

2009 L'Observatoire Cetelem



Marché de l'immobilier

Un potentiel intact

Perspectives :
les femmes ont
les clés en main

The background features a stylized illustration of a town on a hill. The houses are simple line drawings with windows and chimneys. The hills are represented by soft, rounded shapes in shades of green and yellow. A large, thick, curved green ribbon graphic starts from the top right and flows down towards the bottom right, partially overlapping the town illustration.

Sommaire

Synthèse	p. 2
1. Dis-moi où tu habites.....	p. 6
2. Acheter, le bon plan.....	p. 10
3. Acheter un logement, les femmes plus exigeantes	p. 13
4. La maison du bonheur.....	p. 18
5. Typo-logis : les Français face à la propriété.....	p. 22
6. Interlocuteurs, une satisfaction mitigée	p. 24
Avis d'experts.....	p. 26

Éditorial

Premier poste du budget des ménages, le logement est placé en permanence sous les feux de la rampe tout comme il retient l'attention des pouvoirs publics et des hommes politiques. Il a été ainsi l'un des principaux thèmes de la dernière campagne présidentielle, pendant laquelle le concept de « France de propriétaires » a été souvent mis en avant. Une idée ancienne qui alimente les débats depuis longtemps.

L'Observatoire Cetelem analyse la consommation des ménages, le monde de la distribution et les marchés automobiles depuis plus de 20 ans, tant au plan français qu'europpéen. Cetelem, désormais un acteur majeur du crédit immobilier en France depuis le regroupement des activités avec UCB, a choisi de faire du logement son nouvel objet d'étude.

Si, intuitivement, la thématique du logement semble être matière à une observation multiangle, il paraissait plus qu'intéressant aujourd'hui – alors que la crise économique trouve pour partie ses fondements dans une crise immobilière et que la France a connu l'un des booms immobiliers les plus importants de son histoire –, de connaître le point de vue des Français sur le sujet.

Quelle idée se font-ils vraiment du logement ? Sont-ils satisfaits ? Quels sont leurs projets ? Souhaitent-ils vraiment devenir propriétaires ? Quelles sont les motivations et les freins à l'achat ? Quels sont les critères de choix, et surtout, existe-t-il des différences entre les hommes et les femmes ? Existe-t-il des différences selon les catégories sociales ou selon l'âge ? Quel serait pour eux le logement idéal ? Autant de questions qui méritaient des réponses précises et circonstanciées pour ne plus limiter l'approche du logement aux seuls aspects du nombre de mètres carrés et du prix.

Ce premier *L'Observatoire Cetelem* consacré au logement – il sera suivi d'études régulières pour fixer l'évolution des données collectées – démontre toute l'importance que les Français accordent à cette problématique. Plus encore, il prouve que le rêve immobilier n'est pas devenu une chimère et que la maison l'incarne dans toute sa splendeur.

Pascal Roussarie et Flavien Neuvy
Responsables de L'Observatoire Cetelem

Méthodologie

Une investigation quantitative menée par Cetelem en collaboration avec Research International.

Interrogation pendant 25 minutes, de 1 200 personnes, âgées de 18 à 70 ans, représentatives de la population française en termes de sexe, d'âge, de CSP et de région.

Cette phase quantitative a été complétée par des interviews d'experts portant sur les problématiques actuelles des Français par rapport au logement. Entretiens publiés dans la rubrique « Avis d'experts ».

www.observatoirecetelem.com



Marché de l'immobilier, un potentiel intact

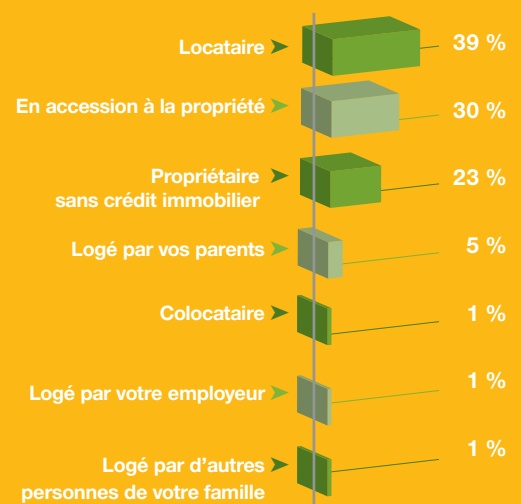
Le recueil des informations qui ont permis cette première étude de *L'Observatoire Cetelem* consacrée au logement a été réalisé au début du printemps 2009. Ce rappel n'a rien d'anecdotique dans la mesure où cette période correspond à un moment où la crise et l'idée que s'en font les Français sont, si ce n'est à leur paroxysme, tout au moins très virulentes. Une crise qui, ne l'oublions pas, trouve pour partie son origine dans l'effondrement du secteur immobilier américain, constaté également dans certains pays européens comme l'Espagne ou la Grande-Bretagne. Malgré tout, l'opinion des Français concernant le logement ne semble en rien entachée par ce contexte pesant.

La France à moitié propriétaire

Avec 53 % de propriétaires, la France se place au milieu du peloton européen. Le logement a été acheté en moyenne il y a 11 ans. Les 39 % de locataires recensés par *L'Observatoire Cetelem* sont essentiellement des jeunes habitant les grandes villes ou en milieu urbain. **Dans leur très grande majorité (85 %), les Français ne sont propriétaires que d'un seul bien.**

Et près d'un tiers sont primo-accédants. C'est surtout entre 35 et 48 ans que l'on devient propriétaire. Le logement est alors revendu au bout de 8 ans. Contrairement aux plus jeunes, les seniors ont tendance à conserver plus longtemps leur bien.

Concernant votre résidence principale, vous êtes...



Devenir propriétaire, une priorité

Devenir propriétaire est une priorité (34 %), un rêve (25 %) ou une évidence (20 %). Rapporté au nombre de Français déjà propriétaires, soit 53 %, ces données font apparaître un « potentiel de croissance » de la propriété significatif : **79 % voudraient être propriétaires, mais seulement 53 % le sont, soit un écart de plus de 25 points.**

Quant à l'idée de maison secondaire, elle a un fort impact sur les Français puisque 46 % envisageraient d'en posséder une, qu'ils soient ou non propriétaires de leur logement principal. Enfin, 95 % des personnes interrogées considèrent comme important de vivre dans un logement respectueux de l'environnement. Et 80 % envisagent d'effectuer des travaux en ce sens.

Selon vous, être propriétaire de sa résidence principale, c'est...



La maison du bonheur

Lorsqu'il s'agit d'imaginer l'habitat idéal, les Français plébiscitent la maison. Alors que la population est toujours plus urbaine, ils restent viscéralement attachés à cette forme d'habitation ancrée physiquement et symboliquement dans le sol, seul bien permettant de transmettre bien plus qu'une valeur monétaire. Cette maison, ils souhaitent en devenir propriétaire. Ils l'envisagent secondaire et sont prêts à la teinter en vert, défense de l'environnement oblige.

La maison plébiscitée

Pour 83 % des Français, le logement est synonyme de maison, soit précisément autant que ceux qui imaginent leur habitat idéal comme un nid douillet ou une ruche accueillante. Une maison à la campagne (37 %), en périphérie de ville (31 %) voire en ville (15 %). Une maison que l'on plébiscite à tout âge, bien que les 50-70 ans soient les plus enclins à imaginer le logement idéal sous la forme d'un appartement, question de sécurité et de facilité. Et si l'on croit l'évolution démographique attendue ces prochaines années – un tiers des Français devrait être âgé de plus de 60 ans en 2020 –, cette donnée ne devrait cesser d'évoluer. Ceci implique à court terme une évolution sensible des services que pourra proposer une ville à cette population, évolution s'inscrivant dans une tendance actuelle qui voit les centres-villes retrouver de leur attrait et de leur splendeur passée, notamment en matière d'offre commerciale.

Selon vous, le logement idéal c'est...



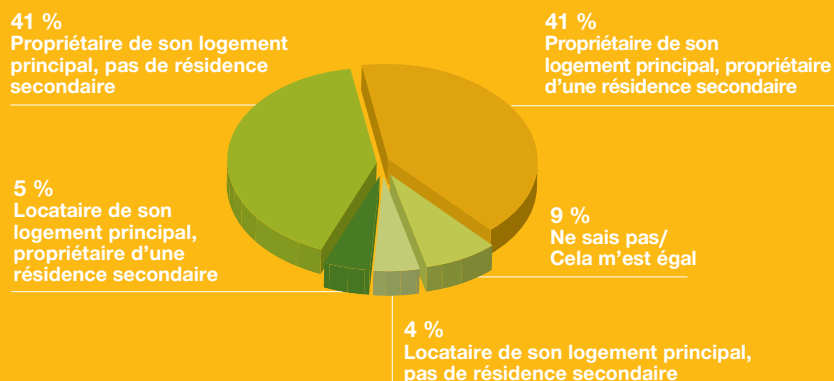
Une seconde maison pas si secondaire

Le fait que presque la moitié des Français ne soient pas encore propriétaires ne les empêche pas de faire preuve d'un réel intérêt pour la résidence secondaire. **41 % envisagent d'être propriétaires à la fois de leur logement et d'une résidence secondaire**, et 5 % d'être locataires et de posséder une résidence secondaire. Cependant, cette « deuxième maison » est imaginée

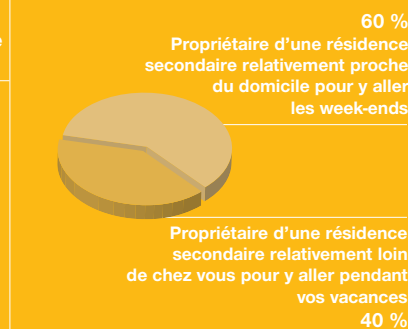
comme véritablement secondaire. 89 % des personnes interrogées privilégient l'idée d'une résidence secondaire plus petite et, pour 60 %, elle doit être éloignée de l'habitat principal pour devenir un lieu de villégiature. Si les habitants du monde rural sont évidemment moins tentés par la résidence secondaire (53 %), les 50-70 ans rejettent dans une

même proportion cette idée. Ils sont visiblement nombreux à ne pas vouloir se créer des soucis supplémentaires avec la gestion de deux logements. En revanche, les plus jeunes sont les plus nombreux à souhaiter deux logements. Le fait pour cette génération d'avoir des enfants en bas âge n'y est certainement pas étranger.

Quel est selon vous le modèle idéal ?



Et souhaiteriez-vous être...



Perspectives : les femmes ont les clés en main

Acheter un logement est une affaire d'argent et une affaire de cœur, l'étude de *L'Observatoire Cetelem* nous le confirme pleinement. Et sur ces deux questions, les différences entre hommes et femmes apparaissent avec éclat. L'étude révèle ainsi une implication et une lucidité toute féminines, tant sur les critères de choix que lorsqu'il s'agit d'exprimer des réserves sur l'acte d'achat.

Des femmes à convaincre

Concernant les motivations d'achat d'un bien immobilier, hommes et femmes avancent de concert et expriment le souhait de « se sentir chez soi » dans 88 % des cas, et de « se constituer un patrimoine », « aménager son intérieur » ou « économiser des loyers » dans environ 80 % des cas.

En revanche, côté freins à l'achat, les différences sont beaucoup plus marquées. **Alors que 74 % des femmes considèrent les prix de l'immobilier trop élevés, seulement 68 % des hommes partagent cette opinion.** Idem pour les taux d'intérêt trop élevés (59 % contre 49 %). Le rapport direct à l'argent, celui

dont on dispose, montre une égale différence de jugement.

Au féminin, 59 % des personnes interrogées pensent ne pas avoir les moyens et 58 % ne pas disposer suffisamment d'apport. Au masculin, la proportion tombe à respectivement 47 % et 46 %. Dans un registre plus « sentimental », la différence d'appréciation de leur situation personnelle n'est pas négligeable. Alors que 26 % des hommes estiment ne pas avoir une relation assez stable – ou ne pas savoir s'ils vont avoir des enfants – pour acheter, seules 18 % des femmes sont de cet avis.

Vous ne souhaitez pas acheter parce que...

(en pourcentage)	Total	Hommes	Femmes
Les prix de l'immobilier sont trop élevés	68	61	74
Cela implique un investissement sur le long terme	61	59	63
Les taux d'intérêt sont trop élevés	54	49	59
Je n'ai pas les moyens	53	47	59
Je n'ai pas suffisamment d'apport	52	46	58
Les frais de notaire sont trop élevés	50	46	54
Je n'ai pas d'emploi stable	42	40	43
Je ne peux pas me projeter dans l'avenir	32	32	32
Je n'ai pas de relation stable/Je ne sais pas si vous allez avoir des enfants	22	26	18
Je déménage souvent/J'aime bouger	19	20	19
Ce n'est pas si sûr, mon logement risque de perdre de la valeur	17	14	20
Je préfère ne pas être propriétaire	16	16	16
Je préfère investir dans des placements qui rapportent davantage	14	17	12

Une implication très féminine

Mais cette différence de points de vue n'est rien par rapport à celle qui s'exprime au travers des critères de choix d'un logement. Presque tout alors devient une question de genre, qu'il soit masculin ou féminin.

DES DIFFÉRENCES SENSIBLES

Si le classement est peu ou prou le même, les scores obtenus par chaque critère sont dans la majorité

des cas de 10 points inférieurs selon que l'on est un homme ou une femme.

À titre d'exemple, **le coup de cœur est féminin** (86 % vs 73 %). Il ne s'agit donc pas d'une opposition fondée sur le « rationalisme » d'un côté et « l'affectif » de l'autre, mais bien d'une implication féminine très supérieure, une faculté à faire sien son intérieur, à s'approprier son

cadre de vie, à s'engager.

Néanmoins, sur certains critères, et non des moindres – dont certains relatifs à l'éducation des enfants – hommes et femmes partagent un point de vue presque identique. C'est le cas de la compétitivité du prix (86 % hommes, 85 % femmes), de la cote du quartier (61 % vs 62 %) et de la proximité des écoles (58 % vs 62 %).

Liste de critères pouvant intervenir dans le choix d'un investissement immobilier selon le sexe

(en pourcentage)	Hommes	Femmes
Le nombre de pièces	86	93
Le prix global compétitif	86	85
Une construction aux normes (électricité, plomberie, isolation)	80	88
L'ensoleillement	79	88
Le crédit accordé par la banque	73	86
Le fait d'avoir un « coup de cœur »	73	86
Le prix au m ² compétitif	76	81
Le montant des charges d'habitation	73	83
Le temps de trajet par rapport à mon travail/à celui de mon/ma conjoint(e)	72	83
La proximité des commerces	72	79
Le potentiel du logement après travaux éventuels	67	76
Un habitat respectueux de l'environnement	63	72
La proximité des transports en commun	61	70
La cote du quartier	61	62
La proximité des écoles, collèges, lycées	58	62
La présence d'un balcon, d'une loggia	47	63
L'étage	45	60
La présence d'un ascenseur	31	39

Au final, les femmes expriment davantage de réticences que les hommes pour devenir propriétaires. De plus, elles se montrent plus exigeantes sur les caractéristiques du bien à acquérir.



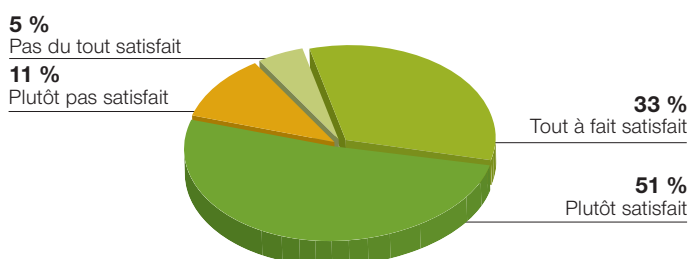
1. Dis-moi où tu habites...

Premier enseignement de *L'Observatoire Cetelem* : les Français sont globalement très satisfaits de leur logement. Si ce point de vue doit être nuancé selon que l'on est jeune ou moins jeune, propriétaire ou locataire, il est clairement établi. Deuxième élément, dans un monde toujours plus urbain, la maison reste le logement le plus répandu. Et plus de la moitié des Français n'envisagent pas d'en partir, dans l'immédiat, preuve supplémentaire de leur satisfaction.

Des Français bien dans leurs murs

Contents. Qui plus est, vraiment contents. **Avec 84 % d'expressions tout à fait favorables ou plutôt favorables, les Français expriment une satisfaction massive vis-à-vis de leur logement** qui ne souffre aucune ambiguïté.

Dans quelle mesure êtes-vous satisfait de votre résidence principale ?



SENIORS DES CHAMPS CONTRE JEUNES DES VILLES

Cette expression confine au plébiscite dans le cas des plus de 50 ans puisque 93 % d'entre eux prennent plaisir à vivre dans leur logement. Dans une proportion presque égale, les gens vivant à la campagne affichent un contentement tout aussi résolu (90 %).

Comme par un double effet de parfaite symétrie, les plus réticents à afficher une franche satisfaction

se trouvent à la fois chez les jeunes et dans les grandes villes.

24 % des 18-34 ans jugent que leur logement ne les satisfait pas. Et le mécontentement trouve à 21 % son origine dans les grands centres urbains.

À cet âge et dans ce contexte, il faut donc croire que le rêve immobilier revêt des atours encore modestes, tant par sa taille que par sa localisation, et que se loger tient alors plus de la nécessité que d'un choix avéré.

LES PROPRIÉTAIRES ONT LE SOURIRE

En conséquence, il n'est guère étonnant de rencontrer moins de satisfaits chez les locataires que chez les propriétaires. 28 % des premiers nommés émettent des réserves à propos de leur logement alors que, quel que soit leur statut, **les propriétaires sont toujours satisfaits à plus de 90 %**. Ce qui confirme la pertinence de leur choix ou, si l'on veut être plus critique, qu'il est difficile de remettre en cause un tel choix.

Satisfaction vis-à-vis du logement actuel

(en pourcentage)	Total	Sexe		Âge			Propriétaires vs locataires		Agglomération		
		Hommes	Femmes	18-34 ans	35-49 ans	50-70 ans	Propriétaires	Locataires	Grande ville	Urbain	Rural
Plutôt pas et pas du tout satisfaits	16	14	18	24	15	7	6	28	21	14	10
Plutôt et tout à fait satisfaits	84	86	82	76	85	93	94	72	79	86	90

La maison emporte l'adhésion

D'après les données 2008 de l'Insee, le nombre total de logements en France, DOM compris, s'élevait à 32,8 millions. D'après les résultats de *L'Observatoire Cetelem*, et donc selon le témoignage des personnes interviewées dans le cadre de cette étude, **51 % d'entre elles vivent dans une maison, avec ou sans jardin.** Ce chiffre est à rapprocher de celui de la population urbaine. Elle représente en France 77 % de la population totale. On en déduit ainsi facilement que les maisons ne sont pas construites seulement à la campagne. Si 91 %

des logements sont logiquement des maisons en milieu rural, on en dénombre plus de la moitié en espace urbain et 22 % dans les grandes villes. Dans ce cas, elles n'offrent pratiquement jamais l'agrément d'un jardin.

DES SINGULARITÉS RÉGIONALES

Sans surprise, **les propriétaires vivent majoritairement dans une maison (71 %)**, les locataires occupant un appartement (76 %). En revanche, régionalement parlant, les maisons ne se trouvent pas forcément là où on le croit. Le Sud-Est

affiche ainsi un petit 42 % qui en fait avec l'Île-de-France (21 %) la région la moins pavillonnaire. Ceci s'explique à l'évidence par la forte présence des personnes du troisième âge qui, si elles ont choisi le soleil, préfèrent les facilités offertes par le logement collectif. Ainsi, 63 % des 50-70 ans habitent une maison contre 59 % des 18-34 ans, qui vivent dans un appartement. À l'opposé, le Nord-Ouest et ses 67 % de maisons est la terre électorale de la construction individuelle, suivi de près par le Nord-Est (63 %) et le Sud-Ouest (63 %).

Dans quel type d'habitation vivez-vous ?

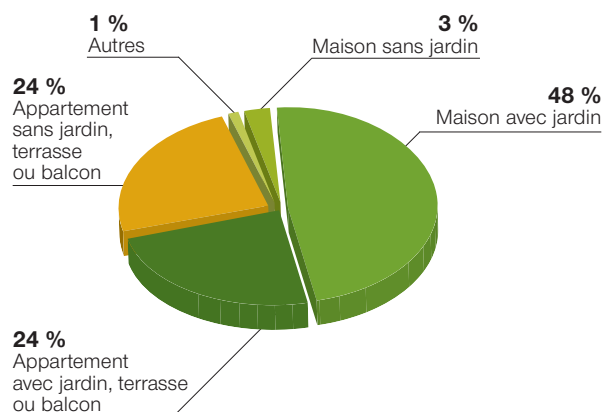
(en pourcentage)	Total	Âge			Région					Propriétaires vs locataires	
		18-34 ans	35-49 ans	50-70 ans	IdF	Nord-Ouest	Nord-Est	Sud-Ouest	Sud-Est	propriétaires	locataires
Maison sans jardin	3	3	3	3	1	3	4	2	5	3	3
Maison avec jardin	48	36	48	60	20	64	59	61	37	68	21
Appartement sans jardin, terrasse ou balcon	24	30	26	14	45	14	20	16	24	11	41
Appartement avec jardin, terrasse ou balcon	24	29	22	22	32	19	16	20	33	18	33
Autres	1	2	1	1	2	0	1	1	1	0	2

DES CONSTRUCTIONS QUI POSENT QUESTION

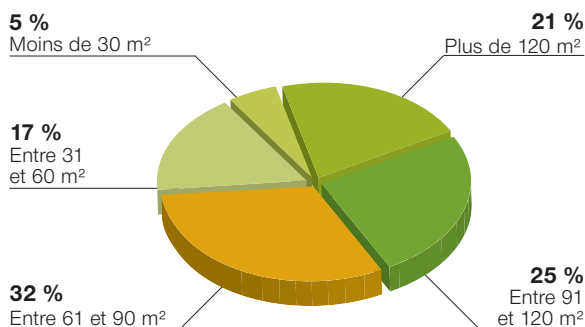
La construction de maisons semble être une tendance de fond, toujours plus marquée ces dernières années. Au-delà de ce rêve d'habiter une maison sur lequel nous reviendrons, et qui marque l'affirmation d'aspirations individuelles prononcées, cette tendance ne manque cependant pas de poser des questions, tant économiques qu'écologiques. La maison est consommatrice de foncier, soit

de terrains pouvant être utilisés à des fins agricoles. Comparée au logement collectif, elle génère un surplus de dépenses énergétiques dues à une utilisation plus grande du chauffage ou de la voiture. Ce constat n'est pas seulement français. Il touche la plupart des pays européens, prenant parfois des aspects inquiétants, comme en Espagne où la problématique des ressources en eau est toujours plus sensible.

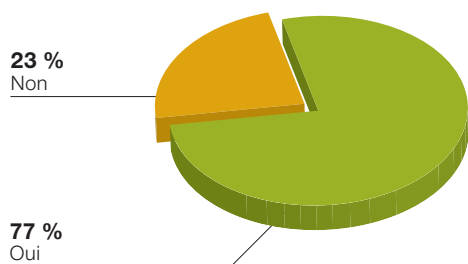
Dans quel type d'habitation vivez-vous ?



Et quelle est la surface habitable de votre logement (sans tenir compte de la surface extérieure) ?



Hormis vous et votre conjoint(e), chaque membre de votre foyer a-t-il sa propre chambre ?



Un espace à géométrie variable

PROPRIÉTAIRES À L'AISE

Lorsqu'on pousse la porte du logement des personnes interrogées par *L'Observatoire Cetelem*, on découvre **un espace d'en moyenne 98,7 m²**.

Près du quart des habitations prennent leurs aises sur plus de 120 m², alors que seulement 5 % se concentrent sur moins de 30 m². Comme on pouvait s'y attendre, **les propriétaires sont logés à la meilleure enseigne, leur surface moyenne d'habitation étant de 116,8 m²**.

Les locataires se « contentent »

quant à eux de 73,3 m². Alors que, jusqu'à la fin du siècle dernier, la surface des appartements semblait se réduire comme une peau de chagrin, il semblerait que la tendance soit désormais inversée. Sans connaître l'opulence des constructions d'avant la Seconde Guerre mondiale, la surface des maisons n'a jamais vraiment diminué, voire a augmenté ces dernières années. Mais à noter, cependant, que près d'un quart des Français ne disposent pas d'une chambre par personne.

LES JEUNES À L'ÉTROIT

En termes de nombre de pièces, les Français évoluent dans un logement qui en offre **4 en moyenne**. Sans surprise, qui dit monde rural et maison, dit grand espace à vivre, 69 % des habitations offrant plus de 5 pièces.

En grande ville, les 3 pièces et moins représentent plus de la moitié des logements. L'opposition jeunes/seniors est une fois encore d'actualité. 1 jeune sur 2 habite dans un 3 pièces ou moins alors que 8 seniors sur 10 disposent d'au moins 4 pièces. Tous les membres du foyer ne disposent pas d'une chambre par personne dans 23 % des cas.

De combien de pièces dispose votre logement principal ?

	Total	Âge			Agglomération		
		18-34 ans	35-49 ans	50-70 ans	Grande ville	Urbain	Rural
1 pièce	5	11	3	1	9	3	1
2 pièces	11	15	13	4	18	7	2
3 pièces	19	24	17	14	26	19	8
4 pièces	21	16	22	25	20	23	20
5 pièces et plus	44	34	45	56	27	48	69

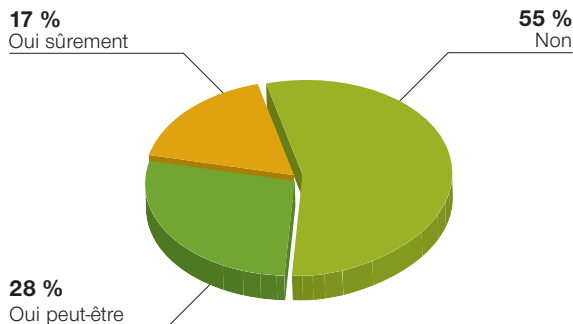
RESTER PLUTÔT CHEZ SOI

Les intentions de déménager permettent de jauger d'une autre façon la satisfaction des Français vis-à-vis de leur logement. **55 % d'entre eux n'affichent aucune velléité en la matière**, démontrant ainsi qu'ils se sentent bien là où ils habitent. Une vision plus pessimiste inciterait à penser que les temps ne s'y prêtent guère et qu'un tel changement occasionnerait des dépenses malvenues. Ceux qui en ont l'intention souhaitent pour moitié le faire d'ici 1 à 3 ans.

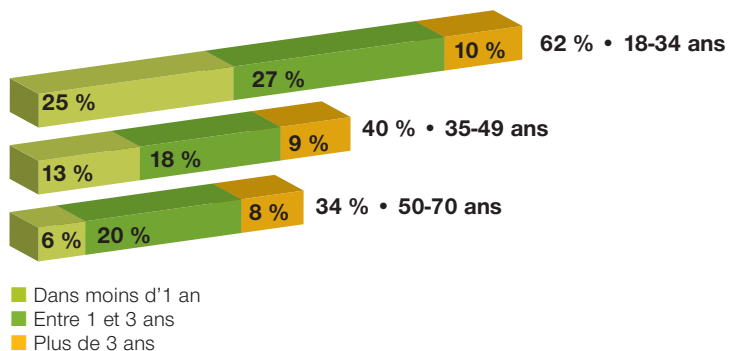
On ne saurait cependant négliger le poids des 15 % de Français qui disent vouloir déménager dans l'année à venir. L'incidence économique et sociale d'une telle démarche est loin d'être négligeable. **Les jeunes et les habitants des grandes villes manifestent le plus clairement leur volonté de changer d'air.** Période de la vie où la mobilité et aussi l'envie de progresser, voire l'insatisfaction, sont les plus manifestes, un quart des premiers se voient occuper un nouveau logement dans l'année à venir.

La proportion des 50-70 ans qui fait preuve de la même intention est également loin d'être négligeable puisqu'elle s'élève à 34 %. Dans ce cas, ils sont même 77 % à envisager un déménagement avant 3 ans. Il faut voir sans doute derrière ce résultat la volonté de préparer sa retraite alors que les situations financières sont souvent encore excellentes. Dernier résultat, qui ne manque pas de surprendre, **31 % des propriétaires, qu'ils soient ou non primo-accédants, sont également tentés par l'aventure.**

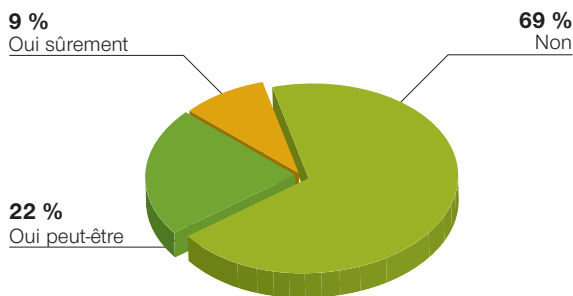
Intention de déménager :



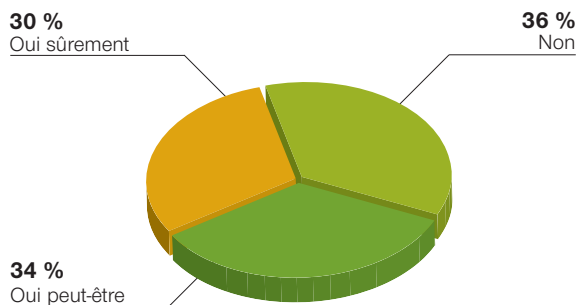
Prévision de déménagement :



Intention de déménager pour les propriétaires actuels :



Intention de déménager pour les locataires actuels :





2. Acheter, le bon plan

Au regard de ses voisins européens, la France affiche un bilan moyen en matière de propriété. Moyen et médian puisqu'un peu plus d'1 Français sur 2 est propriétaire. Ces dernières années ont été marquées par l'accroissement du nombre des primo-accédants. Une population souvent plus jeune, plus mobile, qui revend plus rapidement son premier bien.

La France à moitié propriétaire

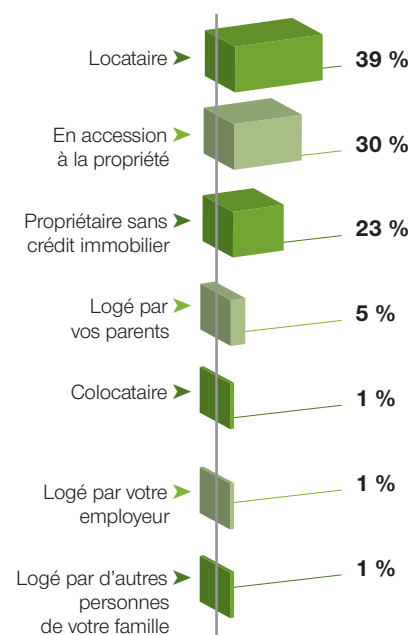
53 % des personnes interrogées par L'Observatoire Cetelem déclarent être propriétaires de leur logement (57 % si on exclut les personnes se déclarant être logées). Il confirme le développement depuis 20 ans de l'accession à la propriété, avec notamment le dernier boom immobilier.

AU MILIEU DU PELTON EUROPÉEN

En moyenne, le bien a été acheté il y a 11 ans. De façon générale, les jeunes sont plus enclins à envisager des prêts de longue durée, question de perspective, mais aussi question de réceptivité à des formules de crédits nouvelles.

L'allongement de la durée moyenne des prêts a permis à de nombreux jeunes d'accéder à la propriété. On dénombre 39 % de locataires, pour l'essentiel chez les jeunes (50 % des 18-34 ans), dans les grandes villes et en milieu urbain. Notons aussi que près de 10 % des Français, principalement parmi les plus jeunes, sont logés pour l'essentiel par leurs parents. La comparaison avec ses partenaires de l'Union place la France dans une position intermédiaire en matière de propriété. Parmi ses proches voisins, l'Espagne et la Grande-Bretagne se distinguent par un taux plus élevé qui dépasse pour la première les 80 %. À l'inverse, la Suisse et l'Allemagne se présentent comme deux pays où la location est très répandue et supérieure à la propriété.

Concernant votre résidence principale, vous êtes...



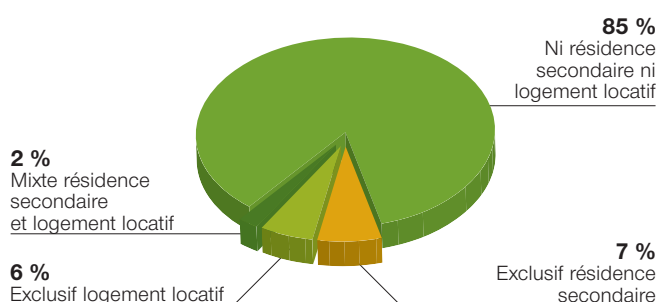
Un bien c'est tout

De façon très majoritaire, **les Français sont « monopropriétaires »**. **85 % ne possèdent ni résidence secondaire, ni immobilier d'investissement.** Dans le cas contraire, il convient d'être plutôt âgé et plutôt un homme pour pouvoir posséder un autre bien. Ce constat soulève deux réflexions.

Comme nous le verrons plus en détail dans la partie suivante, la question du logement induit souvent une différenciation hommes/femmes marquée. En l'occurrence, dans le cas présent, il semble toujours avéré que le « poids » masculin en matière d'investissement, et plus largement

de décision financière, serait toujours prépondérant. Seconde réflexion, l'investissement locatif et l'achat d'une résidence secondaire sont fortement liés à l'âge, non seulement pour des raisons économiques, mais aussi parce que se manifeste alors de façon tangible la volonté de transmettre.

Êtes-vous également propriétaire...



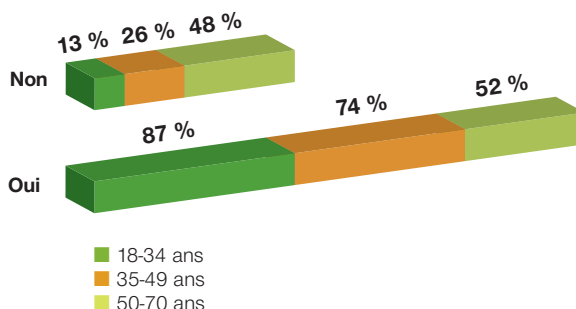
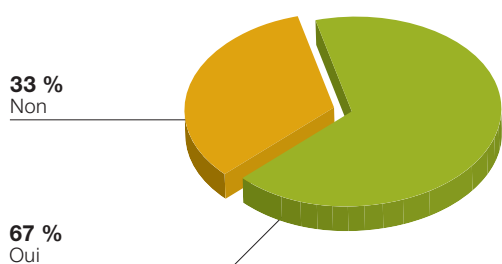
Primo-accédants, un groupe qui compte

L'une des caractéristiques françaises réside également dans le nombre élevé de primo-accédants, presque 30 % des Français, soit près de 2 propriétaires sur 3. Entre 2000 et 2007, leur nombre a augmenté d'un tiers. L'augmentation récente des loyers, l'allongement de la durée des prêts et la création de nouvelles formules de financement

expliquent que la fièvre acheteuse des primo-accédants ait grimpé de quelques degrés ces dernières années. Une fièvre qui, avec la crise, semble devoir être momentanément stoppée. C'est entre 35 et 49 ans (38 %) et plutôt en milieu rural que l'on franchit le pas. L'âge d'une certaine maturité, tant économique que sociale, qui conduit à acheter. La pro-

portion de propriétaires et de locataires devient alors presque équivalente. Pour autant, le nombre de seniors qui accèdent à la propriété est loin d'être négligeable. Si 1 sur 2 est propriétaire sans avoir à supporter de crédit, 1 sur 5 est en accession. Néanmoins, passé 50 ans, 1 personne sur 2 n'en est plus à l'achat de son premier bien.

Vous avez déclaré être propriétaire de votre logement, celui-ci est-il le premier que vous avez acheté ?

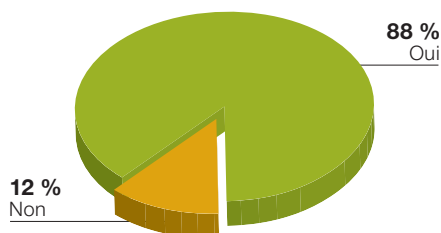


REVENTE, PRIME À LA JEUNESSE

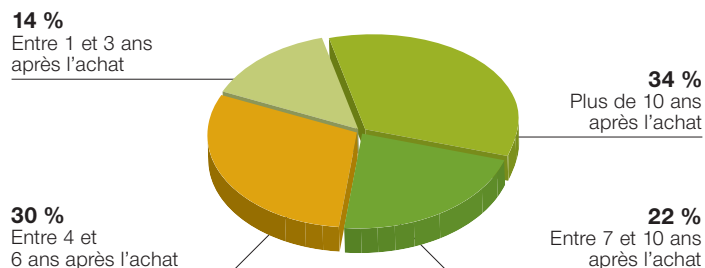
Un primo-accédant revend son bien environ 8 ans après l'avoir acheté.

Parmi ceux qui ont revendu leur premier logement 66% l'ont fait moins de 10 ans après l'achat.

Avez-vous revendu votre premier logement ?



Au bout de combien d'années avez-vous revendu votre premier logement ?



Les intentions d'achat : un potentiel important

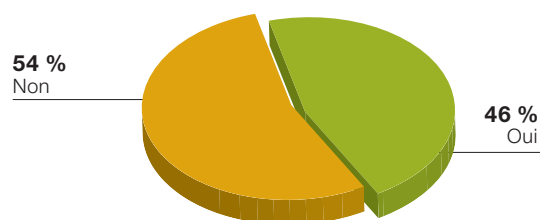
Les Français sont 46 % à envisager l'achat d'un logement. **5 % d'entre eux envisagent de le faire à court terme, c'est-à-dire d'ici 1 an.**

Il convient de noter que 80 % de ceux qui envisagent d'acheter un logement, envisagent l'achat de leur résidence principale. 10 % ont

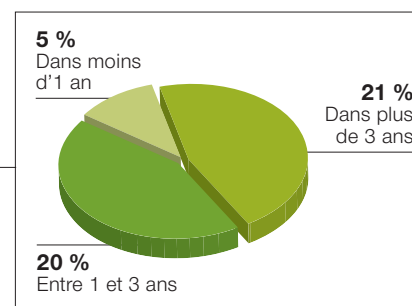
l'intention d'investir dans du locatif et 4 % dans une résidence secondaire. Les jeunes sont les plus nombreux à vouloir acheter un logement. Ainsi, 58 % des 18-34 ans songent à passer à l'acte alors que seuls 46 % des 35-49 ans et 31 % des 50-70 ans imaginent le faire.

Ces chiffres montrent que dans une France à moitié propriétaire, le potentiel du marché reste important et qu'**en dépit de la crise, l'immobilier reste une valeur sûre aux yeux des Français.**

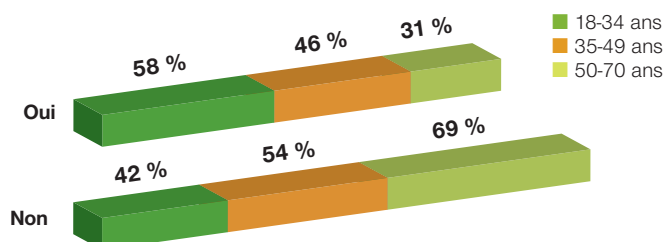
Avez-vous l'intention d'acheter un logement ? Un autre logement ?



Quand prévoyez-vous/pourriez-vous envisager d'acheter ?



Avez-vous l'intention d'acheter un logement ? Un autre logement ?





3. Acheter un logement, les femmes plus exigeantes

Acheter un logement est une affaire d'argent et une affaire de cœur, l'étude de *L'Observatoire Cetelem* nous le confirme pleinement. Et sur ces deux questions, les différences entre hommes et femmes apparaissent avec éclat. L'étude révèle ainsi une implication et une lucidité toute féminines, tant sur les critères de choix que lorsqu'il s'agit d'exprimer des réserves sur l'acte d'achat.

Entre rêve et rationalité

Les motivations d'achat des Français en matière d'immobilier font apparaître une singulière alternance entre « émotion » et « rationalité ». Un pas de deux où ils se montrent à la fois rêveurs et pragmatiques.

ESPACE PERSONNEL À VALEUR AJOUTÉE

Première avant toutes, **l'envie de se sentir chez soi emporte 88 % des suffrages**. En elle-même, cette motivation recouvre les deux aspects précédemment évoqués. Être chez

soi, c'est aussi être entre soi, avec ses proches, dans un espace idéalisé. C'est aussi – lapalissade – ne pas être chez les autres, dépendre des autres, plus précisément d'un autre : le propriétaire.

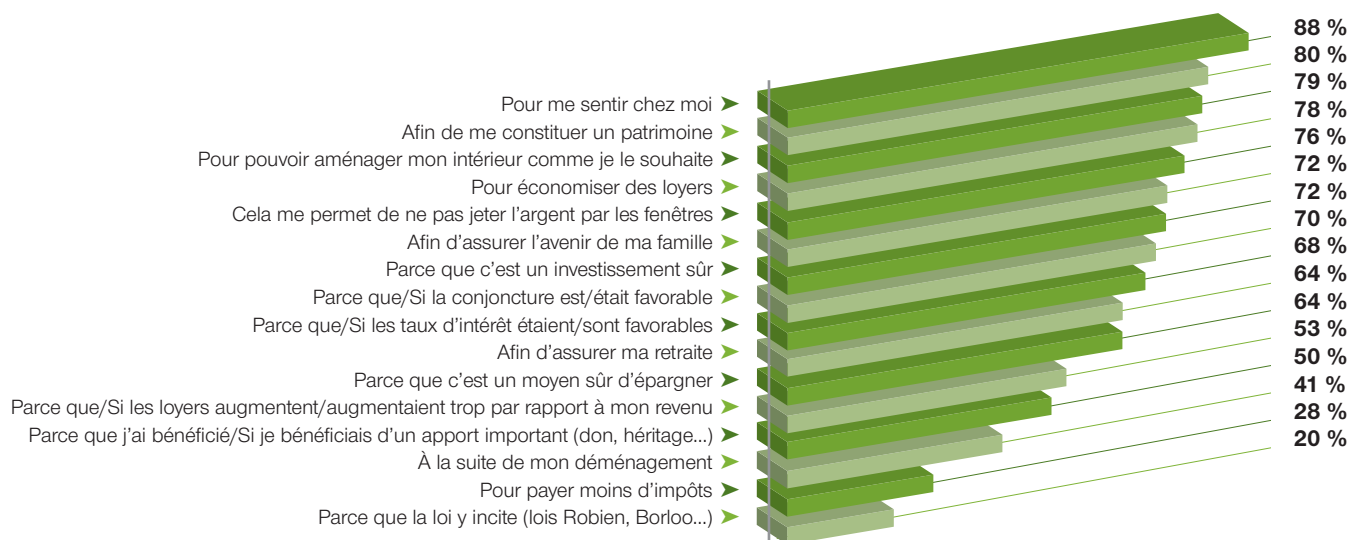
Près de 10 points derrière, viennent ensuite dans un mouchoir de poche un lot de motivations qui combinent émotion et rationalité. **Désir de se constituer un patrimoine (80 %)**, d'aménager son intérieur comme on l'entend (79 %), mais aussi d'économiser des loyers (78 %) et de ne

pas jeter l'argent par les fenêtres (76 %), les Français continuent de jouer la carte de l'alternance.

Les deux items suivants restent sur ce double registre : assurer l'avenir de sa famille et faire un investissement sûr à 72 %. Les opinions exprimées montrent en revanche que la dimension exonération fiscale de l'achat immobilier ne fait pas immédiatement recette. L'envie de payer moins d'impôts motive 28 % des Français et les dispositifs Robien et Borloo, 20 %.

Les raisons pour lesquelles vous avez ou pourriez acheter un logement

(total plutôt d'accord + tout à fait d'accord)



COUP DE POUCE AUX JEUNES

Rapportées aux critères sociodémographiques, les motivations d'achat ne font pas apparaître de segmentation particulière. Tout au plus les 18-34 ans se distinguent-ils en se montrant plus sensibles que les autres à certaines d'entre elles. C'est vrai de l'augmentation des loyers (59 % contre 48 % en moyenne), du fait d'avoir bénéficié d'un apport provenant sans doute des parents (57 % vs 50 %), ou encore du mariage ou d'une naissance, déclencheurs légitimes à cet âge de déménagement (48 % vs 35 %). Autant de situations qui – fort logiquement – ne concernent pas les 50-70 ans et, curieusement, les habitants du monde rural.

QUAND PROPRIÉTAIRE RIME AVEC MONÉTAIRE

En revanche, la segmentation propriétaires/locataires met en évidence un différentiel marqué, le classement des motivations générales s'en trouvant profondément remanié.

Les premiers cités privilégient clairement les motivations rationnelles, voire 100 % financières. Si se sentir chez soi occupe toujours la tête du classement, les quatre motivations suivantes sont purement d'ordre « monétaire » : ne pas jeter l'argent par les fenêtres (81 %), se constituer un patrimoine (80 %), économiser des loyers (80 %), pouvoir réaliser un investissement sûr (79 %). Seule la facilité à aménager son intérieur comme on l'entend vient rompre cette hégémonie économique, en baisse cependant de 6 points par rapport au score moyen (73 % vs 79 %).

DES LOCATAIRES À L'AFFÛT

Du côté des locataires, cette dernière motivation connaît comme on pouvait s'y attendre un sort tout autre. Avec 84 % d'opinions positives, elle devient la deuxième raison des locataires de vouloir devenir propriétaires. Mais la singularité de leur démarche ne réside pas seulement là. Elle se niche dans leur propension à humer l'air

du temps et à saisir les opportunités qui se présentent pour franchir le pas. Ainsi, 84 % des locataires font part de leur envie d'acheter si les taux d'intérêt sont favorables. Sur cet item, la moyenne globale atteint seulement 68 %. Plus largement, la conjoncture fait l'objet d'une attention soutenue. 76 % des locataires pourraient en profiter pour acheter (vs 62 %). Hausse des loyers (64 % vs 40 %), apport imprévu (69 % vs 26 %), tout fait sens quand il s'agit d'acheter. Ces chiffres confirment une évolution des comportements ne se limitant pas au seul domaine immobilier, qui voit le consommateur, en l'occurrence le locataire, acquérir une expertise dans l'art d'acheter. Expertise fondée notamment sur la capacité à traiter l'information au mieux de ses intérêts. Les suppléments immobiliers, véritables marronniers de la presse hebdomadaire, Internet et ses nombreux sites spécialisés, constituent deux sources qui alimentent cette chasse à l'information.

Les raisons pour lesquelles vous avez ou pourriez acheter un logement

(total plutôt d'accord + tout à fait d'accord)

(en pourcentage)	Total	Sexe		Âge			Propriétaires vs locataires	
		Hommes	Femmes	18-31 ans	35-49 ans	50-70 ans	Propriétaires	Locataires
Pour me sentir chez moi	88	86	90	89	87	88	88	88
Afin de me constituer un patrimoine	80	81	80	84	80	72	80	81
Pour pouvoir aménager mon intérieur comme je le souhaite	79	79	79	82	77	76	73	84
Pour économiser des loyers	78	78	79	77	78	82	80	79
Cela me permet de ne pas jeter l'argent par les fenêtres	76	80	73	75	80	75	81	74
Parce que c'est un investissement sûr	72	74	71	70	74	73	79	68
Afin d'assurer l'avenir de ma famille	72	72	71	77	69	65	70	73
Parce que/Si la conjoncture est/était favorable	70	69	71	72	66	70	62	76
Parce que/Si les taux d'intérêt étaient/sont favorables	68	68	67	73	64	62	50	84
Parce que c'est un moyen d'épargner	64	65	64	59	64	76	71	59
Afin d'assurer ma retraite	64	62	66	65	65	62	50	75
Parce que/Si les loyers augmentent/augmentaient trop par rapport à mon revenu	53	48	58	59	48	47	40	64
Parce que j'ai bénéficié/Si je bénéficie d'un apport important (don, héritage)	50	50	50	57	48	40	26	69
À la suite d'un déménagement	41	39	44	49	38	31	27	53
Pour payer moins d'impôts	28	29	27	37	19	24	13	40
Parce que la loi y incite (lois Robien, Borloo)	20	21	19	25	21	8	8	29

Freins à l'achat, question d'argent et de confiance en l'avenir

Et la différence hommes/femmes ? Jusqu'ici rien à signaler. Mais l'analyse des freins à l'achat va commencer à la mettre en évidence.

ÉCONOMIE À LA UNE

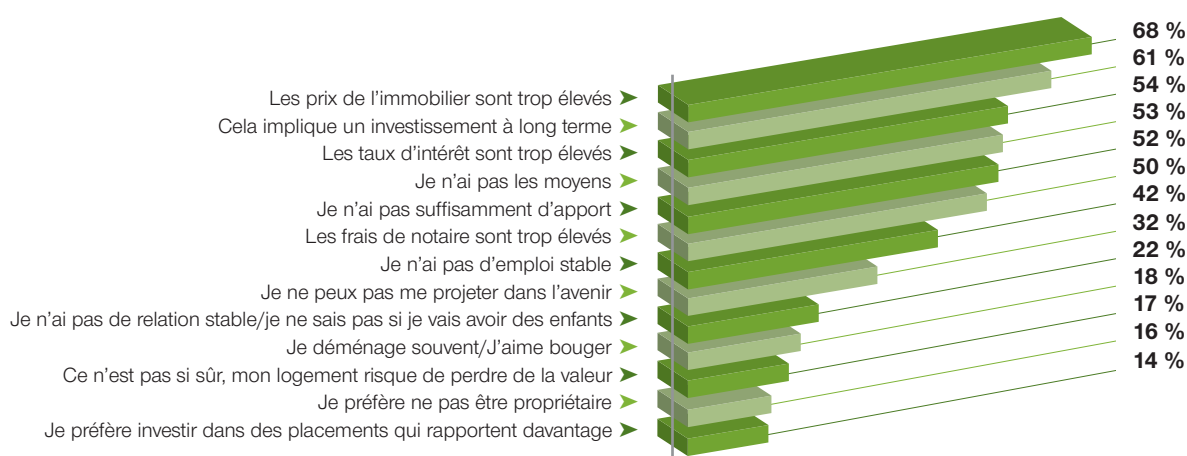
De façon globale, celle-ci révèle la prééminence très nette des facteurs économiques, tout particulièrement chez les jeunes. **Pour 68 % des personnes qui ne souhaitent pas acheter, les prix de l'immobilier sont**

jugés trop élevés pour pouvoir le faire, les locataires étant 78 % à l'affirmer. L'investissement à long terme que représente un achat immobilier arrive en deuxième position avec 61 %, révélateur d'une inquiétude quant à l'avenir. Intérêts trop élevés (54 %), manque de moyens (53 %), absence d'apport (52 %) et frais de notaire élevés (50 %) occupent les places suivantes du classement. Notons que ce sont les seuls freins qui recueillent l'assentiment

de plus de 1 personne sur 2, loin des scores élevés recueillis par la plupart des motivations d'achat. **Notons aussi que seulement 16 % des personnes interrogées ne souhaitent pas devenir propriétaires**, ce qui montre que 84 % des personnes qui ne souhaitent pas acheter n'y sont pas hermétiquement réfractaires. Si l'on rapporte ce chiffre aux 53 % de propriétaires, il existe donc une forte marge de progression.

Raisons pour lesquelles des personnes ne souhaitent pas investir dans un bien immobilier

(total plutôt d'accord + tout à fait d'accord)



ARGENT, UNE SENSIBILITÉ PLUS FÉMININE

Alors que **74 % des femmes considèrent les prix de l'immobilier trop élevés, seulement 68 % des hommes partagent cette opinion.**

Idem pour les taux d'intérêt trop élevés (59 % contre 49 %). Le rapport direct

à l'argent, celui dont on dispose, montre une égale différence de jugement.

Au féminin, 59 % des personnes interrogées pensent ne pas avoir les moyens et 58 % ne pas disposer suffisamment d'apport. Au masculin, la proportion tombe à respectivement 47 % et 46 %.

Dans un registre plus « sentimental », la différence d'appréciation de leur situation personnelle n'est pas négligeable. Alors que 26 % des hommes estiment ne pas avoir une relation assez stable – ou ne pas savoir s'ils vont avoir des enfants – pour acheter, seules 18 % des femmes sont de cet avis.

Vous ne souhaitez pas acheter parce que...

(en pourcentage)	Total	Hommes	Femmes
Les prix de l'immobilier sont trop élevés	68	61	74
Cela implique un investissement sur le long terme	61	59	63
Les taux d'intérêt sont trop élevés	54	49	59
Je n'ai pas les moyens	53	47	59
Je n'ai pas suffisamment d'apport	52	46	58
Les frais de notaire sont trop élevés	50	46	54
Je n'ai pas d'emploi stable	42	40	43
Je ne peux pas me projeter dans l'avenir	32	32	32
Je n'ai pas de relation stable/Je ne sais pas si vous allez avoir des enfants	22	26	18
Je déménage souvent/J'aime bouger	19	20	19
Ce n'est pas si sûr, mon logement risque de perdre de la valeur	17	14	20
Je préfère ne pas être propriétaire	16	16	16
Je préfère investir dans des placements qui rapportent davantage	14	17	12

Une implication très féminine

Mais cette différence de points de vue n'est rien par rapport à celle qui s'exprime au travers des critères de choix d'un logement. Presque tout alors devient une question de genre, qu'il soit masculin ou féminin.

DES DIFFÉRENCES SENSIBLES

Si le classement est peu ou prou le même, les scores obtenus par chaque critère sont dans la majorité

des cas de 10 points inférieurs selon que l'on est un homme ou une femme.

À titre d'exemple, **le coup de cœur est féminin** (86 % vs 73 %). Il ne s'agit donc pas d'une opposition fondée sur le « rationalisme » d'un côté et « l'affectif » de l'autre, mais bien d'une implication féminine très supérieure, une faculté à faire sien son intérieur, à s'approprier

son cadre de vie, à s'engager. Néanmoins, sur certains critères, et non des moindres – dont certains relatifs à l'éducation des enfants – hommes et femmes partagent un point de vue presque identique. C'est le cas de la compétitivité du prix (86 % hommes, 85 % femmes), de la cote du quartier (61 % vs 62 %) et de la proximité des écoles (58 % vs 62 %).

Liste de critères pouvant intervenir dans le choix d'un investissement immobilier selon le sexe

(en pourcentage)	Hommes	Femmes
Le nombre de pièces	86	93
Le prix global compétitif	86	85
Une construction aux normes (électricité, plomberie, isolation)	80	88
L'ensoleillement	79	88
Le crédit accordé par la banque	73	86
Le fait d'avoir un « coup de cœur »	73	86
Le prix au m ² compétitif	76	81
Le montant des charges d'habitation	73	83
Le temps de trajet par rapport à mon travail/à celui de mon/ma conjoint(e)	72	83
La proximité des commerces	72	79
Le potentiel du logement après travaux éventuels	67	76
Un habitat respectueux de l'environnement	63	72
La proximité des transports en commun	61	70
La cote du quartier	61	62
La proximité des écoles, collèges, lycées	58	62
La présence d'un balcon, d'une loggia	47	63
L'étage	45	60
La présence d'un ascenseur	31	39

PRIORITÉ À LA RÉPONSE AUX BESOINS

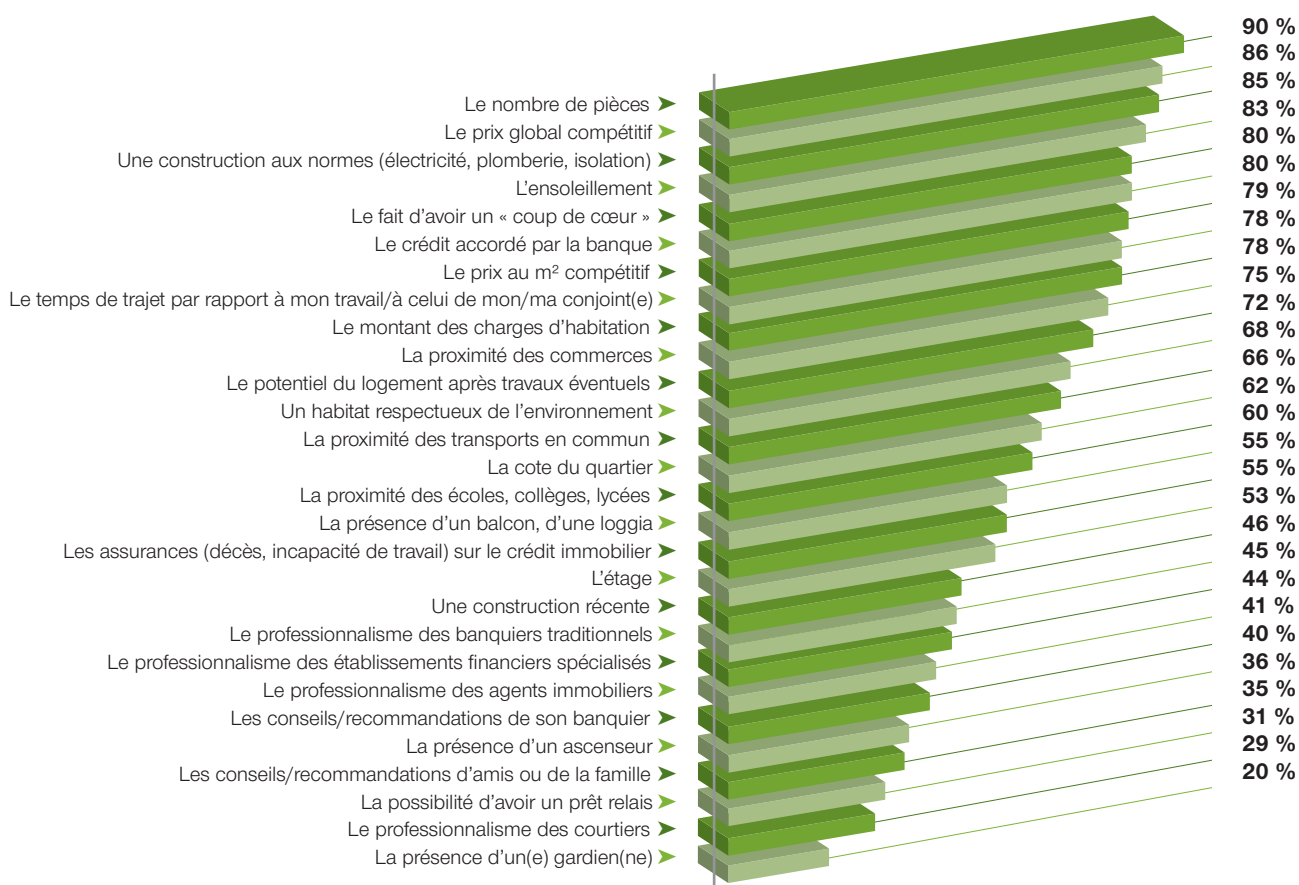
Le courant alternatif qui éclaire le jugement des Français, entre rationalité et affectivité, est mis en valeur par l'analyse des critères de choix intervenant en premier. **Prix compétitif et coup de cœur forment le premier couple qui se détache nettement dans ce classement.**

Viennent ensuite le prix au m² puis la présence d'un jardin.

Construction aux normes, nombre de pièces, crédit de la banque, respect de l'environnement, ensoleillement, trajet par rapport au travail complètent les premiers rangs. Si l'on s'en tient à l'importance relative des critères de choix, on retrouve les mêmes dans un ordre quelque peu différent. Avec 90 % des opinions exprimées, le nombre de pièces est aux premières loges, démontrant la volonté de choisir

un logement adapté à ses besoins et ceux de sa famille. Viennent ensuite la compétitivité du prix (86 %), le respect des normes (85 %), l'ensoleillement (85 %), la dimension « coup de cœur » et le crédit accordé par la banque (tous deux à 80 %).

Liste de critères pouvant intervenir dans le choix d'un investissement immobilier



Au final, les femmes expriment davantage de réticences que les hommes pour devenir propriétaires. De plus, elles se montrent plus exigeantes sur les caractéristiques du bien à acquérir.





4. La maison du bonheur

Lorsqu'il s'agit d'imaginer l'habitat idéal, les Français plébiscitent la maison. Alors que la population est toujours plus urbaine, ils restent viscéralement attachés à cette forme d'habitation ancrée physiquement et symboliquement dans le sol, seul bien permettant de transmettre bien plus qu'une valeur monétaire. Cette maison, ils souhaitent en devenir propriétaires. Ils l'envisagent secondaire et sont prêts à la teinter en vert, défense de l'environnement oblige.

La France à moitié propriétaire

En 2007, lorsqu'on demandait aux Français de qualifier leur logement, ils le désignaient à 43 % comme un nid douillet, à 35 % comme une ruche accueillante, et seulement à 12 % et 10 % comme un simple toit et un cocon fermé. Alors que, quelques années auparavant, le logement était vécu comme une valeur refuge, il s'était progressivement ouvert sur l'extérieur pour devenir un centre d'activités multiples où chacun pouvait trouver sa place et s'épanouir. Au concept de *cocooning* succédait le *hiving*. 2 années plus tard, l'opinion des Français est pratiquement identique, seul le classement des quatre types de logements a quelque peu changé.

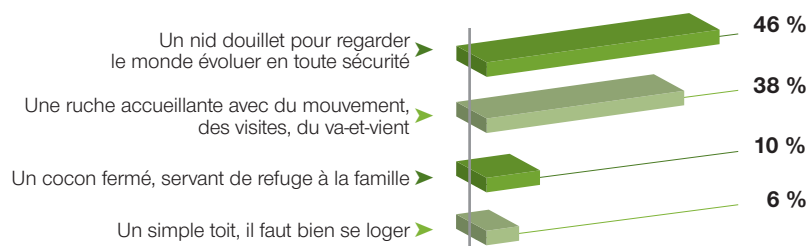
Le logement-nid occupe toujours la première place avec une remarquable constance (46 %)

tout comme le logement-ruche se maintient en deuxième position dans les mêmes proportions (38 %).

En revanche, **le fait de considérer son logement comme un simple toit est en recul puisque cette idée figure en dernière position avec seulement 6 % des opinions enregistrées.** Elle est désormais précédée par l'idée de logement-cocon qui fait converger 10 % des points de vue. Cette inversion des places et cette baisse dans les scores obtenus, aussi légères soient-elles, ancrent donc un peu

plus profondément l'idée de logement dans sa dimension affective et non pas seulement fonctionnelle. Il est également intéressant de noter que les opinions ne sont pas forcément exprimées par ceux que l'on attendait. Ainsi, les 18-34 ans se montrent les plus sensibles à habiter un nid douillet, alors que les 50-70 ans prennent le plus nettement plaisir à vivre dans un logement ruche.

Comment qualifieriez-vous votre logement idéal ?



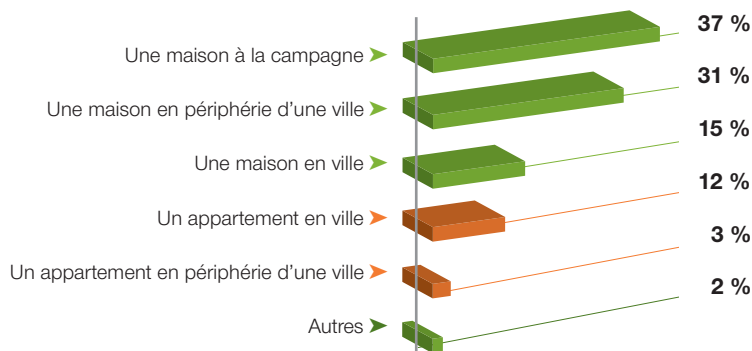
Plébisciter sa maison

La nature même du logement fait également l'unanimité. **Pour 83 % des Français, le logement est synonyme de maison**, soit précisément autant que ceux qui imaginent leur habitat idéal comme un nid douillet ou une ruche accueillante. Une maison à la campagne (37 %), en périphérie de ville (31 %), voire en ville (15 %). Une maison que l'on plébiscite à tout âge, bien que les 50-70 ans soient les plus enclins à imaginer le logement idéal sous la forme d'un appartement, question de sécurité et de facilité. Et si l'on en croit l'évolution démographique attendue ces prochaines années – un tiers des Français devraient être âgés de plus de 60 ans en 2020 –,

cette donnée ne devrait cesser d'évoluer. Ceci implique à court terme une évolution sensible des services que pourra proposer une ville à cette population, évolution

s'inscrivant dans une tendance actuelle qui voit les centres-villes retrouver de leur attrait et de leur splendeur passé, notamment en matière d'offre commerciale.

Selon vous, le logement idéal c'est...



PLUS QU'UN BIEN EN HÉRITAGE

Alors que la population française est toujours plus urbaine, la maison continue donc d'incarner un indépassable horizon, le Graal du logement dans toute sa splendeur. Une multiplicité de facteurs sous-tendent ce plébiscite. Plus qu'un appartement, une maison a une dimension individuelle, unique et personnalisée qui entre en phase avec l'aspiration individualiste de ses occupants. Le rêve de chacun peut se concrétiser au travers d'un objet qui ne ressem-

ble à aucun autre, même si ceci est une chimère, même si la maison est reproductible.

La maison assure aussi plus et mieux qu'un appartement la fonction patrimoniale du logement.

À tort ou à raison, elle apparaît comme un bien moins sensible aux aléas de la conjoncture. Mais surtout, avec une maison, on transmet à sa descendance bien plus qu'une valeur financière. On fait passer des valeurs familiales, des histoires, des souvenirs, de la vie en somme, qui

fondent l'évolution d'une famille sur des générations. Ses fondations sont non seulement physiques, mais aussi ancrées dans l'inconscient collectif. La maison est un ciment qui unit – qui peut aussi diviser dans le cas d'une succession. Pour autant, comme nous l'avons déjà souligné, ce rêve de maison n'est pas sans poser problème aux plans urbanistique, écologique et économique, par exemple en termes de foncier, de déplacement ou encore d'énergie.



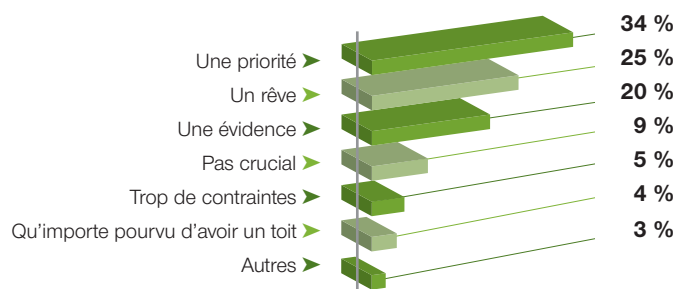
Propriétaires avant tout

Si les Français font de la maison leur logement idéal, ils affirment aussi avec vigueur vouloir en être propriétaires. Pour plus d'1 personne sur 2, l'accession à la propriété est une priorité ou une évidence (respectivement 34 % et 20 %). **Un quart des personnes interrogées considèrent que c'est un rêve.** Le cumul de ces trois chiffres, rapporté au nombre actuel de propriétaires (53 %), fait donc apparaître un « potentiel de croissance » de la propriété d'environ 25 points. Cependant, 14 % estiment que cet objectif n'est pas crucial ou présente trop de contraintes pour être atteint (respectivement 9 % et 5 %). La qualité d'homme ou de femme fait une fois encore apparaître une différence significative. Le rêve est

éminemment féminin (31 % vs 19 %), alors que l'évidence est principalement masculine (24 % vs 16 %). Comme si les unes péchaient par excès de prudence et de lucidité alors que les autres affichaient une confiance en soi trop grande. Avec le temps, les points de vue diffèrent également. Alors que les

50-70 ans sont les plus nombreux à penser que devenir propriétaires est une priorité (39 %), les 18-34 ans considèrent avant tout que c'est un rêve. Les premiers auraient-ils abandonné les rêves utopiques qui ont marqué leur génération? La crise que les seconds ont presque toujours connue viendrait-elle refroidir les projets?

Selon vous, être propriétaire de sa résidence principale, c'est...



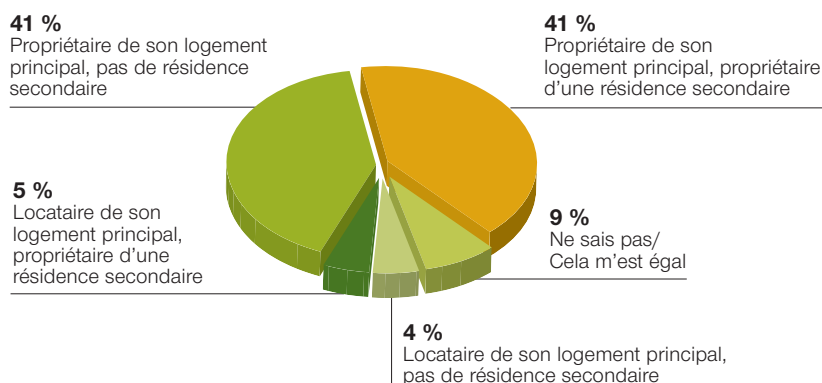
Une seconde maison pas si secondaire

Le fait que presque la moitié des Français ne soient pas encore propriétaires ne les empêche pas de faire preuve d'un réel intérêt pour la résidence secondaire. **41 % envisagent d'être propriétaires à la fois de leur logement et d'une résidence secondaire,** et 5 % d'être locataires et de posséder une résidence secondaire. Cependant, cette « deuxième maison » est imaginée

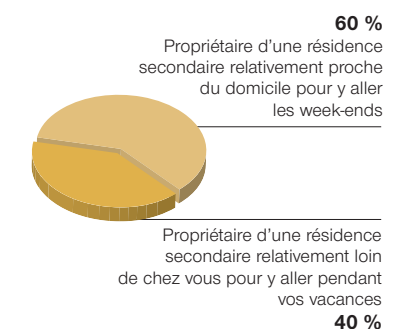
comme véritablement secondaire. 89 % des personnes interrogées privilégient l'idée d'une résidence secondaire plus petite et, pour 60 %, elle doit être éloignée de l'habitat principal pour devenir un lieu de villégiature. Si les habitants du monde rural sont évidemment moins tentés par la résidence secondaire (53 %), les 50-70 ans rejettent dans une

même proportion cette idée. Ils sont visiblement nombreux à ne pas vouloir se créer des soucis supplémentaires avec la gestion de deux logements. En revanche, les plus jeunes sont les plus nombreux à souhaiter deux logements. Le fait pour cette génération d'avoir des enfants en bas âge n'y est certainement pas étranger.

Quel est selon vous le modèle idéal ?



Et souhaiteriez-vous être...



Mise au vert

Alors que, suite au Grenelle de l'environnement, la problématique de l'habitat s'est teintée fortement de vert, il était intéressant de connaître, pour conclure, l'opinion des Français sur la question environnementale. Le traitement médiatique de cette question et les interventions de ses différents

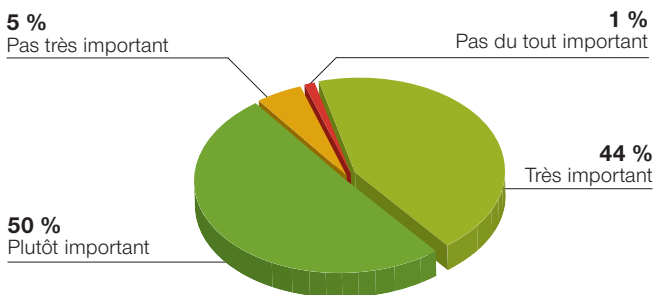
acteurs ont visiblement fait montre d'une grande efficacité.

94 % des personnes interrogées sont conscientes qu'il est important ou très important de vivre dans un logement respectueux de l'environnement.

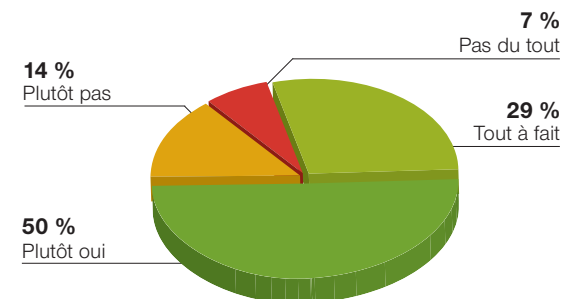
La surprise tient plus dans leur intention affirmée de vouloir, dans

cette logique, entreprendre des travaux. 29 % y comptent vraiment, 50 % l'envisagent plutôt. La balle se trouve donc dans le camp des pouvoirs publics pour ne pas laisser passer cette opportunité de construire un cadre de vie durable dont les générations futures seront les premières à profiter.

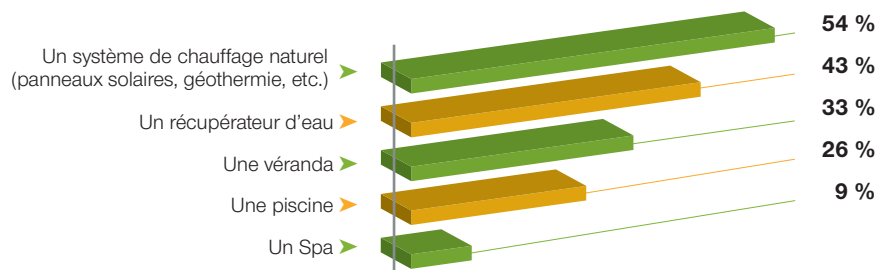
Diriez-vous qu'il est important d'avoir un logement respectueux de l'environnement ?



Seriez-vous prêt à entreprendre des travaux afin d'avoir un logement respectueux de l'environnement ?



Quels types d'équipements souhaiteriez-vous installer dans votre logement ?





5. Typo-logis: les Français face à la propriété

Les « prioritaires » : toit d'abord (35 %)

Ils forment le groupe le plus nombreux avec plus d'un tiers des Français qui en font partie. **Ils vivent plutôt à la campagne (37%) et appartiennent de préférence à la génération des 50-70 ans.** Qu'elle soit principale ou secondaire, leur résidence doit leur appartenir. Ils sont globalement très satisfaits de leur logement actuel.

Les prioritaires sont pour la plupart déjà propriétaires, ce qui ne les empêche pas d'envisager d'investir à nouveau. Ils le feraient d'abord pour se sentir bien chez eux (94 %), ne pas jeter l'argent par les fenêtres et se constituer un patrimoine (87 % dans les deux cas). Coup de cœur et compétitivité du prix seraient les deux raisons qui guideraient leur

choix. Et pour acheter, ils font de préférence confiance aux notaires. Leur logement idéal est un nid douillet qui a la forme d'une maison (87 %). Ça tombe bien, les prioritaires en habitent une, avec jardin, dans 58 % des cas.

Les « rêveurs » : maison en tête (25 %)

Un quart des Français sont rêveurs lorsqu'il s'agit de devenir propriétaires. **Un rêveur idéal serait une jeune femme issue de la classe moyenne, locataire de son logement actuel.** À ce propos, les rêveurs sont relativement peu satisfaits de leur cadre de vie et n'ont qu'une idée en tête : déménager au plus vite (42 % à moins d'un an). Les rêveurs se verraient bien acheter,

mais plutôt à échéance lointaine. Comme tout le monde, les rêveurs plébiscitent la maison, une maison qu'ils rêvent en vert puisque 84 % d'entre eux seraient prêts à faire des travaux qui favoriseraient la protection de l'environnement. S'ils achetaient, ce serait pour se sentir bien chez eux (89 %), mais aussi pour aménager leur intérieur comme ils l'entendent (86 %) et profiter de

taux d'intérêt intéressants (82 %). Les Rêveurs savent se montrer pragmatiques puisque leur principal critère de choix est la compétitivité du prix, suivie par le coup de cœur et l'accord du crédit par leur banque. Par rapport aux autres groupes, les rêveurs accordent une attention particulière aux agents immobiliers.

Les « évidents » : Un choix très murs (20 %)

Pour 2 Français sur 10, devenir propriétaires est une évidence. **Des Français au masculin (59 %) qui disposent d'un niveau de vie plutôt confortable.** Les évidents sont déjà propriétaires de leur logement (70 %), de préférence une maison avec jardin, plus grande que la moyenne. De ce fait, ils se montrent moins enclins à vouloir déménager, mais, évidemment, les évidents

seraient tout de même prêts à acheter à moyen terme (52 % sûrement). Leur but serait naturellement de se sentir bien chez eux (89 %), de se constituer un patrimoine (84 %) et d'économiser des loyers (79 %). Comme beaucoup, ils achèteraient un bien pour lequel ils éprouveraient un coup de cœur (16 %), qui serait proposé à un prix compétitif (14 %), tout en étant aux normes (8 %).

Si les évidents ont une opinion tout à fait standard concernant les acteurs du secteur immobilier, ils se décident plutôt seuls ou en prenant l'avis de leur conjoint pour acheter.

Dernier élément, les évidents sont très satisfaits de leur logement actuel au point qu'ils n'envisagent pas vraiment de posséder une résidence secondaire.

Les « indifférents » : Portes closes (20 %)

Il existe 2 Français sur 10 pour qui être propriétaires est peu ou pas important. **Les indifférents rassemblent des gens plutôt âgés (37 %), vivant dans les grandes villes (54 %) et locataires (57 %).** Ce groupe accueille aussi le plus grand nombre de personnes logées par leurs parents. Fort logiquement, ils sont les plus nombreux à considérer le logement idéal comme pouvant être un appartement (28 %), situé en ville (41 %),

un logement toit. Cependant, ils seraient prêts à acheter une résidence secondaire.

En termes de motivation d'achat, émotion et raison font match nul. Se sentir bien chez soi d'accord, mais faire des économies de loyer tout autant (72 %). Aménager son intérieur bien sûr (70 %), mais assurer sa retraite également (65 %). De plus, les indifférents qui ne souhaitent pas acheter n'ont aucun mal à trouver

de bonnes raisons à ça. Prix trop élevés (75 %), investissement à long terme (72 %) et trop lourd (66 %), taux trop hauts (64 %), ils ont l'embarras de leur non-choix. Mais s'ils devaient acheter, ce serait – petitement – par coup de cœur ou parce que le prix serait compétitif (11 %).

Les indifférents sont enfin ceux qui ont la moins bonne opinion des notaires et des banques.





6. Interlocuteurs, une satisfaction mitigée

Au moment d'acheter, les Français font preuve de traditionnalisme. Que ce soit pour obtenir un conseil ou pour passer à l'acte proprement dit, ils font confiance avant tout à leurs parents et aux notaires et banquiers, acteurs présents depuis longtemps sur le marché de l'immobilier. Mais, de manière générale, ils expriment une satisfaction mitigée vis-à-vis de l'ensemble de leurs interlocuteurs.

Aides à la décision

Si les critères de choix d'un logement sont très personnels, au point même d'avoir une dimension sexuée, la décision d'acheter l'est tout autant. **1 personne sur 2 – on pourrait dire, sans crainte de se tromper, 1 couple sur 2 –, fait fi des avis extérieurs pour donner du crédit à sa seule opinion.**

Confirmation, s'il en était besoin, que l'acte de se loger renvoie à quelque chose de profondément intime.

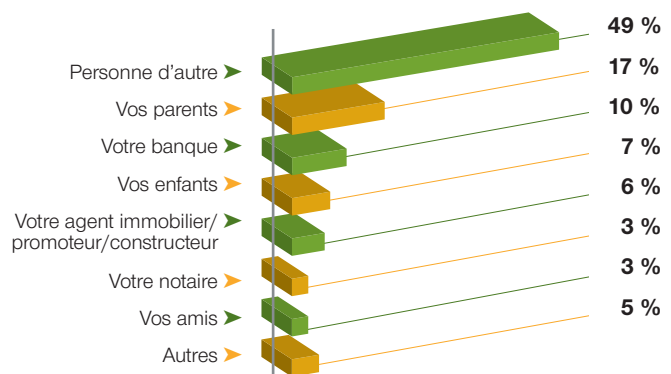
MOI, MES PARENTS ET MON BANQUIER

Pour autant, les influences extérieures entrent partiellement en ligne de compte. Au premier chef, les parents semblent pouvoir orienter la décision finale. 17 % des personnes interrogées disent d'abord tenir

compte de leur opinion. Les plus jeunes sont fort logiquement les plus nombreux à se soucier de l'avis de leurs parents, notamment sans doute parce qu'ils donnent souvent un coup de pouce financier aussi appréciable qu'apprécié.

Juste après, pour des raisons compréhensibles, la banque a son mot à dire (10 %). Un mot qui se résume en général à trois lettres : oui ou non, pour l'acceptation de la délivrance d'un prêt.

Hormis votre conjoint (le cas échéant), qui a eu le plus d'influence dans votre prise de décision lors de votre achat de logement ?

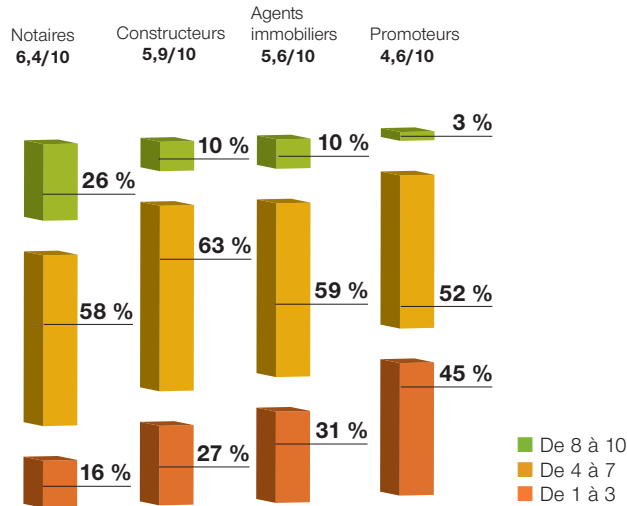


Des opinions modérées

Si l'on observe l'opinion que portent les Français sur leurs interlocuteurs potentiels, l'antériorité et la tradition semblent être un atout non négligeable, sans pour autant donner entière satisfaction.

Qu'on en juge : avec une note moyenne de 6,4, les notaires recueillent les « meilleures » notes en termes d'opinion. Les promoteurs ferment la marche avec une note de 4,6 sur 10.

Veillez donner une note sur 10 selon l'opinion générale que vous avez des interlocuteurs

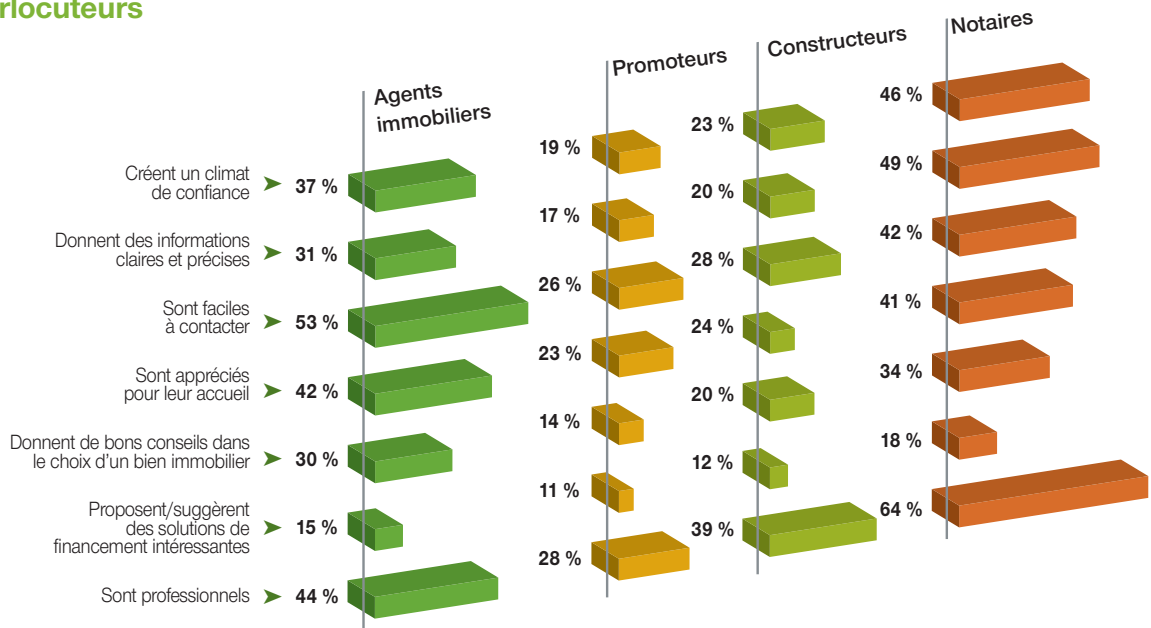


Une image à améliorer

Quand on analyse en détail la construction des différentes images qu'ont les Français de leurs interlocuteurs, les motifs varient sensiblement de l'un à l'autre. Si, d'après les Français, les agents immobiliers sont faciles à contacter, ils ne proposent pas suffisamment de solutions de financement

intéressantes et ne donneraient de bons conseils que pour 30 % des interrogés. Le professionnalisme des notaires est davantage reconnu. Aux yeux des Français, ils sont les mieux placés pour donner des informations claires et précises, être efficaces et mettre également en confiance.

Image des interlocuteurs





Avis d'experts



Entretien avec Catherine Charlot-Valdieu

Présidente de l'association Suden
Réseau européen pour un développement urbain durable
www.suden.org

QUELLE EST LA MISSION DE VOTRE ASSOCIATION ?

Suden est un réseau qui a pour objectif de promouvoir le développement urbain durable. L'association est le résultat d'un projet européen du programme Ville de demain dont l'objectif était l'élaboration d'une démarche de transformation durable des quartiers : la démarche HQE²R. Dès 1996, nous avons pris conscience de l'importance des documents d'urbanisme pour le bâtiment, de celle du plan masse et des premières décisions lors d'un projet d'aménagement. Grâce à un financement de l'Arene Île-de-France, puis de la DDE de l'Oise (Bruno Lesaffre), nous avons pu analyser un grand nombre de plans d'occupation des sols (POS) et travailler pendant une année avec des bureaux d'étude spécialisés dans leur élaboration. Ce travail a abouti à la réalisation, en 2001, lors de la publication de la loi relative à la solidarité et renouvellement urbains, d'un guide sur l'intégration de préoccupations environnementales et de développement durable dans les plans locaux d'urbanisme (PLU, lesquels ont remplacé les POS). Puis nous avons souhaité travailler à l'échelle du quartier et intégrer

ces préoccupations dans les projets d'aménagement et de renouvellement des quartiers afin de contribuer à la pérennité de la ville. Et comme cette échelle du quartier n'intéressait personne et que nous n'arrivions pas à obtenir de financements de recherche, nous avons eu l'idée en 1999 de répondre à un appel à projets européen. Voilà l'historique du projet et de la démarche HQE²R, comme de l'association Suden.

ON ENTEND BEAUCOUP PARLER DE DÉVELOPPEMENT DURABLE, QUELLE EN EST VOTRE DÉFINITION ?

On oublie trop souvent que le développement durable, c'est uniquement l'intersection des trois piliers environnemental, social et économique, et donc que c'est un compromis ou un équilibre entre les objectifs de chacun de ces trois piliers (et non pas l'analyse des impacts d'actions concernant un pilier sur les autres). Cela signifie qu'il faut se poser les questions en même temps et ne pas réduire le développement durable à l'environnement (ou à la réhabilitation énergétique des bâtiments) ou à la responsabilité sociale de l'entreprise par exemple. L'urbanisme durable est caractérisé par une nouvelle façon de penser et d'agir qui se manifeste à travers

quatre éléments majeurs :

1. une démarche-projet ou « systémique » : raisonnant en cycles (eau, énergie, matériaux) ou par écosystème (déchets, flux) et centrée sur la cohérence économique ;
2. une démarche qui associe le sensible (architecture) et l'ingénierie technique et économique (performance et évaluation), cette dernière étant souvent oubliée en France ;
3. la prise en compte du long terme : économie de ressources naturelles, investissements évités (réseaux d'eau ou d'électricité), prévention et lutte contre le changement climatique ;
4. une nouvelle gouvernance avec :
 - des partenariats multiples (public-privé, entreprises-clients...)
 - et de nouvelles règles de marché (dialogue compétitif...),
 - la participation des différents acteurs (dont évidemment les habitants).

QUELS SONT LES ACTEURS PRIORITAIRES DU DÉVELOPPEMENT URBAIN DURABLE ?

Les décideurs et donc tout d'abord les élus. Mais le développement durable concerne tout le monde. Nous sommes tous concernés par le devenir de la planète, de notre pays, de notre ville, de notre quartier,

par notre qualité de vie et par celle que nous allons léguer à nos enfants. Et pour cela, il faut travailler ensemble, en cohérence et synergie, au sein de partenariats multiples, à toutes les échelles de territoire : ville, quartier, lotissement, bâtiment, cœur d'îlot. Il faut coproduire les projets (collectivités locales, promoteurs et habitants), à commencer par le PLU qui peut avoir une grande incidence sur la qualité des programmes et donc des logements. La prise de conscience s'est généralisée avec le Grenelle de l'environnement, mais il est important de ne pas nous limiter au seul pilier environnemental, voire uniquement à l'énergie... C'est pourquoi les termes d'« écoquartier » ou de « bâtiment vert » peuvent être dangereux : un projet d'écoquartier cherche à limiter l'impact environnemental, tandis qu'un projet de quartier durable mettra en œuvre une vraie démarche de développement durable... (d'où l'importance de bien définir ces termes à la mode, souvent utilisés à tort et à travers).

QUELLES SONT LES BONNES PRATIQUES, LES BONS EXEMPLES D'ACTIONS MENÉES DANS LE DOMAINE IMMOBILIER ?

Tout d'abord, il est essentiel de mettre en œuvre de bonnes stratégies, notamment territoriales. Les bonnes pratiques sont le plus souvent thématiques (sociales, énergétiques, etc.), tandis que les stratégies sont et doivent être transversales. Cela commence avec le PADD du SCoT (schéma de cohérence territoriale) puis du PLU. Les règlements d'urbanisme sont très importants, car ils définissent les règles de l'urbanisation, les contours et formes du développement du territoire. Si nous voulons avoir une chance d'atteindre les objectifs très ambitieux du Grenelle de l'environnement, il faut un effet masse, il faut élaborer et mettre en œuvre des stratégies territoriales et patrimoniales et non pas uniquement des bonnes pratiques (lesquelles sont trop souvent des opérations promotionnelles ou publicitaires).

Plusieurs solutions permettent de tendre vers un logement de qualité abordable pour le plus grand nombre. Et l'analyse en coût global partagé, par exemple, peut permettre de capitaliser les expériences passées et d'identifier les systèmes constructifs, équipements et produits les plus « efficaces » (sur le plan de l'énergie, du confort, des coûts, etc.). Nous avons tous à y gagner. Enfin, j'insisterai sur l'importance des cahiers des charges et du dialogue des collectivités avec les promoteurs. La Ville de Lausanne, par exemple, exige que tous les bâtiments neufs répondent aux exigences du label Minergie® et elle a mis au point un système d'évaluation (la méthode SMEO) qui lui permet de sélectionner les projets les plus compétitifs, les plus ambitieux. Bien sûr, en France, nous n'en sommes pas encore là et il ne s'agit pas d'exiger de telles performances dès demain matin. Il faut laisser aux professionnels le temps de s'adapter, mais il faut aussi susciter et encadrer les évolutions, d'où l'importance des stratégies territoriales (élaborées au sein d'un dialogue constructif réunissant l'ensemble des acteurs, des partenaires). Il s'agit en fait tout simplement d'avoir une démarche cohérente, de se fixer ensemble des objectifs que l'on peut atteindre et de se donner les moyens de les atteindre.

VOUS DISTINGUEZ CLAIEMENT DEUX NIVEAUX DANS VOTRE DÉMARCHE : CELUI DU BÂTIMENT ET CELUI DU QUARTIER. POURQUOI ?

Je dirai même que je distingue toutes les échelles de territoire, car on ne peut pas utiliser les mêmes stratégies, les mêmes méthodes ni les mêmes outils indistinctement, quelle que soit l'échelle du projet. Il faut agir à toutes les échelles... Il faut partir d'abord du territoire et de la stratégie territoriale avant de travailler à l'échelle du quartier, puis de l'îlot et du bâtiment. Pour l'énergie, par exemple, l'orientation du bâtiment est très importante, mais elle est décidée lors de l'élaboration du plan masse, avant de travailler à l'échelle du bâtiment. Dans les dossiers ANRU (Agence nationale pour la rénovation urbaine) ces échelles ont été trop souvent déconnectées. Chaque opération de bâtiment (neuf ou réhabilitation) ou d'aménagement d'espace public doit contribuer à atteindre les objectifs fixés pour le projet de quartier, il ne faut pas l'oublier. Et comme les budgets sont toujours insuffisants, il faut les optimiser à l'échelle du territoire (quartier par exemple) et ne pas définir une règle unique pour tous les bâtiments. Pour certains bâtiments à réhabiliter, il faut être plus exigeant que pour d'autres et non pas décider arbitrairement que toute réhabilitation doit permettre d'atteindre 80 kWh/m². •••



>>> Entretien avec Catherine Charlot-Valdieu

••• Le dialogue doit permettre d'optimiser les programmes en tenant compte en même temps des possibilités techniques, des urgences sociales (montant des charges), des capacités budgétaires...

QUELLES SONT LES ACTUALITÉS DU MOMENT LORSQU'ON TRAVAILLE À L'ÉCHELLE DU BÂTIMENT SPÉCIFIQUEMENT ?

En France, on ne jure plus que par la démarche HQE® (démarche de Haute Qualité Environnementale, dont la marque est propriété de l'AIMCC, l'Association des industries de produits de construction). Mais la nécessité d'ajouter encore des labels pour l'énergie souligne l'insuffisance de la démarche HQE®, laquelle ne s'appuie pas sur des exigences de performance mais sur des moyens à mettre en œuvre : le système de management environnemental. Les champions des bâtiments durables, comme le Danemark, par exemple, n'ont pas de démarche comme la démarche HQE®, mais ils respectent la réglementation et les maîtres d'ouvrage rédigent des cahiers des charges performantiels. Par ailleurs, des procédures d'évaluation en continu permettent de garantir la qualité des résultats. Et aux Pays-Bas, l'État considère que les labels incitent au gaspillage et qu'il suffit de respecter la réglementation... La qualité environnementale ne suffit pas, que ce soit pour le bâtiment ou le quartier. Il faut tout d'abord faire rimer densité et qualité de vie à l'échelle du territoire (et pas uniquement du lotissement). Cela veut dire notamment qu'il faut des espaces publics de qualité – et notamment des espaces verts. Enfin, un bâtiment durable est un bâtiment à coût maîtrisé qui n'aggrave pas l'étalement urbain, qui a un faible impact environnemental, qui est adaptable, etc.

ET SI ON REGARDE LES CHOSES AU NIVEAU DU QUARTIER, QUELS SONT LES ENJEUX ?

Un projet de quartier durable est caractérisé par une démarche-projet qui :

1. répond aux enjeux majeurs de la

planète : énergie et effet de serre, préservation des ressources naturelles et de la biodiversité, lutte contre la pauvreté, l'exclusion et l'exploitation ;

2. répond aux enjeux locaux : attentes des populations en matière de qualité de vie (emploi, mixités, équité sociale, culture...), d'accessibilité aux services et équipements, de qualité des logements (architecturale, environnementale, d'usage...), des bâtiments et des espaces privés comme publics, de réduction des nuisances et des risques, de conciliation entre densité et qualité de vie ;
3. contribue à la durabilité de la ville : reproductibilité, transférabilité, amélioration continue...

ET QUELLE EST L'ATTITUDE DES PARTICULIERS ENVERS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE URBAIN ?

Lorsqu'ils achètent un logement ou veulent réhabiliter leur logement, les particuliers sont tributaires de l'offre des promoteurs et des entreprises locales, ainsi que du PLU. Par ailleurs, le problème majeur à résoudre est souvent le coût, d'où l'importance de construire des logements de qualité et abordables.

Les particuliers ne vont pas réhabiliter leur maison, parce que c'est rentable sur le long terme seulement : on vit tous les jours, on ne vit pas par procuration pour dans 10 ans.

Le logement durable doit être accessible, les techniques de réhabilitation aussi...

Il faut changer de systèmes constructifs pour enfin baisser les prix au lieu de rajouter sans cesse des couches au même mille-feuille, il faut avoir

un raisonnement global et non pas seulement thématique et, enfin, il faut se concentrer sur l'existant grâce à des stratégies territoriales et patrimoniales qui permettront d'identifier les systèmes les plus porteurs et d'aider les entreprises, notamment locales, à s'approprier ces techniques porteuses d'avenir, à renforcer leur savoir-faire et leur compétitivité afin de générer des emplois locaux.

J'ose espérer qu'il n'y aura sur le marché de demain que des logements durables et non pas des produits financiers ou de marque qui aggravent les inégalités ou la ségrégation sociale, que ne fleuriront pas en France les écoquartiers qui font référence en Chine, à savoir des quartiers réservés à des classes très aisées. Ces écoquartiers-là n'abordent que la qualité environnementale. Ce ne sont pas des quartiers durables. Nous devons être vigilants en France afin d'éviter cela avec des chartes de développement durable qui définissent clairement les objectifs des projets et engagent l'ensemble des partenaires.

Nous devons renforcer le dialogue et travailler ensemble pour bâtir notre avenir, sans exclusion, imaginer de nouvelles méthodes de financement, identifier les meilleurs systèmes constructifs, peut-être aussi changer nos habitudes (partager des locaux : chambres d'amis, laveries...), développer les outils d'évaluation et de dialogue (comme l'analyse en coût global partagé, par exemple) pour construire ensemble notre avenir, un avenir pour tous...





Entretien avec Thibault Chanel

Chasseur d'appartement

Intervenant de l'émission « Recherche appartement ou maison » sur M6
www.thibaultchanel.com

CHASSEUR D'APPARTEMENT – QUEL EST CE NOUVEAU PHÉNOMÈNE ET SES BÉNÉFICES POUR LES FRANÇAIS ?

C'est un métier récent en France qui nous vient des États-Unis. C'est une autre manière d'offrir aux gens une ouverture sur les biens immobiliers.

On est assimilé aux agences immobilières, parce qu'on fait des transactions immobilières, mais le point de départ n'est pas le même – je ne suis pas là pour vendre quelque chose, je suis là pour trouver un appartement ou une maison qui se rapproche de l'idéal de mes clients.

L'achat d'un appartement est quelque chose de très intime, confier sa recherche ce n'est pas rien, il faut donc arriver à bien comprendre les gens et leurs demandes. C'est donc véritablement un métier de service, une approche sur mesure et extrêmement personnalisée.

COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CETTE OUVERTURE DES FRANÇAIS VERS CE CIRCUIT, DISONS PEU TRADITIONNEL ?

Rechercher un appartement peut être un vrai parcours du combattant. Souvent, les gens commencent à chercher de leur côté – ils regardent les petites annonces, font quelques visites via les agences immobilières ou par leurs propres moyens via *Le Particulier*, mais ils s'aperçoivent que ça va être fastidieux. Et, tout d'un coup, ils voient d'un très bon œil quelqu'un qui va les prendre en main, qui va les conseiller, les orienter et les aider dans les différentes démarches. Les gens ont besoin aujourd'hui de se sentir en confiance et en sécurité. Acheter un appartement peut être intimidant, ça fait peur, on ne sait pas forcément

comment s'y prendre. Les gens ont besoin d'être pris en main. Il ne s'agit pas uniquement de leur trouver un appartement, il y a tout le suivi derrière : je peux les mettre en relation avec des gens qui font du courtage de prêts immobiliers, des architectes ou des entrepreneurs s'il y a des travaux à réaliser, tout corps de métier leur devient accessible. Il y a un vrai lien qui s'instaure avec les gens et c'est assez satisfaisant.

ACQUÉRIR UN BIEN IMMOBILIER, QU'EST-CE QUE CELA REPRÉSENTE ?

Je pense que le lieu l'où on vit est assez intime et quelque chose d'essentiel. Les personnes éprouvent un affect important dès le départ. Chacun a besoin de pouvoir se poser chez soi, donc d'avoir un endroit où se sentir bien, un endroit chaleureux qui lui ressemble. Souvent, le changement de logement est dicté par un changement de vie personnelle. C'est assez collé à un

schéma traditionnel familial – on suit le cours de la vie, c'est-à-dire qu'on est célibataire et on se met en couple, on a un enfant, ou un deuxième... Mais beaucoup de gens, sans raison familiale ou professionnelle, cherchent juste un changement et le changement de lieu d'habitation initie un changement de vie plus global. Mais cela peut être aussi anxiogène pour certains acquéreurs : la majorité des gens vont s'endetter sur 15, 20, 25 ans et vont ressentir une espèce d'angoisse de se lier à quelque chose. Il faut essayer de les rassurer et de démystifier l'achat. Il y a une part d'humain qui est importante et on doit s'adapter à ça.

QUELS SONT VOS CLIENTS, LES ADEPTES DE CE NOUVEAU CONCEPT ?

Je crois qu'on ne peut pas définir de profils fixes. J'ai des gens qui cherchent entre 20 et 70 ans. J'ai des budgets de 150 000 à 4 millions d'euros. Tout est possible. J'ai quand même une clientèle •••



••• étrangère importante ou des gens de province qui veulent s'installer à Paris.

Je travaille sur tout Paris et un peu la première couronne. Ça m'arrive régulièrement d'avoir des demandes sur la province, mais on ne peut pas être fort partout et Paris c'est déjà un sacré terrain de jeu.

Finalement, c'est comme dans la vie, il n'y a pas un type de clients. On n'a jamais les mêmes gens, donc jamais les mêmes demandes et c'est ce qui est intéressant. Même si les critères de recherche reviennent, on s'adapte aux personnalités en face de nous.

COMMENT EST VÉCUE L'ACQUISITION ?

Je dirais que le rapport à l'acquisition n'a rien à voir avec les catégories socioprofessionnelles, c'est un vrai état d'esprit. Il y a des clients plus inquiets que d'autres. Certains vont avoir besoin d'être poussés un peu. Il y aura aussi des « hyperactifs » qui vont être pris par l'envie d'acheter qu'on va devoir tempérer.

Pour une minorité de gens – je parle des gros budgets –, acheter un appartement c'est comme une formalité, c'est comme s'ils achetaient (ni plus ni moins) une voiture. Mais même dans cette catégorie, je rencontre des gens pour qui l'acquisition est un problème

assez profond qui vient d'un terrain psychologique. Souvent, ce qui est nouveau peut faire peur – c'est surtout le cas des primo-accédants, qu'il faut rassurer. En général, ils sont assez jeunes, entre 25 et 35 ans, et je leur dis que le premier bien qu'on achète est une première étape et il faut la considérer comme telle.

Dès que les gens le peuvent, il faut acheter, le plus jeune possible. On achète quelque chose à l'instant, qui correspond à nos possibilités financières du moment. Dans les années à venir leur vie et leur niveau professionnel vont évoluer. Ils vont avoir une capacité financière plus importante et ils auront d'autres envies. Ce premier appartement servira alors de levier pour passer à autre chose.

COMMENT CHOISIT-ON UN BIEN À ACQUÉRIR ?

Ce sont des choix et des envies très personnels. C'est aussi lié à la manière dont on a vécu, au cadre dans lequel on a été élevé. Les gens reproduisent souvent un schéma qu'ils connaissent : si les gens ont vécu à Paris, l'ancien leur parle. Les gens qui s'installent à Paris qui viennent de province vont chercher une carte postale – c'est-à-dire de l'Haussmannien, des immeubles

du XVIII^e, ils vont choisir une ambiance selon les arrondissements.

Pour les étrangers ce n'est que de l'ancien, le moderne n'existe pas pour eux et ne les intéresse pas. Certains vont demander du récent, car ils y trouvent une fonctionnalité – un parking, un ascenseur ou le cadre qui leur ressemble plus.

EST-CE QUE LES GENS SAVENT CE QU'ILS VEULENT DÈS LE DÉPART ?

Souvent ils ont une première idée et arrivent à la formuler. Toutefois, je peux leur ouvrir des portes auxquelles ils n'avaient pas forcément pensé. Il est important de définir un cahier des charges précis, car mon but est de coller le mieux possible à ce qui est leur idéal. Généralement, les gens essaient toujours d'avoir le meilleur pour le moins cher possible.

Au premier contact, ils pensent que je vais peut-être pouvoir faire un petit miracle, donc ils demandent plus que ce qu'ils peuvent avoir. Je les fais redescendre un petit peu sur terre, je recadre, je leur explique tout de suite que l'idéal n'existe pas, qu'il y aura des concessions à faire et les gens l'entendent plutôt bien. On peut attendre un coup de cœur toute sa vie. L'idéal n'existe pas – un achat est toujours fait de compromis.



QUELS SONT LES CRITÈRES DE CHOIX ?

Il y a les données du marché et les données économiques sur lesquelles on ne peut pas intervenir : il faut donc en premier lieu définir le rapport entre le budget et la surface. Ce rapport est souvent corrélé au choix de la localisation, de la géographie. Après, on parle des critères concernant l'appartement proprement dit. Pour moi il y a trois catégories de critères : les critères essentiels, les critères secondaires ou accessoires et, après, il y a la cerise sur le gâteau, ce qu'on rêverait d'avoir...

Les essentiels doivent être présents dans l'appartement qu'on achète, car souvent ils répondent à un vrai besoin et sont à l'origine de la motivation d'achat. Les critères prédominants qui reviennent régulièrement sont le calme, la luminosité, un étage plutôt élevé et, selon les personnes, l'ascenseur peut être un élément essentiel. Il faut absolument répondre à ça dans la globalité. Dans les critères secondaires, on parle de la cuisine américaine ou d'une cuisine séparée, on peut préférer une salle de bains à une salle de douche, vouloir faire de petits travaux ou pas. Ces critères sont à prendre en compte, ils sont notés mais ils ne

sont pas fondamentaux. Si tout le reste est là mais qu'il y a des aménagements à faire, ce n'est pas grave : ils peuvent casser ou mettre une cloison, redéfinir l'espace, rajouter un double vitrage... Libre à eux aussi de s'approprier un lieu en le rendant à leur image. Et puis, les fameuses cerises sur le gâteau : à Paris ce sont principalement une terrasse ou un balcon. Si ça arrive c'est formidable, mais rares sont les clients qui l'exigent – ces recherches sont souvent compliquées et plus longues, car très spécifiques. Du moment que l'on sait que le budget n'est pas extensible, on essaye de respecter le plus de critères possibles. Mais je ne suis pas un magicien et j'essaie de faire au mieux là-dedans. Je préfère fonctionner en entonnoir à l'envers : avoir une demande assez précise au départ autour des critères les plus importants et ouvrir un peu si la réalité le permet.

COMMENT LA DÉCISION, LE PASSAGE À L'ACTE, SE CONCRÉTISE ?

Quand on parle des critères, c'est la partie raisonnée, le concret, ce sur quoi je peux m'appuyer dans mes recherches. Après il y a quelque chose qui ne m'appartient pas, c'est

le ressenti que les clients vont avoir. Il y a des gens qui se projettent tout de suite dans l'appartement et, certaines fois, *a priori* tout est là, mais ça ne passe pas. Il y a quelque chose d'émotionnel que je dois devancer, je me mets dans l'état d'esprit de mes clients et j'arrive assez bien à répondre à leurs envies. Toutefois, dans la majorité des cas, ce qui décide l'achat c'est véritablement un coup de cœur – ce n'est pas un mythe. Mais je dis toujours à mes clients qu'il faut se rapprocher du coup de cœur potentiel, mais qu'il faut qu'un achat reste raisonné. J'essaie de rendre les achats moins émotionnels et plus concrets.



