



In'li s'engage pour l'accèsion intermédiaire : 83% des Franciliens* sont intéressés par ce nouveau modèle selon EPOK

In'li, filiale dédiée au logement intermédiaire du Groupe Action Logement, souhaite développer l'accèsion intermédiaire.

En effet, en Ile-de-France, les classes moyennes et les jeunes actifs sont particulièrement touchés par les difficultés d'accès à la propriété compte tenu de l'envolée des prix de vente qui désolvabilise chaque année des milliers de Franciliens. L'accèsion intermédiaire permet de réduire le coût d'acquisition des logements et facilite le parcours résidentiel en offrant de la souplesse et de la liberté aux ménages qui souhaitent devenir propriétaires.

Permettre à la classe moyenne de devenir propriétaire en Ile-de-France

Afin de cerner au mieux les besoins des Franciliens, in'li a missionné EPOK pour conduire une enquête **auprès de 500 personnes*** et mesurer leur intérêt pour l'accèsion intermédiaire ainsi que leur perception des différents modèles d'accèsion intermédiaire proposés par in'li.

Cette enquête souligne d'abord que **69% des Franciliens*** envisagent de devenir propriétaires mais que 74% de ceux qui y renoncent le font pour des raisons financières.

Elle démontre ensuite la **pertinence de l'accèsion intermédiaire pour 83% des personnes interrogées**. Sur les trois modèles présentés, à savoir le leasing, l'indivision et l'acquisition progressive, **le leasing immobilier est le produit préféré puisqu'il est choisi par 41% des répondants**.

Qu'est-ce que le leasing immobilier ?

Le Leasing immobilier permet à un locataire de devenir propriétaire de son logement après l'avoir loué pendant 5 ans. Le prix de vente est défini dès la signature du contrat de leasing. Chaque mois, le locataire verse un loyer et au bout de 5 ans, il peut choisir de lever son option d'achat pour devenir propriétaire. Il peut aussi faire le choix de rester locataire et pourra lever l'option à tout moment durant les cinq années suivantes. Ce dispositif permet à des ménages de tester leur logement et la vie de propriétaire avant de s'engager.

L'enquête EPOK souligne que ce modèle est plébiscité car le concept de leasing est évocateur et il est considéré comme simple à comprendre par 88% des sondés.

Qu'est-ce qui séduit les Franciliens dans le leasing immobilier ?

EPOK révèle que le leasing est considéré spontanément comme intéressant ou très intéressant par 87% des répondants. Ce qui est mis en avant : le prix d'achat gelé, la possibilité de tester son logement, d'être accompagné dans la constitution de son épargne et la liberté de changer d'avis.

Avec l'achat d'un bien environ 10% en dessous des prix du marché (grâce à l'achat en bloc par in'li) et un prix de vente gelé, le leasing immobilier permet de solvabiliser des ménages qui auraient dû renoncer à devenir propriétaires ou encore d'acheter des surfaces plus confortables.

Deux projets sont en cours de développement par in'li en partenariat avec Linkcity Île-de-France : 18 logements à Viroflay (78) et 25 logements à Bagneux (92). De nombreux autres projets sont à l'étude.

Le **Leasing immobilier** en chiffres pour le projet à Viroflay :

- **Soit les acquéreurs passent du « je veux » à « je peux acheter » :**
Pour acheter un 3 pièces neuf de 65 m² à Viroflay, un foyer doit gagner 6 480€/mois. Avec in'li, en leasing immobilier, le ménage peut acheter le même 3 pièces avec un revenu de 5 843€/mois
- **Soit ils gagnent en superficie (environ 10%) :**
Un ménage touchant un revenu mensuel de 5 483€ pourra acheter avec in'li un T3 de 61 m² alors qu'en accession libre il ne pourrait s'offrir que 55 m².

Pour Benoist Apparu, Président du Directoire d'in'li : « *L'envolée des prix en Ile-de-France et tout particulièrement dans les départements de la petite couronne rend impossible l'accession pour un nombre important de salariés franciliens. Pour répondre à cette aspiration légitime, in'li a décidé de développer l'accession intermédiaire. Les résultats de cette enquête nous confortent dans notre volonté de poursuivre et d'intensifier le développement notamment du leasing immobilier.* ».

Le Leasing immobilier en vidéo : <https://youtu.be/KFSRT6ZHVxo>

Contact presse

Franck Thiebaut - 06 73 76 74 98 - franckthiebaut@ft-consulting.net

À propos d'in'li

In'li, filiale du Groupe Action Logement, est leader du logement intermédiaire en Ile-de-France, avec un patrimoine de plus de 43 000 logements répartis sur toute la région. La vocation d'in'li est de permettre aux salariés des classes moyennes et aux jeunes actifs d'accéder au logement pour favoriser le lien emploi-logement, faciliter la mobilité professionnelle et participer à la dynamisation des territoires.

Plus d'informations sur : inli.com

Twitter : [inli_officiel https://twitter.com/inli_officiel](https://twitter.com/inli_officiel)

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/in-li/>

Youtube : https://www.youtube.com/channel/UC-c-yHh7lpHFdRhJGWq_t1A

À propos d'Action Logement

Depuis plus de 60 ans, la vocation d'Action Logement, acteur de référence du logement social et intermédiaire en France avec plus d'un million de logements, est de faciliter l'accès au logement pour favoriser l'emploi. Action logement gère paritairement la Participation des Employeurs à l'Effort de Construction (PEEC) en faveur du logement des salariés, de la performance des entreprises et de l'attractivité des territoires. Le groupe compte 18 000 collaborateurs et collaboratrices en France et dans les DOM.

Twitter : [@ActionLogement https://twitter.com/ActionLogement](https://twitter.com/ActionLogement)

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/uesl---action-logement/>

Site : groupe.actionlogement.fr/

ACCESSION INTERMEDIAIRE

QUELLE PERCEPTION DES JEUNES ACTIFS ET SALARIES DE LA CLASSE MOYENNE POUR LES NOUVEAUX MODELES D'ACCESSION A LA PROPRIETE D'IN'LI : LEASING IMMOBILIER, INDIVISION, ACQUISITION PROGRESSIVE ?

Etude réalisée pour le compte d'in'li, publication octobre 2020

Le développement du logement intermédiaire a été défini comme une priorité par Action Logement en 2017. En tant qu'acteur majeur sur le marché du logement intermédiaire et dans un contexte de difficulté d'accès à la propriété pour les jeunes salariés, in'li envisage de commercialiser de nouvelles offres pour permettre à des jeunes actifs et salariés de la classe moyenne de devenir propriétaires de leur logement.

Une étude a été menée en deux temps, auprès de populations représentatives de la cible in'li en Ile de France pour tester les offres :

1. En temps 1, les entretiens qualitatifs ont permis de comprendre le rapport au logement et à la propriété en fonction des situations individuelles. Les participants ont ensuite réagi aux offres ce qui a amené à comprendre les raisons d'intérêt, les freins et évolutions à apporter.
2. La mise en place de l'étude quantitative s'est appuyée sur ces résultats. L'objectif était de mesurer l'attrait pour les solutions présentées

SYNTHESE DE L'ETUDE

69% des Franciliens* envisagent de devenir propriétaires

Toutefois, avec l'accroissement de la tension immobilière et la valeur des prix au mètre carré, ceux qui envisagent d'acheter dans les 5 ans ne sont pas sûrs d'y parvenir et ceux qui veulent acheter dans l'année ou les deux ans pensent devoir faire d'importantes concessions.

Quant aux 31% qui n'envisagent pas l'achat, ils ont souvent renoncé faute de moyens (apport personnel et capacité d'emprunt) et en l'absence de modèles d'acquisition alternatifs.

In'li innove pour les jeunes actifs et les salariés des classes moyennes avec l'accession intermédiaire

In'li, filiale dédiée au logement intermédiaire du Groupe Action Logement développe des solutions pour permettre aux salariés franciliens, dont les revenus sont trop élevés pour accéder au logement social mais qui peinent à accéder au marché libre, de devenir propriétaires d'un logement neuf proche des transports.

Les solutions imaginées ont été testées auprès d'un échantillon représentatif de la cible in'li* complétées d'entretiens qualitatifs. Les résultats mettent en évidence l'intérêt de l'accession intermédiaire : parmi les personnes qui n'envisageaient pas l'acquisition (notamment faute de moyens) 68% sont intéressées par l'un ou l'autre des modèles présentés.

Plus largement, le leasing immobilier imaginé par in'li est perçu comme intéressant par 78% des répondants après présentation détaillée. L'offre de leasing par in'li joue un rôle de facilitateur et de « déblocageur » à l'achat.

Des solutions pour chaque situation, le leasing immobilier plébiscité

Les solutions présentées s'inscrivent à des moments différents du parcours résidentiel, expliquant que certains profils de répondants s'inscrivent plus sur un modèle ou un autre.

Le leasing immobilier consiste à être locataire d'un logement neuf intermédiaire tout en se constituant un apport grâce à un loyer inférieur à celui du marché libre. Au bout de 5 ans, le locataire peut lever l'option d'achat et devenir propriétaire. Le prix d'achat est gelé dès la signature du contrat de leasing.

Ce modèle est perçu comme facilitateur pour tous. L'intérêt est encore plus fort pour les personnes qui souhaitent acheter dans les 5 ans mais pensent que l'achat sera compliqué et ont du mal à constituer un apport. Pour eux, avec le leasing immobilier « *La propriété devient vraiment un projet en toute sécurité* » et le test du logement pendant 5 ans une réelle valeur ajoutée sécurisante.

Les autres modèles présentés sous forme de concepts sont en cours de finalisation sur les aspects financiers et juridiques. Ils reposent sur un achat progressif du logement permettant d'avoir le statut de propriétaire dès l'entrée.

L'un de ces modèles, l'indivision, séduit les personnes qui souhaitent acheter à court terme mais doivent faire d'importantes concessions. Avec l'indivision, ils peuvent devenir propriétaires d'une partie du logement et augmenter la part de propriété dans le temps selon l'évolution de leurs moyens. Pour eux « *L'indivision est un coup de pouce qui facilite et accélère l'acquisition* » « *in'li offre des solutions longtemps attendues, c'est la main tendue vers les populations qui en ont besoin* »

In'li se positionne comme l'acteur innovant et partenaire des classes moyennes

Face à la tension du marché immobilier francilien, Inli apparaît pour les personnes interrogées comme un acteur « déblocueur » qui ouvre des possibilités en se plaçant à leurs côtés « *Ce sont vraiment des modèles qui nous aident à ne pas rester coincés* » « *C'est un nouvel acteur qui bouscule le marché, je pense que beaucoup de monde peut se retrouver dans un modèle* »

** Etude réalisée auprès d'un panel de 500 personnes représentatives de la cible in'li en Ile-de-France*