

L'accession à la propriété dans les années 2000

Pierrette Briant, division Logement, Insee

L'attrait pour la propriété s'est confirmé entre les années 2002 et 2006, prolongeant la reprise de la fin des années 1990, avec un tiers d'acquéreurs de plus que lors des années 80. Cependant, depuis les années 2000, les ménages les plus modestes et les primo-accédants ont eu des difficultés accrues pour accéder à la propriété. Le prix des logements a en effet augmenté plus rapidement que les revenus, alors que les prêteurs maintenaient leur niveau d'exigences pour obtenir un crédit. En revanche, grâce à la baisse des taux d'intérêt, ils ont augmenté la durée des prêts de trois ans, comparée à la fin des années 1990, ce qui a d'abord bénéficié aux ménages jeunes. Aussi, l'effort financier des accédants, bien qu'en hausse, n'a crû que de trois points. Le risque d'insolvabilité demeure donc faible.

Entre 2002 et 2006, plus de 600 000 ménages ont acheté chaque année leur résidence principale, alors qu'ils étaient près de 550 000 entre 1997 et 2001. C'est un tiers de plus qu'au cours des années 1980 et qu'au début des années 1990 (tableau 1). Par ailleurs, tous les ans, quelques dizaines de milliers de ménages deviennent propriétaires par héritage ou donation (définitions). De majoritaires dans les années 1980, les achats dans le neuf (définitions) sont devenus minoritaires, jusqu'à ne représenter qu'un peu plus du quart des achats entre 1997 et 2002, avec un rebond à 32 % entre 2002 et 2006. Dans le neuf comme dans l'ancien, acquisition rime le plus souvent avec achat de maison :

entre 2002 et 2006, 70 % des achats immobiliers se sont portés sur des maisons individuelles, une proportion en légère baisse toutefois par rapport aux années précédentes. Emprunter est une pratique très fréquente pour accéder à la propriété (définitions). Ainsi, depuis 20 ans, les ménages recourent au crédit, dans une proportion de 85 %, plus encore quand ils sont primo-accquéreurs (95,8 % d'entre eux y ont recouru entre 2002 et 2006). L'essor du crédit a donc accompagné celui des acquisitions dans les dix dernières années. Néanmoins, pour ceux qui ne sont pas primo-accquéreurs, soit 47 % des acquéreurs, la part des achats au comptant a augmenté légèrement au cours des années 2000.

Des années 1997-2001 à 2002-2006, le nombre des accédants a continué de progresser, passant de 462 000 à 516 000 par an, et ce, malgré de fortes hausses des prix dans l'immobilier. C'est essentiellement en raison de l'augmentation des acquisitions dans les zones rurales, mais aussi au prix d'une plus grande sélectivité des accédants et d'un allongement de la durée des prêts, favorisé par la baisse des taux d'intérêt.

De plus en plus d'accédants dans les zones rurales

L'accession à la propriété se développe dans les zones rurales, qu'elles soient éloignées ou périurbaines : 29 % des accédants récents habitent ainsi en zone rurale, contre 25,5 % au début des années 1990.

Les logements neufs sont surreprésentés en zone rurale périurbaine, la périurbanisation s'accroissant depuis la fin des années 1990. Mais, depuis ces dernières années, ils le sont aussi dans le rural éloigné. Au total, 47,5 % des accédants récents ayant acheté dans le neuf entre 2002 et 2006 habitent ainsi en zone rurale, qu'elle

1 Acquisitions de résidences principales, en moyenne annuelle (en milliers)

	1980-1984	1985-1988	1989-1992	1993-1996	1997-2001	2002-2006
Achat dans l'ancien sans crédit	41	57	45	44	66	64
Achat dans le neuf sans crédit	19	13	13	12	14	31
Achat dans l'ancien à crédit	138	208	201	238	333	352
Achat dans le neuf à crédit	225	186	132	123	129	164
Ensemble	423	464	391	416	542	612

Champ : achats de la résidence principale, dans les quatre ou cinq ans précédant l'enquête, en France métropolitaine.

Source : Insee, enquêtes Logement.

INSEE
PREMIERE



INSEE

soit éloignée ou périurbaine (*tableau 2*) ; ils étaient 29 % au début des années 1990 et 38,3 % à la fin des années 1990.

Entre 2002 et 2006, les accédants ont déboursé, en moyenne, 136 000 euros pour une maison en zone rurale éloignée, 163 000 euros en zone périurbaine, plus de 170 000 euros dans les petites agglomérations et plus de 200 000 euros dans les grandes. De surcroît, une fois sur deux, en zone rurale, ils habitent un logement neuf, plus spacieux. Parallèlement à cette demande croissante, le prix d'achat moyen a augmenté en milieu rural autant que dans les zones plus denses. En zone urbaine, le nombre d'accédants a toutefois continué d'augmenter, assez fortement dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants, plus modérément dans les petites agglomérations et dans l'agglomération parisienne, deux zones où la reprise de l'accession avait été vigoureuse à la fin des années 1990.

Les ménages à faibles ressources accèdent moins souvent à la propriété depuis les années 2000

Les ménages à faibles ressources, inférieures au 1^{er} quartile de niveau de vie (*définitions*) de l'ensemble des ménages, déjà sous-représentés parmi les accédants à la fin des années 1990, le sont encore davantage au cours des années 2000. Les ménages modestes du 2^e quartile de niveau de vie le sont aussi, mais dans une moindre mesure (*tableau 3*).

Si les ressources financières sont déterminantes pour obtenir un crédit

immobilier, le fait d'avoir des revenus pérennes favorise également l'accession à la propriété, quel qu'en soit le niveau. Ce qui peut écarter des ménages au chômage, en contrat à durée déterminée ou en inactivité. Ainsi, seulement 4 % des accédants récents de moins de 60 ans sont dans une de ces trois situations, contre 6 % à la fin des années 1990. À titre de comparaison, dans les années 2000, les ménages en emploi à durée déterminée ou au chômage représentent 20 % de l'ensemble des ménages dont la personne de référence a moins de 60 ans.

Dans le même ordre d'idées, les couples dont les deux conjoints apportent des ressources sont souvent dans une situation plus favorable, à revenu équivalent (*définitions*), que ceux dont les ressources reposent sur un seul des deux, le risque économique étant réparti sur deux personnes. Leur poids relatif augmente sur la période la plus récente. Le risque est évalué selon la situation du

moment et non pas sur des perspectives économiques futures ; ainsi, à revenu égal, être diplômé de l'enseignement supérieur (pour les jeunes ménages) n'augmente pas forcément la probabilité d'accéder à la propriété. La forte hausse des prix de l'immobilier a quelque peu freiné l'accession des primo-accédants : si leur nombre est resté stable au cours de la période étudiée (autour de 360 000 par an), leur part parmi l'ensemble des accédants est passée de 66,3 % entre 1997 et 2001 à 60 % entre 2002 et 2006, une baisse qui concerne tous les âges.

L'allongement des durées de prêt a bénéficié aux jeunes ménages accédants

Les évolutions du marché immobilier n'ont pas défavorisé les plus jeunes, la proportion des moins de 40 ans augmentant même légèrement, de 64,1 % entre 1997 et 2001 à 66,1 % entre 2002

② Répartition des accédants récents par zone d'habitation

	Accédants récents entre 2002 et 2006				Ménages (tous statuts*) en 2006			
	Ensemble		dont constructions neuves		Ensemble		dont constructions neuves en 2006	
	(milliers par an)	(%)	(milliers par an)	(%)	(milliers)	(%)	(milliers)	(%)
Rural éloigné	53	10,2	27	16,3	3 010	11,4	178	14,4
Rural périurbain	98	18,9	51	31,3	3 342	12,7	262	21,2
Agglomérations < 100 000 hab.	134	26,0	43	26,2	7 819	29,7	392	31,8
Agglomérations > 100 000 hab.	141	27,3	29	17,5	7 858	29,8	295	23,9
Agglomération de Paris	91	17,6	14	8,7	4 334	16,4	107	8,7
Ensemble	516	100,0	164	100,0	26 363	100,0	1 235	100,0

* y compris locataires.

Champ : France métropolitaine.

Source : Insee, enquête Logement 2006.

③ Les accédants récents par classes de niveau de vie et types de ménages (en %)

		Distribution ensemble des ménages		Distribution des accédants récents		dont part des primo-accédants	
		2002	2006	1997-2001	2002-2006	1997-2001	2002-2006
Niveau de vie	1 ^{er} quartile	25,0	25,0	8,7	6,3	76,8	68,0
	2 ^e quartile	25,0	25,0	20,1	19,5	75,5	61,1
	3 ^e quartile	25,0	25,0	31,8	33,5	70,1	66,6
	4 ^e quartile	25,0	25,0	39,4	40,7	56,3	52,7
Type de ménages	Personnes seules	30,4	34,0	12,4	14,9	63,2	65,0
	Couples sans enfants	29,7	29,0	19,5	22,7	65,9	61,2
	<i>Au plus un apporteur de ressources</i>	20,7	19,9	6,4	5,8	48,2	40,0
	<i>Au moins 2 apporteurs de ressources</i>	9,0	9,1	13,1	16,9	74,6	68,5
	Couples avec enfants	30,3	27,3	62,0	56,3	68,4	60,2
	<i>Au plus un apporteur de ressources</i>	10,1	8,1	17,6	11,1	67,0	56,3
	<i>Au moins 2 apporteurs de ressources</i>	20,2	19,2	44,5	45,2	69,0	61,1
	Familles monoparentales	6,3	6,5	4,7	4,8	48,7	31,6
Autres types de ménages	3,3	3,2	1,4	1,2	65,5	77,8	
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	66,3	60,0	

Lecture : les ménages du 1^{er} quartile de niveau de vie forment (par définition) 25% de l'ensemble des ménages mais, entre 1997 et 2001, 8,7% des accédants récents et 6,3% entre 2002 et 2006 ; 76,8% d'entre eux étaient primo-accédants entre 1997 et 2001, 68% entre 2002 et 2006.

Champ : France métropolitaine.

Source : Insee, enquêtes Logement 2002 et 2006.

et 2006. Leur jeune âge leur offre un horizon d'emprunt plus long, dont ils bénéficient davantage au milieu des années 2000 qu'au cours de la période précédente. La baisse des taux d'intérêt leur permet d'allonger la durée de leurs prêts. En moyenne, les ménages de moins de 40 ans ont ainsi contracté des prêts pour 18,4 ans durant la période 2003-2006, soit trois ans de plus qu'ils ne l'auraient fait à la fin des années 1990. Pour les ménages plus âgés, la durée d'emprunt a moins augmenté, passant de 13 ans entre 1997 et 2001 à 14,9 ans entre 2002 et 2006, soit deux années supplémentaires.

L'endettement augmente, mais son coût reste stable

L'achat immobilier pour une résidence principale représente 4,2 ans de revenu entre 2002 et 2006, contre 3,1 ans entre 1997 et 2001 alors même que la part des ménages aisés s'est accrue parmi les accédants (tableau 4). L'alourdissement a été

particulièrement prononcé pour les accédants du premier quartile de niveau de vie. Les primo-accédants n'ont pas pu maintenir leur taux d'apport personnel (*définitions*) et leur endettement équivaut à trois ans de revenu, huit mois de plus qu'au cours de la période précédente. Parallèlement, les banques maintiennent leurs exigences d'apport minimal : comme par le passé, peu d'accédants ont un apport personnel faible (inférieur à 10 % du prix du logement). En revanche, pour les acheteurs qui ne sont pas primo-accédants, le taux d'apport personnel a augmenté, porté par la valorisation de leur ancien logement. Mais ils se sont également davantage endettés qu'à la période précédente, presque autant que les primo-accédants.

Les taux d'intérêt varient peu d'une catégorie de ménages à l'autre. Ils ne sont sensiblement plus faibles que pour les accédants bénéficiant d'une aide à la pierre (*définitions*), dont l'avantage a diminué entre 2002 et 2006 dans un contexte de taux d'intérêt plus bas. Le coût de l'emprunt n'a donc pas

augmenté entre 1997-2001 et 2002-2006, restant contenu à moins de 40 % de la valeur de l'emprunt.

Peu de problèmes d'insolvabilité, mais un budget tendu pour les ménages modestes

La solvabilité dépend de la part des remboursements dans les ressources courantes : pour la plupart des ménages, sauf pour les ménages les plus modestes, cette part est encore loin des 30 %, couramment admise comme la limite soutenable à long terme. Les taux d'effort (*définitions*) ont néanmoins augmenté pour tous, la moyenne s'établissant désormais à 21,9 %, après prise en compte des aides au logement. L'impact de ces aides est de plus en plus faible. En effet, d'une part, il y a de moins en moins de bénéficiaires : ils sont 6,4 % parmi les accédants du début des années 2000, ils étaient 13,6 % à la fin des années 1990 ; d'autre part, le montant des aides est resté quasiment stable, à 1 700 euros par an. Les impayés de mensualités sont rares. Ils ne concernent

4 Données de financement pour les accédants récents (ayant souscrit un crédit pour l'achat de leur résidence principale)

		Période	Prix du logement/revenu (années)	Taux d'apport personnel (%)	Emprunt/revenu (années)	Taux moyen d'intérêt (%)	Durée moyenne (années)	Coût de l'emprunt ¹	Taux d'effort net ²
Type de logement	Ancien	1997-2001	3,0	33,4	2,0	5,5	14,3	1,38	18,6
		2002-2006	4,2	33,7	2,8	4,0	17,4	1,38	21,8
Localisation	Neuf	1997-2001	3,4	32,5	2,3	4,7	15,1	1,34	19,6
		2002-2006	4,2	34,4	2,8	4,1	16,9	1,36	22,1
	Province	1997-2001	3,0	30,7	2,1	5,3	14,7	1,36	18,7
		2002-2006	4,0	32,0	2,7	4,1	17,3	1,39	21,7
Niveau de vie	Paris	1997-2001	3,4	39,6	2,0	5,3	14,0	1,36	19,4
		2002-2006	4,8	39,7	2,9	4,0	16,8	1,32	22,6
	1 ^{er} quartile	1997-2001	4,8	28,2	3,4	5,4	14,7	1,30	23,3
		2002-2006	7,2	26,7	5,3	4,2	17,6	1,28	33,3
	2 ^e quartile	1997-2001	3,7	26,5	2,7	5,4	15,1	1,34	21,9
		2002-2006	4,8	32,0	3,3	4,2	17,5	1,36	24,5
	3 ^e quartile	1997-2001	3,3	30,1	2,3	5,2	15,3	1,39	20,9
		2002-2006	4,4	29,3	3,1	4,0	18,1	1,39	23,8
4 ^e quartile	1997-2001	2,8	37,3	1,7	5,2	13,7	1,34	17,0	
	2002-2006	3,9	37,7	2,4	4,0	16,3	1,35	19,9	
Type d'accédants	Primo-accédants	1997-2001	3,0	25,2	2,2	5,3	15,1	1,38	19,4
		2002-2006	3,8	22,4	3,0	4,1	18,0	1,42	22,9
	Autres accédants	1997-2001	3,3	43,6	1,9	5,3	13,5	1,33	18,1
		2002-2006	4,7	45,4	2,6	4,1	16,0	1,30	20,6
Aides à la pierre	Accédants bénéficiaires	1997-2001	3,2	25,3	2,4	4,9	15,6	1,34	19,7
		2002-2006	4,0	24,2	3,0	3,8	18,3	1,43	22,8
	Accédants non bénéficiaires	1997-2001	3,1	36,2	1,9	5,5	14,1	1,37	18,6
		2002-2006	4,3	36,2	2,7	4,1	16,9	1,35	21,7
Ensemble		1997-2001	3,1	33,1	2,1	5,3	14,6	1,37	18,9
		2002-2006	4,2	33,9	2,8	4,1	17,2	1,37	21,9

1. Durée moyenne des prêts multipliée par le montant du remboursement annuel rapporté au capital emprunté ; calcul fondé sur l'hypothèse de remboursements constants, alors qu'ils sont variables pour 15% des volumes de crédit.

2. Voir définitions.

Champ : accédants récents hors propriétaires d'immeubles collectifs en France métropolitaine.

Source : Insee, enquêtes Logement 2002 et 2006.

que 0,7 % des accédants entre 2002 et 2006, et décroissent avec l'élévation du niveau de vie. Si 6,7 % des accédants se plaignent de difficultés de paiement, ils sont plus de 10 % dans les deux premiers quartiles de niveau de vie. Sans aller jusqu'à l'insolvabilité, l'accession à la propriété représente un réel effort financier pour les ménages les plus modestes, contraignant fortement leur budget. L'engagement sur une durée longue (18 ans pour des primo-accédants) accroît d'autant le risque d'aléas susceptibles de les mettre en difficulté.

Diminution de l'accession sociale

L'accession est encouragée par des mesures de soutien publiques, notamment le prêt à taux zéro qui, depuis début 2005, est étendu aux logements anciens (avec ou sans travaux). Entre 2002 et 2006, 381 000 ménages en ont bénéficié, soit 18,5 % des accédants, autant qu'à la fin des années 1990. Les achats dans le neuf restent majoritaires, avec près de 70 % des opérations pour lesquelles intervient un prêt à taux zéro. Dans près de la moitié des cas (45,4 %), ce prêt finance un achat en zone rurale : cette spécialisation sur les localisations rurales s'est accentuée par rapport à la fin des années 1990.

Les plafonds des prêts d'accession sociale ont été revalorisés en 2002, ce qui augmente le nombre de ménages éligibles. Or, ces prêts sont en recul, dans un contexte de taux d'intérêt bas, peut-être aussi en raison de leur complexité supposée. 12,5 % des accédants en ont souscrit un entre 2002 et 2006, deux fois moins que durant la période antérieure. 6,7 % des ménages combinent les deux ; 24,3 % bénéficient donc d'une aide à la pierre, contre 31,7 % en 1997-2001.

Le montant du prêt à taux zéro est limité à 50 % du total des autres prêts souscrits ; il ne couvre en moyenne, parmi ses bénéficiaires, que 15 % du capital emprunté, contre 78 % pour le prêt d'accession sociale.

L'accession à la propriété dans les DOM

Entre 2002 et 2006, 4 000 ménages sont devenus propriétaires, en moyenne chaque année, dans les trois départements des Antilles et 5 000 à la Réunion. Les achats à crédit sont majoritaires, comme en métropole, mais les héritages et donations ainsi que les achats au comptant y occupent une place un peu plus importante.

Aux Antilles, 84 % des accédants récents le sont pour la première fois (71 % à la Réunion) ; ils recourent assez peu aux aides à la pierre pour financer leur achat (respectivement 9 % et 20 %, contre 24 % en métropole). En revanche, ils bénéficient plus fréquemment d'aides personnelles au

logement (respectivement 9 % et 26 %, contre 6 % en métropole). Comme en métropole, les ménages en emploi, les ménages aisés et ceux en couple avec des enfants sont surreprésentés.

En moyenne, entre 2002 et 2006, les accédants ont déboursé 161 000 euros aux Antilles et 130 000 euros à la Réunion (182 000 euros en métropole). Ils autofinancent leur achat à hauteur de 33 % et 27 % respectivement. Ils ont en moyenne emprunté à un taux plus élevé qu'en métropole (4,6 % dans les deux zones) d'où une durée d'emprunt moins longue (15,3 ans et 14 ans respectivement).

Les deux dispositifs sont définis sous conditions de ressources, en fonction du nombre de personnes dans le ménage et de la localisation. Il y a donc un ciblage sur les ménages modestes ou à niveau de vie intermédiaire, ainsi que sur les familles, mais les plus aisés n'en sont pas pour autant exclus.

Bibliographie

- Bosvieux J. et Vorms B., « L'accession, à quel prix ? », *Anil Habitat Actualité*, avril 2007.
 Bosvieux J., « Accession à la propriété : des acquéreurs plus nombreux mais prudents », *Économie et Statistique* n°381-382 - 2005.
 Gobillon L. et Le Blanc D., « Quelques effets économiques du prêt à taux zéro », *Économie et Statistique* n°381-382 - 2005.
 Daubresse M., « La reprise de l'accession à la propriété », *Insee Première* n°913, juillet 2003.
 Dubujet F. et Le Blanc D., « Accession à la propriété : le régime de croisière ? », *Insee Première* n°718, juin 2000.

Définitions

Propriétaires, acquéreurs, accédants : on peut devenir propriétaire par héritage ou donation ou en achetant son logement. Ce dernier cas délimite le groupe des acquéreurs. La majorité d'entre eux recourent au crédit : un accédant est un ménage propriétaire de son logement auquel il reste, à la date de l'enquête, des prêts à rembourser.

Acquéreurs et accédants récents : le caractère récent d'un acquéreur (ou d'un

accédant) au sens de l'enquête Logement correspond à une acquisition dans l'intervalle séparant les deux dernières enquêtes Logement.

Constructions neuves : constructions de moins de cinq ans l'année d'achat.

Revenu : est pris en compte le revenu avant prélèvements sociaux et impôts. Il inclut les revenus d'activité professionnelle, les retraites, les indemnités de chômage, les prestations familiales et les minima sociaux ainsi que les revenus de la propriété et les revenus financiers.

Niveau de vie : revenu par unité de consommation (1 unité pour le premier adulte du ménage, 0,5 pour chacun des autres adultes, 0,3 pour chaque enfant de moins de 14 ans).

Aides à la pierre, aides à la personne : contrairement aux aides à la personne qui adaptent, dans la durée, la dépense courante du ménage à son revenu, les aides à la pierre (prêt à l'accession sociale et prêt à taux zéro pour l'essentiel) réduisent le coût de l'opération par des avantages de taux et sont définies une fois pour toutes au moment de l'opération.

Taux d'apport personnel : part du montant de l'achat payé par les ménages sur leurs avoirs personnels.

Taux d'effort, brut et net : le taux d'effort est la part des ressources courantes (aides au logement non comprises et impôts non déduits) consacrées aux remboursements d'emprunt. On passe du taux d'effort brut au taux d'effort net en déduisant les aides au logement des remboursements.

INSEE PREMIÈRE figure dès sa parution sur le site Internet de l'Insee : www.insee.fr (rubrique Publications)

Pour vous abonner aux avis de parution : <http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/default.asp?page=abonnements/liste-abonnements.htm>

BULLETIN D'ABONNEMENT A INSEE PREMIERE

À RETOURNER À : INSEE/CNGP, Service Abonnement - B.P. 402 - 80004 Amiens CEDEX 1
 Tél. : 03 22 97 31 70 Fax : 03 22 97 31 73

OUI, je souhaite m'abonner à INSEE PREMIÈRE - Tarif 2010

Abonnement annuel : 74 € (France) 92 € (Étranger)

Nom ou raison sociale : _____ Activité : _____

Adresse : _____

Ci-joint mon règlement en Euros par chèque à l'ordre de l'INSEE : _____ €.

Date : _____ Signature _____

Direction Générale :
 18, Bd Adolphe-Pinard
 75675 Paris cedex 14
 Directeur de la publication :
 Jean-Philippe Cotis
 Rédacteur en chef :
 Gilles Rotman
 Rédacteurs :
 L. Bellin, A.-C. Morin,
 C. Perrel, C. Pfister
 Maquette : P. Nguyen
 Impression : Jouve
 Code Sage IP101291
 ISSN 0997 - 3192
 © INSEE 2010



INSEE
 INSTITUT NATIONAL
 DE LA STATISTIQUE
 ET DES ÉTUDES
 ÉCONOMIQUES