

**Avril
2007**

ANIL **HABITAT** **ACTUALITE**



L'ACCESSION, A QUEL PRIX ?

La baisse des taux alourdit l'effort global des ménages

Jean Bosvieux et Bernard Vorms

Avec le concours de l'Observatoire des pratiques
du Conseil National de l'Habitat

2, boulevard
St-Martin
75010 PARIS
Tél. : 01 42 02 05 50
Fax : 01 42 41 15 10

Alors que les prix de l'immobilier résidentiel connaissent depuis quelques années une augmentation rapide et continue, le nombre de nouveaux accédants n'a cessé de progresser et atteint un niveau exceptionnel.

Élément déclencheur de l'augmentation de la demande, la baisse des taux d'intérêt des prêts à l'habitat a été annulée par la hausse des prix, de sorte qu'accéder à la propriété exige aujourd'hui un effort financier bien supérieur à ce qui était la règle il y a quelques années : le coût d'une accession représente aujourd'hui, pour un accédant moyen, 5 à 6 années de revenu contre 3 à 3,5 en 1996.

L'augmentation des prix touche surtout les primo-accédants. Ceux qui étaient déjà propriétaires et qui ont vendu pour racheter la subissent, certes, eux aussi, mais ils en profitent également lors de la revente de leur précédent logement. Parmi les primo-accédants, les plus modestes sont évidemment les plus pénalisés, car nombre d'entre eux n'ont guère de marge de manœuvre pour augmenter l'intensité de leur effort financier. De fait, si l'on met de côté le ressaut de 2005, lié manifestement à l'ouverture du prêt à 0 % à l'ancien sans obligation de travaux, on constate que la reprise de l'accession est le fait de ménages relativement aisés : il subsiste, certes, un volant d'accédants modestes, mais leur nombre n'a pas augmenté et, en conséquence, leur part dans l'ensemble des accédants a diminué.

Dans ce contexte, et pour combler l'absence d'informations sur le devenir des projets étudiés, une enquête auprès d'un échantillon de candidats à l'accession a été conduite auprès de 2 200 ménages, qui ont été interrogés, six mois après la consultation de l'ADIL sur l'état d'avancement de leur projet, ses modalités de concrétisation ou a contrario la nature des difficultés et obstacles rencontrés.

La présente étude cherche dans une première partie à évaluer l'évolution du « pouvoir d'achat immobilier » des ménages, en prenant en compte les différents éléments qui l'ont affectée : progression des revenus, baisse des taux d'intérêt, allongement de la durée des prêts et augmentation des prix, auxquels il faut ajouter, pour les ménages modestes, l'impact des aides qui a, lui aussi, évolué. Elle s'attache à identifier les conséquences de ces changements sur le poids de l'accession dans les dépenses des ménages.

La seconde partie analyse les résultats de l'enquête sur le devenir des projets, en mettant l'accent sur les changements intervenus entre le projet et sa concrétisation, sur les adaptations qui ont été nécessaires pour en permettre l'autorisation, et pour les projets différés ou abandonnés, sur les causes de l'échec et les enseignements qu'en tirent les ménages concernés quant à la capacité d'accéder ultérieurement à la propriété.



Le prix de l'accession : un effort financier accru et prolongé

Evolution des conditions financières de l'accession à la propriété de 1996 à 2006

Depuis la fin des années 1990, le marché de l'accession à la propriété fait preuve d'une activité qui ne se dément pas.

Après une période d'étiage, la reprise enregistrée à partir de 1997-98, attestée par l'enquête logement de 2002, s'est prolongée par une progression régulière du nombre d'accédants que l'Observatoire du financement du logement (OFL) estime à environ 100 000 unités entre 2001 et 2005. La part des primo-accédants, dont le nombre est lui aussi en augmentation, fluctue autour de 60 % depuis le début du siècle.

Tableau I : L'accession de 1996 à 2005 (nombre d'opérations en milliers)

Année	1996	2001	2002	2003	2004	2005
Ensemble des accédants	521	664	673	683	714	763
Primo-accédants	380	396	433	404	449	476
<i>Part des primo-accédants</i>	73 %	60 %	64 %	59 %	63 %	62 %

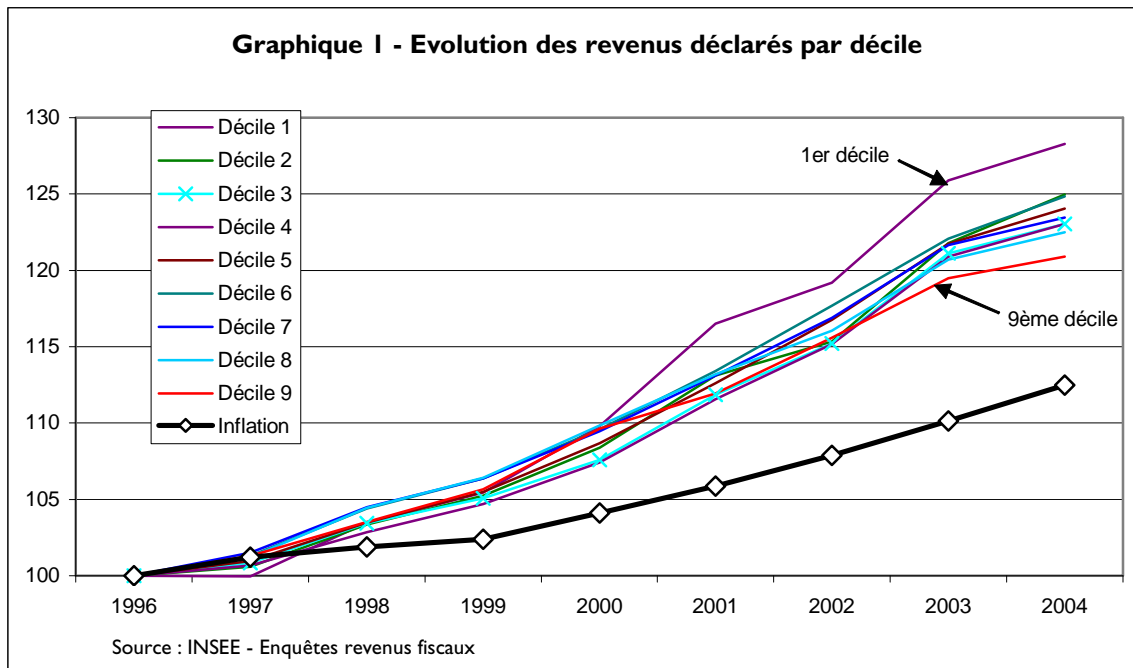
Source : OFL

Or la période se caractérise également par une très vive augmentation des prix des transactions : selon l'indice notaires - INSEE, les prix de l'ancien ont en effet plus que doublé depuis 1999.

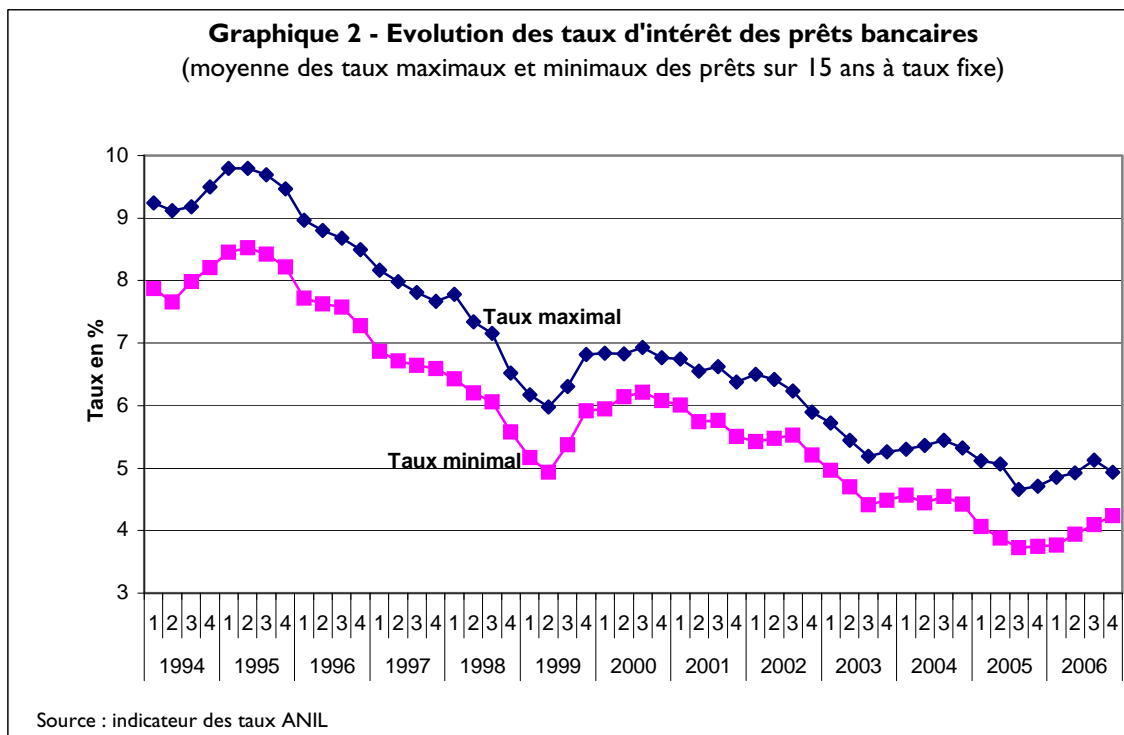
Ces évolutions apparemment paradoxales résultent pour une large part de l'amélioration de la solvabilité des ménages. Mais cette explication n'est pas suffisante : les nouveaux accédants à la propriété doivent en effet consentir un effort financier de plus en plus important.

Une amélioration très sensible de la solvabilité des ménages

Ces évolutions ont eu lieu dans un contexte de progression modérée des revenus et de baisse des taux d'intérêt. Selon les enquêtes revenus fiscaux, les revenus des ménages ont en effet augmenté de façon assez régulière entre 1996 et 2004 (graphique 1), à un rythme moyen de 2,7 % par an (soit 1,1 % en euros constants) et ce de façon homogène, si l'on excepte les tranches de revenus extrêmes.



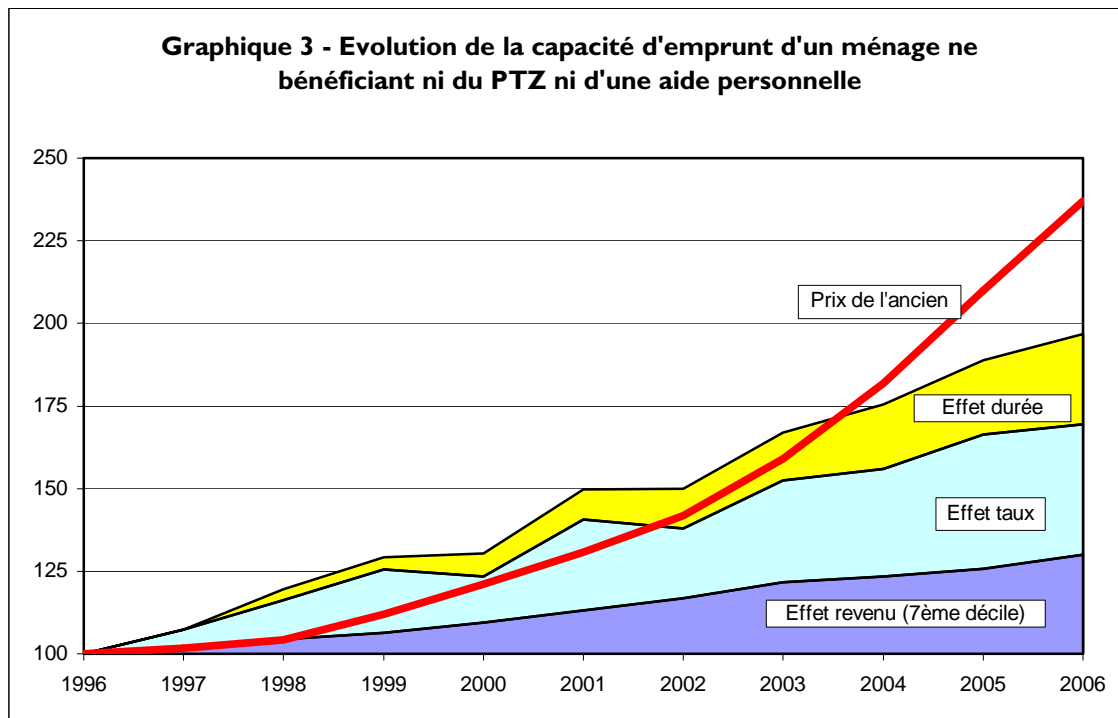
Les taux d'intérêt des crédits à l'habitat ont connu une baisse quasi continue de 1995 à 2005, la seule interruption étant une remontée d'environ un point en 1999 (graphique 2).



Ces deux éléments se sont conjugués pour favoriser la reprise de l'accèsion, mais c'est sans aucun doute l'impact de la baisse des taux qui a été déterminant. Entre 1996 et 2006, cette baisse, d'environ 4 points, a permis à elle seule d'augmenter la capacité d'emprunt d'environ un tiers pour une même mensualité et une durée de remboursement de 20 ans.

L'augmentation de la demande qui en a résulté s'est traduite assez rapidement par une hausse des prix qui s'est accélérée à partir de 1999 pour dépasser 10 % par an en 2003 et les années suivantes. Pour tenter de gommer l'effet de la hausse, les établissements prêteurs ont proposé aux acheteurs des prêts de plus en plus longs. L'allongement des prêts a été favorisé par la baisse des taux d'intérêt : il est en effet d'autant plus efficace que le taux est plus bas. Ainsi, lorsque la durée passe de

15 à 20 ans, pour une même mensualité on peut emprunter 11 % de plus si le taux est de 10 % et 20 % de plus s'il est de 5 %. La baisse des taux a donc un double impact : un effet direct sur la capacité d'emprunt et un effet indirect par le biais de l'allongement des durées de remboursement.



Au total, sous le triple effet de la progression des revenus, de la baisse des taux et de l'allongement des durées d'emprunt, la capacité d'endettement des ménages a augmenté considérablement, comme l'illustre le graphique 3 : avec un taux d'effort¹ identique de 30 %, un ménage pouvait en 2006 emprunter près de deux fois plus qu'en 1996. C'est ce qui explique la vigueur de la demande, mais aussi, bien entendu, l'augmentation vertigineuse des prix. En fin de période, l'allongement moyen des prêts ne suffit d'ailleurs plus à compenser cette augmentation. On a vu, certes, apparaître des prêts sur 35, 40, voire 50 ans, mais pour l'heure, ces prêts sont plus présents dans les débats que dans les plans de financement.

Un effort financier accru, à la fois en durée et en intensité

Les primo-accédants sont évidemment les principaux concernés par cette évolution : en effet, contrairement aux ménages déjà propriétaires qui peuvent réinvestir dans un nouvel achat le produit de la vente de leur précédent logement, ils ne disposent souvent que d'un apport personnel limité, parfois nul. Avec l'augmentation des prix, l'accession à la propriété exige d'eux un endettement de plus en plus important. Même si cet endettement est compatible avec un taux d'effort raisonnable, cela implique, au bout du compte, une augmentation de la dépense de logement puisque celle-ci se prolongera pendant une durée de plus en plus longue.

Il suffit toutefois de se reporter au graphique 3 pour constater que l'allongement des prêts ne suffit plus, en fin de période, à annuler l'augmentation des prix. Il faut donc en conclure que les accédants des dernières années ont dû, en outre, consentir à accroître leur taux d'effort pour pouvoir financer leurs acquisitions. C'est bien, en effet, ce que l'on constate : ainsi l'OFL fait état d'une augmentation de plus de 5 % du taux d'effort entre 2001 et 2005.

¹ Le taux d'effort est le rapport de la mensualité au revenu courant

Ainsi, alors que le coût de l'accession équivalait en 1996 à environ 3,5 années de revenu d'un ménage au 7^{ème} décile, il en représente approximativement 6,5 années en 2006.²

Il faut donc accepter de payer plus de plus en plus cher et de plus en plus longtemps pour accéder à la propriété. Ce phénomène tend, à lui seul, à exclure de l'accession une part croissante de ménages modestes, ceux qui n'ont pas la capacité d'accroître l'intensité de leur effort. Il est accentué par le fait que les conditions financières de l'accession se sont dégradées plus fortement pour les ménages bénéficiant d'aides – précisément les plus modestes parmi les candidats à l'accession - que pour les autres.

L'érosion de l'impact des aides contribue à durcir les conditions de l'accession pour les ménages modestes

Le constat qui précède, et le graphique 3 qui l'illustre, portent sur les ménages qui ne bénéficient d'aucune aide, ni prêt à 0 %, ni aide personnelle. Autrement dit, des accédants plutôt aisés. Qu'en est-il de ceux qui peuvent prétendre, de par le niveau de leur revenu, à l'une ou l'autre de ces aides publiques, voire aux deux ?

Outre les facteurs déjà cités - revenu, taux d'intérêt et durée des prêts -, un élément supplémentaire influe sur leur capacité d'endettement : le montant des aides auxquelles ils peuvent prétendre. Au cours de la période étudiée, le dispositif d'aide à la pierre a en effet subi un changement important : l'ouverture du prêt à 0 % sans condition de travaux à compter du 1^{er} janvier 2005. En outre, qu'il s'agisse du PTZ ou des aides personnelles, l'évolution - ou la non évolution - des barèmes a pu avoir une influence à la fois sur leur pouvoir solvabilisateur et sur le champ des ménages éligibles.

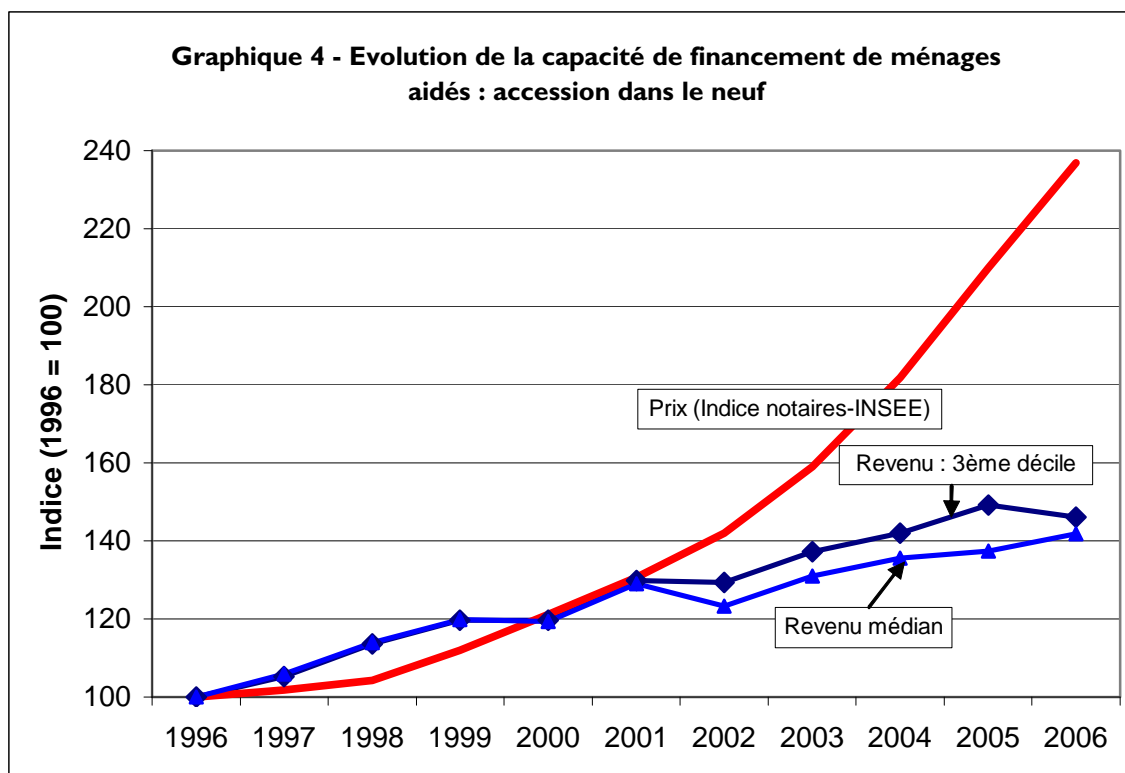
Pour comparer leur impact dans le temps, on a calculé (cf. annexe pour le détail des calculs), pour une mensualité nette³ égale à 30 % du revenu, l'évolution année par année de la capacité d'endettement de deux ménages types ayant un revenu respectivement égal au 3^{ème} décile et au revenu médian des ménages métropolitains. Ces niveaux de revenus correspondent approximativement à ce que l'on entend généralement par « accession sociale » : à l'enquête logement de 2002, 24 % des accédants récents avaient un revenu inférieur au revenu médian de l'ensemble des ménages, et moins de 9 % un revenu inférieur au 3^{ème} décile. Ce dernier pourcentage s'est très probablement amenuisé depuis lors.

Comme le montrent le graphique 4, les conditions financières de l'accession à la propriété des ménages modestes dans le neuf, après s'être légèrement améliorées en début de période, se dégradent dès 2002, alors que pour les ménages non aidés le « décrochage » de la solvabilité par rapport au prix n'intervient qu'à partir de 2004. La raison de cette différence tient évidemment à l'érosion de l'impact des aides à l'accession :

- d'une part, la non actualisation des tranches de ressources des ménages éligibles au PTZ fait qu'à revenu équivalent, un ménage bénéficie en 2006 d'un prêt moins avantageux qu'en 2006. Ainsi un accédant dont le revenu égal au 3^{ème} décile bénéficiait en 1996 d'un différé d'amortissement total, il n'a plus droit en 2006 qu'à un différé de 75 % ; un ménage au revenu médian passe pour sa part de la tranche 2 (différé de 75 %) à la tranche 3 (différé de 50 %) du PTZ ;
- d'autre part, toujours à revenu équivalent, le montant d'aide personnelle perçu a fortement décru en euros courants : pour un couple avec deux enfants en zone 2 au revenu égal au 3^{ème} décile et mensualité nette égale à 30 % du revenu, l'APL finançait en 1996 40 % de la mensualité brute, elle n'en finance plus que 29 % en 2006 ; au revenu médian la chute est encore plus forte puisque le pourcentage pris en charge passe de 19 % à zéro.

² Calcul pour un accédant dont le revenu était, en 1996 comme en 2006, égal au 7^{ème} décile de la distribution des revenus des ménages. Entre les deux dates, son revenu a augmenté de 30% et les prix (indice Insee-notaires) de 137 %. Le montant de l'acquisition, supposé de 100 000 € en 1996, passe donc à 237 000 € en 2006. Le résultat ne tient évidemment pas compte de la déformation de la structure de la population des accédants, notamment du fait que son revenu moyen a progressé nettement plus vite que celui de l'ensemble des ménages.

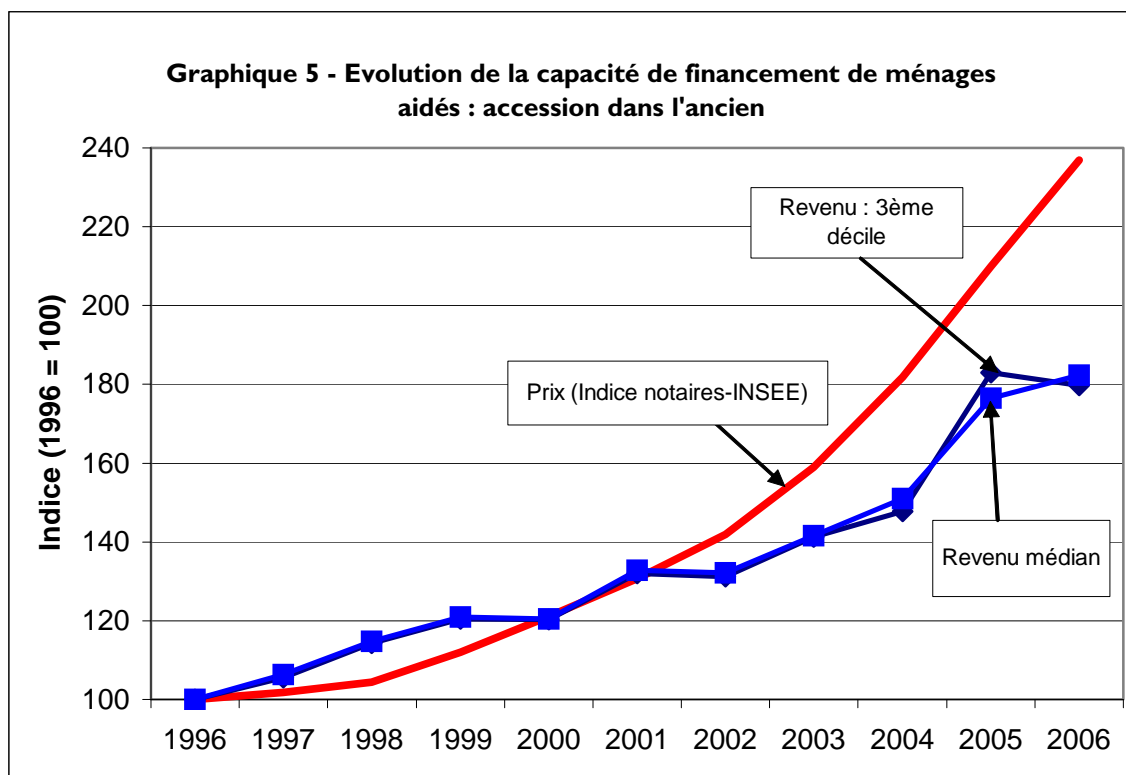
³ Part de la mensualité à la charge de l'emprunteur après déduction de l'aide personnelle.



L'évolution de la solvabilité est beaucoup moins défavorable pour ce qui concerne l'accèsion dans l'ancien qui, jusqu'en 2004, à l'exception des opérations comportant une quotité minimale de travaux⁴, n'étaient pas éligibles à l'aide à la pierre. L'extension du prêt à 0 % à l'acquisition de logements anciens sans obligation de travaux, à partir du 1^{er} janvier 2005, bien qu'avec un montant de prêt moins élevé que pour le neuf, a bien évidemment amélioré la capacité de financement des accédants éligibles (cf. graphique 5). En outre, les montants de l'aide personnalisée au logement étant initialement nettement moins élevés en ancien qu'en neuf, l'érosion des barèmes a eu un impact beaucoup plus limité.

En résumé, si l'augmentation des prix a rendu, en fin de période, l'accèsion à la propriété plus difficile pour tout le monde, c'est pour l'accèsion sociale dans le neuf que les difficultés se sont le plus accrues en raison de la diminution de l'efficacité du système d'aides. En revanche, les conditions financières de l'accèsion sociale dans l'ancien se sont améliorées en 2005, mais de façon ponctuelle : comme on le voit sur le graphique 5, la capacité de financement se dégrade de nouveau fortement dès 2006.

⁴ Les opérations comportant au moins 35 % de travaux étaient assimilées à l'accèsion neuve pour ce qui concerne le PTZ et à l'accèsion dans l'ancien pour ce qui concerne les aides personnelles. L'évolution de la solvabilité des ménages aidés pour ce type d'opérations est donc intermédiaire entre le cas du neuf et celui de l'ancien sans obligation de travaux.



L'évolution de l'accèsion sociale s'explique parfaitement à la lumière de cette analyse : selon l'OFL, après avoir diminué de 2001 à 2004, cependant que le revenu moyen des accédants augmentait de près de 4 % par an, la part des accédants modestes s'est redressée en 2005. Ce rebond de l'accèsion sociale, consécutif à l'extension du prêt à 0% à l'ancien sans travaux, a sans doute été favorisé par un effet secondaire du succès des mesures d'encouragement à l'investissement locatif. L'engouement qu'a suscité le dispositif Robien, après le Périssol et, à un degré moindre, le Besson, a, on le sait, entraîné une surabondance de l'offre locative dans de nombreuses agglomérations, notamment dans des villes moyennes. La détente des marchés qui en a résulté a eu pour conséquence un tassement des loyers et une augmentation de la vacance, notamment pour les logements anciens, moins confortables que les logements neufs avec lesquels ils sont en concurrence. Certains propriétaires ont ainsi été poussés à mettre leurs logements en vente : ces logements, sans doute pour une large part de qualité médiocre et donc relativement peu chers, alimentent la marché de l'accèsion sociale.

Ce mode de fonctionnement de la « chaîne du logement » est attesté, dans le cas de Quimper, par une étude très fouillée de l'Agence de développement et d'urbanisme du Pays de Brest⁵. Il est confirmé, pour l'agglomération de Laval, par l'ADIL de la Mayenne à partir de l'exploitation du fichier d'offres locatives qu'elle gère. Il est plus que vraisemblable qu'il est à l'œuvre dans de nombreuses localités ayant connu une forte augmentation de l'offre locative.

* *
*

Dans tous les pays développés, la part de la dépense de logement dans le budget des ménages est en augmentation continue depuis plusieurs dizaines d'années. L'explication tient à l'amélioration de la qualité des logements, à l'extension de la surface habitable par personne, à la hausse des coûts fonciers liée à la métropolisation et à la concentration de l'habitat, et à la croissance des dépenses de

⁵ La construction neuve de Quimper Communauté en 2005 – ADEUPa, juin 2006

fonctionnement des logements. Mais la très forte progression récente du coût de l'accession n'est pas une simple accélération de ce phénomène. Elle résulte, paradoxalement, de la baisse du coût du crédit à l'habitat.

La baisse des taux d'intérêt et leur maintien, depuis 2003, à un niveau très peu élevé, modifie en effet profondément les conditions de l'accession à la propriété. Dans un premier temps, cette baisse a puissamment amélioré la solvabilité des accédants, accru la demande et induit un ajustement de l'offre : la production de logements neufs a de ce fait retrouvé un niveau qui n'avait pas été atteint depuis les années 1970. Mais son effet a peu à peu été annulé par la hausse des prix qu'elle a provoquée. La réponse a été trouvée par l'accroissement des durées de remboursement, dont l'efficacité est précisément accrue par la baisse des taux. Mais cet allongement de la durée de l'effort des ménages, alimentant lui aussi la hausse des prix, est rapidement devenu insuffisant, de sorte que les accédants ont dû consentir des taux d'effort de plus en plus élevés. Le résultat est une augmentation considérable du poids des dépenses de logement dans le budget des ménages.

Reste à comprendre pourquoi les accédants d'aujourd'hui acceptent de payer leur logement plus de deux fois plus cher que ceux des années 1990, c'est-à-dire à la fois des mensualités plus élevées et sur une durée de plus en plus longue.

Il est manifeste que, malgré un tassement très net, l'appétence pour l'accession n'a pas diminué depuis le milieu des années 1980. Les motivations demeurent, elles sont peut-être même exacerbées pour certaines d'entre elles : l'inquiétude face à l'avenir, avec notamment les perspectives de diminution du niveau de vie des futurs retraités, incite probablement un nombre croissant de ménages à accentuer leur effort pour se constituer un patrimoine ; en outre, la hausse des loyers conforte le sentiment, largement répandu, qu'il vaut mieux faire un effort pour rembourser un emprunt que de payer un loyer « à fonds perdus ». Le mouvement des prix lui-même a probablement incité certains ménages, anticipant une poursuite voire une accélération de la hausse, à hâter la réalisation de leurs projets.

L'allongement de la durée des prêts n'a été possible que du fait de l'existence d'une offre nouvelle, initiée par les établissements spécialisés et présentée non comme une contrainte, mais comme une facilité offerte à l'emprunteur lui permettant de choisir entre la location et l'accession sans avoir à attendre d'avoir constitué un apport personnel important. La concurrence aidant, les banques généralistes ont dû, bon gré mal gré, intégrer elles aussi des prêts de longue durée à leur catalogue de produits de financement. Si cette apparition d'une offre de crédits longs, voire très longs, rencontre en France une demande, c'est parce que les ménages qui accèdent aujourd'hui, et qui, pour la plupart, ne sont pas les plus modestes, voient leur approche du crédit se modifier par rapport à celle des générations précédentes. Les crédits longs, inhabituels en France, sont d'usage courant dans les pays nordiques et anglo-saxons : la durée prévisionnelle de la plupart des prêts, aux Etats-Unis comme au Danemark est de 30 ans (les prêts très longs, de 40 ans et plus, parfois consentis à deux générations, existent dans les pays à très faible inflation, la Suisse et le Japon). En France jusqu'alors, le plan d'amortissement annexé au contrat de prêt reflétait une programmation du remboursement, même si le souhait d'être libérés de leur dette « pour être pleinement propriétaires » incitait nombre d'accédants à rembourser par anticipation. Dans les pays où les prêts sont longs, les emprunteurs ont une gestion plus active de leur endettement : le crédit n'a pas nécessairement vocation à être amorti, il peut ne prendre fin que lors de la vente du logement. Le choix de la durée et donc le partage entre amortissement et intérêt reflète un arbitrage immédiat entre épargne investie dans le logement et autres dépenses. Cette évolution des attitudes à l'égard de l'endettement n'est pas brutale, mais elle est favorisée par la baisse des taux. Il n'est donc pas certain que les ménages qui, pour accéder à la propriété, empruntent aujourd'hui sur 25 ans ou plus, resteront endettés pendant la totalité de leur vie active ; il y a tout lieu de penser que, selon les circonstances, ils seront conduits à modifier périodiquement leur plan d'amortissement. D'où l'importance pour eux de veiller à la possibilité de moduler leurs mensualités ou même de procéder à des remboursements anticipés sans pénalité.



L'ACCESSION A LA PROPRIETE : DU PROJET A LA REALITE

Enquête auprès de 2 200 ménages ayant consulté une ADIL en vue d'un projet d'accession

Environ 16 000 projets d'accession ont été étudiés en 2005 dans les ADIL. Il s'agit, pour la plupart, de projets émanant de ménages à revenus modestes ou moyens, catégories qui ont vu leur solvabilité se dégrader sous l'effet de l'augmentation des prix, qui s'est poursuivie à un rythme très soutenu, dans le prolongement des années précédentes.

Quel est le devenir de ces projets ? Quel pourcentage d'entre eux parvient à les concrétiser ? Au prix de quelles adaptations, et à quel coût ? Les ménages qui n'ont pu mener à bien leur projet conservent-ils l'espoir de le faire ? Pour tenter de répondre à ces questions, une enquête a été effectuée au premier semestre 2006 auprès de 2 200 candidats à l'accession ayant consulté une ADIL six mois auparavant.

Quarante-trois ADIL ont participé à cette enquête. A quelques rares exceptions près, les ménages interviewés ont très volontiers accepté de décrire les démarches entreprises depuis leur passage à l'ADIL et, pour ceux dont le projet ne s'était pas - ou pas encore - concrétisé, d'évoquer les difficultés rencontrées.

| Le profil des candidats à l'accession et leurs projets

► *Une population jeune et de condition plutôt modeste*

Il s'agit pour l'essentiel de ménages modestes (80 % ont des revenus compris entre 1 et 3 SMIC) et à plus de 90 % des primo accédants. Beaucoup ne disposent pas d'apports personnels très conséquents (pour plus d'un tiers il est inférieur à 5 000 €) et leur capacité de financement est donc limitée. Presque tous sont locataires, dont environ un quart dans le parc social. Près de la moitié sont des personnes seules ou des couples sans enfants à charge. 85 % ont le projet de faire construire ou d'acheter une maison individuelle.

93 % des projets d'accession émanent de ménages qui n'étaient pas déjà propriétaires. Parmi eux, le poids des locataires du secteur privé est largement prédominant, puisqu'il représente les deux tiers des primo-accédants. 22 % sont issus du parc locatif social, les 12 % restants étant logés gratuitement ou vivant chez leurs parents. Il s'agit d'une population jeune. L'âge moyen du consultant est de 34 ans. Les moins de 30 ans représentent 29 % des consultants, leur part étant particulièrement importante parmi les personnes seules (36 %) et les couples sans enfant (47 %). Elle est en revanche très faible (12 %) dans les familles monoparentales, qui représentent, il est vrai, moins de 9 % des candidats à l'accession et sont en général relativement âgées (plus la moitié ont au moins 40 ans).

Les deux conjoints travaillent dans les deux tiers des couples.

Dans le prolongement de l'évolution observée au cours des trois années précédentes, la part relative de l'accession familiale continue à décroître : les couples avec enfants sont minoritaires dans l'ensemble des projets étudiés, alors qu'ils représentaient 56 % en 1999. A l'inverse, les personnes seules sont de plus en plus nombreuses parmi les candidats à l'accession, de même que les familles monoparentales.

Dans la plupart des cas (70 % environ), la consultation de l'ADIL intervient au tout début de la mise en œuvre du projet. Si la moitié environ a une idée arrêtée sur certains aspects du projet (le type d'habitat, le choix neuf/ancien, la localisation), seuls 5 % ont en vue un projet précis. La plupart du temps, nous effectuons donc une simulation financière pour estimer la capacité de financement du

consultant, c'est-à-dire le montant maximum de l'opération qu'il peut réaliser, compte tenu de l'épargne dont il dispose et de ses ressources.

► *Un profil beaucoup plus social que celui de l'ensemble des accédants récents*

Globalement, la part de l'accession que l'on peut qualifier de très modeste chez les ménages enquêtés est de 23 % et celle de l'accession modeste de 36 %. L'accession aisée représente une proportion un peu moins élevée (32 %) et l'accession très aisée 9 %. Cette distribution diffère notablement de celle de l'ensemble des accédants à la propriété récents, notablement plus concentrée dans les hauts revenus⁶.

Enquête nationale logement et enquête ADIL : revenus par unité de consommation comparés des primo accédants

	« très modestes »	« modestes »	« aisés »	« très aisés »	Ensemble
Enquête ADIL 2006	23 %	36 %	32 %	9 %	100 %
ENL 2002	8,5 %	19,5 %	32 %	40 %	100 %

La part des ménages modestes ou très modestes est très différente selon la composition du ménage : relativement faible parmi les personnes seules (39 %) et surtout les couples sans enfants (25 %), elle dépasse 80 % chez les couples avec enfants et les familles monoparentales.

Les candidats à l'accession aux ressources les plus modestes sont par ailleurs plus nombreux chez les locataires du parc social, ainsi que chez les ménages avec enfants (couples ou familles monoparentales, soit respectivement 51 % et 66 %). A contrario, les couples sans enfants bénéficient de ressources nettement supérieures (17 % seulement de foyers modestes).

Niveau de ressources des candidats selon le type de ménage

	« très modestes »	« modestes »	« aisés »	« très aisés »	Ensemble
Personnes seules	3 %	36 %	43 %	18 %	100 %
Familles monoparentales	40 %	48 %	10 %	2 %	100 %
Couples sans enfant	6 %	19 %	58 %	17 %	100 %
Couples avec enfant(s)	41 %	43 %	15 %	1 %	100 %
Ensemble	23 %	36 %	32 %	9 %	100 %

► *Des projets d'un montant moins élevé dans le parc ancien, des prêts de plus en plus longs et un renforcement de la part des ménages à faible taux d'apport*

A l'enquête de 2004, le montant moyen de l'opération envisagée était de 112 000 €. Il est en 2006 de 129 000 €, soit une augmentation de 14 %. Or, pendant cette période les prix des logements anciens

⁶ Selon le montant de leur revenu par unité de consommation (u.c.), on peut donc répartir les candidats à l'accession en quatre catégories : " très modestes " (moins de 885 €/mois), " modestes " (de 885 à 1 311 €/mois), " aisés " (de 1 311 à 1 872 €/mois), " très aisés " (1 872 €/mois ou plus). Les valeurs retenues pour délimiter chacun des groupes correspondent aux quartiles de revenu par u.c. actualisés de l'enquête nationale logement 2002. Le calcul approché du revenu par unité de consommation permet de comparer le revenu de ménages de composition différente (Selon l'échelle de l'OCDE, on compte une unité de consommation pour le premier adulte du ménage, 0,7 pour chacune des autres personnes de plus de 14 ans et 0,4 pour chaque enfant de moins de 14 ans. Faute de connaître l'âge des enfants, nous avons comptabilisé, pour chaque ménage concerné, 0,5 u.c. pour chacun d'entre eux.

ont augmenté de plus de 30 %⁷ et les prix des logements neufs ont connu une évolution similaire. Cela revient à dire que la solvabilité des ménages s'est érodée malgré la poursuite du mouvement d'allongement des prêts, alors que les taux d'intérêt, après une poursuite de la baisse puis une remontée équivalente, sont à peu près au même niveau.

Autour de cette moyenne, les coûts s'évaluent, pour l'essentiel, de 75 000 à 200 000 €, près de la moitié étant concentré entre 100 000 et 150 000 €. La part des projets de plus de 150.000 € est cependant loin d'être négligeable, puisqu'elle atteint 27 % de l'ensemble contre 16 % en 2004. Les projets les moins chers concernent dans leur grande majorité l'accession dans l'ancien avec ou sans travaux : c'est le cas pour les trois quarts des opérations de moins de 100 000 €.

Outre l'augmentation très sensible des prix moyens d'opérations, on note la poursuite de l'allongement de la durée moyenne des prêts observée depuis 2001 : plus des trois quarts des candidats à l'accession envisagent aujourd'hui de s'endetter sur vingt ans ou plus pour financer leur projet (ils n'étaient que la moitié il y a deux ans) et 36 % sur 25 ans ou plus. Si le montant de l'apport personnel est en légère augmentation, avec une valeur moyenne de 23 000 €, la part des projets à faible apport continue d'augmenter (29 % de ménages sans apport contre 19 % en 2004) et le taux d'apport est en légère baisse, corrélativement à l'augmentation des prix moyens.

► *Plébiscite de la maison individuelle, sans attirance particulière pour les logements neufs, et désir d'espace*

Les candidats à l'accession enquêtés manifestent une prédilection marquée pour la maison individuelle (85 % des souhaits) et envisagent le plus souvent d'acquérir un logement ancien (61 % des intentions d'achat).

A peine 30 % des personnes interrogées envisagent d'acquérir un logement de 1 à 3 pièces, alors que 37 % envisagent d'acheter un logement de 5 pièces ou plus. Quoique la corrélation entre typologie du logement souhaité et composition familiale du ménage acquéreur existe, on note de nettes distorsions : ainsi, 28 % des personnes seules comptent acquérir un logement d'au moins 4 pièces, soit 13 % des projets d'achat d'un 4 pièces ou plus. Ce désir d'espace est sans doute lié à des disponibilités financières (revente d'un bien) ou des projets familiaux (anticipation d'une vie à deux, de la naissance d'un enfant ?) ; a contrario, rares sont les foyers avec enfants envisageant d'acquérir un logement de moins de quatre pièces (10 % des cas).

Du projet d'accession à l'acquisition...un parcours difficile pour une part non négligeable de candidats

L'enquête avait notamment pour but d'étudier l'état d'avancement du projet et les ajustements éventuels qu'il a subis par rapport à ses contours initiaux.

On a donc cherché à savoir si le ménage a donné à son projet un début de concrétisation. Celle-ci se traduit par un acte qui engage le ménage dans le processus d'accession, mais qui diffère selon le type de projet :

- dans le cas de la construction d'une maison, l'acte minimal indiquant un début de concrétisation est la signature de l'avant-contrat (compromis ou promesse de vente) pour l'achat du terrain. Dans quelques cas, où le ménage était déjà propriétaire du terrain depuis plusieurs mois (qu'il ait acheté ou qu'il lui ait été donné), c'est le contrat avec un constructeur ou un maître d'œuvre qui constitue l'acte décisif.
- dans le cas de l'achat d'un logement neuf à un promoteur, c'est le contrat de réservation ;
- enfin, dans le cas d'acquisition d'un logement existant, avec ou sans travaux, l'indice du début de concrétisation est la signature de l'avant-contrat (compromis ou promesse de vente) pour l'achat du logement.

⁷ Selon l'indice Notaires-Insee, l'augmentation entre le 1^{er} trimestre 2004 et le 1^{er} trimestre 2006 est de 31 % pour les maisons et de 35 % pour les appartements.

Moins de 50 % de projets concrétisés après 6 mois

Six mois après avoir consulté l'ADIL, seuls 46 % des candidats à l'accession ont concrétisé leur projet. 25 % déclarent être encore en cours de recherche et 18 % avoir différé sa réalisation. Enfin, 11 % l'ont abandonné.

► Une étroite corrélation entre revenus et concrétisation

En effet, la corrélation est nette entre réalisation du projet, niveau de revenus et taux d'apport personnel. Ainsi, les ménages très modestes concrétisent nettement moins leurs projets que les autres, d'où des difficultés plus marquées pour les locataires du parc social (37 % de projets concrétisés contre 39 % des locataires du parc privé et 48 % des propriétaires) et les familles monoparentales (38 % de projets concrétisés seulement contre 48 % pour les couples avec ou sans enfants).

Etat du projet selon le niveau de ressources du ménage

	Ménages très modestes	Ménages modestes	Ménages «aisés»	Ménages «très aisés»	Ensemble
Projet concrétisé	35 %	46 %	50 %	56 %	46 %
Recherche en cours	26 %	24 %	25 %	25 %	25 %
Projet différé	22 %	18 %	16 %	17 %	18 %
Projet abandonné	17 %	12 %	9 %	2 %	11 %
Ensemble	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

► Peu de chances d'accéder à moins de 100 000 €

Le montant prévisionnel moyen des projets concrétisés et l'apport personnel disponible sont nettement supérieurs à ceux des projets différés ou abandonnés, l'accession en deçà de 120 000 € devenant manifestement difficile, que le logement soit neuf ou ancien.

	Simulations	Projet concrétisé	Recherche en cours	Projet différé	Projet abandonné	Ensemble
Tous projets	Montant moyen opération	142 000 €	131 000 €	116 000 €	93 000 €	129 000 €
	Montant moyen apport personnel	31 000 €	21 000 €	13 000 €	8 000 €	20 945 €
	Revenu mensuel par u.c.	1 326 €	1 251 €	1 209 €	1 051 €	1 255 €
	Mensualité	696 €	672 €	619 €	502 €	655 €

Neuf (construction ou achat)	Montant moyen opération	149 000 €	137 000 €	121 000 €	105 000 €	137 000 €
	Montant moyen apport personnel	33 000 €	22 000 €	14 000 €	9 000 €	24 000 €

Achat ancien	Montant moyen opération	137 000 €	126 000 €	114 000 €	87 000 €	124 000 €
	Montant moyen apport personnel	30 000 €	21 000 €	13 000 €	8 000 €	22 000 €

Il ne faut toutefois pas perdre de vue que les montants du tableau ci-dessus sont des moyennes, autour desquelles la dispersion est importante. Ainsi, 10 % des projets concrétisés ont un coût inférieur à 86 000 € et, à l'autre extrême, 10 % coûtent plus de 200 000 €.

Quoique la corrélation entre niveau de ressources et concrétisation du projet d'accession soit nette, elle ne suffit pas à expliquer à elle seule la concrétisation ou non d'un projet. Le devenir du projet dépend aussi de la possibilité de mobiliser des aides familiales et de la capacité des ménages à le faire évoluer pour l'adapter à leurs moyens. En outre, à ressources équivalentes, le niveau des prix attaché au contexte immobilier local peut à lui seul rendre plus difficile l'accession.

Les projets concrétisés

► *Parc neuf et parc d'occasion : des apports personnels plus faibles pour les opérations les moins chères*

Le montant moyen des coûts effectifs d'opérations s'établit à 146 000 €, soit 20 % de plus qu'en 2004, avec un écart non négligeable, en moyenne de 14 000 € entre les prix des logements neufs et ceux des logements d'occasion. Cette différence a toutefois diminué par rapport à l'enquête de 2004 (elle était alors de 20 000 €), sans nul doute en raison de l'extension du prêt à 0 % à l'acquisition de logements anciens sans obligation de travaux. Avant cette réforme, les ménages les plus modestes étaient en effet incités à s'orienter vers l'accession dans le neuf pour pouvoir bénéficier du prêt à 0 %, ce n'est plus le cas aujourd'hui. De la même façon, l'écart sur l'apport personnel mais aussi sur les mensualités de remboursement de prêt s'est considérablement réduit.

On notera que le coût effectif moyen n'est que très légèrement supérieur au coût prévisionnel (+ 4 000 €).

Comme nous l'avons signalé plus haut, il est difficile de réaliser un projet lorsque la capacité de financement est inférieure à 100 000 €. Difficile, mais pas impossible : 17 % des projets concrétisés ont un coût qui ne dépasse pas ce montant. Il s'agit à près de 80 % d'achats de logements anciens, mais pas forcément de petite taille. Leur faible coût s'explique très vraisemblablement par l'état des logements et, lorsqu'il s'agit de maisons neuves, par l'opportunité dont a bénéficié l'accédant de pouvoir disposer d'un terrain très bon marché, voire gratuit.

Distribution des coûts effectifs d'opération

	Achat bien ancien	Construction maison neuve ou achat neuf groupé	Ensemble des opérations
Coût moyen	140 000 €	154 000 €	146 000 €
Premier décile	78 000 €	103 000 €	86 000 €
Premier quartile	104 000 €	123 000 €	114 000 €
Médiane	140 000 €	147 000 €	141 000 €
Troisième quartile	165 000 €	175 000 €	170 000 €
Neuvième décile	200 000 €	217 000 €	205 000 €

De même, si le montant moyen d'apport personnel s'établit à 25 000 €, plus du quart des acquéreurs ne disposent d'aucun apport, alors que 25 % disposent de plus de 40 000 €.

Distribution du montant d'apport personnel

	Achat bien ancien	Construction maison neuve ou achat neuf groupé	Ensemble des opérations
Montant moyen apport	24 000 €	26 000 €	25 000 €
Premier décile	0 €	0 €	0 €

Premier quartile	0 €	3 000 €	0 €
Médiane	15 000 €	20 000 €	18 500 €
Troisième quartile	36 000 €	40 000 €	40 000 €
Neuvième décile	61 000 €	70 000 €	65 000 €

► *Les transformations du projet : évolution de la taille du logement, plus rarement des autres caractéristiques*

La concrétisation du projet implique assez fréquemment par la modification du projet initial : les amodiations peuvent porter sur le logement lui-même, sur sa localisation ou sur les aspects financiers du projet. De telles modifications interviennent dans plus d'un quart des cas.

Elles portent très rarement sur la forme d'habitat mais sont un peu plus fréquentes pour le type de bien acquis (un ménage sur dix passe du parc d'occasion au neuf et un sur vingt du neuf à l'ancien). En revanche, de nombreux accédants font du nombre de pièces et/ou de la localisation du logement des variables d'ajustement.

— Ainsi, seuls 79 % des accédants achètent un logement dont le nombre de pièces est conforme à leur projet initial. 10 % des acquéreurs sont conduits à acheter un bien plus petit que prévu, tout particulièrement dans le parc ancien, alors qu'à contrario, 11 % d'entre eux achètent plus grand que prévu. Les disponibilités financières du ménage, mais aussi l'offre existante, dans le cas de l'ancien, étant à l'origine de ces écarts. L'ajustement peut être le résultat d'un arbitrage entre la taille du logement et sa localisation.

— Les acquéreurs transigent peu en ce qui concerne la localisation du logement. Seuls 6 % d'entre eux la déclarent non conforme à leurs souhaits initiaux.

— Les conséquences de l'accession sur les temps de déplacements professionnels peuvent être sensibles. En effet, pour 9 % des personnes de référence et pour 17 % des conjoints actifs ces déplacements se sont allongés. Mais ils se sont raccourcis dans un pourcentage équivalent de cas (18 % pour les personnes de référence et 9 % pour les conjoints).

Si les ménages très modestes ne modifient quasiment jamais la localisation choisie, il faut sans doute y voir la conséquence d'un budget réduit interdisant l'achat d'un deuxième véhicule, voire la volonté de ne pas s'éloigner par exemple du réseau de solidarité familiale.

Un autre élément d'ajustement, moins visible mais non anecdotique, consiste à acquérir un logement ancien en mauvais état et à différer les travaux d'amélioration qui seraient souhaitables, voir nécessaires. Cette façon d'ajuster le coût de l'acquisition aux moyens financiers de l'acquéreur n'est pas citée dans un très grand nombre de cas, mais on peut subodorer que nombre d'accédants ont tendance à minimiser, voire à passer sous silence le besoin de travaux.

► *Evolution du coût du projet et du financement*

Si, à l'exception du nombre de pièces, les caractéristiques de l'opération évoluent peu entre le projet initial et sa concrétisation, il n'en va pas de même du coût et du financement, les deux étant évidemment étroitement interdépendants.

En effet, dans près de 40 % des cas, le coût final diffère, en plus ou en moins, de plus de 5 % du coût envisagé. Dans 27 % des opérations l'écart est supérieur à 10 %.

Les explications de ces différences sont multiples : un apport personnel supérieur à ce qui était prévu, le ménage disposant d'une réserve qu'il n'envisageait pas, au départ, d'engager dans l'opération ; une rentrée financière imprévue ou, au contraire, une aide espérée non obtenue ; un événement inopiné dans la vie du ménage (naissance d'un enfant attendue, maladie, séparation) ; un problème lié à l'emploi, chômage ou mutation professionnelle. Ces différentes causes sont avancées dans 40 % des cas, chacune d'entre elles intervenant de façon marginale, à l'exception de l'augmentation de l'apport personnel (15 %).

Les raisons essentielles sont ailleurs, dans la confrontation des souhaits du ménage et de la réalité du marché et dans la souplesse accrue des financements à crédit. Bien évidemment, les deux éléments sont étroitement imbriqués. Lorsque le candidat à l'accession peine à trouver sur le marché foncier

ou immobilier le bien, logement ou terrain à bâtir, correspondant aux attentes du ménage et dont le prix entre dans l'enveloppe qu'il s'est fixée, il consent souvent à augmenter cette enveloppe. Cela n'est possible qu'à condition d'emprunter plus, et pour ce faire, le ménage doit soit accepter des mensualités de remboursement supérieures à celles prévues, soit augmenter la durée de remboursement de son emprunt, les deux pouvant bien sûr se combiner. Ce processus est cité par un grand nombre de ménages, il montre de façon très claire l'importance de l'allongement des prêts dans le financement de l'accession à la propriété.

Il peut aussi se faire – c'est beaucoup plus rare – que l'accédant ait pu bénéficier d'une opportunité lui permettant d'acquérir un logement, plus rarement un terrain – à un prix plus bas que celui prévu.

► *Le rôle du prêt à 0 %*

73 % des accédants ont obtenu leur financement, les autres en étant au stade de l'achat du terrain ou de la passation de contrats avec les entreprises pour la construction neuve ou du compromis de vente pour l'achat d'ancien.

| **Les projets non concrétisés**

► *Les projets encore en gestation*

Six mois après leur passage à l'ADIL, un quart des consultants sont encore en cours de recherche. Ils se répartissent en trois groupes d'importance inégale :

- ceux qui pourraient réaliser leur projet à court terme : ils ont en vue un projet précis et sont soit en cours de négociation avec le vendeur du terrain ou du logement, soit en attente de la réponse d'un établissement de crédit à une demande de prêt. Ils représentent 20 % de l'ensemble des ménages encore en cours de recherche;
- ceux (22 %) qui n'ont pas encore réellement cherché à donner corps à leur projet. Les raisons qu'ils avancent tiennent pour la moitié d'entre eux au manque de temps, pour les autres à des causes diverses ;
- ceux enfin, de loin les plus nombreux (58 %) dont la recherche d'un logement ou d'un terrain à bâtir s'est révélée infructueuse. Ces difficultés sont le résultat de la confrontation au marché : la plupart des ménages ont bien trouvé un bien qui conviendrait à leur besoins, mais à un prix trop élevé pour les ressources dont ils disposent.

Presque tous ces ménages, même parmi ceux du second groupe, ont effectué des démarches pour tenter d'engager la réalisation de leur projet. Ainsi, 93 % d'entre eux ont pris contact avec un établissement financier, 88 % recherchent effectivement un logement ou un terrain et 33 % ont pris contact avec un constructeur de maisons individuelles.

Malgré les difficultés qu'ils peuvent rencontrer, ces ménages n'ont pas perdu l'espoir d'accéder à la propriété. Cependant, seule une moitié d'entre eux espère pouvoir le faire dans un an ou moins : les autres, dans leur grande majorité, ne s'estiment pas capable de fixer un délai pour la concrétisation de leur projet.

Pour pouvoir mener à bien leur projet, nombreux sont ceux qui accepteraient d'en modifier les caractéristiques : acheter un logement ancien alors qu'ils avaient envisagé de faire construire, passer du neuf à l'ancien ou vice-versa (30 %) ; envisager une autre localisation, moins chère (un sur trois) ; effectuer soi-même certains travaux (un sur deux) ou en différer une partie (un sur cinq). En revanche, on n'envisage pas volontiers une réduction de la taille du logement (8 %) ni un changement du type d'habitat (individuel vers collectif ou l'inverse : 11 %).

► *Les projets différés ou abandonnés*

Enfin, 29 % des ménages interrogés ont différé la réalisation de leur projet ou l'ont abandonné.

Les raisons de cette décision sont presque toujours d'ordre financier. Les démarches effectuées - recherche d'un terrain à bâtir ou d'un logement, contact avec un constructeur ou un banquier - ont fait prendre conscience à ces ménages de l'insuffisance de leur capacité de financement au regard du

coût d'un logement conforme à leur désir. Dans la plupart des cas, les prix effectifs se sont en effet révélés plus élevés qu'ils ne le pensaient. La conclusion s'est en général imposée d'elle-même, et rares sont ceux qui sont allés jusqu'à la demande de prêt : dans ce cas, soit le prêt a été refusé, soit les ménages ont eux-même reculé devant le montant des mensualités de remboursement.

Pour tenter de mener à bien leur projet, des modifications du projet initial ont pourtant souvent été envisagées : changement du type d'opération (le neuf pour l'ancien ou vice-versa, ¼ des cas), changement de localisation (23 %), changement de type d'habitat (15 %), report de travaux (13%) et surtout réalisation par les ménages eux-mêmes de certains travaux. En revanche, la réduction de la taille du logement n'est que très rarement considérée comme un possible élément d'ajustement.

Une petite part de ces abandons, provisoires ou définitif est toutefois motivée par des raisons autres que strictement financières : problèmes liés à l'emploi (perte d'emploi ou mutations), modification de la composition du ménage (naissance attendue ou éclatement de couples), plus rarement accident, maladie ou décès. Enfin, des raisons diverses, autres que celles citées précédemment, peuvent aussi provoquer l'arrêt du projet, parfois alors même que celui-ci était relativement avancé. Au total, ces raisons non financières expliquent 37 % des abandons.

Quelles que soient les difficultés rencontrées, une part non négligeable de ces ménages a toujours d'intention d'accéder à la propriété : 28 % pensent y parvenir dans les cinq ans, 16 % dans un délai plus long. Les autres sont dans l'incertitude quant à leurs chances d'y parvenir un jour (35 %) ou ont abandonné tout espoir (20 %).



Date de publication : 4 avril 2007
N° ISSN : 09996-4304
Directeur de la publication : Bernard Vorms
Comité de rédaction : Isabelle Couëtoux du Tertre, Marie Armenak, Emeline Baude, Jean Bosvieux, Béatrice Herbert, Frédérique Lahaye, Nicole Maury, Sylvie Merlin, Antonin Ollivier, Sandrine Zerbib