
Dossier



Avertissement

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Les sites Internet www.insee.fr et <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> pour les données internationales mettent en ligne des actualisations pour les chiffres essentiels.

Les comparaisons internationales s'appuient sur les données harmonisées publiées par Eurostat, qui peuvent différer des données nationales publiées par les instituts nationaux de statistique.

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Résultat provisoire
r	Résultat révisé par rapport à l'édition précédente
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

Achat d'une résidence principale : entre 2004 et 2015 la crise est passée par là

Pierre Madec et Xavier Timbeau*

Les enquêtes Patrimoine de 2004 à 2015 permettent d'analyser les déterminants de l'achat de la résidence principale, que ce soit ou non en primo-accession. En 2015, 8 % des ménages sont des acquéreurs récents, c'est-à-dire ayant acheté dans les cinq années précédant l'enquête. Les acquéreurs récents sont plutôt jeunes, vivant en couple avec enfants, avec un niveau de vie supérieur à la médiane. Avec la crise de 2008, malgré les mesures de soutien à l'acquisition d'un logement, la probabilité d'achat des ménages en couple avec ou sans enfants s'est réduite entre 2004 et 2015. Mais les héritages et surtout les donations ont joué positivement sur l'achat d'une résidence principale.

Entre 2010 et 2015, toutes choses égales par ailleurs, les ménages les plus pauvres ont une probabilité d'achat qui se redresse légèrement contrairement aux ménages qui comptent au moins un chômeur.

Le recul de l'accession récente à la propriété entre 2004 et 2010 s'explique en grande partie par une évolution des comportements ou une réduction des possibilités d'achat des ménages. Entre 2010 et 2015, l'évolution de la structure de la population, notamment son vieillissement, contribue principalement à cette réduction.

Entre les quatrième trimestres de 1998 et de 2008, les prix de l'immobilier ancien ont progressé de 135 % en France métropolitaine selon l'indice Notaire-Insee, plus rapidement que le revenu disponible par ménage (+ 40 % entre 1998 et 2008). Cette divergence a été particulièrement marquée dans les zones géographiques où le déséquilibre entre l'offre et la demande de logement est le plus fort. En Île-de-France, les prix des logements anciens ont crû de 142 % entre les quatrième trimestres de 1998 et de 2008, alors que le revenu disponible des ménages franciliens n'augmentait que de 37 % sur cette période (Dispositif Revenus disponibles localisés – RDL-Insee). Si la crise de 2008 n'a pas produit de retournement prononcé du marché de l'immobilier, elle a tout de même mis fin à la tendance haussière des volumes de transactions et des prix de l'immobilier ancien. Entre 2008 et 2010, le nombre annuel de transactions s'est réduit, passant de près de 800 000 à 600 000 unités. Dans le même temps, les prix de l'immobilier en France métropolitaine se sont contractés de 6 %. À partir de 2010, le marché de l'immobilier semble redémarrer, tout au moins dans les métropoles, au moment de la montée en charge du plan de relance engagé en 2008 (doublement du prêt à taux zéro, renforcement des programmes de rénovation urbaine, etc.). Les transactions se redressent pour atteindre de nouveau 800 000 unités fin 2015. Dans le même temps, les prix de l'immobilier progressent de 4 %. Dans ce contexte, il est pertinent de chercher à caractériser le profil des ménages qui ont réalisé des transactions durant ces périodes. La solvabilité des ménages est souvent retenue comme déterminant principal des évolutions du marché du logement. La structure démographique de la population peut en outre avoir un impact sur le marché immobilier

* Pierre Madec, Xavier Timbeau, OFCE, Sciences Po. Nous remercions Raul Sampognaro de l'OFCE pour ses conseils judicieux sur la décomposition Oaxaca-Blinder.

[Sutter *et al.*, 2015]. Mais les caractéristiques individuelles (âge, type de ménage, localisation, etc.) et leur évolution dans une phase d’inflexion du marché immobilier peuvent apprendre beaucoup sur les canaux par lesquels les mécanismes de solvabilisation jouent sur l’accession à la propriété des ménages.

Un acquéreur est considéré comme récent s’il a acquis sa résidence (en primo-accession ou non) dans les cinq dernières années, c’est-à-dire entre 2010 et 2015 pour la dernière enquête Patrimoine, entre 2005 et 2010 pour l’enquête 2010 et entre 1999 et 2004 pour l’enquête 2004. En 2015, 8 % des ménages sont des propriétaires récents de leur résidence principale, 51 % sont des propriétaires anciens et 41 % des ménages sont locataires (*figure 1*). Dans un deuxième temps, les ménages ayant acheté leur résidence principale au cours des cinq années antérieures à l’enquête sont comparés à ceux n’ayant pas acheté durant cette période, qu’ils soient locataires ou propriétaires de leur résidence principale. Sachant que les enquêtes Patrimoine ne renseignent pas le précédent statut d’occupation des ménages, il est en effet impossible de distinguer les primo-accédants des ménages ayant acheté leur résidence principale en étant déjà propriétaire de leur résidence principale précédente (*encadré 1*). Dans cette comparaison, nous n’examinons que la décision d’achat et ne cherchons à expliquer ni le montant de la transaction, ni sa nature (neuf ou ancien), ni sa localisation.

1. Répartition des ménages selon leur statut résidentiel

	en %		
	2004	2010	2015
Acquéreurs récents	11,6	8,9	7,9
Autres propriétaires	46,8	50,1	51,5
Locataires	41,5	41,0	40,6
Ensemble des ménages	100,0	100,0	100,0

Champ : ménages de France métropolitaine dont la personne de référence n'est ni étudiante ni agricultrice et dont le niveau de vie est positif ou nul, hors logés à titre gratuit, usufruitiers et ménages complexes.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 2003-2004, 2009-2010 et 2014-2015.

Des acquéreurs récents jeunes, en couple avec enfants, appartenant aux catégories sociales supérieures et à la moitié haute des niveaux de vie

En 2015, les ménages dont la personne de référence a entre 30 et 39 ans sont surreprésentés chez les acquéreurs récents (38 % contre 17 % en population générale). C’est également le cas des couples avec enfants qui représentent 49 % des acquéreurs récents, contre 28 % de couples avec enfants dans l’ensemble de la population. De même, la part des cadres et professions intellectuelles supérieures est de 10 points plus élevée chez les acquéreurs récents que dans la population totale (28 % contre 18 %). Cet écart atteint 17 points par rapport aux locataires. Enfin, alors que moins de 10 % des locataires résident dans une commune rurale, 25 % des acquéreurs récents y ont acheté leur résidence principale (*figure 2*).

Bien qu’ils soient plutôt jeunes, les acquéreurs récents de 2015 ont majoritairement un niveau de vie supérieur à la médiane. Ils se distinguent nettement des locataires : en 2015, le niveau de vie moyen de ces acquéreurs était de 24 500 euros par an, soit 45 % de plus que celui des locataires (hors étudiants). Cet écart était certes de 50 % en 2010 mais n’atteignait que 40 % en 2004. Ces observations suggèrent que la différence de statut d’occupation provient probablement davantage d’une différence de niveau de vie que de choix d’épargne.

Sources et méthode

Sources

Les enquêtes sur le patrimoine des ménages, dénommées successivement « Actifs financiers » en 1986 et 1991-1992, puis « Patrimoine » en 1997-1998, 2003-2004, 2009-2010 et 2014-2015, décrivent les biens immobiliers, financiers et professionnels détenus par les ménages. Réalisées par l'Insee en collaboration avec divers organismes financiers, elles observent en évolution la distribution des patrimoines bruts et nets des ménages et les taux de détention des différents actifs patrimoniaux. Elles comportent aussi une information très complète sur leurs facteurs explicatifs : biographie familiale et professionnelle, héritages et donations reçus dans le passé, revenus et situation financière. La dernière enquête Patrimoine de 2014-2015 a été réalisée en France métropolitaine et dans les départements d'outre-mer. Un peu plus de 12 000 ménages y ont répondu. Le champ de l'étude comprend les ménages ordinaires résidant en France métropolitaine et exclut les ménages dont la personne de référence est agricultrice ou étudiante ou dont le niveau de vie est négatif, les logés à titre gratuit ou usufruitier et les ménages complexes (8 808 observations en 2004, 10 750 en 2010 et 10 480 en 2015). Les ménages d'agriculteurs ont été exclus parce que la constitution de leur patrimoine et sa transmission répondent à des logiques très différentes du reste de la population [Le Bayon *et al.*, 2013]. Les ménages complexes sont également retirés du fait de situations très diverses, la modélisation de leur comportement n'étant pas robuste.

Les enquêtes Patrimoine permettent d'évaluer précisément l'impact des transmissions patrimoniales (montants, années, nature des donations et des héritages) sur l'accession à la propriété. En revanche, contrairement aux enquêtes Logement, elles ne renseignent pas sur le statut d'occupation antérieur des acquéreurs récents ou sur l'origine de leur apport personnel. Les enquêtes Logement, qui constituent une source précieuse d'information complémentaire, n'ont pas été exploitées car plus anciennes – la plus récente datant de 2013 – elles ne rendent pas compte de la période récente de baisse des prix de l'immobilier.

Méthode

Lorsque la variable expliquée ne prend que deux valeurs, il est préférable d'utiliser les modèles de type *logit/probit* plutôt qu'un modèle linéaire. En effet, contrairement au modèle linéaire, ce type de modèle, appartenant à la famille des modèles linéaires généralisés, permet notamment de s'assurer que les probabilités estimées soient comprises entre 0 et 1.

Ils supposent que la probabilité de survenue d'un événement peut s'écrire comme fonction d'un ensemble de caractéristiques. Soit F cette fonction, Y la variable expliquée (par exemple « acheter sa résidence principale »), $P(Y = 1 | X)$ la probabilité de survenue de l'événement, X les variables explicatives, et b les coefficients qui traduisent l'effet de chaque variable, on a donc :

$$E(Y | X) = P(Y = 1 | X) = F(Xb)$$

Dans un modèle *logit*, la fonction F est la fonction de répartition d'une fonction logistique. Ici, comme en général, les résultats donnés par les modèles *probit* et *logit* sont tout à fait comparables.

La méthode de Oaxaca-Blinder [Oaxaca, 1973 ; Blinder, 1973] permet de décomposer l'évolution de la valeur moyenne d'une variable d'intérêt selon la contribution de chacun des facteurs explicatifs.

Ici, la variable d'intérêt Y est égale à 0 si le ménage est locataire ou propriétaire ancien et 1 s'il est acquéreur récent. La variation de la proportion d'acquéreurs récents dans la population s'écrit donc :

$$R = E(Y_{2010}) - E(Y_{2004})$$

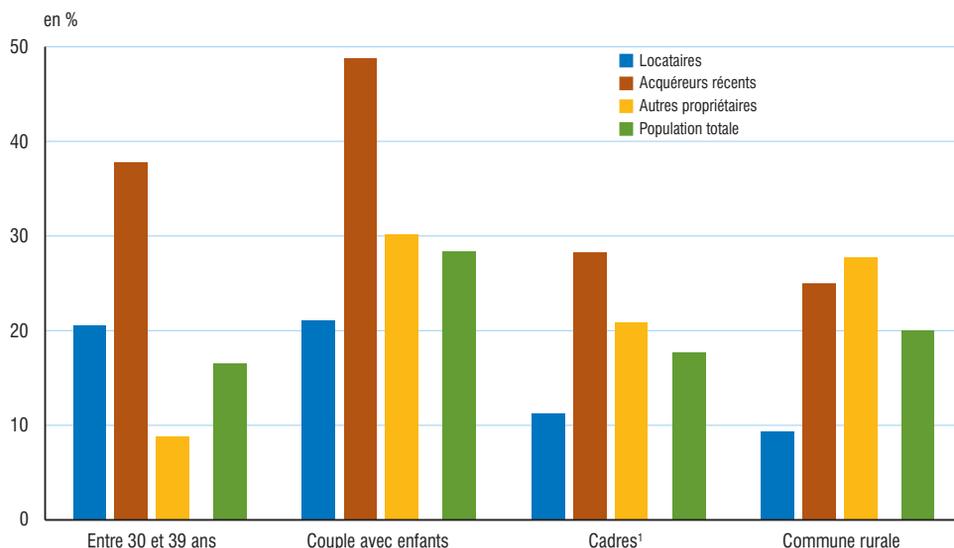
La décomposition d'Oaxaca-Blinder peut s'écrire [Jann, 2008] :

$$R = (E(X_{2010}) - E(X_{2004}))' \beta_{2004} + E(X_{2004})' (\beta_{2010} - \beta_{2004}) + [E(X_{2010}) - E(X_{2004})]' (\beta_{2010} - \beta_{2004})$$

où X est le vecteur des variables explicatives et β le vecteur des paramètres estimés et ' désigne la transposition. La décomposition est exprimée en *log* des *odd-ratios* $\log\left(\frac{p}{1-p}\right)$. Pour des petites variations des *odd-ratios*, ceci est proportionnel à la variation des probabilités.

Cette méthode permet de distinguer premièrement la part due au changement de la structure de la population $(E(X_{2010}) - E(X_{2004}))' \beta_{2004}$ relativement aux variables explicatives retenues, que l'on appelle l'« effet expliqué ». On définit ensuite un « effet inexpliqué » dû à la variation de l'impact de chaque variable, à structure de population donnée. On interprète ces variations comme une modification du comportement de certaines catégories de la population $E(X_{2004})' (\beta_{2010} - \beta_{2004})$. Cet effet décrit les changements de comportement que nous cherchons à identifier. Enfin, le troisième terme de la décomposition représente les interactions entre les deux effets précédents $[E(X_{2010}) - E(X_{2004})]' (\beta_{2010} - \beta_{2004})$.

2. Caractéristiques socio-démographiques de la personne de référence ou du ménage selon le statut d'occupation en 2015



1. Y compris profession intellectuelle supérieure.

Champ : ménages de France métropolitaine dont la personne de référence n'est ni étudiante ni agricultrice et dont le niveau de vie est positif ou nul, hors logés à titre gratuit, usufruitiers et ménages complexes.

Lecture : en 2015, les couples avec enfants représentaient 48,8 % des acquéreurs récents d'une résidence principale, soit 20 points de pourcentage de plus que leur part dans la population totale.

Source : Insee, enquête Patrimoine 2014-2015.

Après la crise, les conditions d'emprunt soutiennent l'acquisition du logement

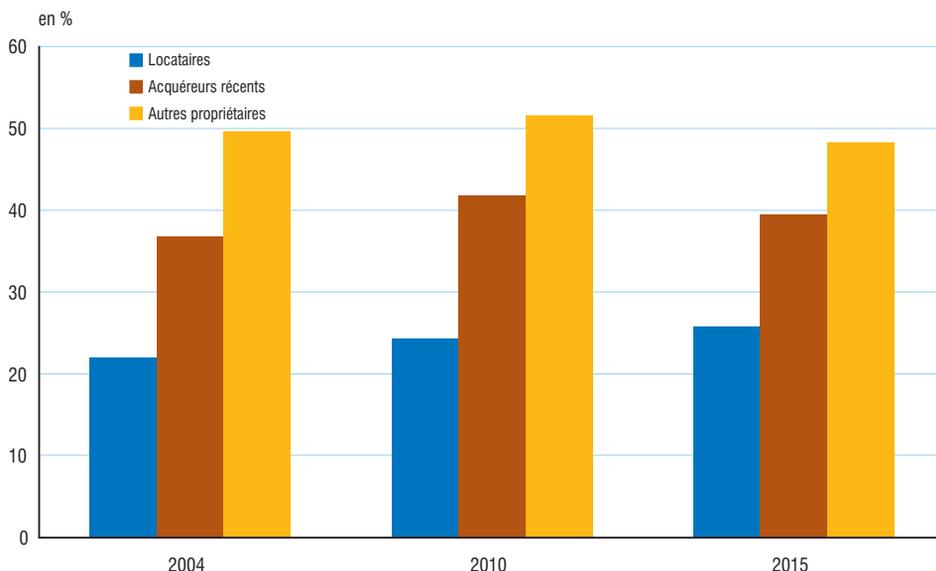
Depuis le début des années 2000, l'assouplissement des conditions d'emprunt constitue l'un des facteurs explicatifs du relatif maintien du nombre d'acquéreurs dans un contexte de hausses de prix importantes. En 2004, la durée moyenne des crédits à l'habitat accordés aux ménages s'établissait à 185 mois. En 2008, elle était de 243 mois (source Banque de France). Après un recul de 25 mois entre début 2008 et fin 2009, la durée moyenne des crédits s'est de nouveau accrue en 2015 pour atteindre 233 mois. Parallèlement, depuis la crise économique, les taux de crédit à l'habitat ont largement baissé permettant ainsi de solvabiliser nombre de ménages. En 2008, le taux d'intérêt moyen des crédits à l'habitat était proche de 5 %. Fin 2015, en moyenne, les ménages empruntaient à 2,3 % pour l'acquisition de leur logement. Enfin, si le montant des apports personnels s'est accru depuis 2000 [Arnold et Boussard, 2017], sous l'effet de la forte hausse des prix de l'immobilier, cette croissance a été moins que proportionnelle à la hausse des prix puisque la part des apports personnels inférieurs à 10 % du montant de l'achat a augmenté depuis le début des années 2000 (32 % en 2004, 36 % en 2010 et 41 % en 2015).

Des transmissions intergénérationnelles facilitées par les réformes fiscales

En plus de l'épargne accumulée, l'apport personnel peut également provenir des héritages et donations reçues, ainsi que d'éventuelles plus-values immobilières – qu'elles soient ou non issues de la vente de la résidence principale – ou d'investissements financiers antérieurs. Bien

qu'ils restent minoritaires, les ménages ayant reçu une aide financière familiale (donations ou héritages) sont proportionnellement plus nombreux depuis le début des années 2000. Locataires comme propriétaires ont, semble-t-il, profité des réformes fiscales en faveur des donations intergénérationnelles intervenues sur la période. Néanmoins, les acquéreurs récents ont continué d'être les principaux bénéficiaires des aides familiales. En 2015, 39 % des acquéreurs récents avaient perçu une transmission au cours de leur vie, contre 26 % des locataires (figure 3).

3. Part des ménages ayant reçu un héritage ou une donation au cours de leur vie selon le statut d'occupation



Champ : ménages de France métropolitaine dont la personne de référence n'est ni étudiante ni agricultrice et dont le niveau de vie est positif ou nul, hors logés à titre gratuit, usufruitiers et ménages complexes.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 2003-2004, 2009-2010 et 2014-2015.

Une baisse de la probabilité d'achat comparable pour les couples avec ou sans enfants

L'analyse multivariée effectuée à partir des enquêtes Patrimoine 2004, 2010 et 2015 (encadré 1) a pour objectif de comparer les probabilités d'achat des ménages selon leurs caractéristiques socio-démographiques et financières. Pour ce faire, le profil de référence retenu est celui d'un couple avec enfants dont la personne de référence du ménage est âgée de 30 à 39 ans, résidant dans une commune de plus de 100 000 habitants, avec un niveau de vie situé entre le 2^e et le 3^e quartile et n'ayant reçu ni héritage au cours des dix années précédant l'enquête ni donation financière au cours des cinq années précédentes. Les *odds ratio* obtenus lors des régressions de type *logit* permettent de calculer, selon les caractéristiques des ménages, leur probabilité d'avoir acheté au cours des cinq années précédant l'enquête.

Ce profil de référence a, en 2015, 23 % de chances d'avoir acheté entre 2010 et 2015. Cette probabilité était de 3 points supérieure en 2010 et s'établissait à 29 % en 2004. Nous comparons ensuite, d'une part, les probabilités d'être acquéreur récent sous l'hypothèse de modification d'une seule des variables étudiées par rapport au profil de référence et, d'autre part, ces probabilités en évolution entre 2004 et 2015 (figure 4).

4. Effets des caractéristiques socio-démographiques sur la probabilité d'être acquéreur récent plutôt que locataire ou propriétaire ancien en 2004, 2010 et 2015

en %

	n.s.	2004	2010	2015
Profil de référence		29,1	25,9	23,1
Classe d'âge				
Moins de 30 ans		19,2	19,9	n.s.
De 30 à 39 ans		Réf.	Réf.	Réf.
De 40 à 49 ans		15,3	12,3	11,0
De 50 à 59 ans		10,6	8,0	6,5
De 60 à 69 ans		7,9	7,7	5,4
69 ans ou plus		3,9	3,1	2,1
Type de ménage				
Personne seule		16,7	18,5	15,9
Couple sans enfant		24,9	20,8	17,4
Couple avec enfants		Réf.	Réf.	Réf.
Famille monoparentale		18,1	n.s.	15,7
Présence d'un chômeur dans le ménage				
Non		Réf.	Réf.	Réf.
Oui		22,3	n.s.	13,3
Taille urbaine				
Commune rurale		37,8	30,9	29,3
Moins de 20 000 hab.		n.s.	n.s.	n.s.
Entre 20 000 et 100 000 hab.		n.s.	n.s.	n.s.
Plus de 100 000 hab.		Réf.	Réf.	Réf.
Île-de-France		23,8	19,5	n.s.
Niveau de vie				
Inférieur à Q1		18,7	8,0	12,4
Entre Q1 et Q2		23,0	15,9	16,3
Entre Q2 et Q3		Réf.	Réf.	Réf.
Entre Q3 et D9		37,1	33,2	30,2
Supérieur à D9		39,9	33,2	n.s.
Perception d'une donation financière les 5 dernières années				
Non		Réf.	Réf.	Réf.
Oui		38,5	42,4	45,0
Perception d'un héritage les 10 dernières années				
Non		Réf.	Réf.	Réf.
Oui		n.s.	32,6	27,4

Champ : ménages de France métropolitaine dont la personne de référence n'est ni étudiante ni agricultrice et dont le niveau de vie est positif ou nul, hors logés à titre gratuit, usufruitiers et ménages complexes.

Lecture : en 2015, le profil de référence avait 23 % de chances d'être acquéreur récent plutôt que locataire ou propriétaire ancien. Cette probabilité s'élevait à 45 % s'il avait perçu au cours des 5 dernières années une donation financière. Le profil de référence est représenté par les ménages âgés de 30 à 39 ans, en couple avec enfants, sans chômeur dans le ménage, dans une commune urbaine de plus de 100 000 habitants, avec un niveau de vie situé entre le 2^e et le 3^e quartile, sans perception d'une donation au cours des 5 dernières années, ni d'un héritage au cours des 10 dernières années.

Note : seules les données significativement différentes au seuil de 95 % du profil de référence sont ici représentées.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 2003-2004, 2009-2010 et 2014-2015.

Toutes choses égales par ailleurs, les ménages dont la personne de référence a moins de 30 ans ont une probabilité d'achat plus faible que celle des 30-39 ans en 2004 et 2010. En 2015, la probabilité d'achat de ces ménages n'est pas significativement différente (au seuil de 90 %) de celle du profil de référence. Néanmoins, elle a légèrement crû entre 2004 et 2015. Alors que la probabilité d'acquisition du profil de référence a baissé au cours de cette période, la probabilité d'achat des ménages plus jeunes a augmenté de 4 points, passant de 19 % à 23 %.

Les couples avec enfants ont toutes choses égales par ailleurs plus de chance d'avoir acheté leur résidence principale au cours des cinq dernières années que les personnes seules (+ 12 points en 2004, + 7 points en 2010 et 2015) ou les familles monoparentales (+ 11 points en 2004 et + 7 points en 2015). Les couples sans enfant ont quant à eux subi une baisse de leur probabilité d'achat relativement comparable à celle observée pour les ménages avec enfants.

Si les plus pauvres reviennent partiellement vers l'achat en 2015, les chômeurs s'en éloignent

En 2004, 7 % des ménages appartenant au 1^{er} quartile de niveau de vie étaient acquéreurs récents. Ils n'étaient plus que 3 % en 2010 ; en 2015, ils sont 4 %. Ces évolutions sont en partie confirmées par l'analyse multivariée. Après avoir fortement baissé entre 2004 et 2010, passant de 19 % à 8 %, la probabilité d'achat (toutes choses égales par ailleurs) des ménages du 1^{er} quartile est remontée à 12 % en 2015. Il paraît probable que l'accélération des prix entre le début et la fin des années 2000 explique la réduction de probabilité d'achat des ménages les plus modestes sur la période. Après 2010, l'assouplissement des conditions de crédit et les dispositifs de soutien à la demande (prêts à taux zéro et autres prêts aidés) ont, semble-t-il, contribué à solvabiliser les ménages à bas revenu.

Afin d'évaluer les effets du chômage sur la période, la présence ou non d'un membre du ménage au chômage a été intégrée dans les régressions. Après avoir légèrement crû entre 2004 et 2010, la probabilité d'achat des ménages comprenant au moins un chômeur a été divisée par deux entre 2010 et 2015 pour atteindre 13 %, soit un niveau près de deux fois inférieur à celui du profil de référence.

Un rôle pivot des donations dans l'acte d'achat

Bien que la perception des transmissions intergénérationnelles soit minoritaire chez les acquéreurs récents, elle joue un rôle pivot dans l'acte d'achat. Si la perception d'un héritage n'a qu'un impact marginal (c'est-à-dire non significatif en 2004 et de 4 points de plus en 2015 par rapport au profil de référence), l'effet d'une donation financière est important. En 2015, le fait d'avoir perçu une donation financière au cours des cinq dernières années accroît, toutes choses égales par ailleurs, de plus de 20 points la probabilité d'achat. Cet effet bien plus important des donations s'explique par l'endogénéité de la donation car, contrairement aux héritages, la décision d'achat peut la déclencher [Arrondel *et al.*, 2014]. Quoi qu'il en soit, cet effet n'a cessé de croître. Alors que la probabilité d'achat du profil de référence s'est réduite sur la période, toutes choses égales par ailleurs, la probabilité d'achat des ménages ayant perçu une donation a augmenté de 6 points entre 2004 et 2015 (*figure 4*).

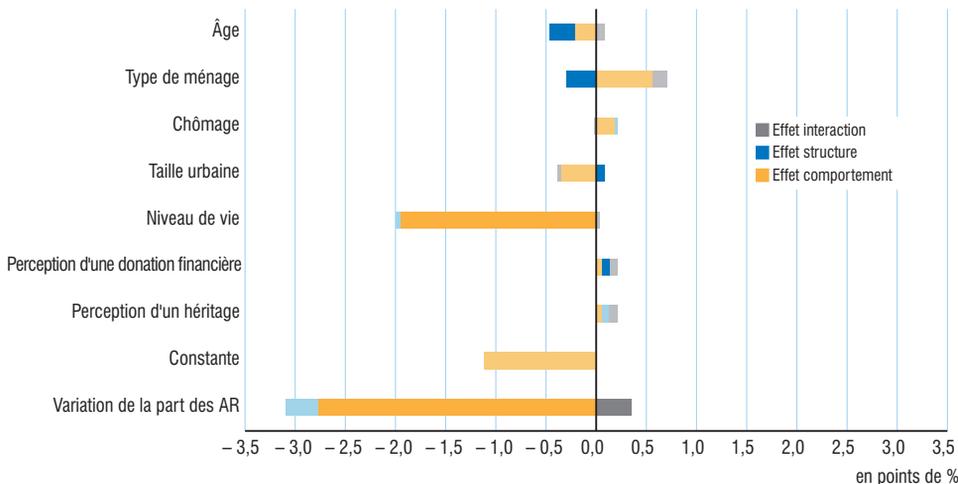
Les comportements expliquent la baisse de la part des acquéreurs entre 2004 et 2010 alors que c'est la structure de la population qui joue entre 2010 et 2015

Alors que les modèles de régression logistique permettent d'évaluer pour chaque année l'impact de certaines caractéristiques socio-démographiques d'un ménage sur sa probabilité d'acquisition de sa résidence principale, ils ne permettent pas d'expliquer l'évolution de la part d'acquéreurs au sein de la population générale sur les 15 dernières années. Pour cela, il est

nécessaire de quantifier la contribution de chaque facteur explicatif à l'évolution globale de la part des acquéreurs entre 2004, 2010 et 2015. Deux effets peuvent être distingués : d'une part, un effet de structure qui tient à la variation de la distribution de certaines caractéristiques dans la population, d'autre part, un effet tenant à la variation de l'impact de chaque facteur explicatif sur la probabilité d'avoir récemment acquis sa résidence principale. Afin d'expliquer la baisse de 2,7 points de la part d'acquéreurs récents entre 2004 et 2010, puis la baisse de 1,0 point entre 2010 et 2015, deux décompositions des estimations suivant la méthode d'Oaxaca-Blinder sont réalisées (encadré 1).

Entre 2004 et 2010, la baisse de 2,7 points de la part d'acquéreurs récents dans la population d'intérêt peut être décomposée comme la somme des modifications de la structure de la population (-0,3 point), des modifications de la propension à acheter sa résidence principale (-2,8 points) et des effets d'interaction (+0,4 point) (figure 5). Les effets de structure globaux ne sont pas significatifs au seuil de 10 %. Néanmoins, des évolutions significatives dans la composition des ménages (augmentation de la part des personnes seules) et leur âge (augmentation de la part des 60-69 ans) expliquent une partie de la baisse de la part des acheteurs sur la période (encadré 1). Les évolutions du comportement d'achat des ménages expliquent à elles seules la quasi-totalité de la baisse de la part des acheteurs. Au sein de ces évolutions, celles liées au niveau de vie des ménages sont prédominantes. La baisse de la capacité d'achat des ménages du bas de la distribution des niveaux de vie, mise en lumière précédemment, contribue à près de 2 points à la baisse de 2,7 points de la part des acquéreurs (-1,3 pour les ménages du 1^{er} quartile, encadré 1).

5. Décomposition de la variation de la part des acquéreurs récents par la méthode d'Oaxaca-Blinder sur la période 2004-2010



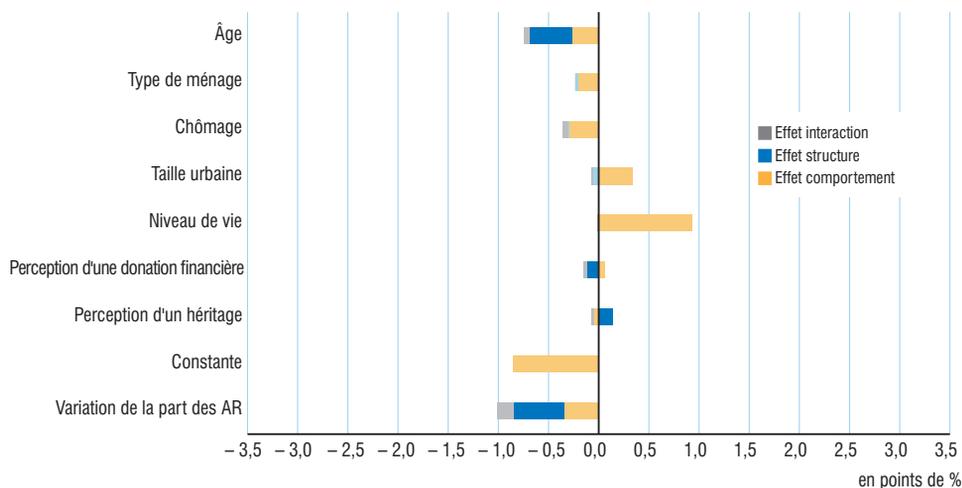
Champ : ménages de France métropolitaine dont la personne de référence n'est ni étudiante ni agricultrice et dont le niveau de vie est positif ou nul, hors logés à titre gratuit, usufruitiers et ménages complexes.

Lecture : entre 2004 et 2010, la part d'acquéreurs récents dans la population d'intérêt a baissé de 2,7 points de pourcentage. Cette évolution peut être décomposée comme la somme des modifications de la structure de la population (-0,3 point), des modifications de la propension à acheter sa résidence principale (-2,8 points) et des effets d'interaction (+0,4 point).

Note : les modalités de couleurs plus claires sont non significatives au seuil de 10 %.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 2004 et 2010.

6. Décomposition de la variation de la part des acquéreurs récents par la méthode d'Oaxaca-Blinder sur la période 2010-2015



Champ : ménages de France métropolitaine dont la personne de référence n'est ni étudiante ni agricultrice et dont le niveau de vie est positif ou nul, hors logés à titre gratuit, usufruitiers et ménages complexes.

Lecture : entre 2010 et 2015, la part d'acquéreurs récents dans la population d'intérêt a baissé de 1 point de pourcentage. Cette évolution peut être décomposée comme la somme des modifications de la structure de la population (- 0,5 point), des modifications de la propension à acheter sa résidence principale (- 0,3 point) et des effets d'interaction (- 0,2 point).

Note : les modalités de couleurs plus claires sont non significatives au seuil de 10 %.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 2010 et 2015.

Entre 2010 et 2015, la baisse de 1,0 point de la part d'acquéreurs récents dans la population d'intérêt peut être décomposée comme la somme des modifications de la structure de la population (- 0,5 point), des modifications de la propension à acheter sa résidence principale (- 0,3 point) et des effets d'interaction (- 0,2 point) (figure 6). Contrairement à la période précédente, et alors que les régressions logistiques laissaient apparaître des changements dans les coefficients estimés, la décomposition d'Oaxaca-Blinder ne fait apparaître aucun changement de comportement significatif permettant d'expliquer la baisse modérée de la part des acquéreurs. *A contrario*, les modifications dans la structure de la population sont à même d'expliquer en partie cette baisse. Ainsi, l'augmentation de la part des 60-69 ans explique significativement la réduction de la part des acheteurs (- 0,3). Si la baisse du nombre de ménages ayant perçu une donation financière entre 2010 et 2015 contribue à la baisse de la part des acheteurs, celle-ci est compensée par l'augmentation du nombre d'héritiers entre les deux enquêtes. ■

Pour en savoir plus

Arnold C., Boussard J., « L'accès à la propriété en recul depuis la crise », in *Les conditions de logement en France*, coll. « Insee Références », édition 2017.

Arrondel L., Garbinti B., Masson A., « Inégalités de patrimoine entre générations : les donations aident-elles les jeunes à s'installer ? », *Économie et Statistique* n° 472-473, décembre 2014.

Blinder A. S., "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates", *Journal of Human Resources*, vol. 8, n° 4, 1973.

Jann B., "The Blinder-Oaxaca decomposition for linear regression models", *The Stata Journal* 8(4), mai 2008.

Le Bayon S., Levasseur S., Madec P., « Achat de la résidence principale : le profil des ménages français pendant les années 2000 », in *Ville et logement*, coll. « Revue de l'OFCE » n° 128, avril 2013.

Oaxaca R., "Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets", *International Economic Review*, vol. 14, n° 3, octobre 1973.

Sutter C., Faubert V., Monnet E., « Malgré la reprise du pouvoir d'achat, la construction de logements continuerait de baisser en 2015 », *Note de conjoncture*, Insee, juin 2015.
