

Accession à la propriété : des acquéreurs plus nombreux mais prudents

Jean Bosvieux*

Après une pause qui aura duré près de dix ans, la part de propriétaires occupants a de nouveau augmenté entre 1997 et 2001. Au cours de cette période, près de 600 000 ménages par an ont acquis leur résidence principale, soit environ un tiers de plus que pendant les huit années qui ont précédé. Ces acquéreurs récents sont dans leur grande majorité des accédants à la propriété, c'est-à-dire qu'ils ont eu recours à l'emprunt pour financer leur opération.

Parmi les facteurs qui ont favorisé cette reprise, la forte baisse des taux d'intérêt enregistrée au cours de la seconde moitié des années 1990 est sans aucun doute le plus important. Outre son incidence directe sur le montant des mensualités d'emprunts, cette baisse a en effet rendu plus efficace l'allongement des durées des prêts. Autre élément favorable, la rénovation du dispositif d'aide à l'accession sociale, avec la mise en place à la fin de 1995 du prêt à taux zéro, ouvert à un nombre de bénéficiaires illimité, et dont le succès a été immédiat. Toutefois, et malgré la stabilisation des barèmes d'aides personnelles à l'accession à la propriété, après dix années d'érosion continue, l'accession aidée est plutôt en perte de vitesse ; si le nombre d'accédants aidés progresse légèrement, leur part relative est en diminution sensible.

Seuls six acquéreurs récents sur dix accèdent pour la première fois à la propriété de leur résidence principale ; les autres étaient déjà propriétaires de leur logement précédent ou l'avaient été antérieurement.

La prédominance de l'ancien et de l'individuel dans l'ensemble des logements acquis, déjà constatée dans le passé, est de plus en plus marquée. Les maisons individuelles sont particulièrement prisées par les couples avec enfants, alors que le collectif n'est majoritaire que chez les personnes seules, pour la plupart relativement âgées et dont la part dans l'ensemble des acquéreurs récents est faible.

* Jean Bosvieux appartient à l'Association nationale d'information sur le logement (Anil).
Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

Dans leur grande majorité, les Français souhaitent être propriétaires de leur logement. Il ne s'agit pas d'une spécificité nationale, cette préférence pour la propriété étant partagée par l'ensemble des Européens. Elle s'est manifestée, dans tous les pays, par une augmentation de la part des propriétaires occupants au cours de la deuxième moitié du XX^e siècle.

Le pourcentage de ménages propriétaires de leur résidence principale varie toutefois considérablement d'un pays à l'autre : il est ainsi deux fois plus élevé en Espagne (82 %) qu'en Suède (41 %). Avec un taux de 56 %, la France se situe dans une position médiane. La répartition du parc français apparaît comme relativement équilibrée si on la compare à celle des autres grands pays européens : moins de propriétaires occupants qu'en Espagne ou au Royaume-Uni, un secteur locatif de poids (bien que moins important qu'en Allemagne) au sein duquel le parc privé prédomine légèrement sur un parc social par ailleurs conséquent.

À l'instar de nombreux pays, la France encourage l'accession à la propriété. Au souci de répondre aux attentes des citoyens, se mêlent, de la part des pouvoirs publics, d'autres préoccupations. Du point de vue de la collectivité, la propriété est souvent envisagée comme un élément de stabilité sociale, comme le moyen d'une plus forte implication des habitants dans la vie de la cité, voire du quartier. Ce souci d'équilibre social peut trouver son application dans les politiques urbaines : la diversité des statuts d'occupation dans un même quartier serait un facteur de mixité sociale et l'on estime que c'est un élément favorable à la requalification urbaine. Aider l'accession est également un moyen de soutenir l'activité du bâtiment, surtout si, comme c'est le cas en France, les aides sont pour l'essentiel orientées vers les logements neufs. En outre, l'aide à l'accession est jugée moins coûteuse pour la collectivité que celle qui est tournée vers le locatif, en raison des efforts financiers consentis par les accédants, largement supérieurs à ceux qu'ils accepteraient de supporter en tant que locataires.

Enfin, l'accession est, pour les ménages modestes, le premier moyen de constitution d'un patrimoine. Les accédants présentent parfois les engagements qu'ils souscrivent comme une façon de se contraindre à épargner, notamment en vue de leur retraite. Le débat en cours sur l'équilibre des retraites confère une grande actualité à cet enjeu.

Mais l'accession à la propriété est une opération lourde qui implique, pour la plupart des ménages, un effort d'épargne de longue durée et comporte des risques. C'est ainsi que, vers la fin des années 1980, un certain nombre d'accédants se sont trouvés en difficulté pour rembourser leurs emprunts, en raison notamment de l'effet conjugué de charges de remboursement progressives et du ralentissement de l'inflation. La prise de conscience de ces risques et la précarité accrue de l'emploi ont incité les candidats à l'accession comme les prêteurs à la circonspection : conjuguée au niveau élevé des taux d'intérêt et à l'amenuisement du volume d'aide à la pierre, cette prudence nouvelle a contribué à la stabilisation du taux de propriétaires occupants, observée à partir de 1988 après un demi-siècle de progression continue.

Cette pause s'est achevée au cours de la période 1998-2001 : l'enquête *Logement* de 2002 met en effet en évidence une vigoureuse reprise à partir de 1999. Ce renouveau de l'accession intervient dans un contexte plus favorable, marqué par une forte décroissance des taux d'intérêt et par la mise en place d'un nouveau dispositif d'aide. Il ne signifie pas, pour autant, que les ménages se sont départis de leur prudence : bien au contraire, l'effort des accédants, déjà en baisse lors de la période précédente, a continué à diminuer.

Reprise de l'accession à partir de 1999

La fin des années 1990 a marqué la reprise de la croissance de la part des ménages propriétaires de leur résidence principale. Cette croissance s'était interrompue à la fin des années 1980, après plusieurs décennies de progression continue (cf. tableau 1).

Tableau 1

Évolution de la part des propriétaires occupants dans l'ensemble des résidences principales

En %

1963	1968	1970	1973	1978	1984	1988	1992	1996	2002
42,2	43,9	44,8	45,5	46,7	50,7	53,6	53,8	54,3	56,0

Source : enquêtes Logement et recensements de la population, Insee.

L'accession à la propriété avait alors pâti de la détérioration des conditions économiques et des difficultés des accédants qui en avaient découlé. Alors que la plupart des prêts accordés étaient à mensualité progressive – la mensualité augmentait chaque année d'un pourcentage fixe (1) – le ralentissement de l'inflation et la désindexation des salaires avaient progressivement alourdi l'effort des emprunteurs, jusqu'à le rendre insupportable pour certains d'entre eux (Desplatz *et al.*, 2003). Les défaillances qui s'en étaient suivies avaient incité les candidats à l'accession à la circonspection et les prêteurs à une plus grande rigueur dans les critères d'octroi des prêts. Ces évolutions avaient en outre provoqué une croissance exponentielle du coût de l'aide personnalisée au logement (APL) versée aux accédants modestes car, du fait de la désinflation et de la désindexation, les revenus avaient progressé beaucoup moins vite que prévu et la durée de versement de l'APL s'était allongée. Pour mettre un terme à cette dérive, les pouvoirs publics avaient progressivement modifié les barèmes et réduit le nombre de prêts aidés (cf. encadré 1). Ces mesures restrictives, conjuguées à l'aggravation du chômage et au niveau élevé des taux d'intérêt, avaient logiquement entraîné un ralentissement de l'accession.

Cette parenthèse n'aura duré qu'une dizaine d'années : la dernière enquête *Logement* de l'Insee indique en effet une progression du taux de propriétaires occupants entre 1996 et 2002. Au cours de la période 1997-2001, 593 000 ménages par an en moyenne sont devenus propriétaires de leur résidence principale : 50 000 l'ont acquise par héritage ou donation, les autres l'ont achetée soit au comptant, soit à crédit. Le volume moyen des achats, 543 000 logements par an, est en forte progres-

sion par rapport à la période précédente (cf. tableau 2).

L'accession à la propriété a été l'un des vecteurs de la vigoureuse reprise de l'activité du marché du logement, reprise qui s'est manifestée de façon spectaculaire à partir de 1998 dans tous les secteurs : le neuf comme l'ancien (2), l'achat pour occupation personnelle comme l'investissement locatif.

Ce n'est en fait qu'à partir de 1999 que la progression des achats se manifeste, après avoir stagné en début de période : + 122 000 par rapport à 1998 soit une progression de 23 % ; le niveau se maintient en 2000 et ne baisse que légèrement en 2001.

Le contexte économique, financier et institutionnel

L'augmentation du nombre d'acquisitions pour occupation personnelle est, bien entendu, liée à l'amélioration de la situation économique : le niveau de vie moyen des Français a progressé de 10 % hors inflation entre 1996 et 2001, l'augmentation étant surtout sensible à partir de 1998 (Legendre, 2004) ; simultanément, le chômage était en recul.

La reprise a en outre été favorisée par la réforme des aides publiques à l'accession et l'amélioration des conditions de financement.

1. Avec un taux annuel de progressivité de 4 % (le maximum du taux de progressivité utilisé pour les prêts aidés) et pour un prêt sur 20 ans, la mensualité de la dernière année est plus de deux fois supérieure à la mensualité initiale.

2. Les logements dits « anciens », par opposition aux neufs, sont les logements qui ont déjà été occupés.

Tableau 2
Les nouveaux propriétaires de leur résidence principale (moyenne annuelle)

Mode d'acquisition	Effectifs (en milliers)			Part dans l'ensemble des nouveaux propriétaires (en %)		
	1989-1992	1993-1996	1997-2001	1989-1992	1993-1996	1997-2001
Héritage ou donation	32	36	50	7,0	8,0	8,5
Achat au comptant	79	54	79	17,4	12,1	13,3
Achat à crédit (1)	342	358	464	75,5	79,9	78,2
Ensemble	453	448	593	100,0	100,0	100,0

1. Y compris viager, location-accession, location-vente

Source : enquêtes Logement 1992, 1996 et 2002, Insee.

Le succès du prêt à taux zéro

Le prêt à taux zéro (PTZ) (3) a été mis en place en octobre 1995. Comme le prêt d'accèsion à la propriété (PAP) qu'il a remplacé, il est pour l'essentiel réservé au financement de l'accès-

sion dans le neuf – les opérations d'acquisition de logements existants ne peuvent y être éligibles qu'à la condition de comporter une part de

3. Voir l'article Quelques effets économiques du prêt à taux zéro de L. Gobillon et D. Le Blanc dans ce numéro.

Encadré 1

LES BARÈMES DES AIDES PERSONNELLES À L'ACCESSION*

En accession à la propriété, l'aide est calculée comme une fraction de l'écart entre la dépense de logement effectivement supportée par l'allocataire (dans la limite d'un plafond) et une dépense minimale en logement, qui dépend des ressources et de la situation de famille :

$$\text{Aide} = K \cdot [\min(M, MP) + C - M_0]$$

où K représente la fraction de la dépense qui est couverte par l'aide (cette fraction dépend des ressources et de la situation de famille de l'allocataire), M le montant de la mensualité supportée par l'allocataire (prise en compte à hauteur du plafond MP), C le forfait de charges (le même que pour les aides locatives), et M_0 la dépense minimale en logement. Une telle formule n'est pas en soi très complexe. Dans le cas des aides en accession, la complexité provient de la variété des mensualités-plafond et des planchers de ressources.

Une grande variété des mensualités-plafond applicables

Les plafonds applicables dépendent non seulement de la situation de famille et de la zone de résidence, comme en secteur locatif, mais aussi de l'aide, allocation logement (AL) ou aide personnalisée au logement (APL), du type de prêt, de la nature de l'opération d'accession et de la date d'acquisition. Toutes choses égales par ailleurs, les mensualités-plafond sont plus élevées en APL qu'en AL. En APL, elles sont plus élevées pour l'acquisition d'un logement neuf que d'un logement ancien ou pour des travaux d'amélioration. En APL, les prêts contractés au cours des années 1980 bénéficient de mensualités-plafond plus élevées que ceux ayant pris naissance au cours des décennies 1990 et 2000. A génération de prêt donnée, en APL, les prêts PAP bénéficient parfois de plafonds plus élevés.

Les paramètres de la formule ne sont pas calculés de la même manière en AL et en APL. En APL, il existe trois manières différentes de calculer le paramètre M_0 selon la date à laquelle le prêt a pris naissance.

Un foisonnement de règles qui viennent se superposer à la formule de calcul

Lorsque les ressources sont inférieures à un montant minimum, elles sont réputées égales à ce plancher. Le plancher applicable varie selon l'aide (AL ou APL) et

selon la génération de prêt. Au-delà de la variété des planchers de ressources applicables, la règle du plancher admet de nombreuses exceptions.

Par ailleurs, un minimum de dépense en logement (nette de l'aide) est dans tous les cas mis à la charge de l'accédant : la mensualité supportée par l'accédant (à laquelle on ajoute le forfait de charges... sauf en APL pour les prêts contractés antérieurement au 1er juillet 1999), diminuée de l'aide calculée, est inférieure au montant minimum de dépense nette, l'aide est réduite à due concurrence.

Les modifications depuis 1985

Dans le but de limiter le coût de l'aide, les pouvoirs publics ont apporté, à partir de 1987 des modifications successives aux barèmes, dont les plus importantes sont les suivantes :

la dépense minimale était à l'origine d'un montant forfaitaire modique. En APL, elle est calculée depuis 1987 en fonction du revenu du ménage et d'un taux d'effort net minimum qui était alors de 18,5 %. Ce taux a ensuite été augmenté en 1988, 1990, 1991, 1992, 1994 et 1998 pour atteindre finalement 25 %. Toutefois, pour les opérations réalisées à compter du 1er juillet 1999, la contrainte de taux d'effort minimum a été assouplie, puisque la dépense nette est depuis lors calculée en prenant en compte le forfait « charges ». En AL, le taux d'effort minimal n'a été introduit qu'en 1999 ;

- l'augmentation de la mensualité minimum a été plus rapide que l'inflation (+ 81 % de 1985 à 2000 contre + 38 % d'inflation) ;

- les paramètres n'ont pas été actualisés en 1993, 1995 et 1996 ;

- les mensualités-plafond n'ont pas été systématiquement actualisées en fonction de l'augmentation des loyers, elles n'ont été relevées que de 6 % sur l'ensemble de la période ;

- le revenu pris en compte, arrondi aux 500 francs inférieurs jusqu'en 1991, n'est plus arrondi de 1992 à 1996, puis est arrondi aux 500 francs supérieurs.

* Source : A. Jacquot – note Cnaf n°205/PREV du 24 décembre 2001.

travaux d'amélioration représentant au moins 35 % du prix de revient total (4). Il s'en différencie par une distribution à guichet ouvert (5) par tous les établissements intervenant dans le crédit à l'habitat et par le principe de la dégressivité de l'aide en fonction du revenu du ménage bénéficiaire. Son succès a été immédiat, et depuis 1996, plus de 100 000 PTZ ont été distribués chaque année (cf. tableau 3).

Les pouvoirs publics attendaient de ce nouveau dispositif un redémarrage de l'accession sociale, en raison notamment du non-contingement du PTZ et du montant de l'aide qu'il véhicule, plus importante que celle du PAP pour les ménages les plus modestes. Le différé d'amortissement, dont bénéficient totalement ou partiellement les ménages dont le revenu se situe dans l'une des trois tranches inférieures du barème, a été conçu pour alléger l'effort initial : la durée du prêt principal était censée être fixée en fonction de celle du différé, le montant de celui-ci étant remboursé à la suite de l'amortissement de celui-là. Le principe du différé équivaut donc à une prime qui viendrait grossir ou remplacer l'apport personnel.

De fait, on a observé dès 1996 un retour des candidats à l'accession sans apport personnel ou avec un apport d'un très faible montant, candidats qui avaient pratiquement disparu depuis la fin des années 1980 (Anil, 1996). Le nombre

d'accédants ayant bénéficié d'un prêt aidé entre 1998 et 2001 est en augmentation très sensible (+ 31 %) par rapport à la période précédente (cf. tableau 4). Mais leur part relative (17 %) dans l'ensemble des accédants récents – c'est-à-dire ayant acquis leur logement entre 1998 et 2001 – reste stable, car les acquisitions de logements anciens, qui ont le plus fortement progressé, ne bénéficient que rarement du prêt à taux zéro. En outre, il faut tenir compte, dans cette comparaison, de la dégressivité de l'aide véhiculée par le prêt à taux zéro : un pourcentage important des accédants qui en bénéficient reçoivent une aide bien inférieure à celle qui était conférée par le PAP, notamment pour ceux dont le prêt ne comprend pas de différé d'amortissement et qui représentent 37 % de l'ensemble des bénéficiaires. Ces ménages ont des revenus relativement élevés qui, pour une bonne part d'entre eux, les auraient exclus du bénéfice du PAP : c'est ce qui explique que l'augmentation des revenus par unité de consommation (u.c.) moyens entre 1996 et 2002 soit plus forte pour les bénéficiaires d'aide à la pierre que pour les non-bénéficiaires (+ 12,6 % contre + 9,2 % en euros constants) (cf. encadré 2).

4. A titre expérimental, la quotité minimale de travaux avait été abaissée à 20 % en 1996, mais cette mesure n'a pas été prorogée.

5. Contrairement au PAP qui était contingenté.

Tableau 3
Production de prêts à taux zéro

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Prêts mis en force (1)	128	121	109	115	111	101	100

En milliers

1. Un prêt est dit « mis en force » lorsque 50 % de son montant est versé à l'emprunteur.

Source : Société de gestion du Fonds de garantie de l'accession sociale.

Tableau 4
Les accédants récents (1) en 1996 et en 2002

	Nombre (en milliers)		Évolution (en %)
	1993-1996	1998-2001	
Accédants aidés (2)	405	513	26,7
Accédants non aidés	1 047	1 409	34,6
Ensemble	1 452	1 922	32,4
Bénéficiaires d'aide à la pierre	255	334	31,0
Bénéficiaires d'aide personnelle	243	256	5,3

1. Accédants ayant acquis leur logement entre 1998 et 2001.
2. Accédants récents ayant bénéficié d'un prêt aidé ou percevant à la date de l'enquête une aide personnelle (APL, AL) ou les deux à la fois.

Source : enquêtes Logement 1988, 1992, 1996 et 2002, Insee.

Enfin, la mise en place du PTZ s'est accompagnée de la suppression progressive des mesures fiscales en faveur de l'accession : l'exonération de taxe foncière sur la propriété bâtie a disparu avec la fin du PAP et la déductibilité des intérêts d'emprunts contractés pour financer l'achat d'une résidence principale n'est plus possible depuis 1997 pour le neuf et 1998 pour l'ancien.

La part des bénéficiaires d'aides personnelles diminue

Outre l'aide à la pierre, les accédants modestes peuvent bénéficier d'aides personnelles : l'aide personnalisée au logement (APL) si le prêt principal est un prêt conventionné, l'allocation logement (AL) dans les autres cas. Très solvabilisateurs à l'origine, les barèmes ont subi au cours des années 1980 une forte érosion qui a eu pour conséquence de réduire à la fois le montant moyen de l'aide et le champ des bénéficiaires parmi les nouveaux accédants. Ils se sont à peu près stabilisés depuis le début des années 1990. Toutefois, l'application à l'allocation logement, à partir de juillet 1999, d'un taux d'effort minimum, a eu pour conséquence de rendre plus difficile l'accession très sociale en réduisant le montant de l'aide pour les accédants les plus modestes (cf. encadré 1).

Le pourcentage d'accédants récents qui perçoivent une aide personnelle est en recul sensible : il n'est plus que de 13,3 % en 2002 contre 16,7 % en 1996. En effet, leur nombre n'a augmenté que de 5 %, alors que l'ensemble des accédants progressait de 32 % et le nombre de bénéficiaires d'un prêt aidé de 31 %. Ce constat confirme que l'augmentation du nombre de

bénéficiaires de l'aide à la pierre est, pour l'essentiel, la conséquence de l'ouverture du prêt à taux zéro à des ménages relativement aisés, dont le revenu est supérieur au plafond d'éligibilité aux aides personnelles.

Pour la première fois, les ménages percevant l'allocation logement sont devenus majoritaires parmi les bénéficiaires d'une aide personnelle. Cette évolution résulte pour l'essentiel d'un effet de substitution dû aux conditions d'éligibilité à l'APL. En effet, alors que l'obtention d'un PAP ou d'un prêt conventionné ouvrait droit (sous conditions de ressources) à la perception de l'APL, les bénéficiaires du prêt à taux zéro ne peuvent y prétendre que si leur prêt principal est un prêt conventionné, ce qui est loin d'être toujours le cas.

Forte diminution des taux d'intérêt...

Le succès du prêt à taux zéro a été favorisé par la forte diminution des taux d'intérêt, puisqu'à l'origine, sa durée – et notamment celle de la période de différé d'amortissement, pour les prêts qui en comportaient un – augmentait lorsque le niveau des taux du marché baissait (6). Entre 1995 et le milieu de 1999, la baisse est de près de quatre points. La remontée qui lui fait suite, de courte durée et d'ampleur modérée, sera progressivement annulée par une reprise de la baisse à partir de la fin de 2000 (cf. graphique I).

6. Plus précisément, la durée du PTZ était ajustée chaque trimestre en fonction de l'évolution du taux des obligations assimilables du Trésor (OAT). Ce mécanisme a été supprimé à la fin de 1996.

Encadré 2

AIDE À LA PIERRE ET AIDE À LA PERSONNE

On distingue traditionnellement deux types d'aides au logement :

- **l'aide à la pierre**, destinée à prendre en charge une partie du coût de l'investissement. Cette aide s'adresse donc au ménage ou à la personne morale qui achète ou fait construire un logement et peut prendre diverses formes : subventions directes, prêts à taux réduit comme le prêt à taux zéro pour les accédants ou les prêts locatifs à usage social pour les organismes d'HLM, aides fiscales comme le régime d'amortissement « Robien » pour l'investissement locatif privé ou la TVA à taux réduit pour la construction de logements locatifs sociaux ;

- **l'aide à la personne**, qui contribue au financement de la dépense courante de logement : mensualités de remboursement pour les accédants ou loyer et charges pour les locataires.

Lorsqu'elles s'adressent aux accédants à la propriété, ces aides sont accordées sous conditions de ressources, mais leur mode de calcul et de versement est différent : le montant de l'aide à la pierre est fixé lors de la réalisation de l'opération et ne peut être remis en cause, alors que l'aide à la personne est versée mensuellement, tout au long de la période de remboursement, et son montant évolue en fonction du revenu du ménage.

La diminution des taux d'intérêt a eu, par son ampleur, un effet considérable sur la solvabilité des candidats à l'accession : pour une même mensualité, lorsque le taux passe de 10 % à 6 %, on peut emprunter 27 % de plus sur 15 ans, 31 % de plus sur 20 ans et 35 % de plus sur 25 ans. Elle explique largement le regain d'activité du marché.

Le marché de l'ancien a en outre bénéficié de la baisse des droits de mutation : la suppression de la taxe départementale en 1998, puis la baisse du taux de la taxe régionale ont eu pour conséquence de faire diminuer, en moyenne, le taux global de ces droits de 6 % à 4,8 % du prix de vente.

Alors que la période 1992-1995 avait vu les prix baisser, sous l'effet notamment de l'éclatement de la bulle immobilière sur le marché de l'agglomération parisienne, la reprise s'est accompagnée d'une vive augmentation des prix qui a eu pour effet d'éroder progressivement le gain de solvabilité consécutif à la baisse des taux : en 2002, ce gain se trouvait ainsi pratiquement annulé sous l'effet d'une hausse de prix de près de 30 % depuis 1998 (cf. tableau 5).

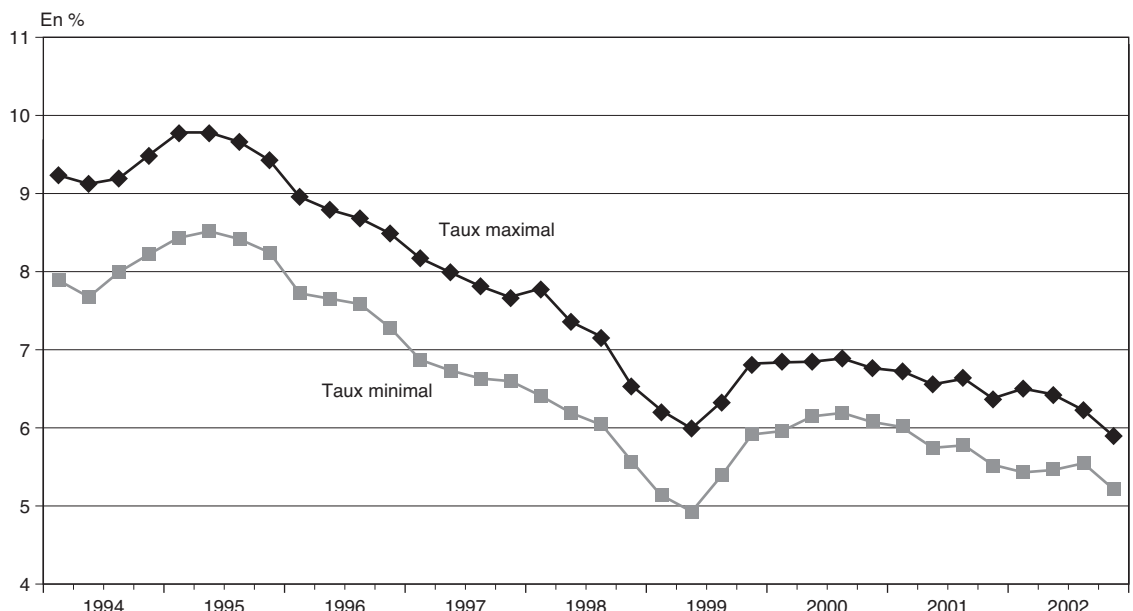
... et allongement de la durée des prêts

La vive concurrence qui caractérise le marché du crédit à l'habitat, conjuguée avec les possibilités offertes par le développement des outils informatiques qui rend possible la conception et la gestion de produits de plus en plus complexes, a stimulé les innovations en matière de prêts immobiliers. On a ainsi vu apparaître et se développer les prêts à mensualités modulables, très appréciés des emprunteurs, qui permettent à ces derniers d'augmenter ou de diminuer, dans certaines limites, le montant de la mensualité, la durée de remboursement variant en conséquence. Des formules de prêts à taux variable de plus en plus sophistiquées ont été mises au point, et la technique du lissage du prêt principal, qui a pour but de rendre constant le total des mensualités des différents prêts composant le plan de financement, s'est peu à peu diffusée.

L'autre phénomène marquant de la période est l'allongement des durées des prêts. Alors que, jusqu'à la fin des années 1990, la durée modale des prêts principaux était de 15 ans, on a vu à partir de 2000 la part des prêts sur 20 ans ou plus augmenter fortement, comme c'est le cas, par exemple, dans les prêts principaux des opéra-

Graphique I
Évolution des taux d'intérêt des prêts bancaires

(moyenne pour les principaux établissements prêteurs des taux maximaux et minimaux des prêts sur 15 ans à taux fixe)



Source : indicateur des taux Anil.

tions avec PTZ, recensés par la SGFGAS (Société de gestion du fonds de garantie à l'accession sociale) (Bosvieux, 2002). Un établissement spécialisé a lancé une formule de prêt sur 25 ou 30 ans, à taux révisable, qui a connu un succès certain auprès des jeunes ménages, et les établissements concurrents ont dû suivre le mouvement en proposant, eux aussi, des prêts longs.

L'allongement des prêts a évidemment été favorisé par la baisse des taux d'intérêt : il est en effet d'autant plus efficace que le taux est 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 %. Face à la hausse des prix consécutive à la reprise, il permet d'améliorer la solvabilité des ménages candidats à l'accession.

Doit-on, pour autant, considérer qu'il s'agit d'un phénomène purement conjoncturel (Bosvieux et Vorms, 2003), d'un effet d'offre qui s'annulera automatiquement en cas de remontée des taux ? Rien n'est moins sûr. En effet, l'endettement sur une longue durée, courant dans les pays anglosaxons (7), a toujours répugné aux Français, traditionnellement « crédiphobes » (Gelpi et Julien-Labruyère, 1994) ; les observations des agences départementales d'information sur le logement (Adil), aussi bien que celles des prêteurs, montraient jusqu'à récemment que le souci principal des emprunteurs était d'éteindre au plus tôt leur dette. Cette attitude n'a, certes, pas changé du jour au lendemain, mais de toute évidence, elle évolue lentement, de sorte qu'un nombre de plus en plus grand de nos compatriotes est prêt à assumer un endettement de longue durée pour accéder à la propriété.

La préférence des emprunteurs français pour les prêts à taux fixe ne s'est en revanche pas démentie. Selon les estimations des établissements prêteurs, les prêts à taux variable représentent 20 à 30 % des prêts à l'accession. Encore faut-il préciser qu'en France – contrairement au Royaume-Uni où les taux des prêts hypothécaires suivent sans restriction les fluctuations du marché, les variations de taux résultant des révisions sont le plus souvent encadrées ; en outre, les mensualités sont en général plafonnées, de sorte que le risque encouru par l'emprunteur en cas d'augmentation des taux est limité.

L'accession aidée en perte de vitesse

L'augmentation du nombre d'accédants est, pour l'essentiel, le fait du secteur non aidé. Le secteur aidé n'a participé que de façon marginale à la reprise, et ce, de façon plus apparente que réelle.

En effet, le nombre d'accédants aidés – c'est-à-dire bénéficiaires d'aides à la pierre et d'aides à la personne confondues – est, certes, en augmentation, mais leur part relative est en baisse : par rapport à 1996, elle diminue d'un peu plus d'un point et n'est plus que de 26,7 % en 2002 (cf. tableau 6). Cette diminution serait plus forte encore si, pour rendre la comparaison plus équitable, on excluait des ménages aidés de la période la plus récente, ceux qui ont bénéficié d'un prêt à taux zéro sans différé d'amortissement.

7. La durée moyenne de remboursement prévue dans le contrat de prêt est de 16 à 17 ans en France et de 30 ans aux États-Unis. La durée effective moyenne de remboursement est respectivement de 7 et 12 ans.

Tableau 5
Évolution de l'indice des prix des logements anciens

										En %
1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
- 2,37	- 1,44	- 0,18	- 0,91	+ 0,88	+ 1,77	+ 1,12	+ 7,08	+ 8,44	+ 7,71	

Champ : France entière (moyenne annuelle).
Source : Insee (données estimées à partir de bases notariales).

Tableau 6
Évolution de la part de l'accession aidée

Accédants récents (1) (en %)	1985-1988	1989-1992	1993-1996	1998-2001
Bénéficiaires d'aides à la pierre	27,3	14,9	17,6	17,4
Bénéficiaires d'aide personnelle	37,7	18,8	16,8	13,3
Ensemble des accédants aidés (2) (en %)	43,6	26,7	27,9	26,7
Nombre d'accédants récents (en milliers)	1 590	1 332	1 452	1 922

1. Accédants ayant acquis leur logement de 1998 à 2001.
2. Accédants récents ayant bénéficié d'un prêt aidé ou percevant à la date de l'enquête une aide personnelle (APL, AL) ou les deux à la fois.

Source : enquêtes Logement 1988, 1992, 1996 et 2002.

Globalement, la part des accédants aidés est restée à peu près stable depuis la fin des années 1980, après un très fort recul dû à la réduction drastique des contingents de PAP et à la volonté des pouvoirs publics de contenir l'augmentation du coût de l'APL. Cependant, le pourcentage de bénéficiaires d'aides personnelles continue à diminuer : il est aujourd'hui presque trois fois inférieur à ce qu'il était dans la période 1985-1988.

Le recul du secteur aidé est plus manifeste encore si l'on envisage l'ensemble des accédants, c'est-à-dire l'ensemble des ménages qui remboursent des emprunts contractés pour financer l'achat de leur résidence principale, et non plus les seuls accédants récents. D'une enquête à l'autre, en effet, le nombre d'accédants aidés diminue de plus de 200 000 unités et leur part passe de 32,7 à 29,0 % (cf. tableau 7). Cette diminution traduit le fait que la part des ménages aidés est bien moindre dans la nouvelle génération d'accédants que dans celle des « sortants », dont le prêt est arrivé à amortissement et auxquels elle se substitue. Ces derniers avaient, pour une large part, acquis leur logement vers le milieu des années 1980, à une époque où l'accession sociale était en plein essor.

Les logements acquis et les acquéreurs

La part des logements anciens dans l'ensemble des logements récemment acquis est plus que jamais prépondérante : elle atteignait déjà 70 % en 1996 et augmente encore pour atteindre 75 % en 2001. La prédominance de l'individuel sur le collectif est une autre constante. L'ensemble de ces logements se décompose donc, pour l'essentiel, en trois segments : l'individuel existant, qui représente plus de la moitié de l'ensemble, le collectif ancien (24 %) et l'individuel neuf (21 %). Le collectif neuf n'intervient que pour 3 %.

La part du neuf et de l'individuel diminue lorsque la taille de l'agglomération augmente. La moitié des logements neufs sont situés dans des communes rurales ou des unités urbaines de moins de 5 000 habitants et, à l'opposé, l'agglomération parisienne, où le collectif prédomine, ne compte que pour 9 % des logements neufs acquis, alors qu'elle regroupe 18 % de l'ensemble des acquéreurs récents (cf. tableau 8 et encadré 3).

Tableau 7
Évolution de la part des accédants aidés dans l'ensemble des propriétaires accédants (1)

	Nombre (en milliers)		Évolution (en %)	Répartition (en %)	
	1993-1996	1998-2001		1993-1996	1998-2001
Accédants aidés (2)	1 699	1 493	- 12,1	32,7	29,0
Accédants non aidés	3 495	3 652	+ 4,5	67,3	71,0
Ensemble	5 194	5 145	- 0,9	100,0	100,0
Bénéficiaires d'aide à la pierre	1 179	1 044	- 11,5	22,7	20,3
Bénéficiaires d'aide personnelle	940	729	- 22,4	18,1	14,2

1. Ménages propriétaires de leur résidence principale à la date de l'enquête et remboursant des prêts relatifs à son acquisition.
2. Accédants ayant bénéficié d'un prêt aidé ou percevant à la date de l'enquête une aide personnelle (APL, AL) ou les deux à la fois.

Source : enquêtes Logement 1988, 1992, 1996 et 2002, Insee.

Tableau 8
Type et localisation des logements récemment acquis (1)*

	En %				
	Individuel neuf	Individuel ancien	Collectif neuf	Collectif ancien	Ensemble
Commune rurale et unité urbaine de moins de 5 000 habitants	36	62	-	2	100
Unité urbaine de 5 000 à moins de 20 000 habitants	33	60	1	5	100
Unité urbaine de 20 000 à moins de 100 000 habitants	17	54	4	25	100
Unité urbaine de 100 000 à moins de 2 millions d'habitants	11	45	5	39	100
Agglomération parisienne	6	36	7	52	100
Ensemble	21	52	3	24	100

1. Logements achetés pour occupation personnelle, au comptant ou à crédit, de 1998 à 2001.

Source : enquête Logement 2002, Insee.

Plus du quart des logements récemment acquis sont situés dans des communes rurales, mais leur répartition dans l'espace urbain permet de corriger cette vision plutôt rurale de leur localisation. La grande majorité d'entre eux se trouvent en réalité dans les espaces urbains de plus d'un million d'habitants : c'est vrai non seulement pour le collectif, mais aussi pour l'individuel, neuf comme ancien. Autrement dit, une part importante de ces logements est localisée dans les zones périurbaines des grandes agglomérations, ou dans des agglomérations plus petites qui en subissent l'attraction. La construction de logements individuels pour occupation personnelle, si elle est prédominante dans l'espace à dominante rurale, est majoritairement le fait des zones périphériques des grandes agglomérations (cf. tableau 9, 10 et 11).

Les logements individuels neufs sont le plus souvent construits par le futur propriétaire occu-

pant sur un terrain acquis préalablement. L'achat à un promoteur ne représente qu'un gros quart de l'accession dans le neuf et à peine 17 % dans l'individuel.

Les logements acquis sont très majoritairement de grande taille : plus de sept sur dix ont au moins quatre pièces. En individuel, les logements de cinq pièces ou plus représentent pratiquement la moitié des acquisitions récentes. À l'opposé, les acquéreurs de petits logements (une ou deux pièces) sont rares (moins de 10 %).

La différence de taille entre l'individuel et le collectif est encore plus marquée en termes de surface habitable : 63 % des logements individuels récemment acquis ont une surface d'au moins 100 m², alors que les deux tiers des logements collectifs mesurent moins de 80 m².

Encadré 3

UNITÉ URBAINE, ESPACE URBAIN ET ESPACE À DOMINANTE RURALE

La notion d'**unité urbaine** repose sur la continuité de l'habitat. Une unité urbaine est un ensemble d'une ou plusieurs communes dont le territoire est partiellement ou totalement couvert par une zone bâtie d'au moins 2 000 habitants, les constructions n'étant pas séparées de plus de 200 mètres. Les **communes rurales** sont celles qui n'appartiennent pas à une unité urbaine.

L'**espace urbain** est composé d'aires urbaines et de communes multipolarisées contiguës. Une aire urbaine est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain (unité urbaine offrant 5 000 emplois ou plus et n'appartenant pas à la couronne périurbaine d'un

autre pôle urbain) et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans les communes attirées par celui-ci. Les communes multipolarisées sont des communes rurales et unités urbaines situées hors des aires urbaines, dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans plusieurs aires urbaines, sans atteindre ce seuil avec une seule d'entre elles, et qui forment entre elles un ensemble d'un seul tenant.

L'**espace à dominante rurale** est composé des communes qui n'appartiennent pas à un espace urbain.

Tableau 9

Répartition des logements récemment acquis et de l'ensemble des résidences principales par taille d'unité urbaine

En %

	Logement récemment acquis	Ensemble des résidences principales
Commune rurale	26	23
Unité urbaine de moins de 20 000 habitants	18	16
Unité urbaine de 20 000 à moins de 200 000 habitants	17	20
Unité urbaine de 200 000 à moins de 2 millions d'habitants	21	24
Agglomération parisienne	18	17
Ensemble	100	100

Source : enquête Logement 2002, Insee.

Contrairement à celle des propriétaires anciens (ou des propriétaires par héritage), la part des acquéreurs récents dans l'ensemble des ménages, 11,1 % en moyenne, ne varie que très peu en fonction de la taille d'unité urbaine. Ainsi, si les acquéreurs récents représentent un pourcentage équivalent dans les communes rurales et à Paris (environ 12 %), la part des propriétaires anciens y est respectivement de 48 % et 28 %. Ce double constat traduit le fait que la durée moyenne d'occupation des logements par les propriétaires occupants est une fonction décroissante de la taille de l'agglomération. De la même façon, c'est dans les communes rurales que l'on trouve, et de loin, le plus fort taux de propriétaires occupants ayant acquis leur logement par héritage ou donation.

Une mobilité résidentielle qui se complexifie

Seule est étudiée ici la situation au regard du logement de la personne de référence du ménage avant son dernier déménagement, sans prendre en compte celle du conjoint pour les ménages constitués d'un couple avec ou

sans enfants. Cette simplification n'est pas abusive, car, on le verra plus loin, assez rares sont les cas où la formation du couple a coïncidé avec l'emménagement dans le logement récemment acquis. Certes, 9 % des nouveaux propriétaires indiquent avoir accédé à la propriété « pour fonder un foyer », mais un examen plus attentif de leur situation antérieure montre que, dans de nombreux cas, les deux membres du couple cohabitaient déjà dans leur précédent logement.

Plus d'un quart des acquéreurs récents étaient propriétaires de leur logement précédent. Parmi eux, un peu plus de la moitié étaient des non-acquéants, les autres n'avaient pas achevé de rembourser les prêts contractés pour financer leur précédente acquisition.

Les autres étaient en grande majorité locataires et, pour une faible part, logés gratuitement ou habitaient un logement dont ils n'étaient pas occupants en titre. Une proportion également minime occupait déjà le logement qu'ils allaient acquérir, le pourcentage restant étant composé de ménages résidant à l'étranger ou vivant en collectivité (cf. tableau 12).

Tableau 10
Répartition des logements récemment acquis par taille d'espace urbain

En %

	Logement récemment acquis	Ensemble des résidences principales
Espace à dominante rurale	14	18
Espace urbain de 20 000 à moins de 200 000 habitants	5	5
Espace urbain de 200 000 à moins d'un million d'habitants	13	12
Espace urbain de 1 à moins de 10 millions d'habitants	37	37
Espace urbain du grand bassin parisien	30	27
Ensemble	100	100

Source : enquête Logement 2002, Insee.

Tableau 11
Répartition des logements récemment acquis par type de logement et taille d'espace urbain

En %

	Individuel neuf	Individuel ancien	Collectif neuf	Collectif ancien	Ensemble
Espace à dominante rurale	23	17	1	2	14
Espace urbain de 20 000 à 49 999 habitants	2	1	-	1	1
Espace urbain de 50 000 à 199 999 habitants	5	5	3	1	4
Espace urbain de 200 000 à 499 999 habitants	13	11	5	7	10
Espace urbain de 500 000 à 1 million d'habitants	4	3	2	3	3
Espace urbain de 1 à moins de 10 millions d'habitants	36	36	44	40	37
Espace urbain du grand bassin parisien	18	27	46	47	30
Ensemble	100	100	100	100	100

Source : enquête Logement 2002, Insee.

Ces nouveaux propriétaires occupants ne sont pas tous des « primo-acquéreurs ». En effet, pour une part non négligeable d'entre eux, près d'un sur cinq, le logement acquis n'est pas le premier dont ils sont propriétaires occupants. Ce constat est révélateur de la complexification des itinéraires résidentiels : il n'est pas rare aujourd'hui qu'un ménage, ou une personne, change plusieurs fois de statut d'occupation à l'occasion de déménagements successifs. La séquence « propriétaire occupant – locataire – propriétaire occupant » n'est pas rare. On constate même que parmi les acquéreurs récents qui n'étaient pas occupants en titre de leur précédent logement, 13 % ne sont pas des primo-accédants, ce qui signifie qu'ils ont été successivement propriétaires occupants, puis hébergés dans un logement dont ils n'étaient pas occupants en titre, par exemple chez des parents, puis de nouveau propriétaires occupants. Ces parcours heurtés sont manifestement liés aux vicissitudes de la vie en couple.

Les couples avec enfants optent surtout pour l'individuel

À la date de l'enquête, c'est-à-dire moins de quatre ans après l'acquisition du logement, les acquéreurs récents sont, pour plus de la moitié, des couples avec enfants. Le choix de l'individuel, s'il est majoritaire chez tous les couples, est d'autant plus fréquent que le nombre d'enfants est élevé : il est le fait de 70 % des couples sans enfant, de 79 % des couples avec un enfant et de près de 90 % des couples avec deux enfants ou plus. Les personnes seules, qui représentent un peu plus de 15 % de l'ensemble

des acquéreurs et sont en moyenne plus âgées, optent en grande majorité pour des logements collectifs.

La personne de référence est dans 82 % des cas un actif occupé. 12 % sont retraités ou retirés des affaires et 3 % sont au chômage. Toutefois, il est vraisemblable qu'une part de ces personnes était en activité à la date de l'acquisition. Parmi les couples, les deux conjoints travaillent dans les deux tiers des cas, un seul membre est actif pour un quart d'entre eux et aucun pour les 10 % restants.

L'âge moyen des acquéreurs (âge de la personne de référence du ménage à la date de l'acquisition) diffère sensiblement selon le groupe auquel ils appartiennent : 36 ans pour les primo-accédants, 49 ans pour les ménages qui étaient propriétaires de leur logement précédent et 45 ans pour ceux qui ne l'étaient pas mais avaient été propriétaires occupants antérieurement.

Une majorité de ménages plutôt aisés

Parmi les acquéreurs récents, les ménages aisés sont largement majoritaires : moins d'un quart d'entre eux a un revenu inférieur au revenu médian et un peu plus de la moitié fait partie des 30 % de ménages aux revenus les plus élevés. Cette asymétrie s'atténue quelque peu si l'on raisonne en termes de niveau de vie, dont l'indicateur est le revenu par unité de consommation (u.c.). Les ménages aisés restent cependant nettement sur-représentés (cf. graphique II).

Tableau 12
Les acquéreurs récents (1998-2001) selon leur statut antérieur

	Première acquisition		Non-propriétaire du logement précédent, mais l'avait été antérieurement		Propriétaire du logement précédent		Ensemble	
	Nombre (en milliers)	(en %)	Nombre (en milliers)	(en %)	Nombre (en milliers)	(en %)	Nombre (en milliers)	(en %)
Ménage immobile	80	6	20	7	-	-	100	4
Vivait hors de France	21	2	14	5	-	-	35	2
Non occupant en titre	143	11	22	7	-	-	165	7
Locataire	1 005	75	237	78	-	-	1 243	55
Propriétaire occupant	-	-	-	-	618	100	618	27
Autre statut	75	6	24	8	-	-	100	4
Total	1 339	100	303	100	618	100	2 260	100
(en %)	(59)		(13)		(27)		(100)	

Source : enquête Logement 2002, Insee.

Cette sur-représentation est moins marquée pour les primo-accédants que pour les ménages dont cette acquisition n'est pas la première : la part de ceux dont le revenu par u.c. est inférieure à la médiane est respectivement d'un tiers pour les premiers et d'un quart pour les seconds.

Les circonstances de l'accession

Interrogés sur les raisons ayant motivé leur déménagement, la personne de référence et son conjoint, lorsqu'il s'agit d'un ménage constitué autour d'un couple, font des réponses pratiquement identiques. Ne seront donc analysées dans ce qui suit que les motivations données par les personnes de référence en les attribuant aux ménages.

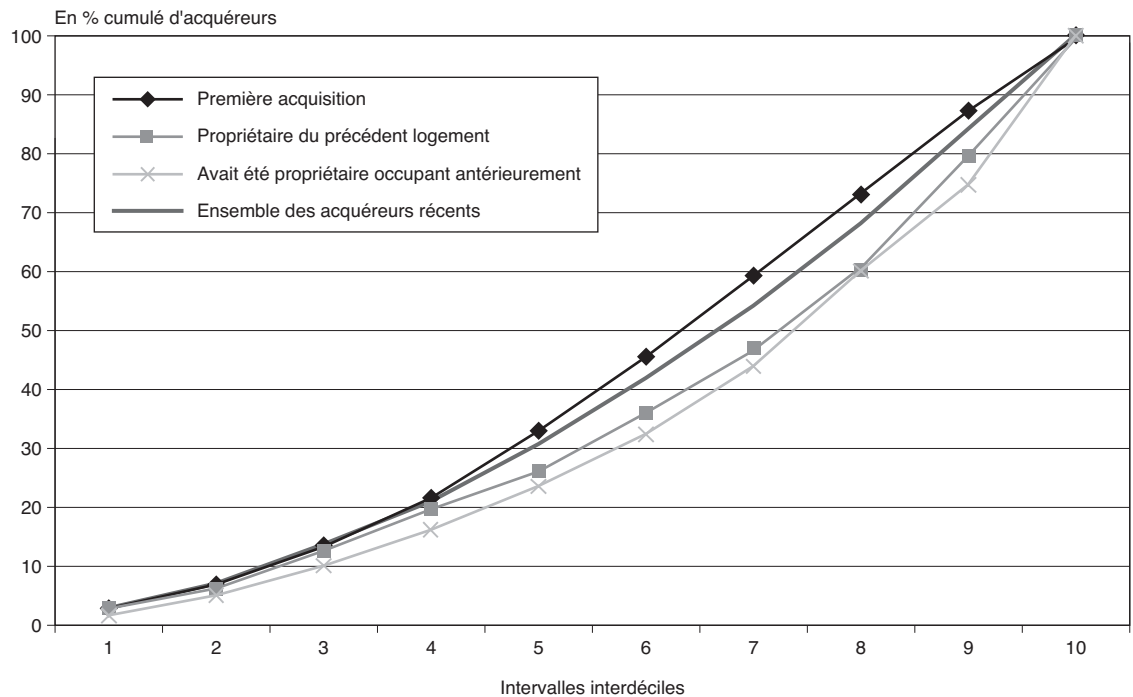
L'aspiration à la propriété, principale motivation

Pour les ménages qui n'étaient pas propriétaires de leur précédent logement, la motivation

essentielle de l'accession à la propriété est le désir de le devenir : elle est citée par les personnes de référence comme l'une des deux raisons essentielles du déménagement dans 77 % des cas. Elle est aussi souvent présente, sinon plus, chez les ménages qui ont déjà été propriétaires dans le passé que chez les primo-accédants. Les autres motifs invoqués sont, par ordre d'importance, le besoin d'un logement plus grand (43 %) ou de meilleure qualité (23 %), le désir de changer d'environnement (21 %) ou de voisinage (10 %). Ils viennent le plus souvent en second, après l'aspiration à la propriété qui est, de loin, la principale raison citée. Les autres motifs n'interviennent que de façon marginale.

À l'exception bien sûr de l'aspiration à la propriété, les mêmes motivations avec la même hiérarchie se retrouvent chez les ménages qui étaient déjà propriétaires de leur logement précédent : recherche d'un logement plus grand (52 %) ou de meilleure qualité (48 %), désir de changer d'environnement (51 %) ou de voisinage (23 %).

Graphique II
Distribution des acquéreurs selon le revenu par unité de consommation



Source : enquête logement 2002, Insee.

Quel que soit le statut d'occupation antérieur, lorsque les raisons invoquées ont trait à la localisation, le changement de lieu de résidence est très majoritairement lié à l'environnement ou au voisinage, plutôt qu'à la volonté de se rapprocher du lieu de travail, de l'école, de la famille ou des amis. Il est encore plus rare qu'il soit consécutif à un changement d'emploi, une mutation ou la cessation d'activité : ces raisons ne sont citées que dans 7 % des cas.

D'une façon générale, l'achat d'un logement est choisi plutôt que subi et s'inscrit dans une trajectoire résidentielle ascendante : les motivations des acquéreurs montrent clairement que l'acquisition va de pair, dans la très grande majorité des cas, avec l'amélioration des conditions de logement. Parmi les propriétaires récents, ceux qui ont déménagé sous la contrainte sont peu nombreux (7,5 %) ; il s'agit pour la plupart de ménages qui n'étaient logés que provisoirement dans leur précédent logement. Plus rares encore sont ceux qui l'ont fait pour des raisons économiques. Quant à l'accession « par défaut », c'est-à-dire résultant de l'impossibilité de se loger dans le parc locatif, elle ne concerne manifestement qu'un très petit nombre d'entre eux. Cette option n'était pas explicitement proposée parmi les motivations possibles, mais la faible proportion de réponses « autres » montre que les ménages interrogés n'ont guère eu de difficulté à identifier les raisons principales de leur décision parmi celles qu'ils avaient à leur disposition.

La décision d'acheter peut être en rapport avec un événement survenu dans la vie du ménage : ainsi la naissance d'un enfant n'est-elle certainement pas étrangère au besoin d'un logement plus spacieux qui est l'une des motivations les plus importantes. Elle peut en outre être facilitée, sinon déclenchée, par une rentrée exceptionnelle d'argent. Près d'un quart des acquéreurs récents ont bénéficié d'une telle rentrée dans les années qui ont précédé l'achat : il s'agit dans la majorité des cas d'un héritage, parfois d'indemnités de licenciement ou d'assurance ou d'autres recettes fortuites.

Les conditions de logement avant et après l'acquisition

Dans l'ensemble, les acquéreurs de logements manifestent une tendance plutôt

centrifuge : beaucoup d'entre eux, en effet, s'éloignent de centres urbains et s'installent dans des zones moins denses que celles où ils vivaient précédemment ; l'itinéraire inverse existe mais il est moins fréquent. Ainsi, sur les 539 000 ménages qui ont acheté un logement dans une commune rurale, 293 000, c'est-à-dire plus de la moitié, sont originaires d'agglomérations de tailles diverses ; mais 157 000 seulement ont quitté une commune rurale pour devenir propriétaires dans une agglomération. De la même façon, ce qu'on pourrait appeler le solde migratoire des propriétaires est positif dans les petites agglomérations (moins de 20 000 habitants) alors qu'il est négatif pour les plus grandes.

Une prédilection pour la maison individuelle

Cette tendance au desserrement va de pair avec la prédilection de la majorité pour la maison individuelle qui s'exprime dans les choix des acquéreurs. Sur les quelques 73 % qui optent pour l'individuel, près de la moitié, soit un tiers de l'ensemble des acquéreurs, occupaient précédemment un logement collectif. L'inverse est beaucoup plus rare, puisque seuls un peu moins de 7 % ont quitté un logement individuel pour un collectif : il s'agit pour une large part de ménages relativement âgés qui étaient déjà propriétaires ou l'avaient été (cf. tableau 13).

L'éloignement des centres urbains est aussi, sans aucun doute, une conséquence de la contrainte économique : le niveau moins élevé des prix immobiliers dans les zones peu denses ou rurales donne à beaucoup d'acquéreurs une marge de manœuvre qu'ils n'auraient sans doute pas dans un marché plus tendu. Il peuvent ainsi plus facilement satisfaire leur désir d'espace qui est l'une de leurs motivations essentielles. De fait, dans plus d'une acquisition sur deux le nouveau logement comprend au moins une pièce de plus que le précédent, l'inverse n'étant vrai que dans moins d'un quart des cas. En termes de surface habitable, le constat est identique : 53 % des acquéreurs gagnent au moins un quart de surface habitable à l'occasion de l'acquisition, alors que seuls 13 % en perdent une proportion équivalente. Le second groupe, nettement plus âgé que le premier, est pour une large part constitué de ménages qui étaient propriétaires de leur précédent logement.

Devenir propriétaire : un effort financier important

Le passage du statut de locataire à celui de propriétaire nécessite le plus souvent un important effort financier. L'enquête permet de rapprocher le loyer du logement occupé en décembre 1997 et la mensualité de remboursement des emprunts contractés pour financer l'acquisition. À condition de limiter le champ observé aux ménages déjà formés en décembre 1997 et qui ont déménagé au plus une fois depuis lors, et d'actualiser le loyer payé alors à l'aide de l'indice des loyers, la comparaison permet d'évaluer l'augmentation de la dépense de logement occasionnée par l'accession à la propriété.

En effet, ces ménages, qui n'étaient pas propriétaires de leur précédent logement, sont presque tous des accédants. Rares sont ceux qui ont pu financer l'acquisition sans recourir à l'emprunt : ils ne représentent que 5 % de l'ensemble (6 % pour les ex-locataires du secteur privé et 3 % pour ceux du locatif social). Pour les autres, l'accession à la propriété se fait au prix d'une augmentation très significative de la dépense de logement : la mensualité est en moyenne supérieure de 58 % pour les ex-locataires du secteur social et de 45 % pour ceux du secteur libre au loyer payé en 1997. Si besoin était, ce constat contredit sans ambiguïté l'idée commune, fréquemment utilisée comme argument de vente et intégrée par de nombreux ménages persuadés de payer un loyer « à fonds perdus », selon laquelle

il serait possible d'« accéder à la propriété pour le prix d'un loyer ».

Baisse des taux et augmentation des prix

Alors que les prix moyens avaient évolué de façon très modérée, à peu près au rythme de l'inflation, entre 1993 et 1996 (+ 6,9 %), la période 1997-2000 s'est caractérisée par une vive augmentation : + 22,6 % sur les quatre ans, soit 5,2 % en rythme annuel. Le prix des maisons individuelles a connu une hausse particulièrement spectaculaire (+ 26,6 %), deux fois plus rapide que celle des logements collectifs. Comme dans le même temps, les surfaces habitables moyennes étaient en légère diminution, en individuel comme en collectif, les prix au mètre carré ont connu une croissance un peu plus forte encore.

À titre indicatif, le prix moyen d'un logement était en 2001 de 133 500 euros. Ce montant représentait 4,6 fois le revenu annuel de l'acquéreur moyen. Le ratio prix/revenu, qui était resté stable entre 3,5 et 3,7 depuis 1995, a connu à partir de 2000 une forte augmentation. Comme les effectifs des acquéreurs n'ont, simultanément, guère diminué, la solvabilité des candidats à l'accession ne s'est donc pas dégradée malgré la hausse des prix, qui n'a fait au cours de cette période qu'annuler l'effet de l'amélioration des conditions de crédit.

Tableau 13
Répartition et âge moyen (1) des acquéreurs selon le type et la taille du logement avant et après l'acquisition

	Première acquisition		Non-propriétaire du logement précédent, mais l'avait été antérieurement		Propriétaire du logement précédent		Ensemble	
	Nombre (en %)	Âge	Nombre (en %)	Âge	Nombre (en %)	Âge	Nombre (en %)	Âge
<i>Type de logement avant et après l'acquisition</i>								
De l'individuel à l'individuel	33	35	45	43	52	48	40	41
De l'individuel au collectif	5	31	2	48	12	59	7	46
Du collectif à l'individuel	39	35	32	42	22	42	33	37
Du collectif au collectif	22	35	19	50	12	51	19	40
Autres cas	1	36	1	58	1	54	1	45
<i>Évolution du nombre de pièces</i>								
Une ou plusieurs pièces en moins	20	35	19	45	33	55	24	44
Même nombre de pièces	24	37	31	46	23	50	25	42
Au moins une pièce de plus	56	34	49	43	43	43	52	37
1. Âge à la date de l'acquisition								

Source : enquête Logement 2002, Insee.

Ces évolutions moyennes recouvrent toutefois de fortes disparités, notamment géographiques : ainsi, sur l'ensemble de la période 1998-2001, le prix d'un logement était en moyenne de 65 % plus élevé dans l'agglomération parisienne que dans une commune rurale, alors que la surface habitable était de 27 % plus petite. L'augmentation des prix a ainsi entraîné une déformation sensible des plans de financement moyens, avec un recours accru au crédit.

Une baisse sensible du taux d'apport personnel

Dans l'ensemble de l'accession à la propriété, le montant moyen de l'apport personnel est, en francs courants, au même niveau que lors de la période précédente ; mais cette stabilité n'est qu'apparente car elle provient de l'augmentation du poids relatif, dans l'ensemble des accédants, des ménages qui étaient déjà propriétaires occupants avant l'acquisition. L'apport est en baisse de 2,4 % pour ces derniers et de 4,6 % pour les nouveaux propriétaires. En francs constants, compte tenu d'une érosion monétaire de l'ordre de 6,5 %, la diminution atteint 9 à 11 %, selon le groupe.

On constate en outre un étalement de la distribution du montant de l'apport personnel, avec notamment une forte augmentation des opérations à très faible apport : près de la moitié de

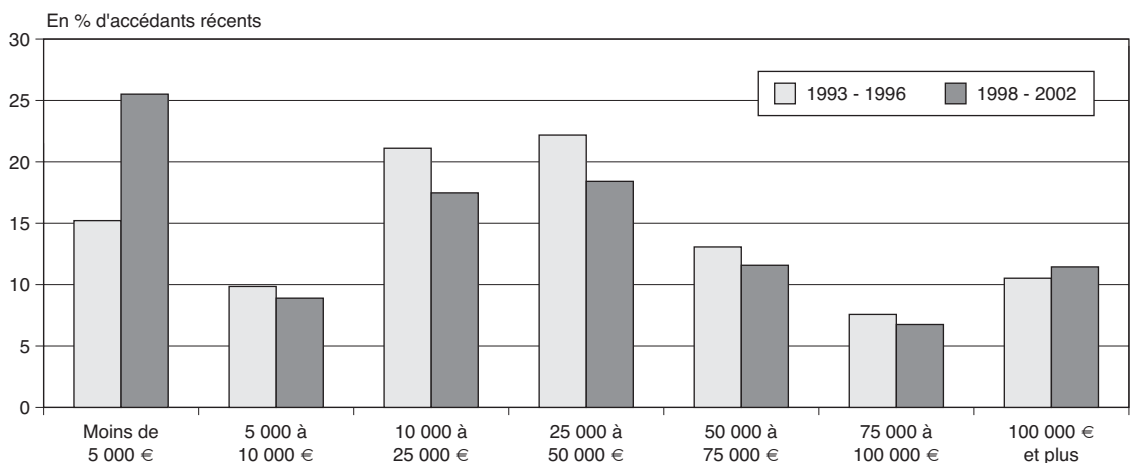
l'augmentation du nombre d'accédants entre les périodes 1993-1996 et 1998-2001 est en effet due à des opérations où l'apport personnel est inférieur à 5 000 €. Le nombre d'opérations à apport nul ou négatif (8) a, quant à lui, presque triplé (cf. graphique III).

Le montant de l'apport personnel s'amenuisant en moyenne alors que les prix des logements sont en forte hausse, son poids dans les plans de financement est en baisse sensible par rapport à la période 1993-1996 : pour l'ensemble des acquéreurs récents, il diminue de 4,2 %. Mais en raison de l'augmentation du poids relatif des achats au comptant, le recul est plus marqué pour les ménages qui n'étaient pas propriétaires de leur précédent logement (- 6,5 %) et, par contre-coup, pour les accédants (- 6,7 %).

Toutes acquisitions confondues, y compris celles financées au comptant, le taux d'apport personnel moyen est de 36 %. Il est évidemment très différent selon le statut antérieur des acquéreurs : 24 % pour les primo-acquéreurs, 40 % pour les ménages qui avaient été propriétaires antérieurement et 62 % pour ceux qui étaient propriétaires de leur précédent logement (cf. tableau 14).

8. Opérations pour lesquelles le montant emprunté est supérieur au coût total, frais compris.

Graphique III
Distribution du montant de l'apport personnel (euros 2002) en 1993-1996 et en 1998-2001



Source : enquêtes Logement 1996 et 2002, Insee.

Cette baisse tient, pour l'essentiel, à la très forte progression du nombre d'opérations financées en quasi-totalité à crédit : par rapport à la période 1993-1996, le nombre d'opérations comportant moins de 10 % d'apport personnel est multiplié par près de 2,5 et leur part dans l'ensemble des acquisitions passe de 16 à 28 % (cf. tableau 15).

L'aide familiale est déterminante lors de la première accession

Pour les primo-accédants, l'épargne « courante » détenue sur des livrets d'épargne, comptes courants, plans et comptes d'épargne logement joue le rôle primordial. Elle intervient dans 87 % (9) des opérations et représente, en volume, 61 % du montant total des apports. Il est également fréquent que les accédants bénéficient de dons de particuliers : ces dons alimentent l'apport dans 25 % des cas et pour 18 % du total. La troisième source, aussi bien en pourcentage d'occurrence qu'en volume, est la vente de produits financiers qui est présente dans 9 % des cas et finance un pourcentage équivalent du montant total des apports. Les autres sources de financement (vente de logements ou d'autres biens, rentrées financières exceptionnelles telles qu'indemnités d'assurances ou gains au jeu, crédit à la consom-

mation) ne jouent un rôle significatif que dans un nombre très limité d'opérations.

L'aide familiale peut être déterminante : les dons émanent en effet presque toujours de membres de la famille et constituent en moyenne, pour ceux qui en bénéficient, un peu plus de la moitié de l'apport. Elle peut aussi se manifester sous d'autres formes, par exemple un prêt, la cession de droits à prêt, l'hébergement temporaire, des dons faits antérieurement à l'opération et qui ne sont pas comptabilisés dans l'apport personnel. Au total, 36 % des primo-accédants déclarent avoir reçu, sous l'une ou l'autre de ces formes, une aide de leur famille.

Pour les accédants qui ont déjà été propriétaires, la vente d'un autre logement est évidemment beaucoup plus fréquente : elle intervient dans deux opérations sur trois et finance 71 % de la masse des apports. Le complément est, pour l'essentiel, fourni par l'épargne courante (50 % des cas et 18 % du volume) et les dons, au demeurant beaucoup moins fréquents (7 % des cas) que chez les primo-accédants.

9. Ces pourcentages se réfèrent aux seules opérations d'accession avec apport personnel.

Tableau 14
Taux d'apport personnel moyen

En %

Statut d'occupation antérieur	Ensemble des acquéreurs		Accédants	
	1993-1996	1998-2001	1993-1996	1998-2001
Non-propriétaire du logement précédent	33,2	26,7	27,8	21,1
Propriétaire du logement précédent	66,0	61,8	49,3	41,7
Ensemble	40,6	36,4	31,6	25,4

Source : enquêtes Logement 1996 et 2002, Insee.

Tableau 15
Répartition des acquisitions selon le taux d'apport personnel

	Période	Apport personnel						Achat comptant	Ensemble
		Inférieur à 10 %	De 10 à moins de 20 %	De 20 à moins de 30 %	De 30 à moins de 50 %	De 50 à moins de 100 %			
Effectifs (en milliers)	1993-1996	258	224	208	334	346	208	1 577	
	1998-2002	631	280	222	399	379	331	2 242	
	Évolution (en %)	+ 144	+ 25	+ 7	+ 20	+ 10	+ 59	+ 42	
Effectifs (en %)	1993-1996	16,4	14,2	13,2	21,2	21,9	13,2	100,0	
	1998-2002	28,1	12,5	9,9	17,8	16,9	14,8	100,0	

Source : enquêtes Logement 1996 et 2002, Insee.

Le financement de l'apport par la vente de produits financiers est manifestement l'indice d'une certaine aisance, si l'on en juge par le prix des logements concernés, largement supérieur à la moyenne. C'est également vrai, quoiqu'à un degré moindre, lorsqu'intervient la vente d'un logement. Dans ce dernier cas, et quel que soit le type d'accédant, le produit de la vente constitue souvent la quasi-totalité de l'apport et le recours au crédit est, en moyenne, limité à la moitié du prix du logement acquis (cf. tableau 16).

D'une façon générale, le montant de l'apport personnel est fortement influencé par les contributions de type patrimonial, qu'il s'agisse de la réalisation d'éléments du patrimoine propre du ménage ou de dons. Il est largement indépendant du revenu des acquéreurs – la part de sa variance expliquée par le revenu n'est que de 15 % – mais assez fortement lié à l'âge de la personne de référence.

Les caractéristiques des prêts : un sujet mal maîtrisé par les emprunteurs

Les accédants éprouvent des difficultés à décrire les prêts qu'ils ont contractés. Les informations fournies contiennent parfois des incohérences ou des impossibilités réglementaires, comme l'association d'un prêt bancaire avec un prêt conventionné (PC) ou un prêt pour l'accession sociale (PAS). Il est vrai que, si le prêt à taux zéro est en général bien connu et identifié, ces deux autres types de prêts réglementés le sont moins car ils n'apportent aucune réduction de taux aux emprunteurs. Le PC comme le PAS

(qui est un PC réservé aux ménages dont le revenu est inférieur à un plafond réglementaire) ouvrent droit au bénéfice de l'aide personnalisée au logement (APL), dont le montant est en règle générale supérieur à celui de l'allocation logement (AL). En outre, le PAS bénéficie de la garantie du fonds de garantie de l'accession sociale (FGAS) qui, en cas de défaillance de l'emprunteur, rembourse au prêteur la perte finale. La méconnaissance des prêts entrant dans le plan de financement se manifeste aussi par les réponses à la question portant sur leurs caractéristiques : un certain nombre d'accédants récents disent avoir souscrit des prêts « progressifs », c'est-à-dire dont la mensualité augmente régulièrement, alors que ces prêts ont disparu depuis le début des années 1990. Le pourcentage de prêts à taux variable, tel qu'il résulte des déclarations des emprunteurs, est très faible, de l'ordre de 4 % pour les PC, les PAS et les prêts libres, alors que les établissements prêteurs évaluent leur part à au moins 20 %.

Ces incertitudes imposent la prudence dans le traitement des données recueillies sur les financements à crédit. Mais en contrepartie, elles constituent une indication de la difficulté qu'ont un grand nombre d'accédants à comprendre le fonctionnement des prêts. À leur décharge, il faut constater que l'offre de prêts s'est élargie et que les mécanismes régissant le rythme et la durée des remboursements peuvent être très complexes. Les prêteurs comme les Adil (agences d'information sur le logement) constatent que la variabilité du taux est souvent confondue avec celle de la mensualité et, parfois, avec les possibilités de modulation du remboursement qui sont de plus en plus répandues.

Tableau 16
Éléments entrant dans la constitution de l'apport personnel des accédants récents

Source de financement	Primo-accédants			Non primo-accédants			Ensemble		
	Effectif (en milliers)	Occurrence (en %)	Volume (en %)	Effectif (en milliers)	Occurrence (en %)	Volume (en %)	Effectif (en milliers)	Occurrence (en %)	Volume (en %)
Vente de logement(s)	23	3	5	326	66	71	349	26	41
Vente de produits financiers	78	9	9	48	10	8	126	9	9
Dons de particuliers	214	25	18	33	7	3	247	18	10
Autres gains	11	1	1	4	1	1	16	1	1
Vente d'autres biens	11	1	2	6	1	1	17	1	2
Crédit à la consommation	9	1	-	4	1	1	12	1	1
Épargne courante	749	87	61	246	50	18	995	74	38

Lecture : les dons de particuliers entrent dans la constitution de l'apport personnel de 214 000 primo-accédants, soit 25 % d'entre eux, et leur montant représente 18 % du total des apports.
Source : enquête Logement 2002, Insee.

Un endettement plus long et plus important...

L'accédant moyen s'endette (10) sur 15 ans et demi, pour un montant total équivalant à 2,5 années de son revenu. Durée et poids des emprunts sont plus élevés pour les primo-accédants (16 et 2,6 années) que pour les ménages ayant déjà été propriétaires (14,2 et 2,2).

Par rapport à la période 1993-1996, la durée moyenne s'est allongée de près d'un an et le poids de l'endettement de 0,3 année de revenu. En réalité, c'est pour l'essentiel dans les années les plus récentes que l'on observe ces évolutions : la durée atteint 16 ans à partir de 2000 et, simultanément, le ratio endettement/revenu passe à 2,6.

Bien entendu, ces deux variables sont corrélées entre elles : la durée de l'endettement est d'autant plus longue que le montant de celui-ci, rapporté au revenu du ménage, est élevé. Leur augmentation est la conséquence de la hausse des prix fonciers et immobiliers dans une phase de baisse des taux : accéder à la propriété implique de s'endetter de plus en plus, et le respect de la contrainte de solvabilité implique un allongement de la durée de remboursement des emprunts.

Dans près de six opérations sur dix, le financement complétant l'apport personnel est apporté par un prêt unique. Cette proportion atteint 69 % pour les ménages ayant été propriétaires et n'est que de 54 % pour les primo-accédants : la différence s'explique pour une très large part par le fait que le prêt à taux zéro est, depuis 1998, réservé aux ménages accédant à la propriété pour la première fois.

Dans près de deux cas sur trois, le prêt principal est un prêt bancaire libre. L'épargne logement tend à se marginaliser en raison du niveau des taux des prêts aux titulaires de plans d'épargne-logement, plus élevés que les taux du marché, notamment en fin de période. Les prêts conventionnés (PC) et les prêts à l'accession sociale (PAS), qui représentent au total un quart des prêts principaux, sont fréquemment complétés par un prêt à taux zéro (51 % des cas) et par des prêts sociaux (31 %) et financent plus de la moitié des acquisitions et constructions de logements neufs. Les prêts bancaires libres sont moins souvent assortis de prêts complémentaires et financent dans leur très grande majorité (85 %) des acquisitions de logements anciens.

Le prêt à taux zéro est utilisé dans le financement de 22 % des opérations, mais dans 54 % des accessions dans le neuf. Lorsqu'il est présent, son montant moyen (16 200 €) représente 15 % du prix et 27 % du montant total des prêts.

... mais un taux d'effort moyen qui continue à diminuer

La charge de remboursement des emprunts impose aux accédants un effort financier d'intensité variable selon le prix du logement, le taux d'apport personnel investi dans l'opération et le revenu du ménage. Pour les plus modestes, les aides personnelles peuvent prendre en charge une partie de cette dépense.

Le taux d'effort brut (rapport de la mensualité de remboursement brute au revenu mensuel) est en moyenne proche des 20 %, mais il peut atteindre un niveau très élevé pour les ménages à faible revenu : il atteint 30 % pour les accédants dont le revenu par unité de consommation est inférieur au premier quartile de la distribution dans l'ensemble des ménages et dépasse 41 % pour ceux – rares, il est vrai – dont le revenu est inférieur au premier décile.

Pour beaucoup de ces ménages, les aides personnelles jouent un rôle important : le nombre d'accédants qui les perçoivent est, certes, limité (61 000 en moyenne par an, soit 13 % de l'ensemble), mais leur effet sur la solvabilité des emprunteurs est appréciable puisqu'elles induisent une diminution du taux d'effort moyen d'environ 7 points, quel que soit le type d'aide considéré (allocation logement ou aide personnalisée au logement). Du fait des caractéristiques des barèmes, qui prennent en compte le nombre d'enfants à charge, l'impact des aides est souvent déterminant pour les ménages avec plusieurs enfants : le pourcentage de bénéficiaires est de 39 % parmi les couples avec trois enfants ou plus, de 33 % parmi les familles monoparentales et de 17 % au sein des couples avec deux enfants. Il est en revanche presque marginal parmi les autres catégories de ménages, dont seules 4 % perçoivent une aide.

Les taux d'effort moyens des accédants récents sont en légère baisse par rapport à ceux observés lors de l'enquête de 1996. La diminution est, certes, modérée : 0,6 % pour le taux d'effort brut et 0,5 % pour le taux d'effort net (rapport

10. La durée d'endettement est la durée du plus long des emprunts contractés.

de la mensualité nette de l'aide au revenu), mais elle s'inscrit dans le prolongement de l'évolution enregistrée depuis les années 1980 (cf. tableau 17).

La baisse du taux d'effort moyen n'est pas le fait d'un effet de structure qui résulterait de l'augmentation de la part relative de l'accession non aidée. Bien au contraire, elle concerne au premier chef les accédants bénéficiant d'une aide personnelle, autrement dit les plus modestes. Dans le même temps, les revenus moyens par unité de consommation ont connu une augmentation sensible : + 10 % entre 1996 et 2001 et + 21,5 % entre 1988 et 2002.

Cette évolution est, sans aucun doute, la manifestation d'une prudence accrue des accédants et des prêteurs, consécutive aux difficultés de remboursement rencontrées à la fin des années 1980 par un grand nombre d'accédants. De toute évidence, ce traumatisme a durablement marqué les esprits et ses conséquences se font encore sentir, même si les causes de ces défaillances – emprunts à mensualités progressives dans un contexte de diminution de l'inflation – ont aujourd'hui disparu.

La circonspection des acteurs se manifeste également dans la prise en compte de l'aide personnelle : les prêteurs savent en effet, pour avoir expérimenté les difficultés qui pouvaient en résulter, que son montant est fortement dépendant du nombre d'enfants à charge et ils cherchent à anticiper, dans les plans de financement, les diminutions d'aides qui résulteraient de l'arrivée d'enfants à l'âge adulte.

*
* *

Si l'on a pu écrire que le milieu des années 1980 avait été l'époque de « l'accession à tout prix » (Taffin, 1987), la période actuelle est plutôt celle

de l'accession sans risques : cette sécurité accrue, dont atteste la quasi-disparition des défaillances d'emprunteurs, a pour contrepartie la réduction continue de la part de l'accession sociale.

La reprise de l'accession est incontestable mais le comportement des accédants reste marqué par une certaine prudence. La conscience des risques est aiguë, aussi bien chez les accédants potentiels que chez les prêteurs, et les conditions d'octroi des prêts obéissent à des règles prudentielles assez strictes. Les pouvoirs publics, de leur côté, ont mis l'accent dès le début des années 1990 sur l'accès au crédit des ménages modestes, avec la mise en place du prêt à l'accession sociale (PAS), qui garantit le prêteur contre toute perte en cas de défaut de remboursement. Ils ont, par ailleurs, mis en place en 1995 un dispositif d'aide à l'accession rénové.

La progression reste toutefois modérée. En cela, la France se distingue des pays qui se sont assigné un objectif chiffré de croissance du pourcentage de propriétaires occupants, et dont la conséquence logique est de marginaliser le parc locatif et le statut de locataire.

Le rôle spécifique du parc locatif est illustré par les difficultés des pays qui ont privilégié la propriété. En Espagne, le parc locatif privé est très réduit et le parc social quasi inexistant : pour les jeunes ménages, l'accession à la propriété représente le plus souvent la seule possibilité d'obtenir un logement indépendant, et nombre d'entre eux sont contraints à une cohabitation prolongée avec leurs parents avant de disposer des moyens d'acheter. Au Royaume-Uni, l'insuffisance du parc privé pose le problème du logement des *key workers*, personnes disposant d'une qualification professionnelle, jeunes pour la plupart, qui sont souvent contraintes de refuser un emploi faute de pouvoir trouver un logement disponible rapidement.

Tableau 17
Taux d'effort moyen des accédants récents

En %

		1985-1988	1989-1992	1993-1996	1998-2001
Ensemble des accédants récents	Taux d'effort brut	24,7	22,4	20,3	19,7
	Taux d'effort net	21,8	21,4	19,6	19,1
Accédants aidés	Taux d'effort brut	32,7	29,3	25,4	24,1
	Taux d'effort net	22,4	20,9	18,5	17,1
Accédants non aidés	Taux d'effort brut	21,6	21,5	19,7	19,3

Source : enquêtes Logement 1988, 1992, 1996 et 2002, Insee.

L'encouragement de l'accèsion à la propriété demeure, certes, l'un des piliers de la politique française du logement, au même titre que le soutien au secteur locatif social et l'incitation à l'investissement locatif privé. Il s'agit d'offrir aux ménages la possibilité de choisir le statut d'occupation le mieux adapté à leurs besoins et à leurs possibilités financières. De fait, si dans leur immense majorité les Français aspirent à

devenir un jour propriétaires, le statut locatif semble mieux adapté aux ménages mobiles et à ceux dont la situation professionnelle ou familiale n'est pas stabilisée. La plupart d'entre eux sont donc d'abord locataires et n'envisagent de devenir propriétaires que dans une étape ultérieure. Pour les plus modestes, l'accèsion à la propriété est souvent hors de portée et la location est alors la seule solution viable. □

BIBLIOGRAPHIE

Anil (1996), « La préparation des projets d'accèsion à la propriété : constitution de l'apport personnel et prospection des ménages », *Habitat Actualité*.

Anil (1996), « La réforme de l'aide à l'accèsion : un premier bilan », *Habitat Actualité*.

Bonvalet C. et Fribourg A.-M. (éd.) (1990), *Stratégies résidentielles*, Paris, Ined – Plan Urbanisme Construction Architecture, 459 p.

Bosvieux J. (2002), « Les taux des prêts principaux dans les opérations avec PTZ », *Habitat Actualité*, Anil.

Bosvieux J. et Vorms B. (2003), « Durée des prêts : allongement conjoncturel ou changement d'attitude à l'égard de l'endettement ? » *Habitat Actualité*, Anil.

Daubresse M. (2003), « La reprise de l'accèsion à la propriété », *Insee Première*, n° 913.

Desplat R., Jamet S., Passeron V. et Romans F. (2003), « La modération salariale en France depuis le début des années 1980 », *Économie et Statistique*, n° 367.

Friggit J. (2001), *Prix des logements, produits financiers immobiliers et gestion des risques*, Economica, 365 p.

Gelpi R.M. et Julien-Labruyère F. (1994), *Histoire du crédit à la consommation*, La Découverte, 246 p.

Legendre N. (2004), « Évolution des niveaux de vie de 1996 à 2001 », *Insee Première*, n° 947.

Lollivier S. (1999), « Anticipations des ménages et environnement économique », *Economie et Statistique*, n° 324-325, pp. 103-112.

Omalek L. et Le Blanc D. (1998), « Les conditions de logement fin 1996 », *Insee Première*, n° 563.

Taffin C. (1987), « L'accèsion à tout prix », *Economie et Statistique*, n° 202, pp. 5-15.

Thomas M. et Grillon J.-F. (2001), « Prêt à 0 % : un bilan après cinq ans d'existence », *Habitat Actualité*, Anil.

Vorms B. (1998), *L'accèsion à la propriété et la maîtrise des risques*, Plan Urbanisme Construction Architecture, 95 p.

Vorms B. (1997), *Du logement des ménages modestes en Amérique*, Plan Urbanisme Construction Architecture, 103 p.