

Etude : les jeunes et le logement

Le regard des 18-29 ans sur l'immobilier, aujourd'hui et demain

Paris, le 10 avril 2014 – Guy Hoquet l'immobilier, qui présente aujourd'hui ses résultats pour le 1^{er} trimestre 2014, fête cette année ses 20 ans. A cette occasion, le réseau a souhaité mieux comprendre comment la génération des 18-29 ans appréhende la question du logement, via un sondage* réalisé avec l'aide de l'institut CSA.

« Comment, aujourd'hui à 20 ans, vit-on la question du logement ? Comment envisage-t-on ses projets immobiliers à court et long termes quand on a la vie devant soi ? Les résultats de l'étude démontrent que les jeunes sont moins iconoclastes que prévu. Ils se montrent à la fois lucides sur les difficultés d'accès au logement, et ambitieux pour leur projet personnel. Les jeunes se dévoilent assez conformistes en voyant dans l'acte d'achat une dimension statutaire et sécuritaire. Ils attendent d'autant plus des professionnels du secteur qu'ils se déclarent insatisfaits de la politique du logement du gouvernement actuel », commente Fabrice Abraham, Directeur Général de Guy Hoquet l'Immobilier.

L'accès au logement, une difficulté pour toute la génération des 18-29 ans

85% des jeunes jugent l'accès au logement difficile pour leur génération. Une situation qu'ils estiment plus laborieuse pour les jeunes d'aujourd'hui que pour leur parents au même âge et qu'ils voient plutôt se dégrader à l'avenir : 67% pensent que les difficultés actuelles vont augmenter dans les prochaines années et 48% que les prix des logements vont croître.

Le logement représente en moyenne **35% du revenu net mensuel des jeunes, contre 24%** pour l'ensemble de la population**, une part qui monte même entre 35% et 50% pour 38% d'entre eux. Ce budget s'avère parfois difficile à assumer : 1 jeune sur 3 déclare rencontrer des difficultés pour payer son logement.

Par ailleurs, les jeunes, comme l'ensemble des Français, **expriment massivement leur insatisfaction vis-à-vis de la politique de logement du gouvernement** (respectivement 85% et 89% d'insatisfaits). Pour améliorer l'accès au logement, ils estiment que le gouvernement devrait en priorité intervenir sur les prix (45%), donner des aides financières (43%), ou réquisitionner des logements vacants (37%).

A noter que **4 jeunes sur 5** n'ont jamais entendu parler d'ALUR, présenté par Cécile Duflot comme un moyen d'accéder plus facilement au logement pour, notamment, les jeunes locataires. *« Les multiples remous et controverses qui ont précédé l'adoption de cette loi édulcorée n'ont manifestement ni facilité sa compréhension, ni son appropriation par les plus jeunes Français », commente Fabrice Abraham.*

Devenir propriétaire reste un projet d'avenir primordial pour les jeunes

Leur lucidité sur les difficultés d'accès n'impacte pas pour autant leur optimisme pour leur projet personnel :

- Parmi ceux qui désirent devenir propriétaires, 9 jeunes sur 10 sont convaincus de réaliser ce projet à l'avenir,
- 82% d'entre eux aimeraient le devenir avant 30 ans et 6 sur 10 pensent le faire, là où les Français propriétaires le sont devenus à l'âge de 33 ans en moyenne.

L'accession à la propriété est d'ailleurs citée comme première aspiration, avant fonder une famille ou encore créer une entreprise.

Les 18-29 ans sont en attente de solutions de la part des professionnels

Pour leur recherche de logement :

- 6 jeunes sur 10 privilégieraient une agence immobilière,
- Leurs attentes vis-à-vis des professionnels sont fortes, citant dans l'ordre des services adaptés à leurs besoins, transparence, offres innovantes mais aussi compétence et éthique.

« Cette étude sur les jeunes Français initie notre engagement de réseau à faire évoluer nos offres et notre pratique en étant au plus près des besoins de nos différents clients. Cet engagement se matérialisera par le sondage régulier des consommateurs via l'élaboration d'un baromètre semestriel, et par le lancement de services ad-hoc, pour l'acquisition et pour la location. Citons, à titre d'exemple, une réflexion en cours sur une location garantie en 30 jours » conclut Fabrice Abraham.

Bilan marché du 1^{er} trimestre 2014 Le marché corrige ses excès, en douceur !

Au 1^{er} trimestre 2014, le réseau Guy Hoquet l'immobilier observe en France une baisse de -1.8% du prix moyen au m² versus 2013 :

- En Province la baisse des prix se confirme (-2.1%)
- L'Ile-de-France voit ses prix marqués par une relative baisse (-1.4%)
- Paris ne fait plus exception et fait preuve d'une baisse de prix de -1.6% par rapport à 2013

Le réseau enregistre +0.9% sur le volume de transactions sur le mois de mars, avec un bilan trimestriel à -3% d'activité.

« Faisant preuve d'une reprise en fin de trimestre, le marché se réveille, avec des taux d'intérêts qui restent à un niveau toujours très bas. Avec la baisse des prix qui se confirme, les acquéreurs reprennent le pouvoir et savent qu'ils peuvent prendre leur temps avant de passer à l'acte. Le marché français continue de se distinguer de ses voisins européens par la correction des excès qui s'opère en douceur. Néanmoins, il ne faut pas anticiper de baisse spectaculaire des prix en 2014 », conclut Fabrice Abraham.

L'étude complète CSA et le bilan marché du réseau au 1^{er} trimestre sont disponibles sur demande

** Méthodologie : sondage réalisé pour Guy Hoquet l'Immobilier par l'Institut CSA, en mars 2014, sur un échantillon national représentation de 882 personnes âgées de 18 à 19 ans, constitué d'après la méthode des quotas (sexe, âge, statut professionnel et profession de l'interviewé), après stratification par région et taille d'agglomération. Le comparatif avec l'ensemble des Français est établi sur la base de questions posées à 1002 personnes âgées de 18 ans et plus, et respectant la même méthode de quotas.*

*** INSEE 2012*

Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)

[A propos de Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 500 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity.

Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier. **[LES GARANTIES GUY HOQUET*](#)** : avec le **Délai Garanti**, nos agences s'engagent à trouver un acquéreur dans un délai maximum de 90 jours. Sinon, le client bénéficiera d'une remise sur les honoraires de 20% par mois supplémentaire, pouvant aller jusqu'à 100%. Avec le **Prix de Vente Garanti** nos agences s'engagent à vendre un bien à un prix au moins égal à celui de leur estimation sinon le client ne payera pas les honoraires. Et pour les acquéreurs cette fois, **l'Assistance & Suivi Garantis** visent à accompagner le client avant, pendant et après son installation (après l'achat, le bien est estimé gratuitement tous les deux ans et le client bénéficie de bons de remboursement de plusieurs milliers d'euros auprès de 70 enseignes partenaires pour faciliter son installation).

Premier réseau de franchise immobilière à avoir obtenu en 2006 le Certificat ISO 9001 (renouvelé en 2012) pour sa relation franchiseur/franchisés, le groupe Guy Hoquet l'Immobilier est également au cœur d'une démarche de certification Qualicert qui assure la qualité de sa relation client, marque de ses engagements.

*Dans le cadre d'un contrat Exclusif Garanti. Ces engagements sont pris compte tenu des informations portées à la connaissance du mandataire par le mandant. Voir conditions en agences participantes et sur le site www.guyhoquet.com. Retrouvez les agences proposant le dispositif «GARANTIES Guy Hoquet» sur le site www.guy-hoquet.com. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.

Contacts presse / AGENCE HOPSCOTCH

Catherine HAGGIOANNOU
01 58 65 00 32
chaggioannou@hopscotch.fr

Elody CROULLEBOIS
01 58 65 10 31
ecroullebois@hopscotch.fr

Service Communication / Guy Hoquet l'Immobilier

Deborah de l'Espinay
01 58 46 44 50
d.delespinay@guy-hoquet.com