

PARTIE 1

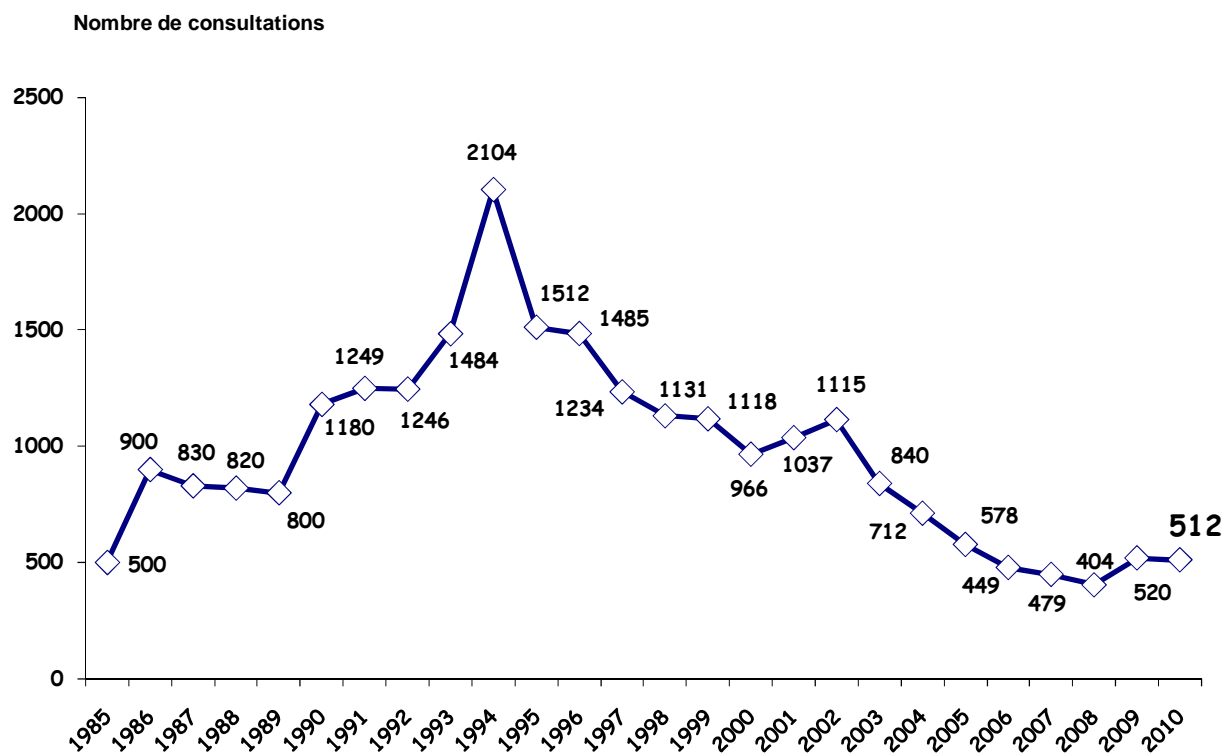
Les consultations financières (512)

Après une augmentation de 28,5 % l'an dernier, les rendez-vous relatifs à l'accèsion à la propriété se sont maintenus (512 en 2010, 520 en 2009). La demande de renseignements des primo-accédants a été soutenue.

Cette inversion de la tendance sur ces deux années s'explique notamment, dans notre département, par la conjonction de plusieurs facteurs :

- ❖ le niveau des prix s'est réajusté ces dernières années
- ❖ une meilleure connaissance du dispositif Pass-Foncier® par le public
- ❖ un engagement des collectivités locales pour soutenir ces mesures, mises en place par Madame Christine Boutin, Ministre du Logement et de la Ville.

L'intérêt du public pour ce dispositif est certain et il a permis de maintenir le niveau atteint en 2009.



Ce type de consultation qui fait l'objet d'un rendez-vous d'une heure, doit être rapproché de la rubrique "renseignements relatifs à l'accèsion" pour apprécier réellement l'importance des conseils en accèsion (512 + 1 388 = 1 900, soit 7,5% des consultations).

⁽¹⁾ Ce sont des rendez-vous d'environ une heure au cours desquels sont réalisées des simulations financières grâce au logiciel Adilopti.

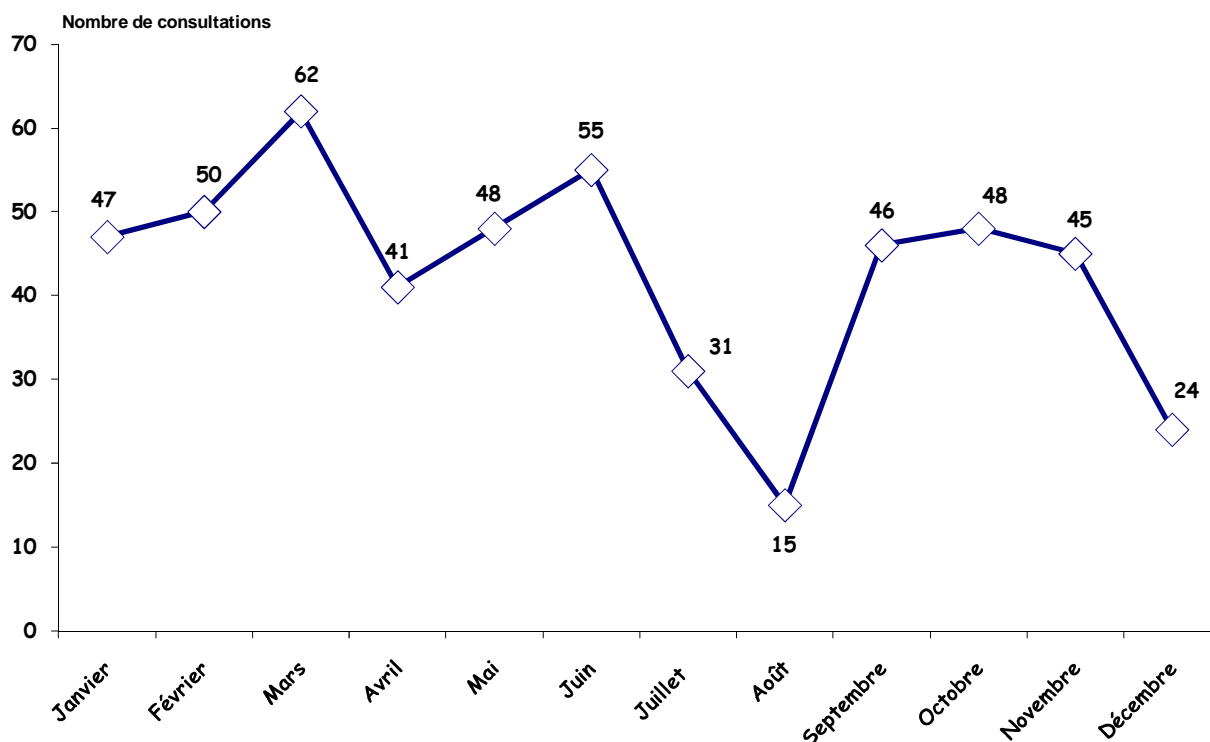
Le souci d'aider les ménages à réussir leur projet reste la première préoccupation du réseau. C'est l'objet du conseil préalable qui consiste à informer de la façon la plus complète et la plus objective possible sur les différents aspects d'une opération d'accession. Il s'agit de fournir aux ménages tous les éléments pour une prise de décision pertinente et éviter ainsi d'éventuelles déconvenues.

Grâce au diagnostic financier que nous établissons en neuf et en ancien, le consultant est renseigné sur sa capacité d'investissement maximale. En conséquence, il peut se déterminer en tout état de cause et effectuer son choix, compte tenu de la réalité du marché immobilier qui va lui imposer ses contraintes. Si le projet est chiffré avec suffisamment de précision, il peut en vérifier la faisabilité.

Quelle que soit l'hypothèse, il obtient auprès de nos services, une information complète sur les aspects juridiques, financiers de son opération. Les démarches lui sont expliquées, les frais annexes détaillés, une information sur les contrats lui est fournie ... en complément des calculs financiers réalisés avec l'outil informatique.

A travers ces conseils, l'ADIL accomplit la mission d'information et de prévention du surendettement qui lui est dévolue.

• Répartition mensuelle de l'activité



• Lieu de réalisation des études financières selon les mois

Mois	Lieu de consultation			Total
	Agences		Permanences	
	Nantes	Saint-Nazaire		
Janvier	40	7	-	47
Février	41	9	-	50
Mars	55	6	1	62
Avril	33	7	1	41
Mai	37	11	-	48
Juin	43	11	1	55
Juillet	27	4	-	31
Août	8	6	1	15
Septembre	37	9	-	46
Octobre	40	7	1	48
Novembre	34	10	1	45
Décembre	21	2	1	24
Total	416	89	7	512

Quatre études financières sur cinq sont réalisées à l'agence de Nantes où la demande sur ce sujet est la plus forte.

Les consultants sont originaires à 69% des communes de Nantes Métropole, 9% de la CARENE (Communauté de l'Agglomération de la Région Nazairienne et de l'Estuaire) et 3% de Cap Atlantique. Ces trois communautés de communes ont délibéré en faveur du dispositif du Pass-Foncier®, il n'est donc pas surprenant que ces mesures financières incitatives aient influencé le projet immobilier des accédants résidant sur ces zones géographiques.

1 - LE PROFIL DU CANDIDAT A L'ACCESSION

▪ primo-accédant urbain

▪ âge moyen : 37,5 ans

↓ ↓
personne seule : 38 ans - couple : 35 ans

▪ couple (51,5 %)

↓ ↓
marié (21 %) - union libre (30,5 %)

▪ moins d'un enfant à charge

▪ locataire du secteur privé (66 %) - HLM (21 %)

▪ économies : 32 000 €

↓ ↓
personne seule : 33 000 € - couple : 31 600 €

▪ revenu mensuel moyen : 2 400 €

↓ ↓
personne seule : 1 750 € - couple : 2 950 €

▪ projet moyen : 163 000 €

↓ ↓
personne seule : 140 000 € - couple : 185 000 €

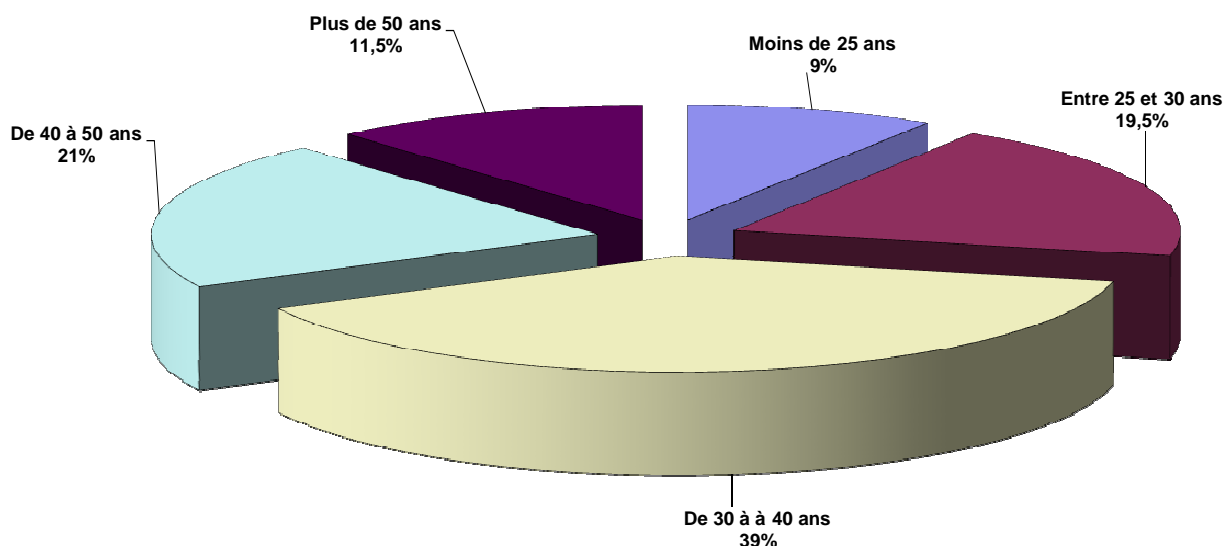
▪ remboursement mensuel moyen : 730 €

↓ ↓
personne seule : 574 € - couple : 876 €

▪ aide au logement moyenne : 28 €

▪ diagnostic : 63,5 %

1-1 L'âge de l'accédant ⁽¹⁾



L'idée de devenir propriétaire est présente tôt dans les esprits (un peu plus d'1/4 des consultants a moins de 30 ans). La multiplicité des articles de presse sur l'immobilier, les émissions télévisées, la problématique des retraites, les salons organisés sur l'accession, sont très incitateurs, pour le moins, à se renseigner auprès de l'ADIL, même si la réalisation effective du projet n'est peut-être pas immédiate. Non seulement le consultant bénéficie de l'expérience de ses connaissances, de sa famille mais aussi des informations en nombre véhiculées par les médias (Internet, presse, télévision ...).

Jeune ne signifie pas imprudent. Le consultant ne se lance pas sans une réflexion préalable. Il cherche à adapter son projet à sa vie professionnelle et familiale.

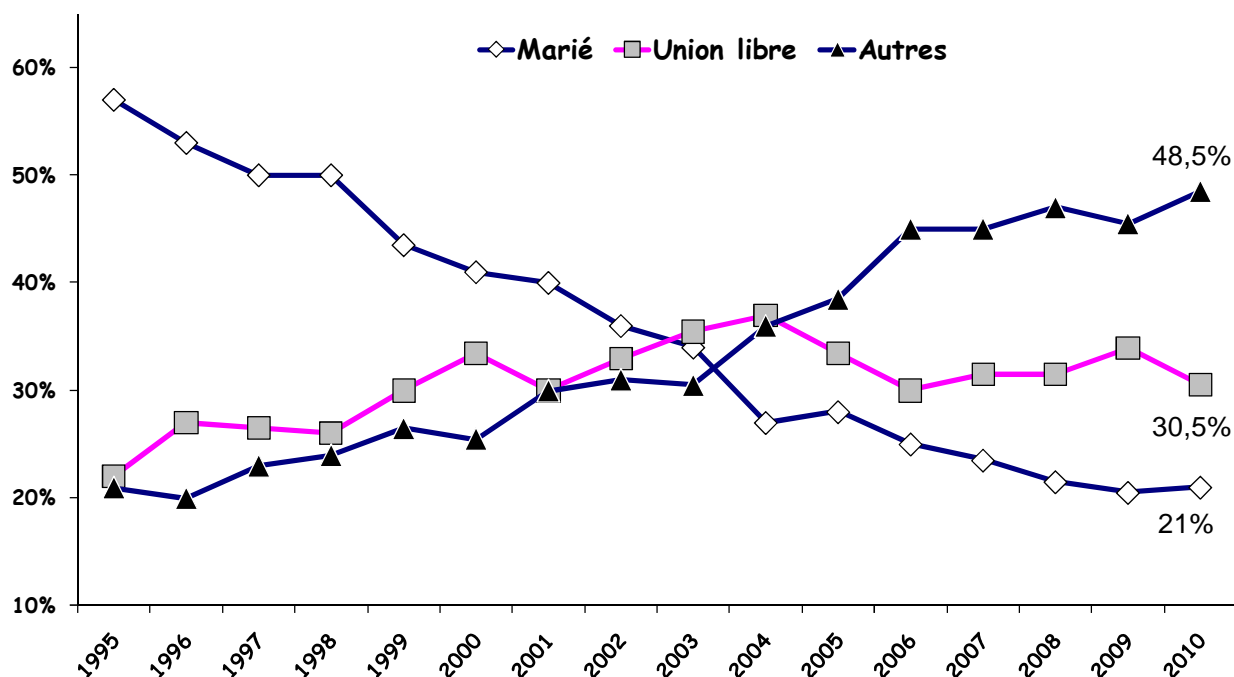
Plus que ses aînés et grâce aux médias, aux discussions entre amis, entre collègues de travail, il appréhende l'accession comme un acte important, aux conséquences lourdes en cas d'erreur, il ne s'engage pas à la légère. En moyenne, la personne seule a 38 ans, le couple, 35 ans (ces chiffres sont identiques à ceux de 2009).

Sur le plan national, les jeunes de moins de 30 ans sont de plus en plus nombreux à accéder à la propriété : c'est le cas pour 21,2 % d'entre eux en 2009 (contre 13,2 % en 2001). C'est le taux le plus élevé observé depuis 20 ans. Ces ménages sont en effet particulièrement sensibles, aux initiatives des pouvoirs publics, comme le doublement du prêt à taux zéro, la baisse des taux bancaires (actualité bancaire n° 545 - mai 2010)

⁽¹⁾Le tableau des années précédentes est à l'annexe 4

1-2 La situation familiale

a - Evolution depuis 1995



L'accession familiale reste toujours majoritaire mais de très peu : **plus de la moitié des consultants (51,5%) vivent à deux**. La chute des personnes mariées est incessante : 63 % des consultants étaient mariés en 1993, seulement 21 % en 2010.

Néanmoins, la tendance la plus remarquable est l'augmentation, dans nos services, des personnes seules qui souhaitent acquérir un logement (18 % en 1993, 48,5 % en 2010) : **le fait d'être seul n'est pas un obstacle au désir de devenir propriétaire et le passage par l'ADIL est un moyen de sécuriser son projet, en toute objectivité.**

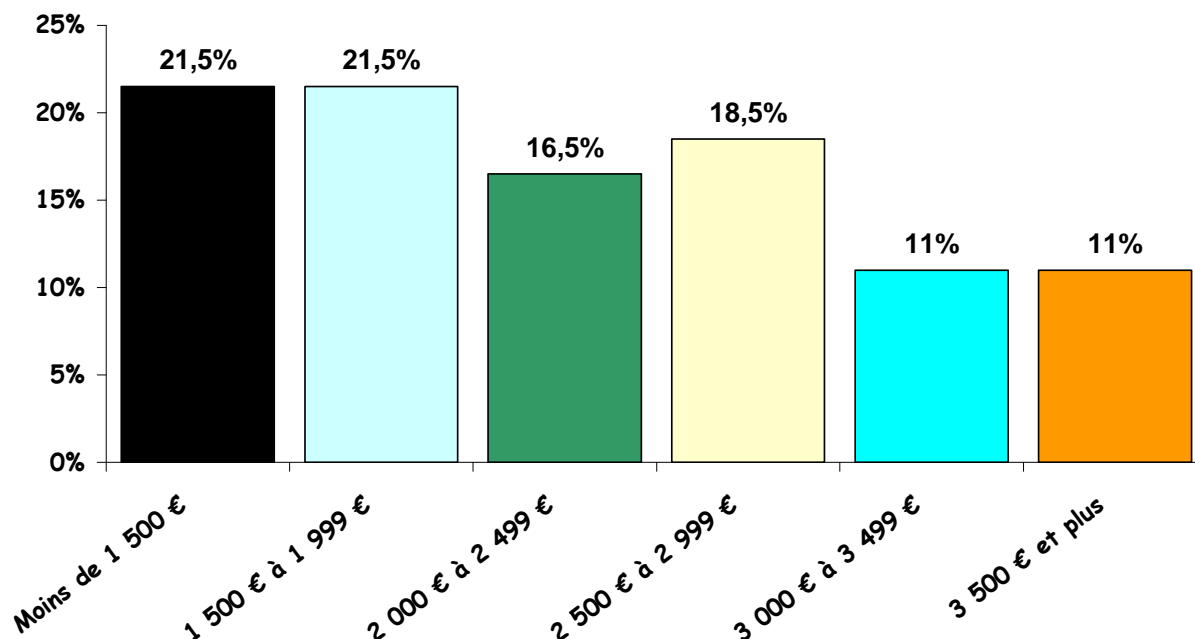
b - Situation familiale et nombre d'enfants

Situation familiale	Nombre d'enfants			
	SANS	UN	DEUX	TROIS ET PLUS
Célibataire, divorcé	87%	10%	3%	-
Marié	47%	39,5%	12%	1,5%
Union libre	80%	16%	4%	-

Plus de la moitié des consultants n'a pas d'enfant. Cette absence d'enfant est la règle pour les personnes seules (87 %) et pour les couples en union libre (80 %).

1-3 Le revenu mensuel

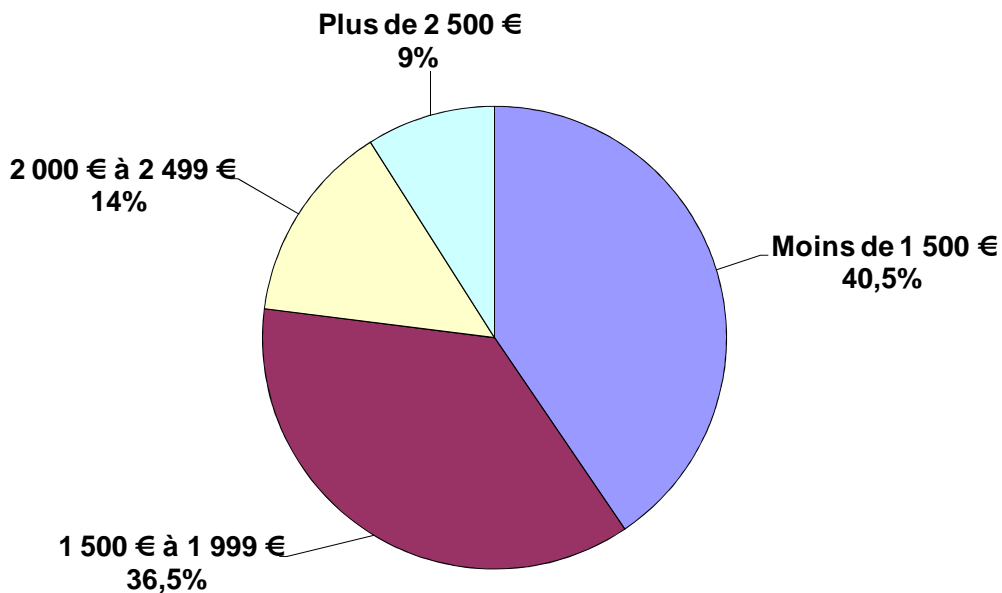
a - Revenu mensuel moyen : 2 400 €



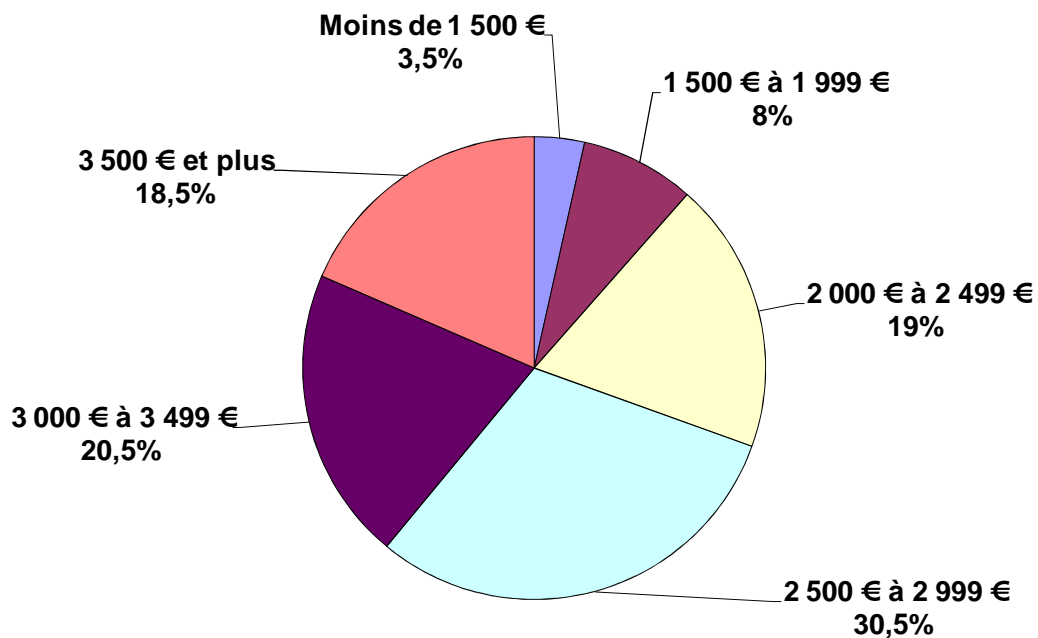
En 2010, le revenu mensuel moyen du consultant est de 2 400 €. Il est identique à celui de l'an dernier.

b - Revenu moyen et situation familiale

Personne seule



Couple



Le revenu moyen est de 1 750 € par mois pour une personne seule (chiffre identique à l'an dernier), pour un couple 2 950 € (+ 80 € comparé à l'an dernier).

Les $\frac{3}{4}$ des personnes seules disposent de revenus inférieurs à 2 000 €.

Pour les couples, logiquement, la répartition est plus écartée dans les différentes tranches : près d'1/3 dispose de revenus compris entre 2 500 et 2 999 €.

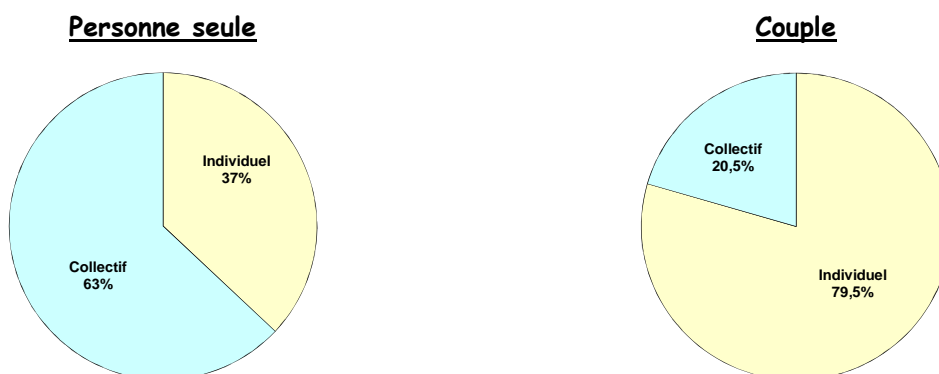
Ces différents chiffres, somme toute modestes, permettent de confirmer le rôle de l'ADIL dans la prévention du surendettement.

c - Revenu mensuel, situation familiale et type de consultation

Revenu mensuel	Situation familiale					
	Personne seule			Couple		
	Ensemble	Diagnostic	Plan de financement	Ensemble	Diagnostic	Plan de financement
Moins de 1 500 €	40,5%	35,5%	50,5%	3,5%	4,5%	2%
1 500 à 1 999 €	36,5%	42%	25%	8%	6,5%	10,5%
2 000 à 2 499 €	14%	15,5%	11%	19%	20%	17%
2 500 à 2 999 €	6%	5,5%	7,5%	30,5%	30%	30,5%
3 000 à 3 499 €	1%	1%	1%	20,5%	22,5%	17%
3 500 € et plus	2%	0,5%	5%	18,5%	16,5%	23%

Ce tableau permet d'étudier le niveau de revenus en fonction de la situation familiale du consultant et selon sa situation dans le processus d'achat du logement : il n'a pas de projet précis (diagnostic), il en a un (plan de financement).

1-4 Le logement souhaité : une maison (59 %) _____



Sans conteste possible, l'individuel a toujours la cote auprès des consultants (59 %), notamment pour les couples (mariés ou non) : plus des $\frac{3}{4}$ d'entre eux souhaiteraient acheter une maison individuelle.

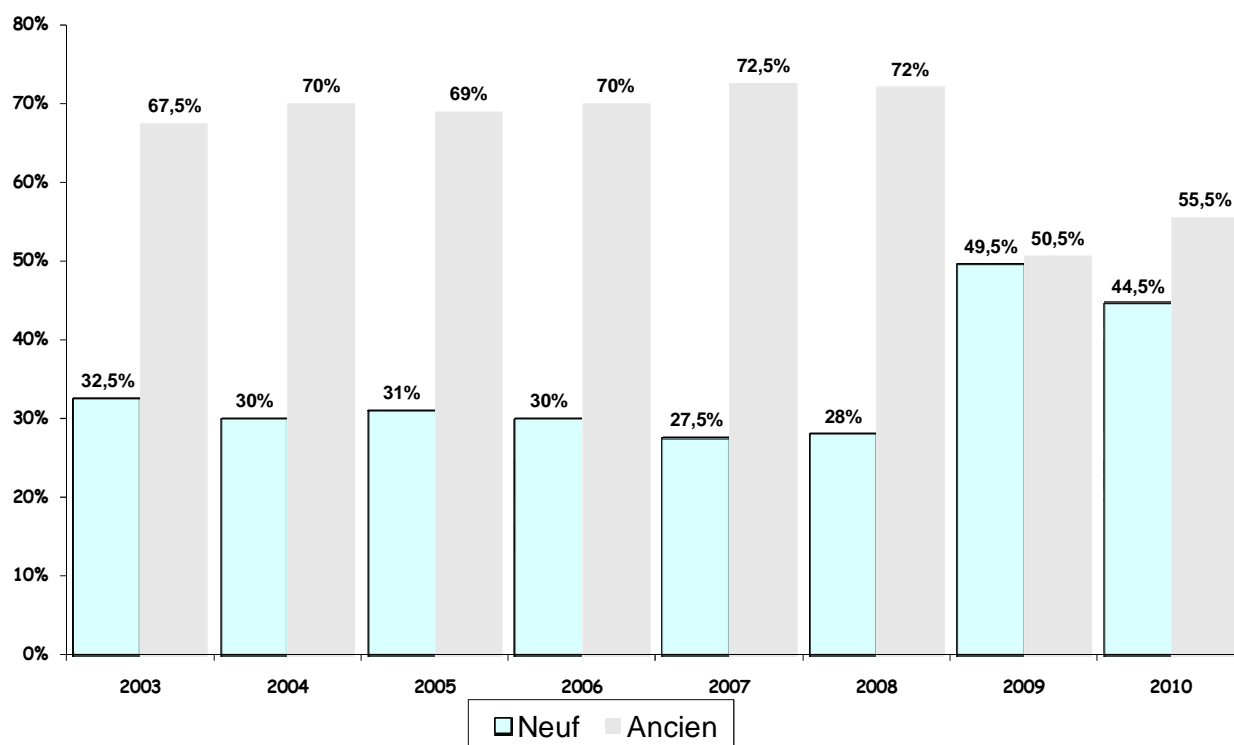
2 - LE PROJET IMMOBILIER ET SON FINANCEMENT

Pour accéder à la propriété, le locataire doit arbitrer entre le neuf et l'ancien, en fonction de ses préférences, des réalités d'un marché départemental dont les prix se sont réajustés ces deux dernières années et des mesures incitatives du Pass-Foncier®.

2-1 Le projet

a - Légère préférence pour l'ancien

▪ Nature du projet



Pour la première fois, depuis de nombreuses années, en 2009, nous avons réalisé un nombre identique d'études en neuf et en ancien. Jusque-là, les hypothèses en ancien étaient largement prédominantes. Sous l'effet moteur du Pass-Foncier®, les consultants ont souhaité élaborer des simulations en neuf puisque le dispositif mis en place concerne uniquement ce type d'achat. En 2010, l'annonce de la fin du dispositif a provoqué une rupture d'équilibre dans nos simulations et la baisse des études de projets en neuf.

Le Pass-Foncier® permet de faire construire ou d'acquérir un logement neuf, à des conditions avantageuses, en étalant dans le temps l'effort financier.

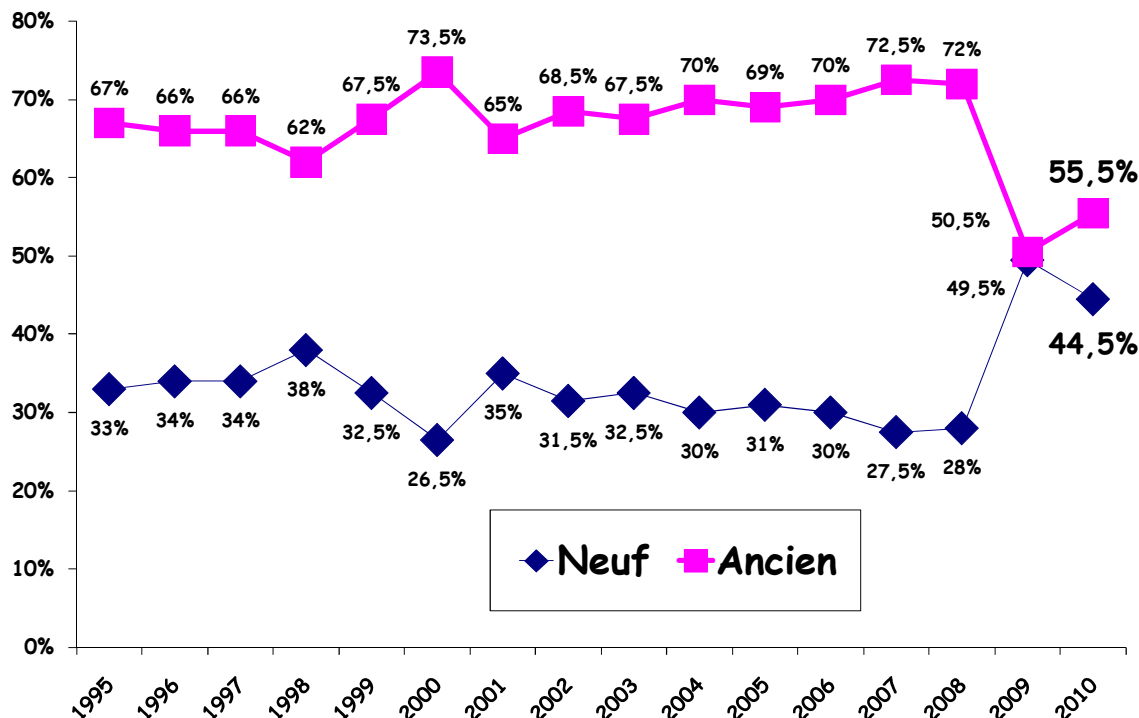
Il existe deux formes de Pass-Foncier® :

- ❖ le bail à construction : le 1 % logement (Action Logement) achète le terrain et signe avec l'emprunteur un bail à construction. Dans un premier temps, l'acquéreur ne rembourse que le prêt pour la construction de la maison. Au terme (maximum 25 ans), l'accédant peut devenir propriétaire du terrain au prix convenu dans le bail à construction ou bien demander une prolongation de ce bail (le terrain peut être acheté à tout moment).
- ❖ le prêt à remboursement différé : l'acquéreur ne rembourse, dans un premier temps, que le prêt principal et les intérêts du prêt Pass-Foncier® au taux de 1,25 % par an (l'un des emprunteurs est salarié d'une entreprise du secteur assujetti), ou 2,5 % dans les autres cas. Une fois le prêt principal remboursé (maximum 25 ans), l'accédant rembourse le prêt Pass-Foncier® au taux de 4,5 % sur dix ans maximum (ce prêt peut être remboursé par anticipation, à tout moment, sans pénalité).

De plus, ce dispositif permet de bénéficier d'aides financières puissantes : une subvention de la collectivité de 3 à 5 000 €, selon la zone géographique et la composition familiale et un taux de TVA réduit à 5,5 % au lieu de 19,6 %.

Ces mesures incitatives d'un point de vue financier, en faveur de l'accession sociale, prévoient aussi, sous certaines conditions, une garantie de rachat ou de relogement, dans l'hypothèse de la survenance d'un "accident de la vie".

b - Offre de terrains plus accessible



Construire signifie acquérir un terrain à bâtir. Or, ces dix dernières années, suivant la tendance générale du marché, les prix avaient fortement augmenté comme en témoignent les statistiques des notaires.

Entre 2000 et 2001, le prix moyen d'une parcelle de terrain à bâtir a progressé de 10,8 % pour s'établir à 34 500 €.

En 2002, il atteint 38 800 €, soit une nouvelle hausse de 12 %.

En 2003, la progression est de 14 % comparé à 2002, soit un prix moyen de 44 000 €.

Il s'établit à 46 000 € en 2004.

En 2005, le prix des terrains a une fois encore progressé de 24 % sur l'ensemble du département pour atteindre 57 100 €.

En 2006, il atteint 72 000 €.

En 2007, il s'établit à 80 000 €, soit une nouvelle hausse de plus de 10 %.

En 2008, le prix moyen constaté est de 79 000 € (-1,2 %)

En 2009, le prix moyen baisse de 5%.

En 2010, le prix moyen a reculé de 4,3 % sur le département, il retrouve le niveau de 2006 (72 000 €).

Pour la troisième année consécutive, depuis une décennie, le prix des terrains à bâtir est stoppé dans sa hausse annuelle à deux chiffres. Bien entendu, cette moyenne cache des disparités suivant le secteur géographique concerné.

▪ **Coût des terrains à bâtir en Loire-Atlantique en 2009 et 2010** (données moyennes)

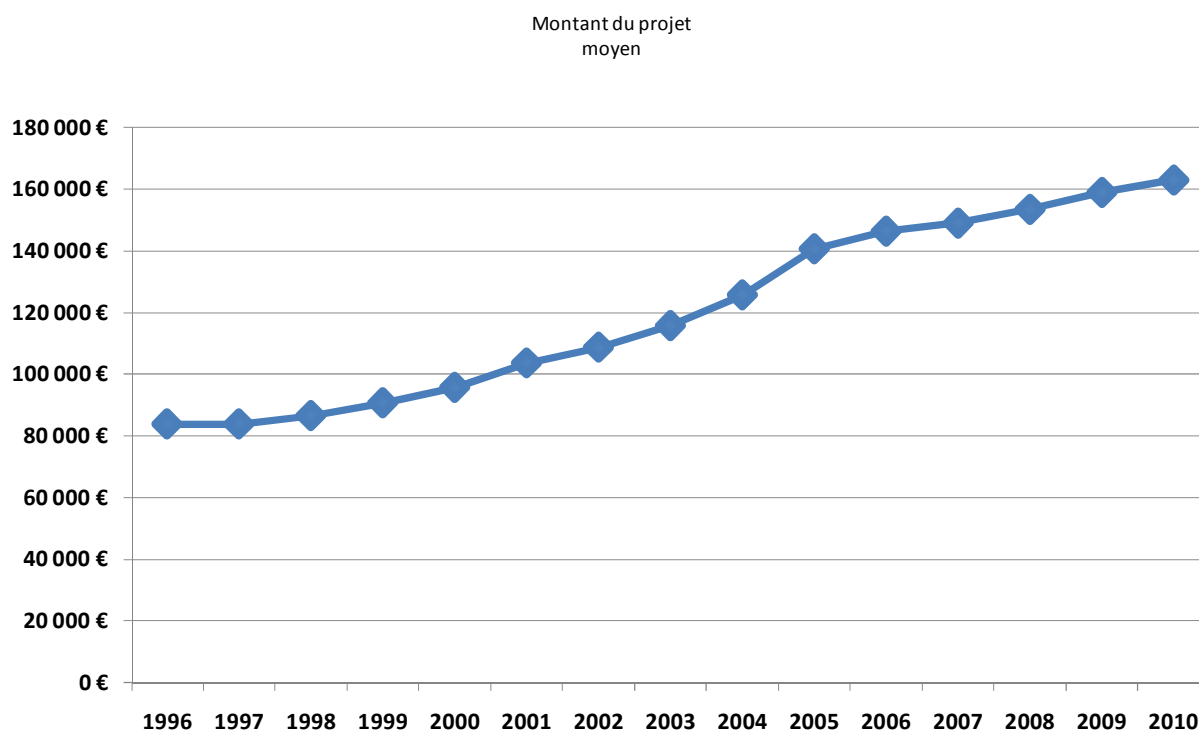
Source : le marché de l'immobilier (Chambre des notaires de Loire-Atlantique)

(*) CARENE : Communauté de l'Agglomération de la Région Nazairienne et de l'Estuaire

2-2 Les caractéristiques du projet

a - Projet moyen en hausse constante : 163 000 €

D'année en année, le budget moyen potentiel de l'accédant s'améliore. En quatorze ans, il a doublé, suivant, de manière logique, l'évolution des prix du département. Néanmoins, il reste très modeste si on le compare à la réalité du marché.



▪ Montant du projet

Montant du projet	
Moins de 100 000 €	12%
100 000 à 119 999 €	14%
120 000 à 139 999 €	13%
140 000 à 159 999 €	13%
160 000 à 179 999 €	15%
180 000 à 199 999 €	12%
200 000 à 239 999 €	13%
240 000 € et plus	8%

Ces chiffres permettent de souligner le rôle de nos services en matière d'accès social.

De manière générale, nous constatons à travers ces chiffres l'inadéquation entre les possibilités financières des candidats à l'accès et la réalité du marché depuis la fin des années 90, notamment pour les couples qui ont besoin d'une surface plus importante que les personnes seules.

☞ *L'évolution sur un an (2000) de l'indice des prix dans l'ancien, en Loire-Atlantique, est de 10 % au 30/9/2000. Cette hausse touche tous les marchés ... (extrait de l'Immobilier en Loire-Atlantique - Chambre des Notaires - février 2001)*

☞ *Sur les douze mois (2001), les prix ont augmenté en Loire-Atlantique de 8,3 % (extrait de l'Immobilier en Loire-Atlantique - Chambre des notaires - mars 2002).*

☞ *Selon l'indice INSEE, le prix des maisons enregistre une progression de 8,7 % en Loire-Atlantique au 30/9/2002.*

L'indice départemental du prix au m² des appartements anciens, gagne 9 % sur un an ... (extrait de l'Immobilier en Loire-Atlantique - Chambre des Notaires - avril 2003).

☞ *Avec une augmentation des prix moyens et des prix au m² toujours supérieure à 10 % pour cette année (2003), nous sommes toujours dans un contexte de forte hausse ...*

Nantes : la flambée des prix se poursuit : la bonne santé de l'économie locale, l'arrivée de nouveaux cadres et la création de grandes écoles ont provoqué sur la ville une forte pression sur le marché immobilier. Le résultat ne se fait pas attendre : les prix flambent (extrait des marchés immobiliers de la Loire-Atlantique - Chambre des Notaires - mars 2004).

☞ *Qu'il s'agisse des appartements (1 830 €/m²), des maisons (160 400 €) ou des terrains à bâtir (46 000 €), la Loire-Atlantique est le département qui enregistre les prix moyens les plus élevés de la région en 2004 (extrait des marchés immobiliers en Bretagne - Chambre des Notaires - mars 2005).*

☞ *La Loire-Atlantique est toujours le département le plus onéreux de la région en 2005 ..., les prix continuent de progresser fortement : + 11,7 % pour les appartements, + 14 % pour les maisons, + 18,3 % pour les terrains (extrait des notaires et le marché de l'immobilier en Bretagne - mars 2006).*

☞ *Bénéficiant du dynamisme économique de Nantes et de Saint-Nazaire, d'une côte très prisée ..., la Loire-Atlantique reste le département où les prix sont les plus élevés de la région en 2006 (extrait des Notaires et le marché immobilier en Bretagne - mars 2007).*

☞ *Après des années de flambée des prix, ..., le marché de l'immobilier marque une pause en 2007. Finies les augmentations à deux chiffres, partout les notaires ont constaté un ralentissement, les délais de vente s'allongent et les prix se stabilisent, voire baissent sur certains secteurs (extrait du marché de l'immobilier - Chambre des notaires - mars 2008).*

☞ *Après une décennie d'euphorie, la courbe de l'immobilier en Loire-Atlantique s'est inversée en 2008 (extrait du marché de l'immobilier - Chambre des notaires - mars 2009).*

☞ *En 2009, la situation s'est dégradée, le volume des ventes enregistrées a chuté ... Cette chute a été suivie par un recul des prix de vente ... Aucun secteur, aucune ville, ni aucun quartier n'a été épargné par cette crise. Toutefois, dès le second trimestre 2009, à la faveur de baisses relatives des prix, le marché a retrouvé son essor, notamment concernant le volume des ventes (extrait du marché de l'immobilier - Chambre des Notaires de Loire-Atlantique - mars 2010).*

☞ *En 2010, sur le département, la reprise est significative tant en volume qu'en prix. En effet, sur l'ensemble du territoire et quel que soit le type de bien, les prix se sont stabilisés, voire ont progressé (extrait du marché de l'immobilier- Chambre des notaires de Loire-Atlantique - mars 2011).*

▪ **Montant moyen du projet en fonction du type de consultation (diagnostic - plan de financement) et du type d'opération (neuf - ancien)**

Etablir une distinction entre les diagnostics et les plans de financement est indispensable comme l'est aussi la dichotomie neuf - existant, cela permet d'affiner les commentaires quant à la problématique de nos consultants.

Moyenne globale = 163 000 €		Moyenne pour le neuf = 174 500 €		Moyenne pour l'existant = 155 500 €	
Diagnostic	Plan de financement	Diagnostic	Plan de financement	Diagnostic	Plan de financement
157 000 €	173 500 €	166 500 €	190 500 €	151 500 €	163 000 €

Les locataires qui se déplacent pour réaliser un diagnostic ont une enveloppe financière moindre que ceux qui établissent un plan de financement et cela, que l'on envisage une opération sur du neuf ou de l'existant.

Effectuer un diagnostic dans nos services ne signifie pas réaliser une opération dans l'immédiat. Bien évidemment, des projets sont reportés (économies supplémentaires, dons familiaux), modifiés ou tout simplement abandonnés.

▪ Montant du projet en fonction du type de consultation (diagnostic - plan de financement)

Ce tableau met en relation les montants de projet obtenus en diagnostic et ceux des plans de financement

Montant du projet	Diagnostic	Plan de financement
Moins de 100 000 €	11%	13%
100 000 à 119 999 €	16,5%	10%
120 000 à 139 999 €	14%	12%
140 000 à 159 999 €	12,5%	13%
160 000 à 179 999 €	17,5%	11%
180 000 à 199 999 €	12%	12,5%
200 000 à 239 999 €	11%	15,5%
240 000 € et plus	5,5%	13%

▪ Montant du projet en fonction du type d'opération (neuf-ancien)

Montant du projet	Neuf	Ancien
Moins de 100 000 €	14,5%	85,5%
100 000 à 119 999 €	38,5%	61,5%
120 000 à 139 999 €	54%	46%
140 000 à 159 999 €	43%	57%
160 000 à 179 999 €	46,5%	53,5%
180 000 à 199 999 €	57,5%	42,5%
200 000 à 239 999 €	49%	51%
240 000 € et plus	52%	48%

Sous l'impulsion du Pass-Foncier® et de ses avantages financiers, la répartition entre le choix du neuf ou de l'ancien est plus équilibrée alors que, chaque année, depuis plus de dix ans, l'ancien était prépondérant, quel que soit le montant du projet.

b - Type de projet et revenu

Revenu mensuel	Neuf	Ancien
Moins de 1 500 €	50%	50%
1 500 à 1 999 €	43,5%	56,5%
2 000 à 2 499 €	46%	54%
2 500 à 2 999 €	52,5%	47,5%
3 000 à 3 499 €	47,5%	52,5%
3 500 € et plus	32%	68%

Du fait des avantages financiers d'une opération neuve, en Pass-Foncier®, la répartition en fonction du type d'opération est plus équilibrée en 2009 et 2010 que les années passées.

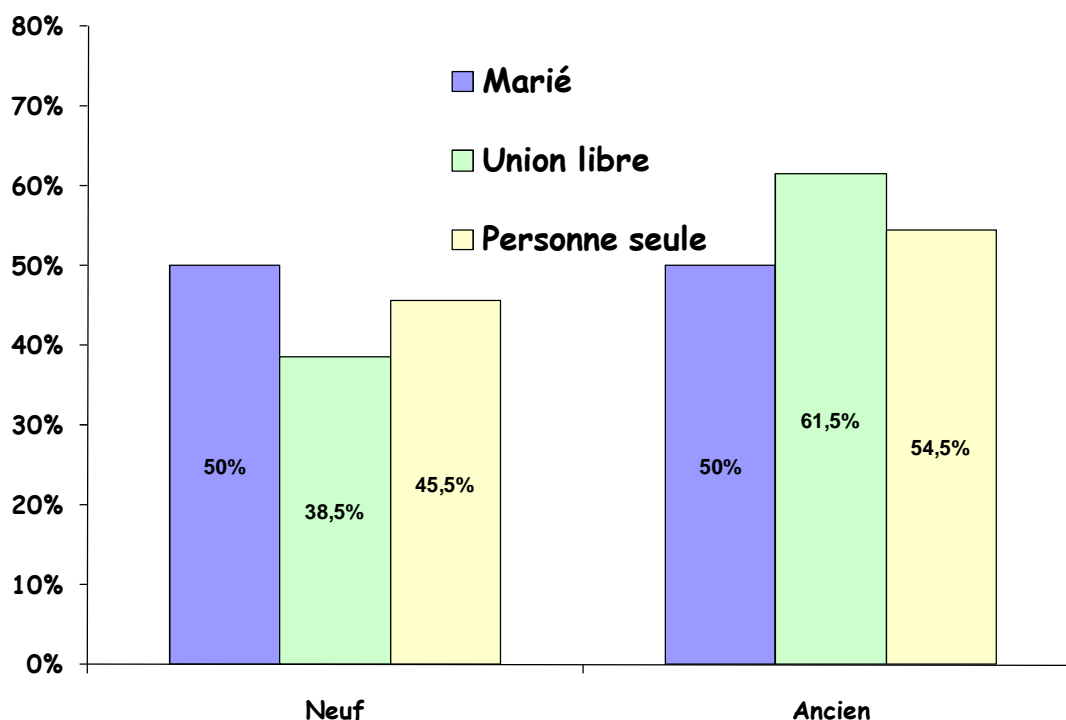
▪ Type de projet, revenu et type de consultation (diagnostic - plan de financement)

Revenu mensuel	Type de consultation			
	Diagnostic		Plan de financement	
	Neuf	Ancien	Neuf	Ancien
Moins de 1 500 €	50%	50%	50%	50%
1 500 à 1 999 €	38%	62%	53%	47%
2 000 à 2 499 €	50%	50%	35,5%	64,5%
2 500 à 2 999 €	58%	42%	41%	59%
3 000 à 3 499 €	51%	49%	42%	58%
3 500 € et plus	38%	62%	21%	79%

Le choix de l'ancien n'est plus, comme à l'habitude, prédominant pour toutes les tranches de revenu.

c - Type de projet et situation familiale

▪ Ensemble des simulations



Etablir une dichotomie entre les personnes seules et les couples s'avère indispensable pour une meilleure lecture des statistiques. En effet, la personne seule n'a pas vraiment le choix. L'unicité du salaire l'oblige à se tourner, en règle générale, vers le collectif ancien comme en témoigne le graphique ci-dessus (**54,5 %** des personnes seules s'orientent vers l'achat d'existant). De plus, sur Nantes Métropole, les mesures relatives au Pass-Foncier®, (dispositif appelé 1^{ère} clé Nantes Métropole), ne concernaient pas la personne célibataire, à moins qu'elle ne soit logée en HLM.

▪ Les diagnostics (l'accédant à la propriété n'a pas de projet précis)

	Marié	Union libre	Personne seule
Neuf	57,5%	41%	45,5%
Ancien	42,5%	59%	54,5%

▪ Les plans de financement (l'accédant à la propriété a un projet précis)

	Marié	Union libre	Personne seule
Neuf	42,5%	33,5%	45%
Ancien	57,5%	66,5%	55%

2-3 Le financement du projet _____

a - Montage du projet

Nous constatons que la demande du consultant s'est modifiée ces dernières années : il souhaite toujours déterminer une enveloppe maximale d'investissement mais aussi, et surtout, obtenir des renseignements annexes, les "conseils en accession". Son souci est d'être informé et sécurisé sur l'environnement de l'achat immobilier. **Cette notion de sécurité est capitale. L'ADIL est un lieu où l'on vient pour recueillir des informations précises, des conseils judicieux, de manière à prévenir les problèmes et pour opter pour le meilleur choix en fonction de sa situation personnelle.**

Du fait de la modernisation de l'équipement informatique, réaliser le montage en lui-même est extrêmement rapide. Il est très souvent constitué d'économies, d'un Prêt à Taux Zéro (PTZ) et d'un prêt principal : Prêt d'Accession Social (PAS), Prêt Conventionné (PC) ou prêt bancaire. Notre logiciel Adilopti est adapté aux évolutions législatives (doublement du prêt à taux zéro, majoration du prêt à taux zéro, mise en place du prêt Pass-Foncier®, calcul du crédit d'impôt sur les intérêts d'emprunt...).

b - Economies (32 000 € en moyenne)

L'épargne moyenne représente 19,5 % du montant du projet moyen. Parallèlement, 18 % des consultants déclarent ne disposer d'aucune économie au stade de la rencontre avec le conseiller de l'ADIL.

Cette situation constitue un frein majeur, aujourd'hui, à la réalisation concrète d'un projet, compte-tenu du revenu moyen du consultant.

Certains de nos consultants s'en arrêteront au diagnostic avec l'ADIL et ne pourront pas, tout du moins immédiatement ou sans modifier leur projet, s'engager dans une opération. Beaucoup sûrement chercheront à obtenir un apport financier en sollicitant des membres de leur famille.

Un peu plus de la moitié des consultants (58%) dispose d'une épargne inférieure à 20 000 € lors de l'établissement des simulations.

Montant moyen des économies		Montant moyen en neuf		Montant moyen en ancien	
32 000 €		30 000 €		34 200 €	
Diagnostic	Plan de financement	Diagnostic	Plan de financement	Diagnostic	Plan de financement
25 300 €	41 200 €	25 500 €	39 000 €	32 000 €	38 000 €

En diagnostic, les économies sont nettement plus faibles qu'en plan de financement. Ce constat est logique : le projet étudié en plan de financement va se réaliser alors que, dans les diagnostics, acheter n'est qu'un projet pour les mois ou les années à venir.

c - Caractéristiques du Prêt à Taux Zéro (PTZ) ou prêt à 0%

▪ Le prêt à 0 % en neuf et en ancien

Le succès du prêt à taux zéro ne se dément pas : il est utilisé dans 80 % des simulations réalisées. Nous observons une répartition différente de celles des années antérieures : la moitié des simulations comprenant un prêt à taux zéro concerne l'acquisition d'une résidence principale neuve. Nous retrouvons l'impact des mesures incitatives de la politique du gouvernement en matière de soutien à l'accession à la propriété pour les logements neufs.

▪ Le prêt à 0 % et le différé de remboursement

Près de deux ménages sur trois (60 %) ayant accès au prêt à taux zéro bénéficient d'un de ses avantages essentiels : le différé de remboursement. Ce constat confirme les statistiques relatives au revenu moyen du consultant.