



Les Français à la recherche de leur logement : entre priorités, compromis et mauvaises surprises

Quels ont été les critères de choix des Français ayant changé de logement il y a moins de 5 ans ?

Quelles étaient leurs attentes ?

Dans un parcours de recherche stressant et très concurrentiel, les propriétaires étaient-ils suffisamment bien préparés ?
Quels compromis ont-ils dû faire ?

Ont-ils eu des mauvaises surprises dans leur nouveau logement ?





Depuis 1974, l'Association QUALITEL fait progresser, aux côtés des professionnels du logement, la qualité de l'habitat neuf et existant et participe à sa valorisation auprès des usagers. Indépendante depuis sa création, l'Association QUALITEL est une structure unique en France. Son conseil d'administration rassemble autour de l'objectif « Qualité », tous les acteurs concernés par le logement : associations de consommateurs, organisations professionnelles impliquées dans l'habitat et pouvoirs publics.

Édito



Bertrand DELCAMBRE
Président de l'Association
QUALITEL

“Les Français ne sont pas armés pour évaluer des éléments difficilement vérifiables tels que le confort acoustique, le confort thermique, la qualité de l'air intérieur ou certains aspects structurels.”

Le logement occupe une place centrale dans nos vies. Il fait partie de notre identité et reflète notre personnalité, nos aspirations et nos modes de vie. C'est également le premier poste de dépenses pour la plupart des ménages.

Alors choisir son logement, celui dans lequel nous allons habiter, nous ressourcer, partager des moments en famille ou entre amis, et parfois travailler, est un moment tout à fait particulier. Ce choix est déterminant car il conditionne notre qualité de vie, et, dans le cadre d'une acquisition, souvent pour de nombreuses années.

C'est pourquoi, pour la 6^{ème} édition du Baromètre QUALITEL, nous avons choisi de nous intéresser à ce moment si particulier où les Français choisissent leur futur appartement ou leur maison : leurs critères de choix, ce à quoi ils ont été attentifs, les compromis qu'ils ont dû faire, et leurs éventuelles déconvenues après quelques mois dans leur nouveau logement. Et surtout, quelle a été la place du critère « qualité » dans ce choix.

Les enseignements de ce Baromètre sont riches et nombreux. J'en retiens deux en particulier.

D'abord, le fait qu'à l'heure où la question de l'artificialisation des sols est posée, la maison continue d'être un rêve pour des millions de Français. Alors, comment concilier ces deux intérêts qui semblent s'opposer ?

Ensuite, le fait que les Français choisissent leur logement sans être vraiment avertis de la qualité du bien auquel ils vont « dire oui », parfois pour la vie, au risque d'être déçus.

Rien d'étonnant au fond car, comment déceler ces défauts en seulement une ou deux visites avant de devoir se décider ? S'ils savent appréhender l'état global d'un bien, ils ne sont pas armés pour évaluer des éléments difficilement vérifiables tels que le confort acoustique, le confort thermique, la qualité de l'air intérieur ou certains aspects structurels. Les diagnostics réglementaires peuvent certes apporter quelques éléments mais ils ne couvrent pas tout et force est de constater qu'ils ne sont pas toujours consultés avec le niveau d'attention qu'ils méritent.

Il est donc nécessaire de mieux sensibiliser les Français à ce qui constitue réellement un logement de qualité, de leur expliquer qu'au-delà du type de bien, de la présence d'un extérieur et de l'agencement intérieur, d'autres facteurs tout aussi importants entrent en jeu et vont impacter leur qualité de vie. C'est tout le sens de l'action que poursuit QUALITEL envers le grand public. C'est aussi tout le sens de la certification NF Habitat qui constitue un repère de qualité pour les logements.

Choisir un logement : les critères qui comptent le plus pour les Français.

◆-----◆

Le rêve d'une maison ou d'un appartement ?
En ville ou à la campagne ? Quels ont été les
critères de choix des Français qui ont changé
de logement au cours des 5 dernières années ?



Brice TEINTURIER

Directeur général délégué
Ipsos

“Les deux années de pandémie et les confinements qui sont allés de pair ont par ailleurs revalorisé le logement cocon, avec des attentes plus fortes à son égard tant sur le plan affectif que fonctionnel.”

L'accès à la propriété est-il toujours un absolu dans l'imaginaire des Français ?

Oui, très largement. D'abord parce que l'avenir est plus incertain que jamais et le monde peuplé de menaces toujours plus importantes : les inquiétudes sur le pouvoir d'achat, l'inflation, la hausse du coût de l'énergie et des produits alimentaires, avec à la clé des déficits abyssaux qui se sont creusés et la peur d'une remontée de la pression fiscale. Transition écologique plus nécessaire que jamais mais qui reste compliquée à mettre en œuvre. Craintes à nouveau réactivées autour d'une possible réforme des retraites. Guerre aux portes de l'Europe. Covid 19 qui recule mais sans avoir disparu. Tout cela crée un environnement très anxiogène et renforce le sentiment de protection qu'apporte la propriété d'un logement. Les deux années de pandémie et les confinements qui sont allés de pair ont par ailleurs revalorisé le logement cocon, avec des attentes plus fortes à son égard tant sur le plan affectif que fonctionnel. Enfin, transmettre reste un objectif parental majeur et le logement est toujours un élément de patrimoine très fort et profondément ancré.

Les critères de choix d'un logement ont-ils évolué ces dernières années ?

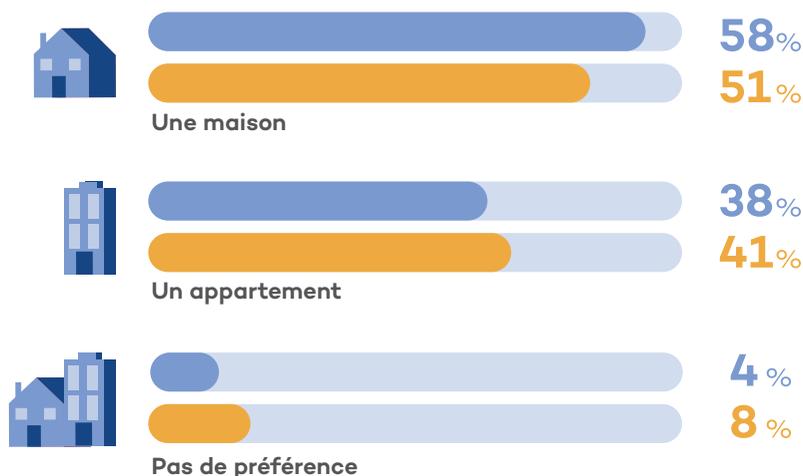
Globalement, les critères de choix sont stables, avec toujours, parmi les plus importants, le type de logement (maison ou appartement), le prix, la surface, la localisation. Mais un critère, qui était déjà important, a pris de l'ampleur : la présence d'espaces extérieurs (jardin, balcon, terrasse) auxquels les Français sont de plus en plus sensibles.

Les Français recherchent majoritairement à vivre dans une maison individuelle. Ce choix, toujours confirmé, peut-il évoluer dans le temps notamment avec la réglementation sur l'artificialisation des sols et la forte hausse des coûts de l'énergie (essence, chauffage...) ?

C'est très difficile à dire car l'attachement à la maison individuelle est lié à de nombreux critères qui peuvent évoluer en sens contraire. Ce qui est sûr malgré tout, c'est que les Français sous estiment aujourd'hui l'importance du DPE. Si nous entrons dans un cycle long de hausse du coût de l'énergie, cela peut certes aussi jouer mais davantage, me semble-t-il, en faveur de la réduction des surfaces que d'une bascule au profit des appartements.

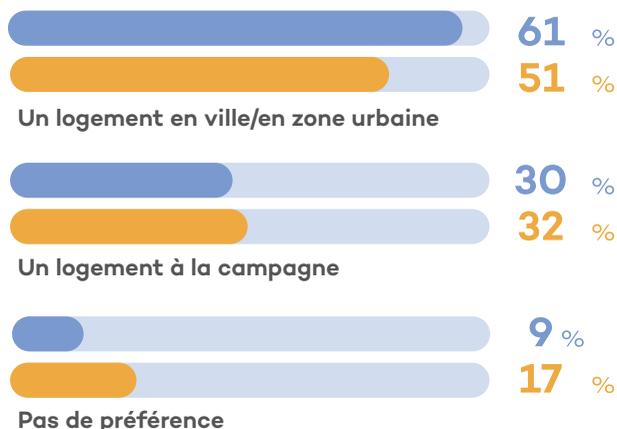
Les Français plutôt à la recherche d'une maison

Que ce soit pour un bien à louer ou à acheter, les Français ayant changé de logement il y a moins de 5 ans étaient avant tout à la recherche d'une maison. Un souhait encore plus fort chez les jeunes propriétaires de moins de 35 ans et les foyers avec enfants.

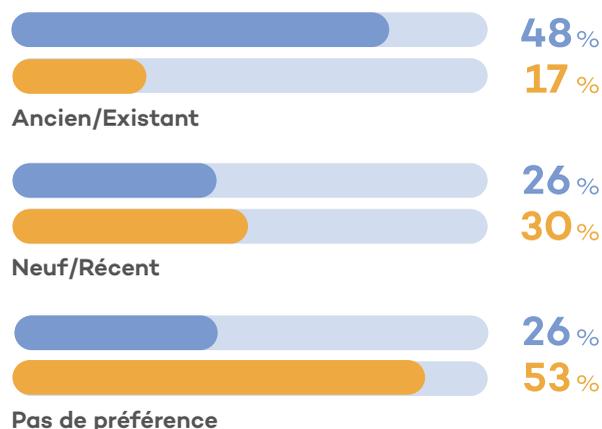


Les Français affichent une nette préférence pour les logements en ville ou en zone urbaine. Pour les propriétaires, le choix se porte avant tout sur les logements dans l'existant, alors que les locataires n'ont majoritairement pas de préférence.

« Ville ou campagne ? »



« Ancien ou neuf ? »



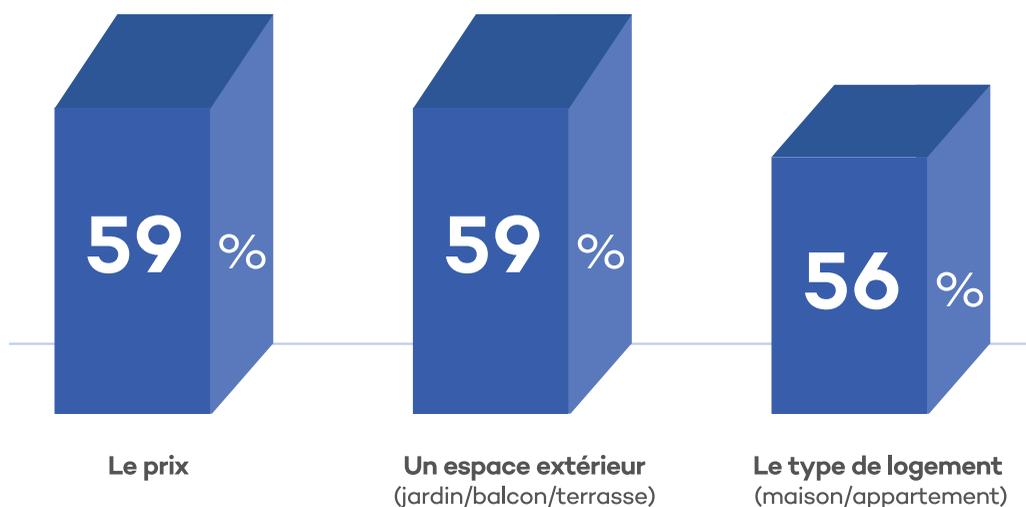
■ Propriétaires ayant changé de logement il y a moins de 5 ans

■ Locataires ayant changé de logement il y a moins de 5 ans

Et pour ceux qui ont acheté il y a moins de 5 ans...

Le fait de disposer d'un espace extérieur était un critère d'achat tout aussi indispensable que le prix !

TOP 3 des critères indispensables ET sans compromis possible pour les PROPRIÉTAIRES



Un logement oui, si je peux garer ma voiture !



des Français propriétaires ayant acheté au cours des 5 dernières années ont considéré le parking comme un critère indispensable et c'est encore plus vrai pour ceux ayant acheté un appartement (51 %)



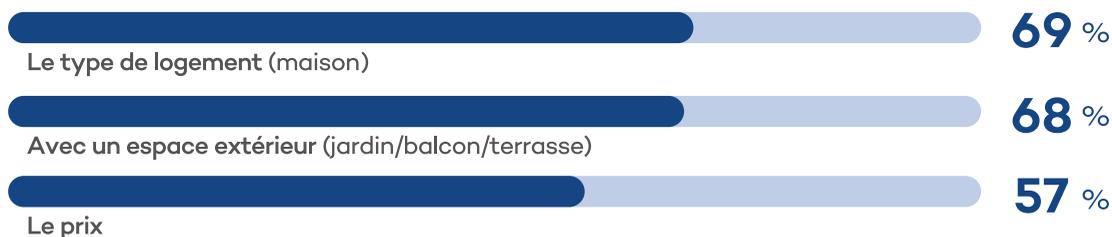
Les propriétaires de moins de 35 ans ont davantage fait attention au stationnement pour un véhicule électrique (15 % vs 9 % en moyenne)

Des critères de recherche qui varient selon le type de logement

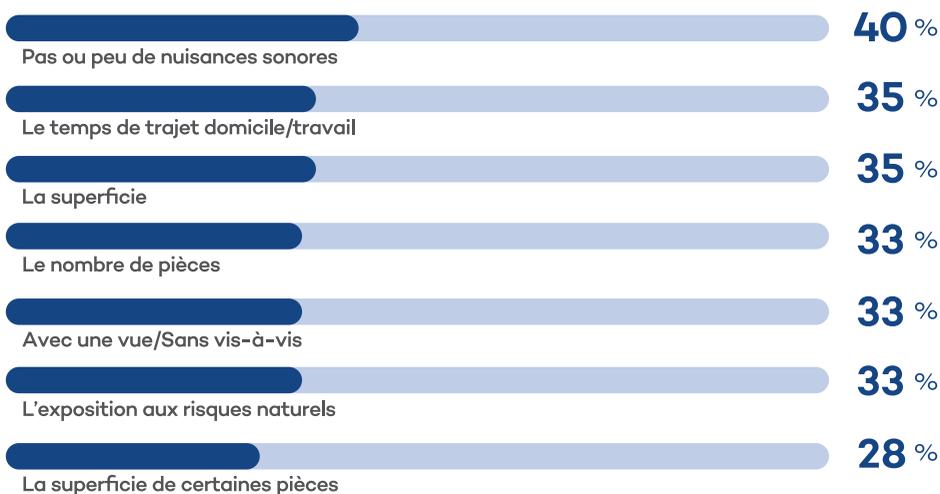
Pour les propriétaires ayant changé de logement au cours des 5 ans, le type de bien était un critère indispensable pour 69 % des personnes à la recherche d'une maison...

Il ne l'était que pour 39 % de ceux à la recherche d'un appartement, signe que vivre en appartement est majoritairement un choix par défaut.

« Les critères indispensables pour l'achat d'une maison »

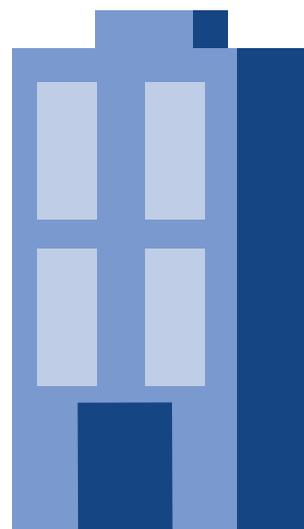
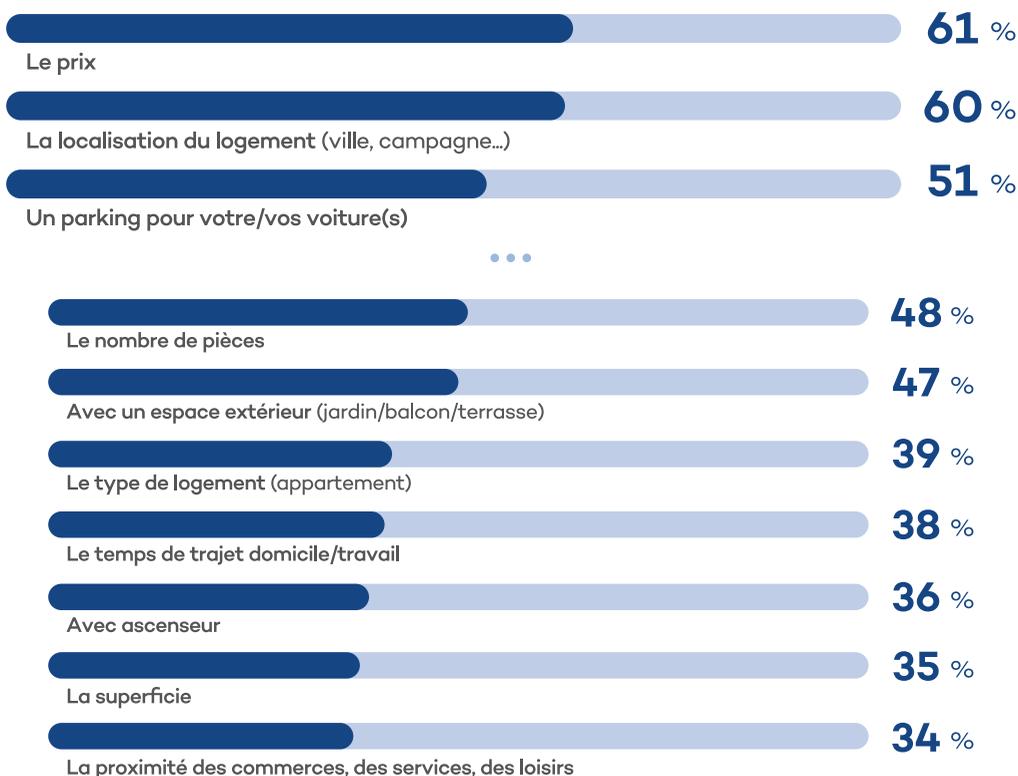


...

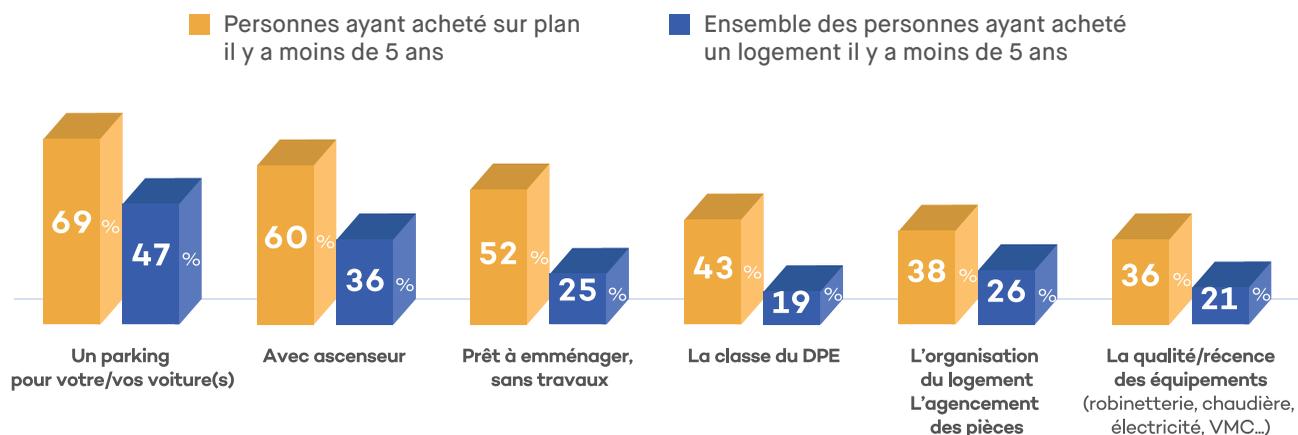


Que ce soit pour une maison ou un appartement, la superficie est un critère indispensable pour 35 % des Français seulement. En appartement, le nombre de pièces prime sur la superficie.

« Les critères indispensables pour l'achat d'un appartement »



« Les critères indispensables pour un achat sur plan »



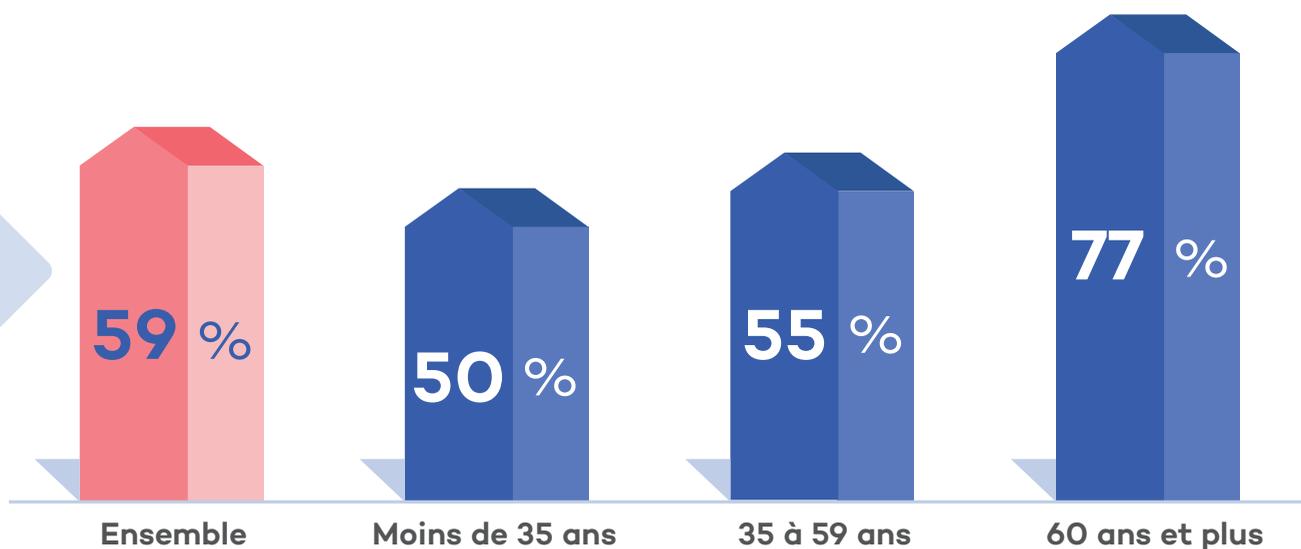
 - Base de 82 personnes, résultats à interpréter avec précaution -

Un achat pour la vie... sans penser aux vieux jours

Plus de la moitié des propriétaires ayant acheté leur logement il y a moins de 5 ans, pensaient y rester toute leur vie.



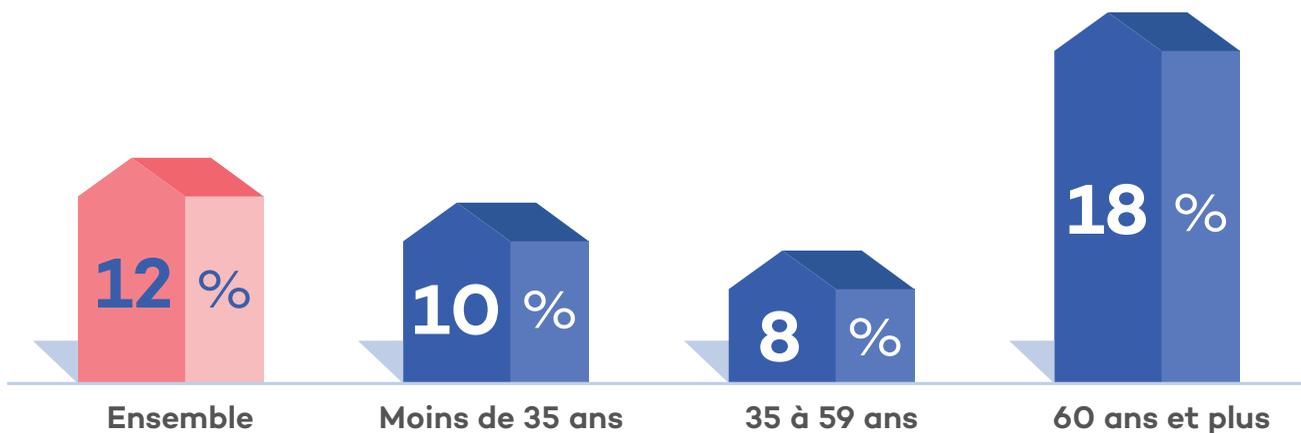
« J'ai acheté mon logement pour y rester toute ma vie »



Pour autant, le critère d'adaptabilité au vieillissement ou à une situation de mobilité réduite ne semble pas encore entré dans les mentalités.

« Un logement adapté aux personnes âgées ou à mobilité réduite »

Un critère indispensable pour :



Acheter un logement : une prise de décision rapide avec des visites peu poussées et des compromis à la clé

◆-----◆

Un parcours de recherche sous pression, stressant et avec une prise de décision rapide pour les propriétaires, qui engendre un manque d'attention sur des critères liés à la qualité du logement.



Stéphane PLAZA
Fondateur du réseau
Stéphane Plaza Immobilier

“L’achat immobilier reste un acte fort et permet aux ménages de préparer leur avenir soit pour transmettre soit pour réaliser un investissement qui au long terme se révélera être le meilleur placement, même s’il traverse des périodes de crises.”

Les délais de décision, toujours plus contraints par un marché en tension, nuisent-ils à une décision éclairée de l’acheteur ?

Aujourd’hui les acquéreurs sont bien informés de leur marché. Néanmoins, il est bon de leur expliquer le marché local et de les rassurer sur l’accompagnement. On peut prendre une décision rapidement parce que l’on a toutes les informations et que l’on sait ce que l’on va acheter sans prendre de risques. Il ne faut pas confondre acheter rapidement et acheter dans la précipitation. Le rôle de l’agent immobilier est encore une fois déterminant pour éclairer l’acheteur dans sa décision.

Acheter un bien c’est un projet de vie mais aussi un acte qui apporte du stress et engage financièrement dans la durée. Trouvez-vous que les futurs acquéreurs sont suffisamment attentifs lors des visites ?

Pendant les visites, c’est souvent l’émotion qui l’emporte et tant mieux d’ailleurs ! C’est normal de se poser des questions avant de s’engager et c’est au négociateur de rassurer car il maîtrise le sujet. L’achat immobilier reste un acte fort et permet aux ménages de préparer leur avenir soit pour transmettre soit pour réaliser un investissement qui au long terme se révélera être le meilleur placement, même s’il traverse des périodes de crises. Il ne faut jamais oublier que pour acheter sereinement, passer par un agent reste la meilleure solution pour avoir toutes les informations utiles et éviter les pièges.

Entre le projet des acquéreurs et la réalité du marché il y a souvent un décalage fort. Comment l’expliquez-vous ? Selon vous, sur quel critère ne faut-il pas faire de concession ?

L’acheteur réfléchit en fonction d’un IDÉAL d’achat. On peut trouver un mouton à 5 pattes mais pas à 12 ! Il est important de garder à l’esprit que nous ne vivons pas seulement dans un appartement ou une maison, mais aussi dans un quartier, et qu’il faut être vigilant à ce dernier.

La réalité, c’est bien souvent par rapport au budget et donc à l’argent.

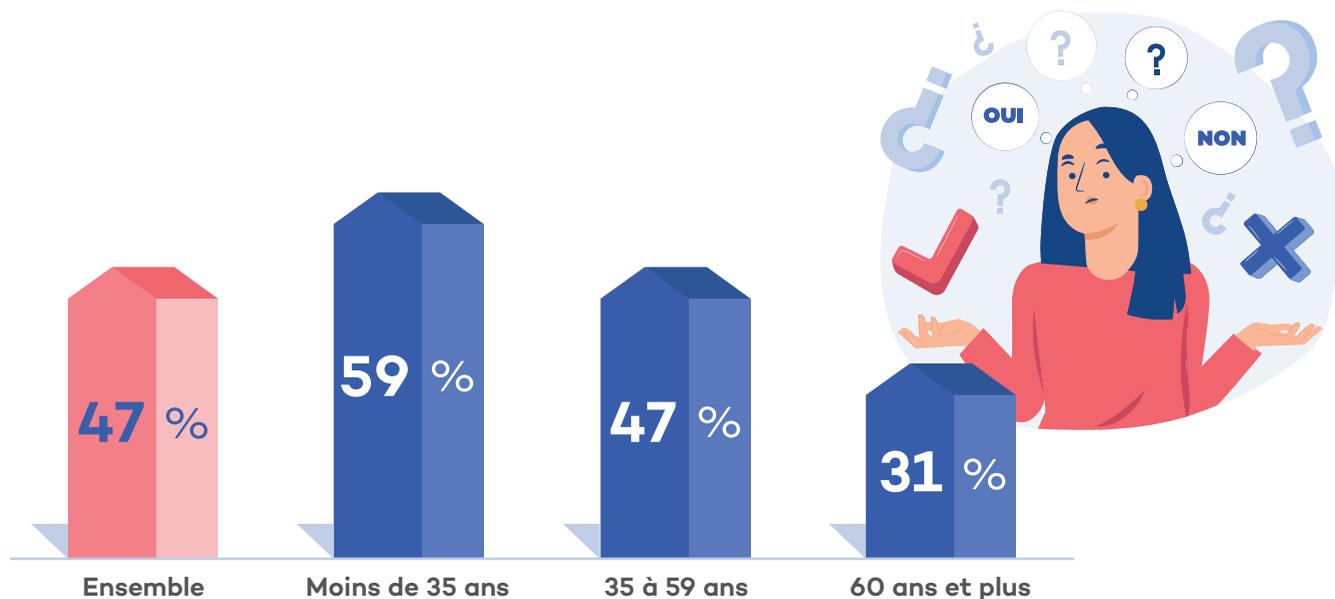
C’est capital de prioriser les critères essentiels et voir comment guider son futur acheteur en tenant compte de ses vrais besoins. C’est comme ça que l’on peut amener un client à visiter et acheter un bien auquel il n’aurait jamais pensé !

Donc les bons négociateurs ont compris qu’avant de proposer des biens il faut impérativement faire une vraie découverte client, en posant des questions nombreuses et ouvertes à ses futurs acheteurs. D’une part cela les met en confiance, car on s’intéresse à eux, et d’autre part on comprend quelles sont les vraies priorités des clients.

On pense d’abord CLIENTS avant de penser VENTE, et ça marche.

Une décision prise à la hâte pour ne pas passer à côté du bien espéré

Dans un contexte de concurrence forte...
« oui, la prise de décision a été stressante »



La concurrence était forte et la prise de décision stressante. C'est particulièrement vrai pour les jeunes de moins de 35 ans, population généralement primo-accédante. Ils affirment d'ailleurs avoir visité seulement 5,8 biens en moyenne, c'est deux biens en moins que les plus de 60 ans.

Nombre de biens visités en moyenne, avant d'acheter



Ensemble
des propriétaires



Pour les moins
de 35 ans



Pour les plus
de 60 ans

« J'ai visité le bien une à deux fois avant de faire mon offre »

84 %

Ont fait
1 à 2 visites
du bien

25 %

des propriétaires ayant visité leur bien
ont fait 1 à 2 visites du bien ET auraient
voulu en faire plus avant de prendre leur
décision.

Et c'est encore plus vrai pour les moins de
35 ans (32 %) et moins vrai pour les plus
de 60 ans (17 %).

« J'ai fait une offre en moins d'une semaine »

89 %
moins d'une
semaine



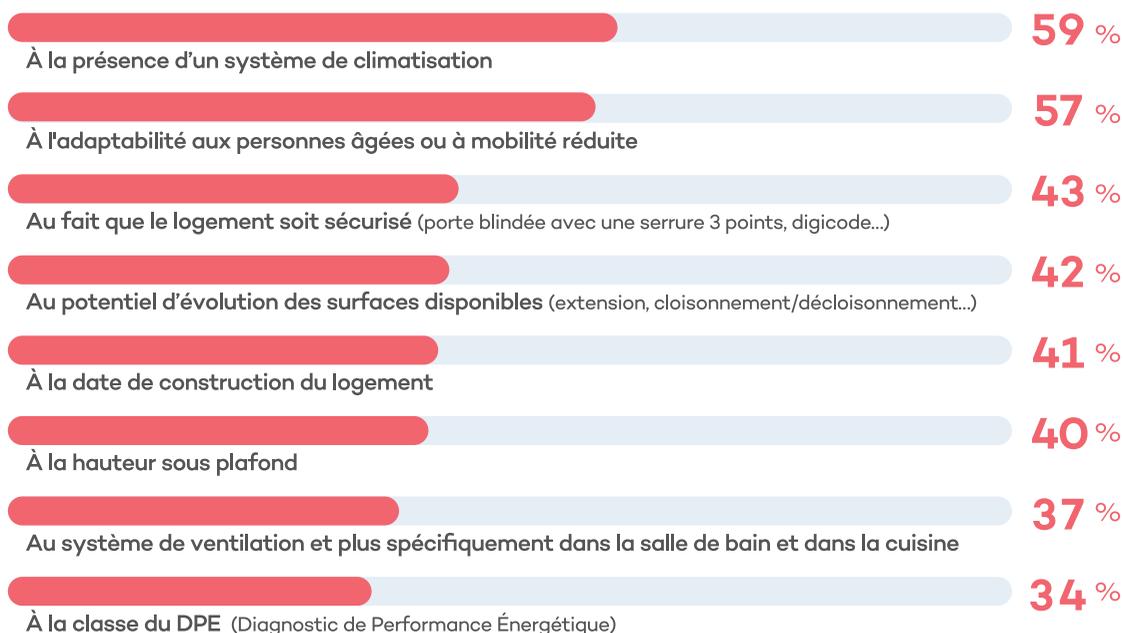
11 %
une semaine
ou plus

La visite, une étape décisive, mais pas suffisamment poussée



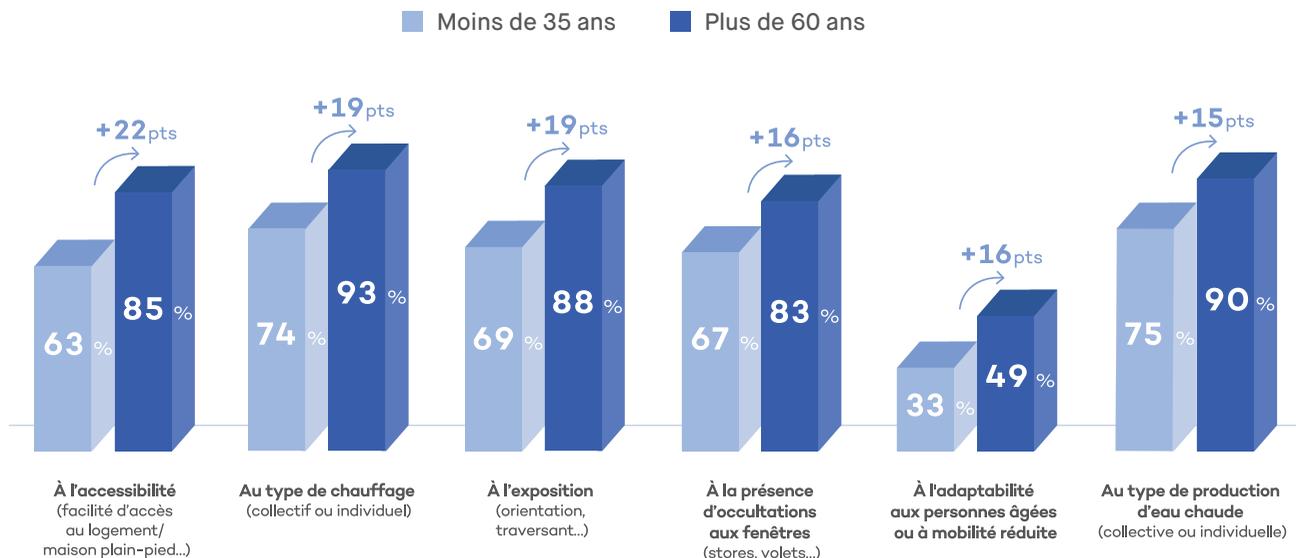
De nombreux critères, dont dépend la qualité de vie dans le logement, n'ont pas été regardés systématiquement : date de construction du logement, sécurité, classe du DPE, ventilation...

« Pendant la visite, je n'ai pas du tout été attentif/plutôt pas attentif »



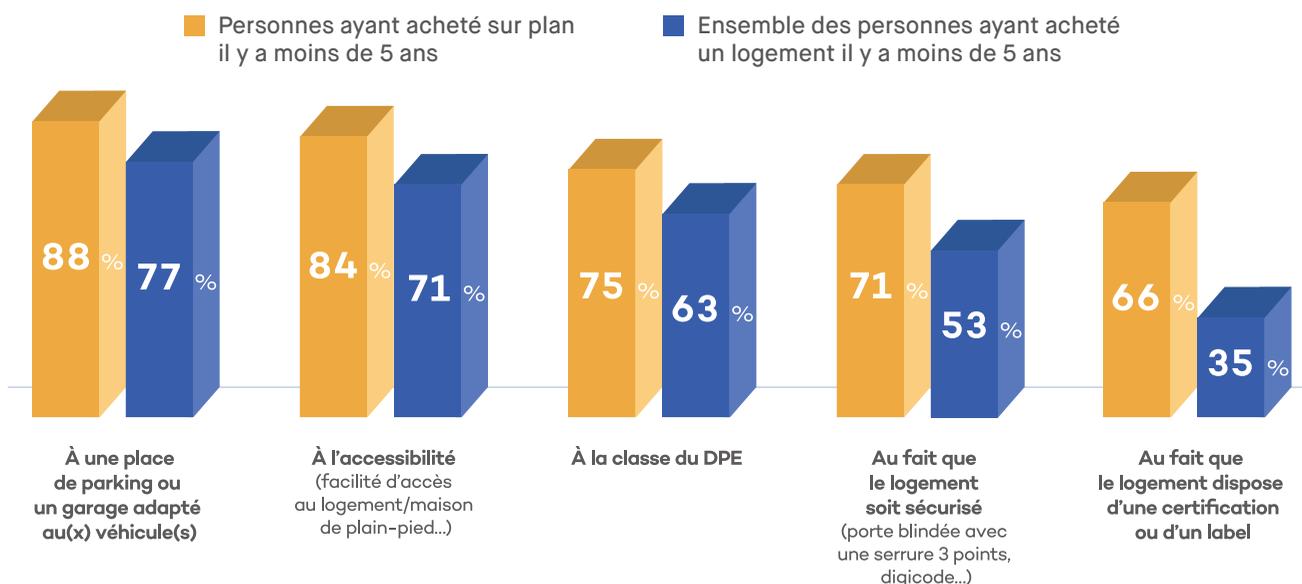
Le niveau d'attention varie selon l'âge :
les propriétaires âgés de 60 ans ou plus ont été davantage vigilants lors des visites.

« Pendant la visite j'ai été très attentif/plutôt attentif »



Les propriétaires ayant acheté un logement sur plan ont été plus attentifs aux critères liés à la qualité des logements comme la performance énergétique, la sécurité ou encore sur le fait de disposer ou non d'une certification ou d'un label.

« Lors de l'achat sur plan, j'ai été très attentif/plutôt attentif »



- Base de 82 personnes, résultats à interpréter avec précaution -

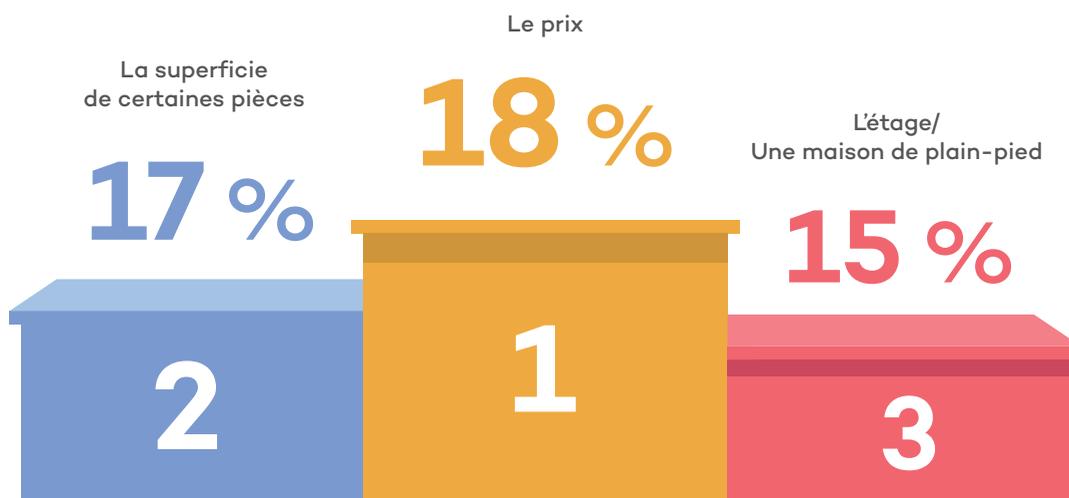
À l'heure des choix, les propriétaires ont dû faire des compromis

78 %

des propriétaires interrogés ont dû faire des compromis pour le logement qu'ils ont choisi il y a moins de 5 ans, notamment les moins de 35 ans (83 %).

Le prix et la superficie sont les premiers leviers d'ajustement des propriétaires.

« Les critères indispensables ou importants pour lesquels j'ai dû faire des compromis »



« J'ai dû faire des compromis sur le **PRIX** »



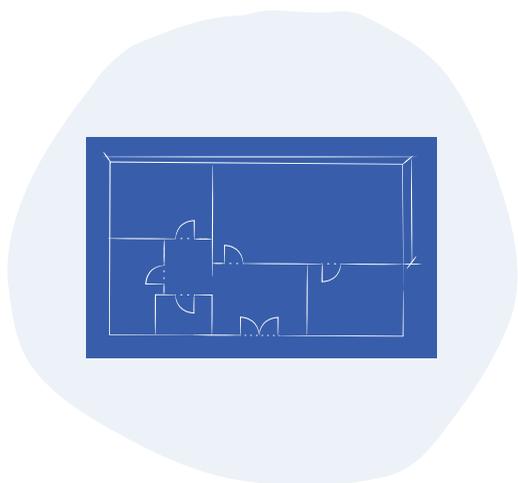
« Le budget envisagé »

+12%
en moyenne



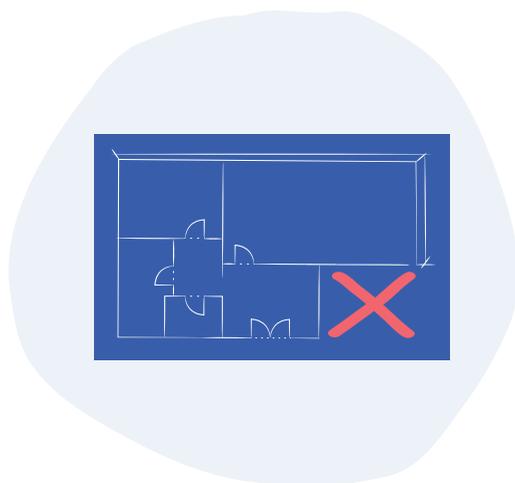
« Le budget réel »

« J'ai dû faire des compromis sur la **SUPERFICIE** »

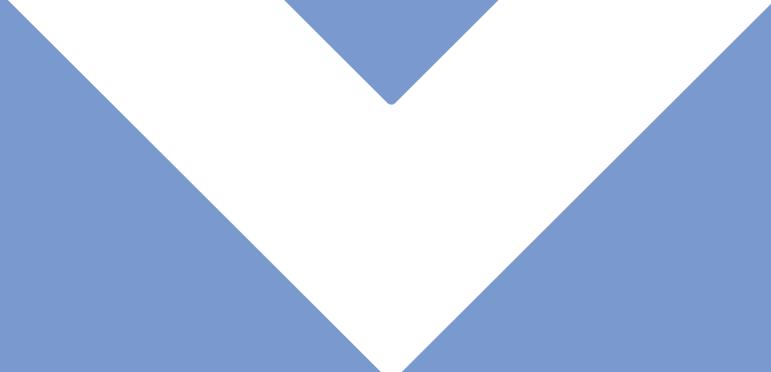


« Ce je que voulais »

-16%
en moyenne



« Ce je que j'ai eu »



Un logement qui réserve son lot de mauvaises surprises à leurs nouveaux propriétaires

Une fois installés dans leur nouveau logement, les propriétaires n'échappent ni aux mauvaises surprises ni aux travaux imprévus.



Antoine DESBARRIÈRES

Directeur
de l'Association QUALITEL

“Beaucoup d’éléments sont générateurs d’inquiétudes pour le particulier, il faut donc probablement mieux l’accompagner dans cette phase délicate mais si importante.”

Considérez-vous que les acquéreurs devraient être mieux renseignés et conseillés sur les risques de mauvaises surprises parfois inhérentes au logement ? Est-ce inévitable ?

Absolument. Qu’il investisse dans un logement existant ou sur plan, l’acquéreur n’est pas un professionnel. Et lorsque l’on fait une visite, il y a un certain nombre de points qui ne sont pas forcément visibles, des points techniques mais aussi d’autres relatifs à la qualité d’usage ou au confort qui ne sont pas évidents à appréhender. Et ce d’autant plus que cela se fait dans des délais rapides au regard d’un marché particulièrement dynamique voire tendu.

Le Baromètre nous révèle que beaucoup d’éléments sont générateurs d’inquiétudes pour le particulier, il faut donc probablement mieux l’accompagner dans cette phase délicate mais si importante.

La qualité des logements, est-elle suffisamment appréhendée dans le cadre d'une transaction immobilière ?

C’est toujours difficile d’appréhender la qualité d’un logement dans toutes ses dimensions. Il y a le « visible » le jour de la visite comme l’environnement immédiat, la qualité des vues, l’agencement du bien, les surfaces, les rangements... Mais il y a aussi des points non visibles, comme le confort acoustique. Difficile d’apprécier le bruit des voisins d’au-dessus ou de l’ascenseur en quelques minutes ! De la même manière, l’exposition est un élément important mais l’impression n’est pas la même selon l’horaire, la météo, la saison... Ces éléments doivent être le plus possible appréhendés en amont.

Les logements récents prennent-ils davantage en compte les attentes liées au logement en termes de qualité de vie ?

Les logements récents sont couverts par un cadre réglementaire et dans certains cas ils font même l’objet d’une certification, ce qui est encore mieux !

Beaucoup de ces aspects sont donc traités, sur le plan acoustique, du renouvellement d’air ou de la performance énergétique par exemple. En revanche nos différents baromètres révèlent que certains aspects sont moins bien traités même dans les logements plus récents. Je pense par exemple aux surfaces pour les rangements, à la hauteur sous plafond... A contrario, les espaces extérieurs sont de plus en plus intégrés dans les logements neufs, tout comme les systèmes de sécurité visant à limiter les intrusions par exemple. Ce sont des points importants pour les Français.

Comment faire pour qu'un logement ne soit pas seulement évalué sur le triptyque : prix/emplacement/surface ? Les différents acteurs du logement ont-ils un rôle à jouer ?

Il faut renforcer l’information sur les points d’insatisfaction potentiels des Français au moment de l’achat d’un logement, qu’il s’agisse du confort acoustique, thermique, de la qualité de l’air et de la performance énergétique. Il faut aussi sensibiliser les professionnels, qui doivent mieux assumer leur rôle et bien conseiller leurs clients sur ces aspects-là. Pour cela on a besoin d’outils, et QUALITEL est en train d’y réfléchir au-delà de la certification qui est déjà un élément d’accompagnement majeur pour le neuf principalement. À titre d’exemple, le guide d’achat et la check-list que nous mettons à disposition sont pertinents, mais il faut aller plus loin. L’acquéreur pourrait par exemple bénéficier des conseils d’un tiers sachant, qui n’est donc pas partie prenante dans la transaction, mais qui pourrait l’aider dans l’analyse de ce guide et attirer son attention sur les points clefs. Pour être efficace, compte tenu des délais de décision souvent très courts, il faudrait aussi être très réactif afin que le professionnel soit capable de répondre rapidement à une sollicitation. Cela nous semble possible aujourd’hui grâce notamment aux outils numériques.

Des mauvaises surprises liées à des critères difficiles à vérifier lors des visites

68 %

des propriétaires
ont eu au moins une mauvaise
surprise dans leur nouveau logement



Plus des deux-tiers des propriétaires qui ont changé de logement il y a moins de 5 ans ont des mauvaises surprises dans leur logement. Les problèmes d'isolation sont en tête de liste.

« Je suis gêné(e) par des aspects que je n'avais pas remarqués »

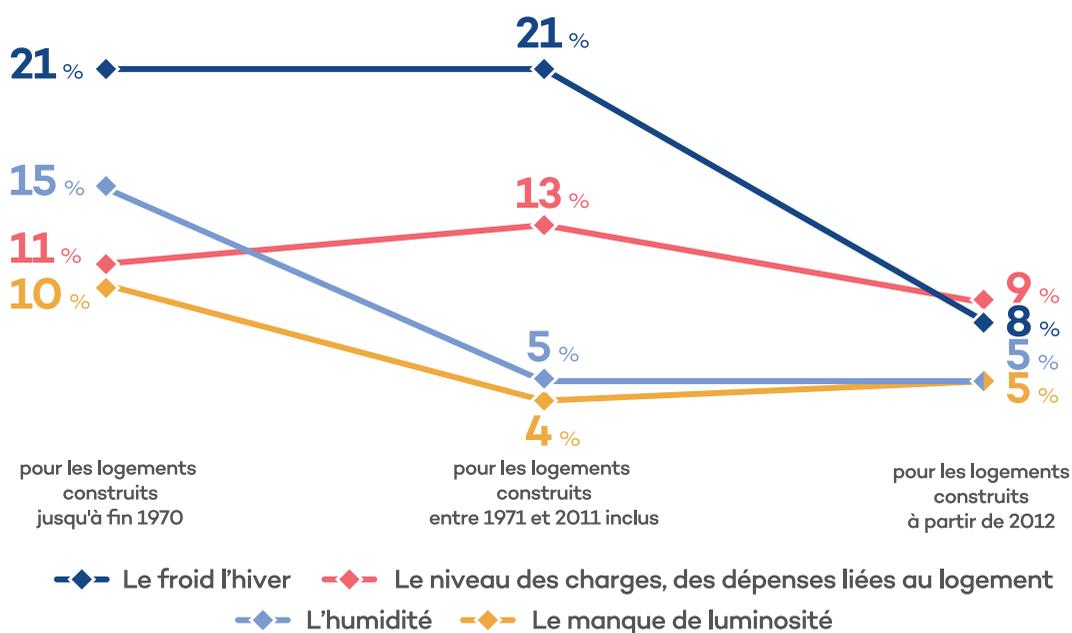
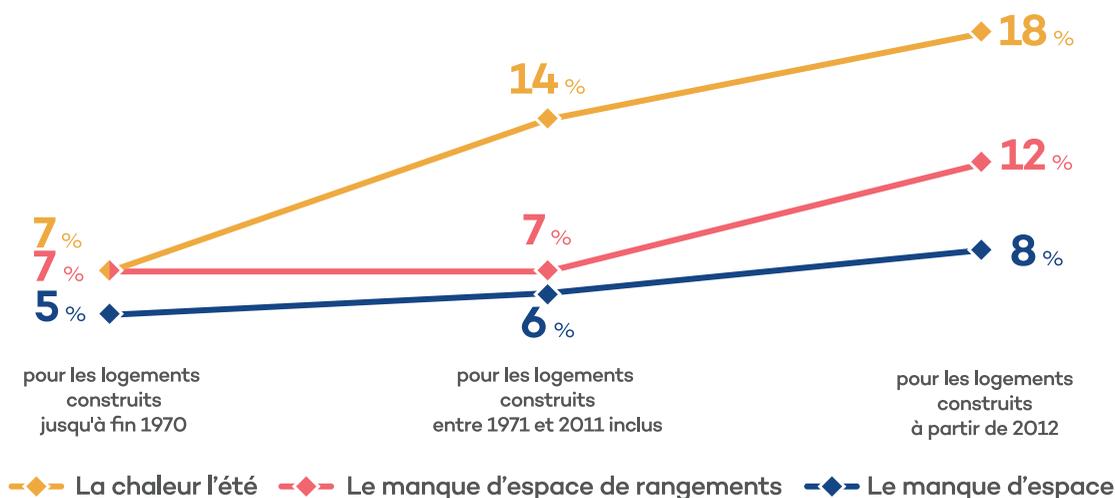
TOP 5 des mauvaises surprises rencontrées par les propriétaires

- #1 Le froid l'hiver 17 %
- #2 Le bruit des voisins 16 %
- #3 La chaleur l'été 13 %
- #4 Le bruit de la rue 12 %
- #5 Les charges, les dépenses 11 %

La date de construction des logements se révèle être l'un des facteurs clés des mauvaises surprises

Les propriétaires ayant acquis il y a moins de 5 ans un logement récent sont davantage surpris par la chaleur l'été et le manque d'espace alors que ce sont le froid et l'humidité qui surprennent plus les propriétaires des logements anciens.

« Je suis gêné(e) par des aspects que je n'avais pas remarqués »



Des mauvaises surprises qui peuvent entraîner des travaux imprévus

Si la majorité des propriétaires avaient bien identifié des travaux indispensables avant l'achat (56 %), plus de la moitié (52 %) en ont aussi découverts après l'achat.

AVANT L'ACHAT

« j'avais identifié des travaux indispensables dans mon logement au moment de l'achat »

56 %



APRÈS L'ACHAT

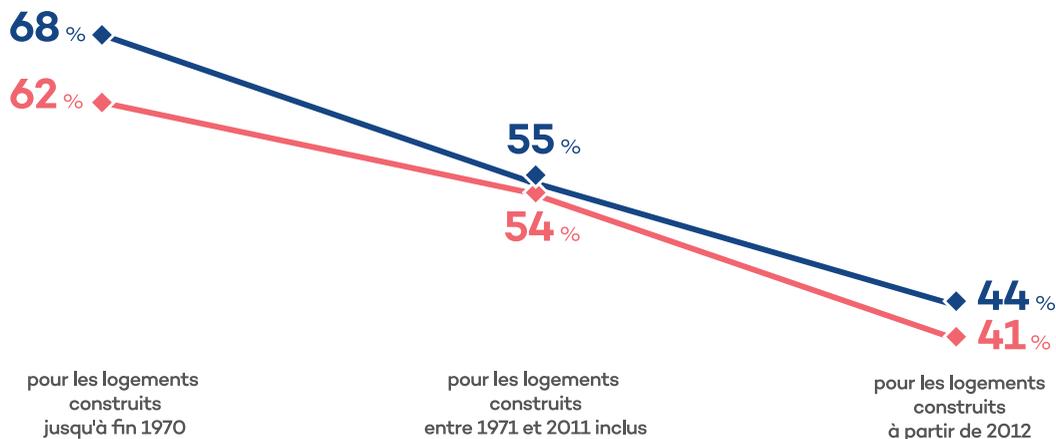
(travaux imprévus)

« j'ai identifié des travaux indispensables dans mon logement après l'achat »

52 %



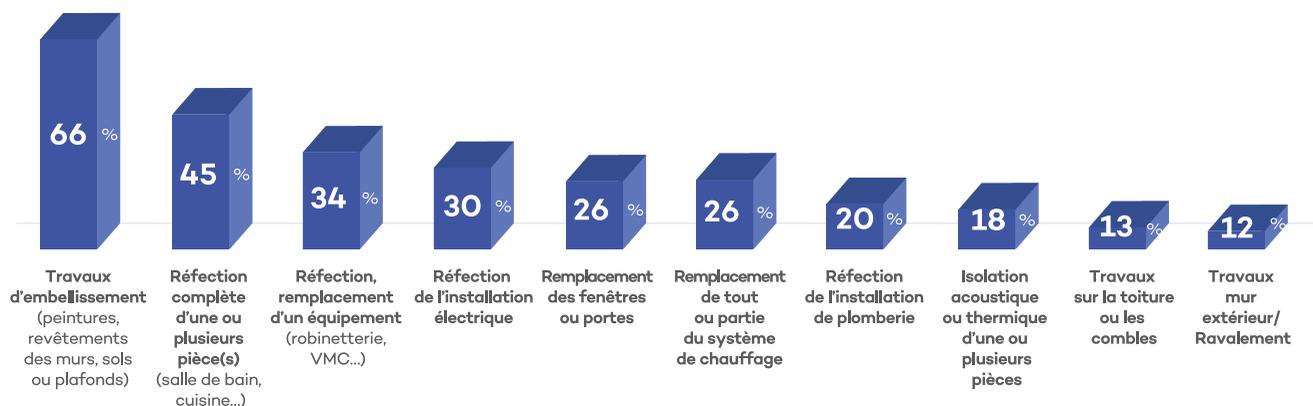
« Les travaux dans mon logement »



◆ Des travaux indispensables AVANT L'ACHAT ◆ Des travaux indispensables APRÈS L'ACHAT

Globalement, 66 % des répondants ont réalisé des travaux d'embellissement (peintures, revêtements, etc.), 45 % la réfection complète d'une ou de plusieurs pièces, 34 % la réfection ou le remplacement d'un équipement, etc.

« J'ai réalisé des travaux »



Ces mauvaises surprises ne restent pas sans conséquences...

Des mauvaises surprises qui impactent directement la perception de la qualité de son logement...

Note de satisfaction du logement sur 10 (Qualiscore)*



Personnes ayant acheté un logement il y a moins de 5 ans



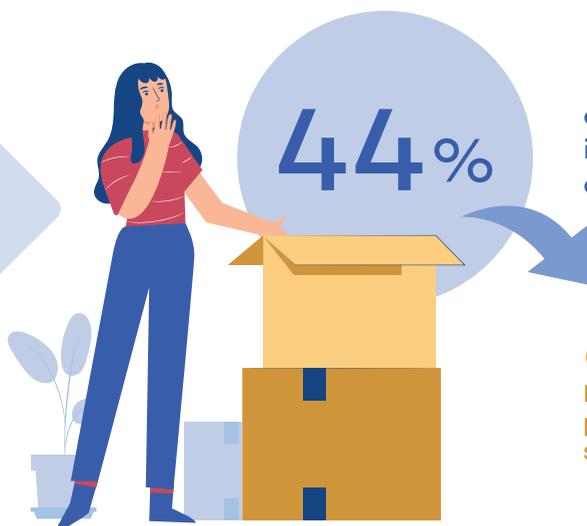
Personnes ayant acheté un logement il y a moins de 5 ans et qui ont eu au moins une mauvaise surprise



Personnes ayant acheté un logement il y a moins de 5 ans et qui ont eu 3 mauvaises surprises ou plus

Elles ont un impact direct sur la perception de la qualité des logements et poussent la majorité des propriétaires de moins de 5 ans qui ont eu plus de 3 mauvaises surprises à vouloir changer de maison ou d'appartement (61 %).

« Je souhaite changer de logement »



des propriétaires qui ont acquis un logement il y a moins de 5 ans souhaitent en changer, dont 28 % à court ou moyen terme.

61 %
Pour ceux qui ont eu plus de 3 mauvaises surprises

66 %
Pour ceux qui ont des mauvaises surprises au sujet de l'isolation sonore

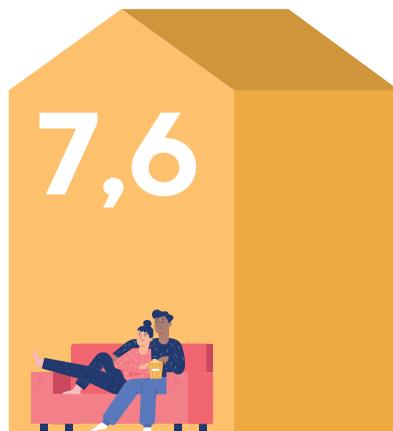
62 %
Pour ceux qui ont des mauvaises surprises au niveau des charges/des dépenses

Les propriétaires qui ne souhaitent pas changer de logement ont un Qualiscore plus élevé

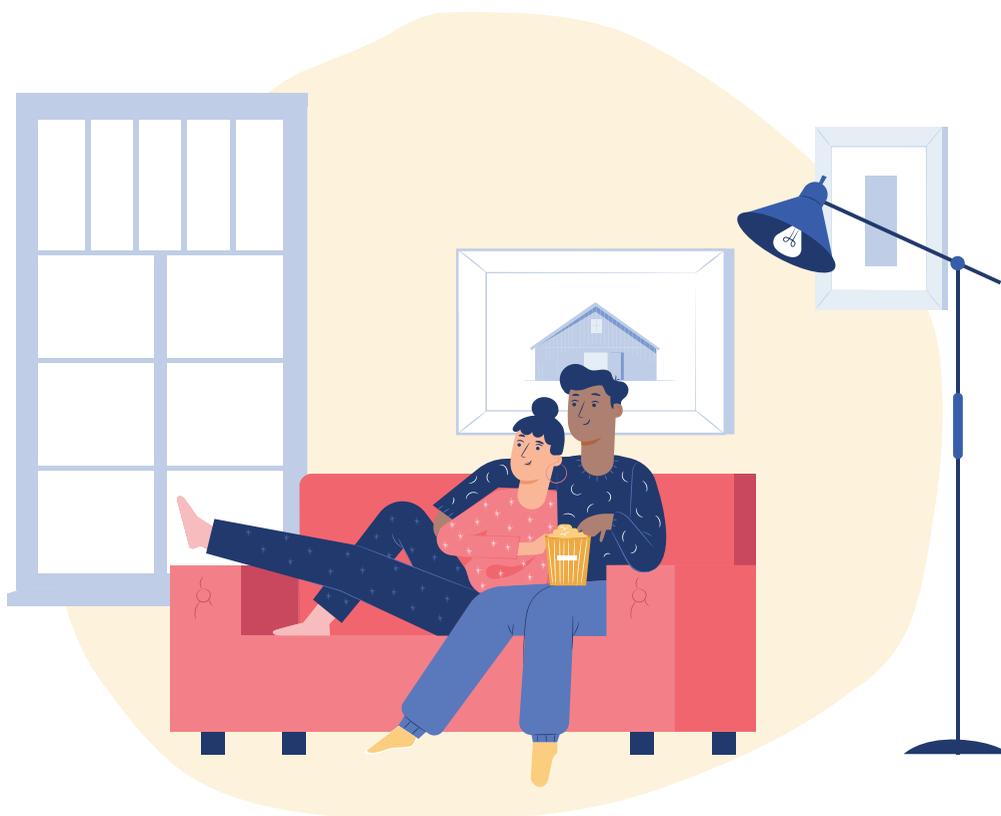
Note de satisfaction du logement sur 10 (Qualiscore)*



Personnes ayant acheté un logement il y a moins de 5 ans et qui souhaitent en changer



Personnes ayant acheté un logement il y a moins de 5 ans et qui ne souhaiteraient en changer pour rien au monde



*Méthodologie page 35

Des mauvaises surprises qui auraient pu être évitées avec davantage d'attention lors des visites...

De manière générale, les propriétaires ayant changé de logement il y a moins de 5 ans et qui ont eu plusieurs mauvaises surprises après leur emménagement, avouent ne pas avoir été attentifs à certains critères et plus particulièrement à la classe du DPE (45 %) ou à l'isolation acoustique (32 %).



Propriétaires qui déclarent avoir eu au moins 3 mauvaises surprises dans leur logement.

50 % avouent ne pas avoir été attentifs à la date de construction (contre 41 % dans l'ensemble)

49 % n'ont pas fait attention au système de ventilation (contre 37 % dans l'ensemble)

41 % n'ont pas été attentifs à la qualité de la plomberie (contre 30 % dans l'ensemble)

32 % avouent ne pas avoir été attentifs à la qualité des matériaux et des équipements (contre 24 % dans l'ensemble)

45 %

des propriétaires qui ont eu des mauvaises surprises sur les charges n'avaient pas été attentifs à la classe du DPE...

32 %

des propriétaires qui ont eu des mauvaises surprises sur l'isolation acoustique n'ont pas été attentifs aux nuisances sonores...

Résultat :

pour leur futur achat,
près de la moitié des propriétaires aimeraient
être accompagnés par un professionnel
du bâtiment lors des visites pour estimer
et évaluer l'état du bien

47%



55%

... et c'est encore plus vrai pour les propriétaires ayant eu des travaux imprévus et ceux ayant eu au moins 3 mauvaises surprises !



Olivier MARIN

Journaliste, rédacteur en chef spécialisé immobilier et logement, Groupe Figaro et France Inter, émission « L'urbanisme demain »

“Le Baromètre QUALITEL est un précieux indicateur sur la perception et les attentes des Français en matière de logement et les outils comme le Qualiscore doivent contribuer à renforcer la prise de conscience collective sur ces enjeux majeurs.”

Le contexte de hausse du coût de l'énergie va-t-il selon vous accélérer la mutation du parc de logements et contribuer à améliorer sa qualité ?

Cet été, les épisodes d'incendies de forêts, de forte canicule se sont invités sur les lieux de vacances et ont contribué à accélérer la prise de conscience du réchauffement climatique et des enjeux écologiques. L'immobilier doit tenir compte de son environnement. 70 % d'une ville est constitué de logements, 80 % des logements de 2050 existent déjà. Le changement climatique et les enjeux environnementaux nous imposent de rénover massivement et de construire différemment. Rénovation énergétique à grande échelle bien sûr mais il faut aussi limiter l'étalement urbain, réutiliser l'existant, recycler des bâtiments, redonner vie à des lieux vacants, obsolètes ou dépassés. Post-Covid, il y a aussi la prise de conscience de mieux répondre aux besoins et aux nouveaux usages pour produire des logements.

Les acteurs de l'immobilier doivent ils appréhender différemment leurs missions et leurs objectifs ?

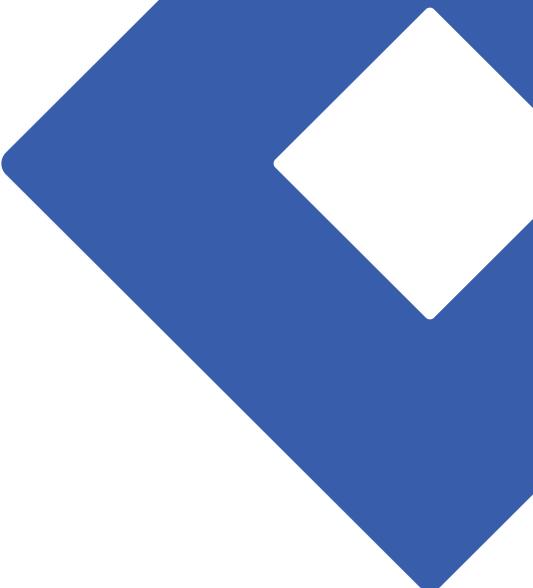
La plupart des acteurs du logement neuf ont bien compris les défis et élaborent de nouveaux plans : volumétrie des intérieurs, espaces extérieurs, évolutivité des logements pour s'adapter aux différents âges de la vie et aux besoins des familles, coin bureau

pour le télétravail, espaces communs/partagés dans les bâtiments, végétalisation, accès aux services et aux transports, mobilité. C'est aussi la construction bas carbone, la réversibilité des bâtiments, la transformation de bureaux en logements.

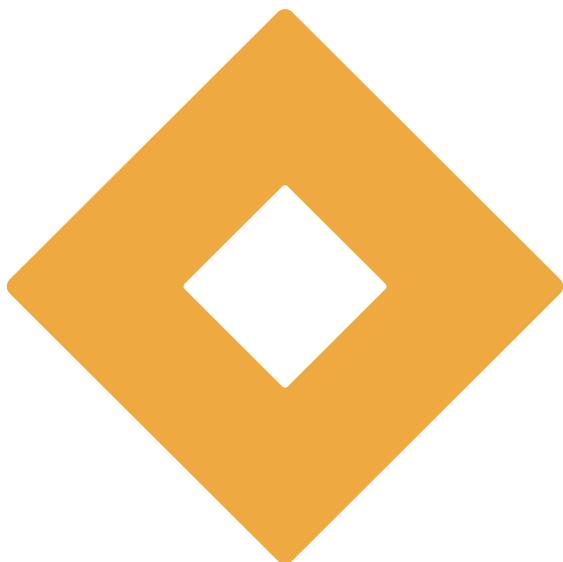
Quelles sont les pistes à améliorer ?

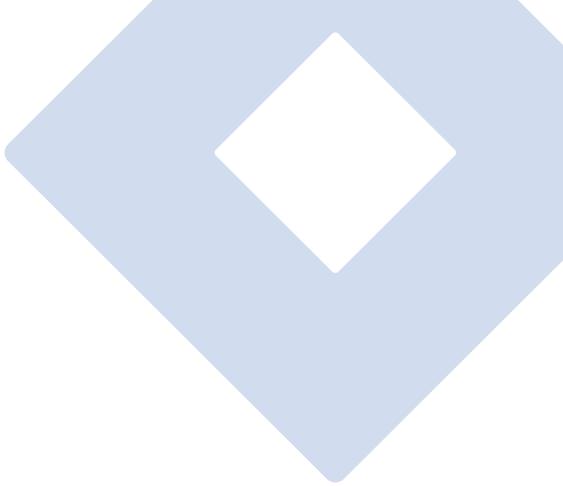
Produire du logement abordable. Impliquer plus en amont les habitants aux projets et développer les phases de concertation. Etre attentif aux nouvelles façons de vivre : habitat participatif, urbanisme transitoire, tiers lieux, cohabitation et résidences inter-générationnelles. On peut innover, se projeter imaginer des bâtiments et des quartiers bas carbone pour demain. Répondre à trois grandes transitions : écologique, démographique (dans 10 ans les 75/85 ans passeront de 4 à 6 millions), numérique (qui bouleverse notre quotidien). La fabrique de la ville de demain nécessite la mobilisation de tous.

En ce sens, le Baromètre QUALITEL est un précieux indicateur sur la perception et les attentes des Français en matière de logement et les outils comme le Qualiscore doivent contribuer à renforcer la prise de conscience collective sur ces enjeux majeurs.



Depuis 1974, QUALITEL défend la qualité du logement pour tous, si déterminante à la qualité de vie globale. Or, l'amélioration de la qualité de l'habitat ne peut se faire sans prendre en compte les attentes et les usages des Français : c'est l'objectif du Baromètre QUALITEL. Réalisé en partenariat avec IPSOS depuis 2017, il dresse un état des lieux de la qualité des logements telle qu'elle est perçue par leurs habitants. Les résultats des différentes éditions du Baromètre QUALITEL permettent d'apporter un éclairage utile aux décideurs publics comme à l'ensemble des acteurs du logement, soucieux de la qualité des biens qu'ils construisent, rénovent ou exploitent.





Avec plus de 100 questions posées et plus de 21 000 personnes interrogées depuis 2017, le Baromètre QUALITEL se distingue par son innovation, son ampleur et sa robustesse. En recueillant la perception des Français sur la qualité de leur logement, il constitue aujourd'hui un outil de référence pour l'amélioration de l'habitat.

Retrouvez les précédentes éditions du Baromètre QUALITEL
sur qualitel.org



Edition 2021



Edition 2020



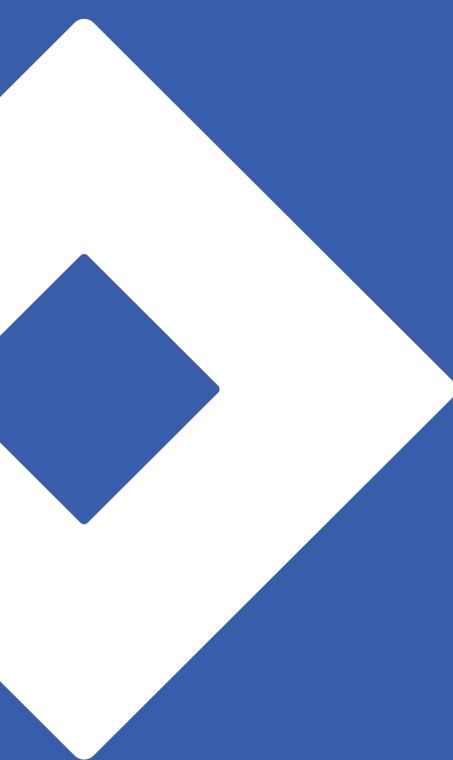
Edition 2019



Edition 2018



Edition 2017



Méthodologie

Pour la 6^{ème} édition du Baromètre QUALITEL, 3 056 personnes représentatives de la population française âgées de 18 ans et plus ont été interrogées par Ipsos.

Au sein de cet échantillon, 1 664 personnes ont changé de logement il y a moins de 5 ans, dont 799 propriétaires de leur logement et 865 locataires de leur logement.

La représentativité de l'échantillon a été assurée selon la méthode des quotas (sexe, âge, catégorie socio-professionnelle, région et catégorie d'agglomération).

Les interviews ont été réalisées via un questionnaire auto-administré en ligne du **8 avril au 20 avril 2022**.

Comment le Qualiscore est-il calculé ?

Le Qualiscore est un indice composite conçu par les équipes scientifiques d'Ipsos. Il permet de noter la qualité perçue du logement sur la base de dix sept critères. Une note sur 10 est obtenue en pondérant le poids de chacun de ces critères en fonction de sa contribution à la satisfaction globale (test de Fisher) et en fonction de l'intensité de la satisfaction exprimée par les répondants, sur une échelle de 4 allant de « très satisfait » à « très insatisfait ».

Les 17 critères du Qualiscore :

- | | |
|--|--|
| 1 L'isolation acoustique | 10 Le nombre et la taille des fenêtres |
| 2 La sécurité des immeubles, parcelles ou lotissements | 11 La sécurité électrique |
| 3 L'aération ou la ventilation | 12 Le confort thermique |
| 4 Le niveau d'humidité | 13 La qualité de la connexion internet |
| 5 Le niveau de consommation en énergie(s) | 14 L'adaptation du logement aux personnes handicapées et/ou âgées |
| 6 La luminosité naturelle | 15 La qualité des matériaux de construction |
| 7 La qualité de la vue sur l'extérieur | 16 L'agencement intérieur |
| 8 La qualité de la végétation/de la verdure à proximité du logement | 17 Le niveau des dépenses hors loyer/remboursement d'emprunt |
| 9 La qualité des installations sanitaires | |

Retrouvez les résultats de l'étude sur
qualitel.org/barometre-qualitel-2022



GROUPE QUALITEL



@GROUPEQUALITEL



GROUPE QUALITEL



GROUPE QUALITEL

Illustrations conçues par Freepik

Contacts presse

Le Bonheur est dans la Com'
Ingrid Launay-Cotrebil
launay@bcomrp.com
01 60 36 22 12

FT&Consulting
Franck Thiebaux
franckthiebaux@ft-consulting.net
06 73 76 74 98



Baromètre
QUALITEL

ASSOCIATION
QUALITEL
POUR LA QUALITÉ DU LOGEMENT

