité et d'animation

Top 4 des éléments que les jeunes sont le moins prêts à partager avec d'autres copropriétaires :



- Buanderie
- Bibliothèque
- Place de stationnement
- Chambre d'ami

Suite à la pandémie de la Covid-19, la vision des jeunes sur les services partagés a évolué.

En effet, si les jeunes ne souhaitent toujours pas partager les attributs du logement relevant du domaine de l'intime, ils sont dorénavant prêts à partager **une terrasse et une cuisine**.

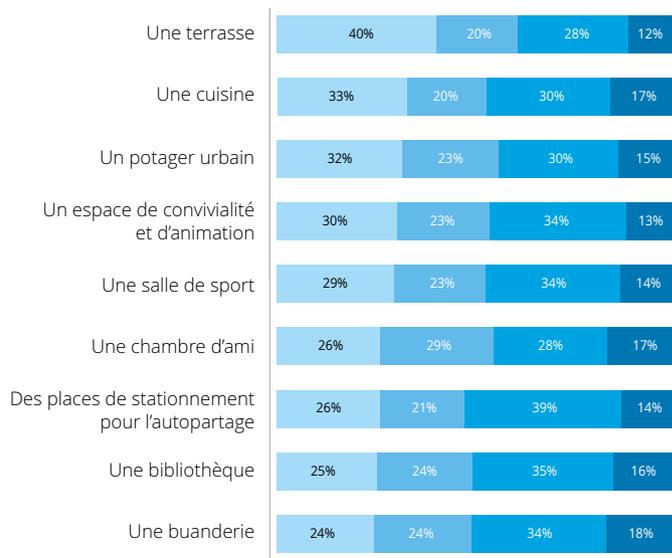
Le potager urbain et l'espace de convivialité restent, quant à eux, des éléments intéressants à mutualiser.

Les jeunes qui ont particulièrement subi le confinement (éloignement familial, petits espaces, etc.) ont pu ressentir un **besoin à la fois de plus de lien social et de plus d'espace** pendant cette période.

Question posée : Seriez-vous prêt à partager avec d'autres copropriétaires la propriété et l'usage de... (par ordre de préférence si oui) ?

Une nouvelle vision du partage de la propriété et de l'usage

Le partage de la propriété et l'usage de certains biens avec d'autres copropriétaires



- Plus qu'avant l'épidémie
- Moins qu'avant l'épidémie
- Autant qu'avant l'épidémie
- Pas du tout



Des choix pragmatiques guidés par les contraintes économiques





1. Des concessions à faire lors de l'acquisition du logement

Des renoncements pragmatiques, touchant majoritairement la copropriété

Face à cette montée des prix, les acquéreurs doivent réaliser certaines concessions par rapport à leur vision idéalisée du logement.

Prêts à renoncer



- M² de parties communes (halls, couloirs, etc.)
- Copropriété de petite taille
- Espaces verts privés au profit d'espaces verts publics plus vastes
- Matériaux biosourcés

Question posée : Pour pouvoir acheter un logement neuf moins cher, quels sont les éléments auxquels vous seriez prêt à renoncer (par ordre de préférence si oui) ?

La jeune génération se dit prête à renoncer à des éléments qui ne touchent pas l'intérieur du logement (parties communes, espaces verts, etc.), afin de réduire son coût d'acquisition.

29% des répondants se déclarent prêts à **renoncer à des m² de parties communes**. La même proportion est prête à faire des **concessions sur une copropriété de petite taille** si la densité et la construction en hauteur permettent en contrepartie de construire une ville plus durable.

28% des jeunes privilégient les espaces verts publics, plus vastes par rapport à des espaces verts privés si cet élément permet de réduire le coût d'acquisition.

La même proportion se dit également prête à **renoncer à l'utilisation de matériaux biosourcés** au profit de matériaux plus carbonés mais moins chers. Cela confirme le constat d'une vision du logement « vert » privilégiant la sobriété énergétique à celle de la décarbonation des matériaux de construction.

Une volonté de maximiser la valeur du logement

En revanche, **la jeune génération souhaite conserver des attributs qui touchent directement à l'espace privé de leur logement.**

Pas prêts à renoncer



- Production d'énergie à l'échelle de l'immeuble
- Stationnement associé au logement
- M² dans le logement au profit de m² partagés
- Finitions du logement

Question posée : Pour pouvoir acheter un logement neuf moins cher, quels sont les éléments auxquels vous seriez prêt à renoncer (par ordre de préférence si oui) ?

La production d'énergie sur site s'analyse à la fois comme une qualité environnementale du logement et un levier de maîtrise des charges. S'ils plébiscitent l'autopartage pour eux-mêmes, seuls 22% sont prêts à se passer d'une place de stationnement associée au logement. La contradiction n'est qu'apparente, car une place de stationnement inoccupée par son propriétaire est une réserve de valeur à exploiter, et un argument de poids lors de la revente.

Par ailleurs, 75% des répondants refusent de renoncer à des m² de leur logement au profit de m² partagés. Les jeunes, lorsqu'ils se projettent sur la propriété, privilégient en effet leur espace privatif aux espaces partagés.

Ils se montrent enfin plus partagés quant aux finitions de leur logement auxquelles certains sont prêts à renoncer pour les réaliser eux-mêmes.

2. L'émergence de nouvelles offres

Dans un contexte en tension, de nouvelles réflexions émergent pour permettre à une part plus importante de la population d'accéder au logement.

Parmi ces réflexions, deux tendances semblent se détacher :

- la **diversification des produits** (logement intermédiaire, construction modulaire, etc.) ;
- la **diversification des modes d'acquisition** (séparation du foncier et du bâti, séparation de la nue-propiété et de l'usufruit locatif, etc.).



Zoom sur les logements intermédiaires

Plusieurs initiatives se développent, notamment celle du **logement intermédiaire**.

Les acteurs du logement intermédiaire, dont les loyers se situent entre les logements sociaux et les loyers du parc privé, visent en priorité les classes moyennes, trop aisées pour obtenir un logement social mais en difficulté pour se loger, notamment en zone tendue.

Les commandes passées aux promoteurs par les acteurs du logement intermédiaire permettent à la fois de soutenir l'activité, de sécuriser la vente de tout ou partie d'une opération et de répondre aux enjeux des collectivités en matière d'immobilier abordable.

Ce marché est loin d'être anecdotique dans l'équation des promoteurs puisqu'il devrait dépasser 10% des réservations totales d'ici 2021. Pour preuve, de plus en plus de partenariats se nouent entre acteurs du logement intermédiaire et promoteurs afin de satisfaire leurs besoins en logements.



Zoom sur la propriété démembrée

Parallèlement, la propriété démembrée semble attirer de nouveaux acquéreurs.

Nue-propiété - Usufruit locatif

Cette solution permet de **dissocier la nue-propiété**, acquise par un investisseur particulier, **de l'usufruit**, cédé à un bailleur professionnel, qui se charge de la gestion locative du bien. L'investisseur devient ainsi propriétaire d'un bien à prix réduit (30 à 40% de décote en moyenne) et partage le droit de propriété avec le bailleur pendant une durée déterminée (entre 15 et 20 ans). À l'issue de cette période, l'acquéreur devient pleinement propriétaire de son bien et peut décider de le louer, l'occuper ou le vendre.

Ce système représente également une opportunité pour les bailleurs sociaux, qui peuvent proposer des logements abordables sans mobiliser de capitaux propres.

Dissociation entre le bâti et le foncier

Une autre forme de démembrement réside dans la **dissociation pérenne entre le bâti et le foncier**.

L'OFS (Offices fonciers solidaires) s'adresse aux ménages avec des revenus modestes tandis que l'OFL (Offices fonciers libres) a pour ambition de proposer cette offre à l'ensemble des ménages.

Le foncier est acquis par l'OFS ou l'OFL, qui donne un droit à construire à un promoteur. Les futurs acquéreurs n'achètent que le bâti, à prix réduit (généralement en 15 et 30%), le terrain restant la propriété de l'OFS ou de l'OFL. Le terrain est associé à un bail et est loué, dans un premier temps au promoteur puis à l'acquéreur. L'acquéreur peut ensuite revendre son bien, ce qui aura pour conséquence de « recharger » le bail de sa durée initiale et garantit ainsi l'accessibilité économique du logement sur le long terme (le prix de vente étant plafonné).

Si la propriété classique semble être plébiscitée par la jeune génération, ces nouvelles formes d'acquisition permettront néanmoins d'élargir la clientèle des acquéreurs de logements neufs et favoriser l'accès au logement pour l'ensemble de la population.

Contacts

Fédération des promoteurs immobiliers de France – FPI France

106, rue de l'Université – 75007 Paris

Tél. : 01 47 05 44 36

Deloitte Conseil

6, place de la Pyramide – 92908 Paris-La Défense Cedex

Tél. : 01 40 88 28 00

Stéphane MARTIN

Directeur

06 45 46 85 28

stephmartin@deloitte.fr

Valentine FUJARSKI

Senior Consultante

06 48 62 03 13

vfujarski@deloitte.fr





FPI FRANCE

Fédération des promoteurs immobiliers de France, syndicat professionnel régi par le Code du travail dont le siège est situé au 106, rue de l'Université, 75007 Paris et dont la dénomination publique est FPI France.

© Toute reproduction est interdite sans l'accord écrit et préalable de la FPI France.

Deloitte.

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (« DTTL »), son réseau mondial de cabinets membres et leurs entités liées. DTTL (également appelé « Deloitte Global ») et chacun de ses cabinets membres sont des entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus : www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte
6, place de la Pyramide – 92908 Paris-La Défense Cedex

© Novembre 2020 Deloitte SAS – Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Tous droits réservés – Studio Design France