



L'économie de l'usage

Description

Les clients peuvent louer, partager ou souscrire un abonnement pour accéder aux biens et services dont ils ont besoin. L'économie de l'usage regroupe les produits ou services à la consommation que les clients utilisent sans en être propriétaires.

Cette tendance permet aux entreprises d'offrir des produits plus flexibles et personnalisés tout en réduisant les coûts associés à la possession d'un bien physique. Elle permet également aux consommateurs de profiter des avantages du produit sans être liés par un contrat long terme ou une obligation financière importante. Cette tendance grandissante **permet aux consommateurs d'accéder à des biens immobiliers sans avoir à les acheter**. Cela peut également encourager à construire des logements destinés spécifiquement au marché locatif et ainsi stimuler l'offre et la diversité du marché immobilier.

Evolution

Même si la GenY et GenZ sont friands de produits et services à l'usage et que les **solutions de location de vacances ou de coliving** s'est largement développé ces dernières années; lorsqu'on les interroge sur leur intention d'achat, **il reste très majoritairement attachés à l'achat d'un bien immobilier (+75%)**.

En revanche, les attentes concernant le bien évoluent :

- l'environnement urbain reste plébiscité
- mais l'accès à des espaces verts également
- des grandes surfaces sont aussi préférées

Ils envisagent très facilement de **partager des espaces ou des services avec d'autres résidents comme des salles de sport, des potagers, des terrasses...**

Impact

- **Opportunité de développer des offres de partage de produits et services adjacents à leurs habitations individuelles (jardins, salles de sport, terrasses, espaces de coworking en copropriétés)**
- **Développement d'offres de co-living**
- **Développement des métiers de property management : la figure de community/house manager et la figure d'exploitant**
- **Développement de nouveaux produits d'investissement résidentiels spécialisés dans la classe d'actif coliving**

Signaux

Le rapport de la GenY, GenZ à la propriété

Vrbo vs Airbnb