



© Jelena Stajic/Hans Lucas

SOCIÉTÉ - HABITAT

Octobre 2021 • www.institutparisregion.fr

ACHETER SON LOGEMENT EN ÎLE-DE-FRANCE : ASPIRATION PARTAGÉE, ENGAGEMENT TOUJOURS PLUS LOURD

47 %

PART DES MÉNAGES PROPRIÉTAIRES DE LEUR LOGEMENT EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2018 (58 % EN FRANCE MÉTROPOLITAINE)

5,8

NOMBRE D'ANNÉES DE REVENU QUE REPRÉSENTE LA VALEUR D'UN LOGEMENT ACQUIS EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2019

79 %

PART DE L'EMPRUNT DANS LE PRIX D'UN BIEN ACQUIS EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2019 (68 % EN 2013)

14 %

PART DES MÉNAGES AYANT BÉNÉFICIÉ D'UN PRÊT AIDÉ EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2019 (17 % EN 2013)

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ RESTE UN OBJECTIF PRIMORDIAL POUR DE NOMBREUX MÉNAGES, CAR ELLE PERMET DE SE CONSTITUER UN PATRIMOINE QUI POURRA ÊTRE LÉGUÉ ET DE SE SENTIR « CHEZ SOI », SANS DÉPENDRE D'UN BAILLEUR. C'EST ÉGALEMENT UN MARQUEUR DE RÉUSSITE SOCIALE ET LE SIGNE D'UN PARCOURS RÉSIDENTIEL ASCENDANT. MAIS L'ACHAT D'UN LOGEMENT REPRÉSENTE UN INVESTISSEMENT DE PLUS EN PLUS LOURD POUR LES MÉNAGES, CETTE DYNAMIQUE ÉTANT PARTICULIÈREMENT MARQUÉE EN ÎLE-DE-FRANCE.

En 2019, un logement acquis en résidence principale par un ménage en Île-de-France représentait en moyenne 5,8 années de ses revenus, soit près de six mois de plus qu'en 2013 (5,3 années), et 2,7 années de plus qu'en 1992 (3,1 années), soit un doublement en un peu moins de trente ans¹. La baisse historique des taux d'intérêt des crédits habitat (de 5,59 % en moyenne début 2000 à 1,24 % fin 2020), combinée à une hausse continue des durées d'emprunt (de 15,4 années en moyenne début 2004 à 21,0 années fin 2020²), a en effet permis aux ménages d'augmenter leur solvabilité³ et de s'endetter toujours plus, nourrissant en contrepartie une forte hausse des prix immobiliers. La région francilienne, où le prix médian⁴ a atteint 4 220 €/m² au 1^{er} trimestre 2021⁵, concentre 16,1 % du parc de logements national, mais pèse à elle seule un peu plus de 27 % du total des encours français de crédit à l'habitat⁶.

L'accès au crédit est, dans la plupart des cas, une condition *sine qua non* pour devenir propriétaire : selon les enquêtes nationales logement (ENL) de l'Insee les plus récentes, près de neuf logements sur dix sont achetés à crédit⁷. De nombreux ménages se retrouvent ainsi exclus de l'accès à la propriété faute de remplir les critères de sélection appliqués par les banques (taux d'effort⁸/reste à vivre, apport personnel, stabilité de l'emploi, structure familiale, etc.).

Suivant ce constat, il est apparu opportun d'étudier les conditions de financement des ménages franciliens pour l'acquisition de leur résidence principale, telles qu'elles apparaissent dans la base de l'Observatoire du financement du logement (OFL, voir encadré p. 2) : quelles sont les caractéristiques

L'OBSERVATOIRE SUR LE FINANCEMENT DU LOGEMENT (OFL)

Chaque année depuis 1978, l'OFL réalise, via l'institut de sondage CSA, une enquête sur le financement par emprunt des logements achetés par les ménages. Cette enquête est conduite auprès de la quasi-totalité des établissements distributeurs de crédit. L'échantillon est national et représentatif au niveau régional. Le questionnaire s'articule autour de trois grands axes : la nature de l'opération (ancienneté et type de bien, réalisation ou non de travaux, primo-accession, localisation...), son plan de financement (montant de l'opération et de l'apport, nature, durée, taux des prêts, montant des remboursements...), et les caractéristiques socio-démographiques des ménages (âge, profession, revenu...). Dans le cadre de cette note, ont été mobilisées les données des enquêtes 2013 et 2019 portant sur les acquisitions en Île-de-France de logements à usage de résidence principale.

des biens acquis (prix, localisation, etc.) ? Quel est le profil des acquéreurs et comment se décomposent leurs plans de financement ? Quelle part pour l'accession aidée ? Les données mobilisées concernent les années 2013 et 2019, permettant ainsi de dresser un état des lieux du marché de l'accession et des dynamiques à l'œuvre juste avant la crise sanitaire et économique qui touche le pays depuis 2020.

UN MARCHÉ DE L'ACCESSION DOMINÉ PAR LE COLLECTIF ET L'ANCIEN

Les données de l'OFL exploitées dans cette note portent sur les acquisitions de résidences principales réalisées en Île-de-France par l'entremise d'un prêt bancaire⁹. Elles révèlent tout d'abord un nombre d'opérations qui augmente, de 135 700 en 2013 à 156 200 en 2019 (+ 15 %, voir figure 1). Le poids des primo-accédants (ménages qui achètent pour la première fois) dans l'ensemble des acquisitions progresse lui aussi, passant de 58 % à 67 % entre les deux dates.

Pour acquérir, les ménages se tournent majoritairement vers le logement collectif. En 2013 comme en 2019, deux tiers des achats concernent des appartements¹⁰. En termes d'évolution, ce sont ces derniers qui connaissent la plus forte progression entre 2013 et 2019 : + 17 %, contre + 12 % pour les maisons.

Autre caractéristique francilienne, les ménages se tournent très majoritairement vers le marché de l'ancien¹¹, avec plus de huit opérations sur dix (82 % en 2019, contre 84,5 % en 2013). On note le développement sur la période des opérations d'acquisition-amélioration¹², qui concernent 12 % des achats dans l'ancien en 2019, contre 4 % en 2013.

Dans le neuf (18 % des achats en 2019, contre 15,5 % en 2013), la Vefa (vente en état futur d'achèvement, ou achat sur plan) renforce sa position, avec 67 % des acquisitions en 2019, contre 56 % en 2013. Les exigences de pré-commercialisation toujours plus importantes des banques auprès des promoteurs privés, surtout dans un territoire aussi tendu que l'Île-de-France, font que de plus en plus d'appartements neufs sont désormais vendus avant même d'être achevés.

L'ACHAT DE LEUR RÉSIDENCE PRINCIPALE, SOUVENT UN ÉLOIGNEMENT DU CENTRE POUR LES MÉNAGES

La géographie des opérations d'accession est relativement stable, en 2013 comme en 2019, avec 48-50 % de l'activité qui se déroule en grande couronne, 38-40 % en petite couronne et 12 % à Paris (voir figure 2). La comparaison entre le lieu de résidence des accédants avant leur acquisition et la localisation de leur nouveau logement met en lumière, d'une part, le fait que 96 % des acquéreurs habitaient déjà en Île-de-France, et, d'autre part, qu'un glissement géographique s'opère à cette occasion de la zone centrale vers la périphérie (voir figure 3).

En 2019, le niveau très élevé des prix immobiliers à Paris a ainsi eu pour conséquence que seule la moitié (52 %) des accédants qui résidaient auparavant

dans la capitale ont pu acheter sur place, le reste se tournant principalement vers la petite couronne (40 %), voire vers la grande couronne (8 %). À l'inverse, en grande couronne, avec des niveaux de prix plus abordables, près de 85 % des accédants trouvent un bien dans leur département de résidence.

En s'éloignant du centre, les ménages peuvent également prétendre à des logements plus vastes, notamment pour répondre à leur agrandissement progressif (voir figure 4). En 2019, acheter un appartement en grande couronne permet de disposer en moyenne de 70 m², soit 5 m² de plus qu'en petite couronne et 21 m² de plus qu'à Paris. En ce qui concerne les maisons, la surface moyenne atteint 104 m² en grande couronne, soit 21 m² supplémentaires par rapport à la petite couronne – l'équivalent de deux chambres¹³.

L'ACQUISITION RESTE SÉLECTIVE MALGRÉ DES CONDITIONS DE FINANCEMENT TOUJOURS PLUS FAVORABLES

Surfant sur des conditions de prêt toujours plus avantageuses, l'emprunt moyen est passé de 201 000 € à 277 000 € entre 2013 et 2019 (+ 38 %), une progression deux fois plus rapide que celle du prix des logements (+ 18 %). En 2019, la part de l'emprunt représente ainsi en moyenne 79 % du prix du logement, contre 68 % en 2013.

En 2019, les appartements acquis à Paris en résidence principale coûtent en moyenne près de 495 000 €, soit 42 % de plus qu'en petite couronne (350 000 €) et plus du double de ceux en grande couronne (238 000 €). Pour les maisons, toujours en 2019, l'écart est de 23 % entre la petite et la grande couronne (respectivement 438 000 € et 356 000 €, voir figure 4).

Acheter un logement à ces niveaux de prix implique donc des revenus importants (voir figure 5) : en 2019, le revenu mensuel médian disponible des ménages franciliens acquéreurs de leur résidence principale s'élève à 4 408 €. C'est 2,2 fois plus que le revenu médian de l'ensemble des ménages de la région (2 042 €¹⁴), un écart qui illustre bien la sélectivité du marché immobilier.

ACHETER SEUL OU À DEUX, ÊTRE OU NON PRIMO-ACCÉDANT : DES CRITÈRES DISCRIMINANTS

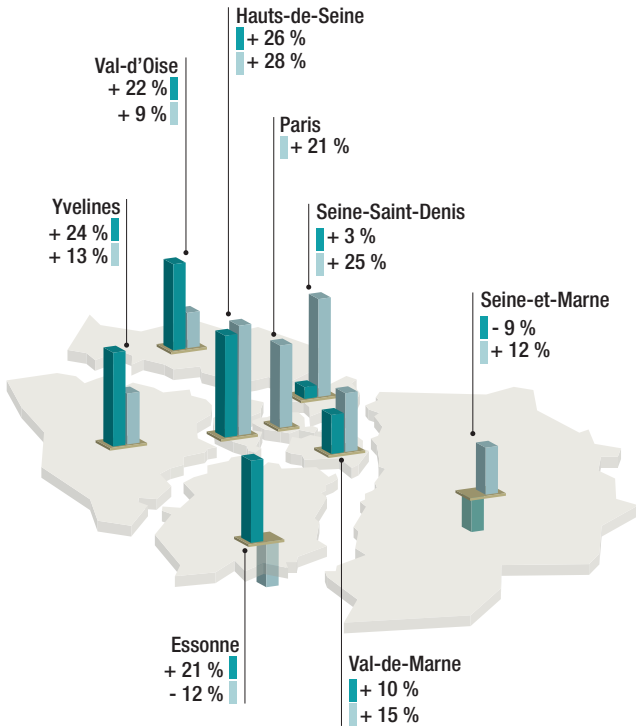
Deux variables ont un impact déterminant sur les capacités d'emprunt et la solvabilité d'un ménage : le nombre d'acquéreurs impliqués (achat seul ou à deux) et le patrimoine immobilier préexistant (le ménage était-il déjà propriétaire d'un bien immobilier au moment de son achat ? – voir figure 6).

Ainsi, le revenu mensuel moyen entre un couple de secundo-accédants et un primo-accédant achetant seul va varier plus que du simple au double (respectivement 7 100 € et 3 300 €), avec des capacités d'emprunt au diapason et un taux d'effort moyen moindre pour les premiers (26,0 %, contre 29,1 %) combiné à des durées d'emprunt plus courtes (19,9 ans, contre 22,3 ans en moyenne).

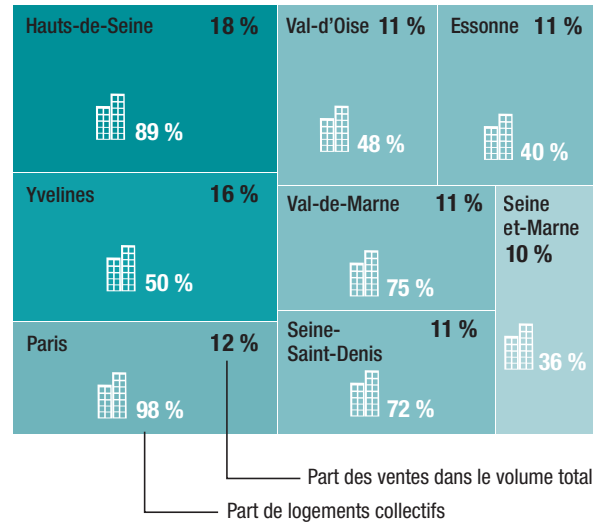
Les secundo-accédants empruntent plus souvent à

1 Évolution du nombre d'achats entre 2013 et 2019

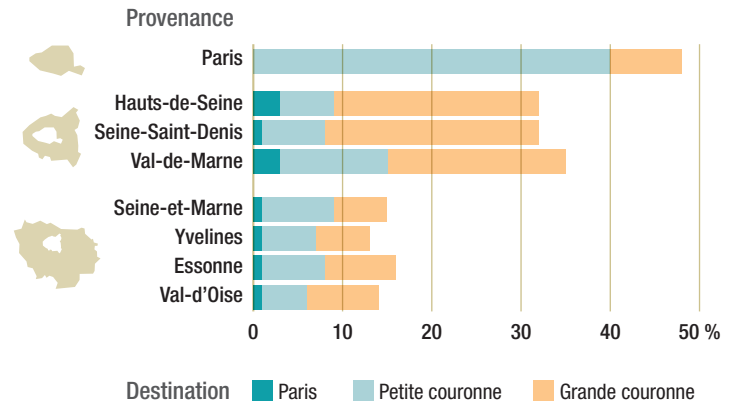
Maison Appartement



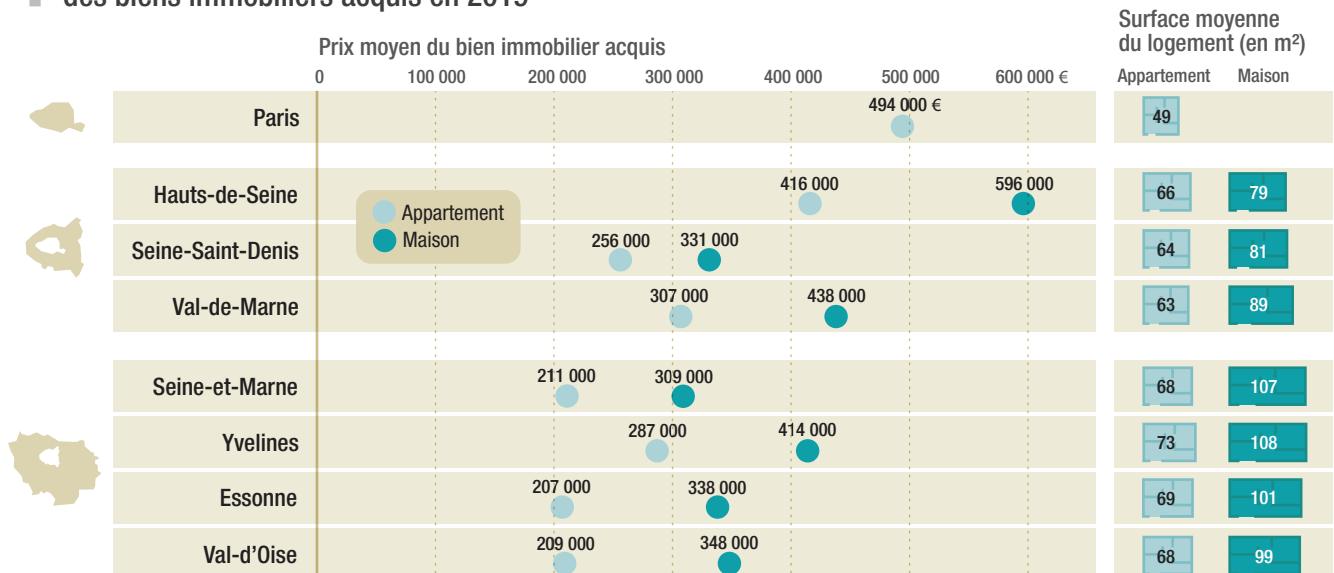
2 Répartition des achats entre départements en 2019



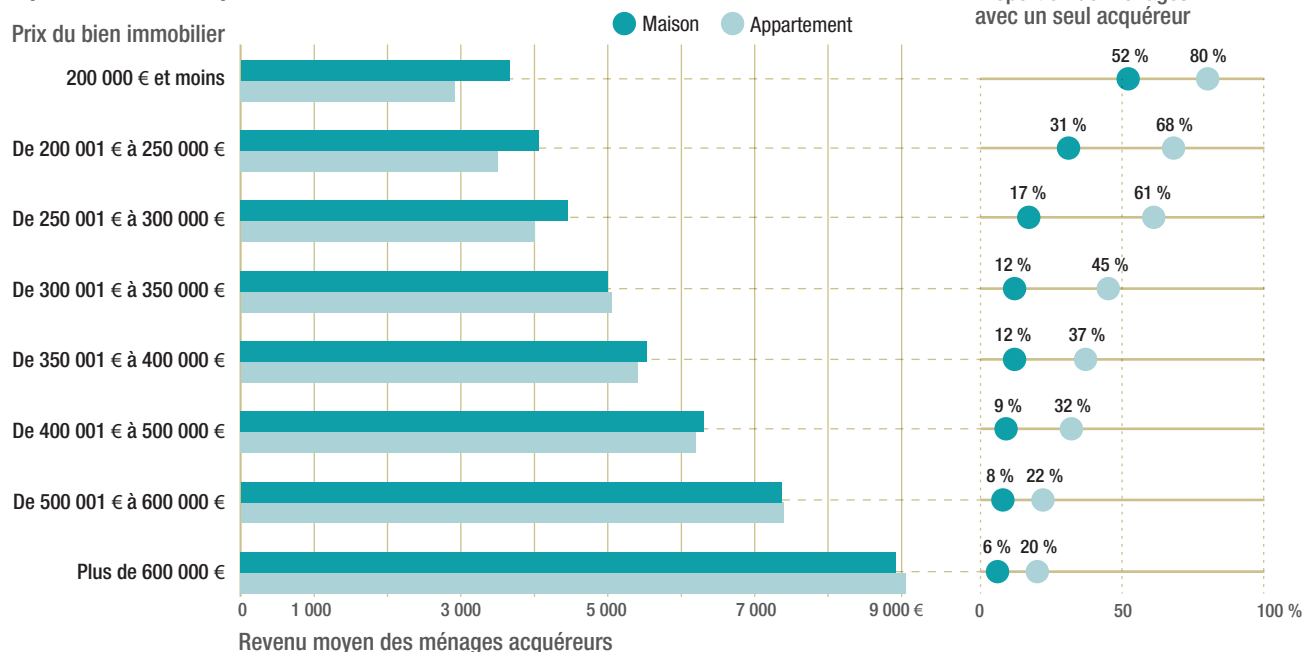
3 Part des ménages qui achètent en dehors de leur département de résidence en 2019



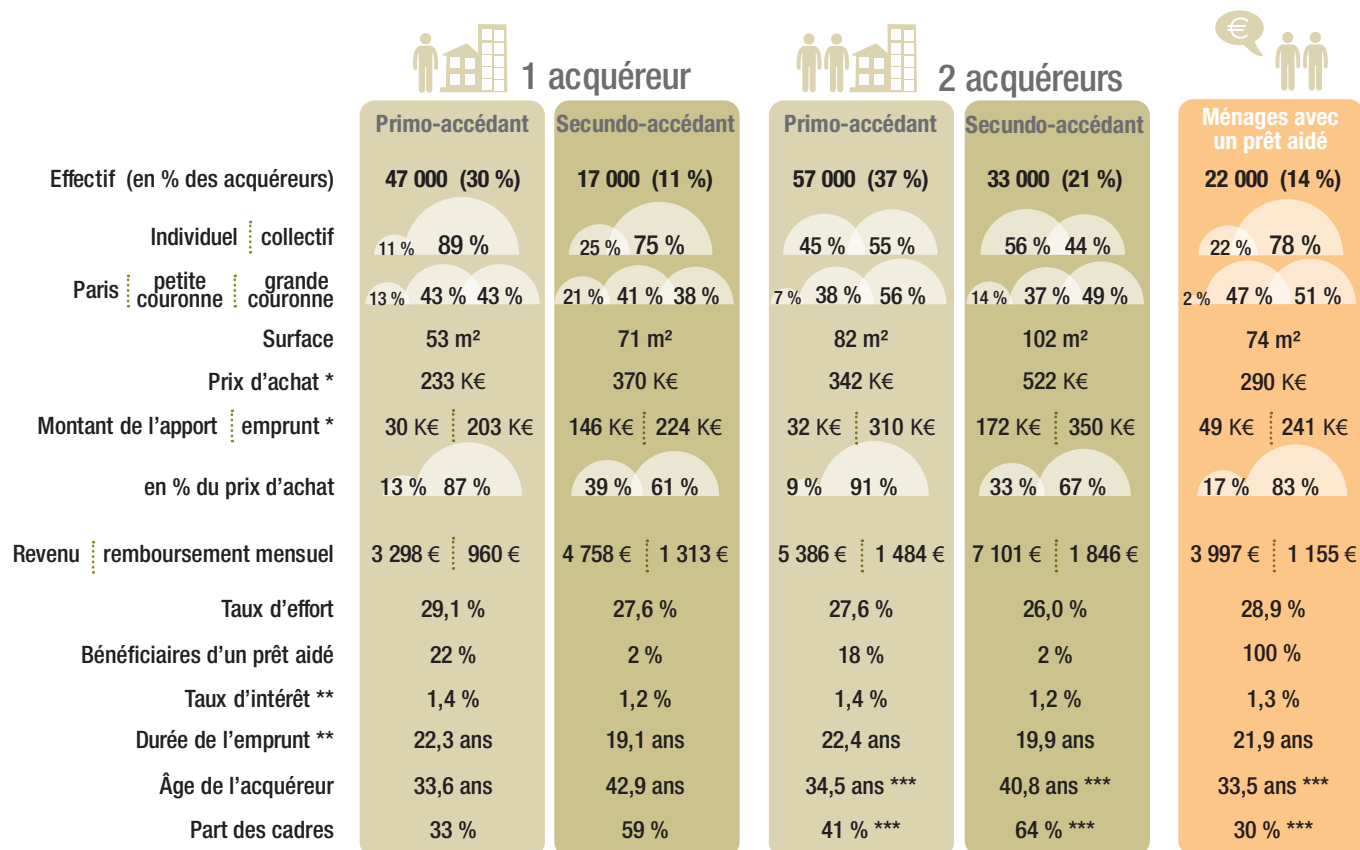
4 Prix et surfaces moyennes des biens immobiliers acquis en 2019



5 Revenu moyen des ménages et prix du bien acquis en 2019



6 Caractéristiques des acquisitions et des plans de financement en fonction du profil moyen des ménages acquéreurs en 2019



* Valeur en milliers d'euros (1 K€ = 1 000 €) ** Caractéristiques du prêt le plus important *** Caractéristiques de l'emprunteur principal

deux (65 %, contre 55 % pour les primo-accédants) et se démarquent par une surreprésentation des cadres (63 %, contre 37 %)15. Ils disposent en outre du capital généré par la revente de leur précédent logement et donc d'un apport moyen bien plus important que les primo-accédants (165 000 €, contre 31 000 €), débouchant sur des durées d'emprunt plus courtes (19,6 ans contre 22,4 ans), et ce, malgré des acquisitions plus onéreuses (472 000 €, contre 293 000 €).

Les caractéristiques du ménage acquéreur ont un impact net sur la taille du logement acheté : si les couples d'acquéreurs se tournent, comme attendu, vers des surfaces plus importantes que ceux qui achètent seuls, on constate toutefois que le fait d'être secundo-accédant est synonyme de bond dans la surface du bien acheté, que ce soit seul ou en couple (+ 20 m² environ en moyenne dans les deux cas). Si les acquéreurs solos se tournent très majoritairement vers le logement collectif (85 % du total, contre 65 % pour l'ensemble des accédants), les acquéreurs en couple optent, en revanche, pour environ la moitié d'entre eux, pour du logement individuel, avec une surreprésentation des achats en grande couronne (53 % des acquisitions).

L'ACCESSION AIDÉE POURSUIT SON REcul

L'examen des données de l'OFL prolonge ce qui a été observé auparavant via les ENL, à savoir le recul de l'accession aidée (voir tableau infra). La proportion des accédants bénéficiant d'un prêt aidé par l'État est ainsi passée de 50 % en 1973 à 17 % en 2013, et même à 14 % en 201916.

Entre ces deux dernières dates, on constate un recours un peu plus systématique au prêt à taux zéro (PTZ, 11,3 % des ménages en 2019, + 3,5 points), qui s'explique notamment par un élargissement du dispositif au cours de la période (ouverture à l'ancien, plafonds de ressources relevés...).

On observe, à l'inverse, une perte de vitesse du prêt d'accession sociale (PAS, -4,9 points) et du prêt conventionné (PC, -3,2 points), qui relève de plusieurs facteurs : on peut citer la fin, en 2018, de l'activité crédit immobilier du Crédit foncier de France, l'un des principaux distributeurs de ce type de prêts aidés, ainsi que, concernant les PAS, la hausse continue des prix immobiliers en Île-de-France, qui rend toujours plus difficile l'accès à la propriété pour les ménages modestes visés par ces prêts.

Principales caractéristiques des prêts* des accédants

	2013	2019	Évolution 2013-2019
Type de taux			
taux fixe	97,6 %	99,9 %	+ 2,3 pts
taux variable	2,4 %	0,1 %	- 2,3 pts
Type de garantie			
caution	55,2 %	58,8 %	+ 3,6 pts
hypothèque	43,4 %	39,5 %	- 3,9 pts
Type d'échéance**			
échéance modulable	45,4 %	58,1 %	+ 12,7 pts
échéance constante	33,0 %	21,6 %	- 11,4 pts
échéance variable (progressive, dégressive)	20,9 %	19,7 %	- 1,2 pt
fixe par palier	0,7 %	0,6 %	- 0,1 pt
Différé d'amortissement			
non	96,1 %	89,9 %	- 6,2 pts
oui	3,9 %	10,1 %	+ 6,2 pts
si oui, durée du différé (ans)	2,3	1,7	- 0,6 an

Source : OFL, traitement L'Institut Paris Region.

* Il s'agit des caractéristiques du prêt principal.

** Pourcentages calculés sur les ménages qui ont répondu à la question.

Les ménages qui ont bénéficié d'un prêt aidé (PTZ, PAS ou PC) en 2019 pour financer leur acquisition sont pour la quasi-totalité des primo-accédants (95 % du total). Le PTZ, qui représente aujourd'hui la grande majorité des prêts aidés distribués, cible en effet en priorité les ménages n'ayant pas été jusqu'ici propriétaires de leur résidence principale.

Comparativement aux primo-accédants dans leur ensemble, les bénéficiaires des prêts aidés ont davantage privilégié des logements collectifs (78 %, contre 70 %), et ont acheté quasi systématiquement en dehors de Paris (98 %, contre 90 %), avec une préférence plus marquée pour la petite couronne (47 %, contre 40 % pour l'ensemble des primo-accédants). Empruntant un peu plus souvent seuls (49 % contre 45 %), ils affichent des revenus mensuels plus faibles (3 997 €, contre 4 454 €). S'ils parviennent finalement à acquérir des biens d'un montant comparable (290 000 €, contre 293 000 €), c'est par l'intermédiaire d'un apport initial moyen plus élevé (49 000 €, contre 31 000 €).

LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES CRÉDITS HABITAT (2013 ET 2019)

Dans un contexte de taux d'intérêt très bas, l'analyse des caractéristiques des plans de financement met en lumière la préférence désormais quasi exclusive des acquéreurs pour les prêts à taux fixe (voir tableau ci-contre) : plus de 97 %, en 2013 comme en 2019 (lorsque les taux d'intérêt sont très faibles, l'avantage de taux consenti pour la souscription d'un prêt à taux variable s'amenuise, tandis que la probabilité de voir les taux remonter devient plus élevée). Autre particularité propre au système français, les prêts cautionnés sont majoritaires, avec près de 60 % du total, en hausse de près de 4 points sur la période. À la différence des prêts dits « hypothécaires » (dont le niveau de risque est évalué en fonction de la valeur intrinsèque du bien acheté), les prêts cautionnés s'appuient sur une évaluation par un organisme de cautionnement spécialisé (à l'instar du Crédit Logement) des ressources des ménages et de leur capacité de remboursement. On note toutefois quelques changements. Les accédants ont ainsi plus recours à des prêts comportant des échéances modulables (45 % en 2013, 58 % en 2019), une option qui permet, sous certaines conditions, de faire varier le montant des remboursements (généralement à la hausse). Ils mobilisent également plus souvent dans leurs plans de financement des prêts avec différés d'amortissement¹ : 3,9 % en 2013, 10 % en 2019. Cette option est plus fréquente dans le neuf (en 2019, 17,5 % des achats, contre 8,4 % dans l'ancien), et va souvent de pair avec le PTZ (93 % des prêts complémentaires de ce type ont un différé, contre 9 % pour les prêts bancaires classiques). Toujours en 2019, la durée moyenne du différé est d'un peu moins de deux ans².

1. Le différé d'amortissement intervient uniquement au début du prêt, ce qui permet à l'emprunteur de ne pas rembourser le capital de l'emprunt pendant une période définie, lui donnant ainsi la possibilité d'avoir des mensualités plus faibles pendant ce différé.
2. La durée moyenne du différé varie sensiblement selon le type de prêt : sept mois pour les prêts bancaires classiques, dix ans pour les PTZ.

Types de prêts mobilisés (en % des ménages)*

	Prêt bancaire	Prêts aidés dont	PTZ	PAS	PC	Épargne logement	Autres**
2013	89,1 %	16,7 %	7,8 %	7,4 %	4 %	1,5 %	1,1 %
2019	96,1 %	13,9 %	11,3 %	2,5 %	0,8 %	0 %	0,4 %
Évolution 2013-2019 (en points)	+ 7,0	- 2,8	+ 3,5	- 4,9	- 3,2	- 1,5	- 0,7

* Les totaux en ligne sont supérieurs à 100 %, les différents types de prêts étant cumulables.

** Prêt employeur, prêt du 1 %, prêt fonctionnaire, prêt d'organismes sociaux, éco-prêt.

Source : OFL, traitement L'Institut Paris Region.

L'acquisition de leur résidence principale pèse toujours plus lourdement, et de plus en plus longtemps, sur les finances des ménages franciliens. Dans un marché de plus en plus sélectif, les institutions bancaires et leurs critères d'attribution des prêts immobiliers n'ont jamais joué un rôle aussi important. Les dynamiques actuelles confinent donc un certain nombre de ménages (jeunes, familles monoparentales, ménages sans emploi stable...) au sein du parc locatif, dans des conditions parfois difficiles. Elles sont également porteuses de fortes inégalités générationnelles. Les primo-accédants actuels entrent sur un marché affichant des prix historiquement élevés, où les outils traditionnels d'aide à l'accession que sont les prêts aidés sont moins sollicités que par le passé, posant la question de leur efficacité dans le contexte francilien.

La crise sanitaire récente n'a pas entraîné de corrections majeures sur les prix immobiliers, prouvant que le marché francilien était loin d'un retournement souvent annoncé. Mais la solvabilisation des ménages par l'augmentation des capacités d'emprunt trouve certainement aujourd'hui ses limites. La sortie de crise sanitaire et le développement du télétravail pourraient même entraîner un arbitrage des ménages en faveur de territoires moins tendus, sur des marchés immobiliers plus favorables à leurs projets.

Comment, dès lors, répondre le mieux et le plus largement possible à l'aspiration à l'accession sur place de nombreux ménages franciliens ? Les actions menées depuis plusieurs années par l'Établissement public foncier d'Île-de-France (Epfi), Action logement, les bailleurs sociaux (accession sociale, vente HLM, etc.) vont dans ce sens, de même que les politiques visant à développer l'accession dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (TVA Anru¹⁷). Les nouveaux organismes de foncier solidaire (OFS) constituent également des outils intéressants, diminuant fortement le coût d'achat en dissociant le foncier du bâti, même si se pose la question de leur généralisation à plus grande échelle. Il faudra également construire davantage de logements (en accession, mais aussi en location) pour résorber en partie le déficit d'offre existant et limiter la hausse des prix. Toutefois, cela interroge la capacité à produire dans les zones les plus tendues, avec toutes les difficultés que cela implique : prendre en compte le « Zéro artificialisation nette », appelé à devenir un maître mot de l'urbanisme, et intégrer des exigences toujours plus poussées en matière de conception et de performance énergétique des projets. ■

Emmanuel Trouillard et Philippe Pauquet, chargés d'études habitat département Société et habitat (*Martin Omhòvère, directeur*)

1. Sources : Observatoire du financement du logement (OFL) pour 2013 et 2019 ; Insee, enquête nationale logement pour 1992.
2. Pour ces deux indicateurs, source : Banque de France (nouveaux crédits).
3. À titre d'exemple, pour une mensualité fixée à 1 000 €, un ménage accédant qui a obtenu un taux d'intérêt à 5,59 % sur 15 ans peut emprunter 122 000 € ; pour une même mensualité de 1 000 €, un ménage qui a négocié un taux d'intérêt de 1,24 % sur une durée de 21 ans peut, quant à lui, emprunter 222 000 €, soit 100 000 € de plus.
4. La moitié des logements affiche un prix supérieur à cette valeur ; l'autre moitié se situe en dessous.
5. Source : données notaires (immobilier.statistiques.notaires.fr). Valeur médiane tous types de biens confondus.
6. Pour les logements : Insee, RP 2018 ; pour les encours de crédits : données Banque de France, avril 2021.
7. Source : Insee, ENL 2002, 2006 et 2013.
8. Le taux d'effort est la part du revenu du ménage consacrée au remboursement des emprunts.
9. Sont exclus les achats de résidences secondaires ou destinées à la location.
10. Cette répartition est assez proche de la structure du parc régional, qui compte 73 % de logements collectifs et 27 % d'individuels.
11. Logements achevés depuis plus de cinq ans.
12. Il s'agit d'acquisitions pour lesquelles un montant de travaux a été déclaré dans le plan de financement (pour près de la moitié d'entre elles, la part des travaux représente plus de 15 % du montant de l'opération).
13. La surface des logements étant mal renseignée dans les statistiques de l'OFL, celle-ci a été estimée pour 2019 en divisant le prix du logement issu de la base de l'OFL par le prix au m² (calculé au niveau communal) issu du fichier DVF.
14. Source : Insee, fichier Filosofi 2018 (dernier millésime disponible), série des revenus déclarés.
15. Dans le cas des achats impliquant deux acquéreurs, les données sur la catégorie socioprofessionnelle et l'âge portent uniquement sur la personne renseignée comme l'emprunteur principal.
16. Données ENL pour 1973, OFL pour 2013 et 2019.
17. Les achats de logements neufs en résidence principale situés dans et à proximité des quartiers en politique de la ville ouvrent droit, sous conditions, à une TVA réduite de 5,5 % au lieu de 20 %.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Fouad Awada
DIRECTRICE DE LA COMMUNICATION
Sophie Roquette
RÉDACTION EN CHEF
Laurène Champalle
MAQUETTE
Jean-Eudes Tilloy
INFOGRAPHIE/CARTOGRAPHIE
Stéphanie Lesellier,
Sylvie Castano

MÉDIATHÈQUE/PHOTOTHÈQUE
Inès Le Meledo, Julie Sarris
FABRICATION
Sylvie Coulomb
RELATIONS PRESSE
Sandrine Kocki
33 (0)1 77 49 75 78

L'Institut Paris Region
15, rue Falguière
75740 Paris cedex 15
33 (0)1 77 49 77 49

ISSN 2724-928X
ISSN ressource en ligne
2725-6839

www
institutparisregion.fr



RESSOURCES

- Guillouet Jean-Jacques et Pauquet Philippe, « L'accession à la propriété, de plus en plus réservée aux ménages aisés », rapport et *Note rapide* n° 830, L'Institut Paris Region, janvier 2020.
- France Stratégie, « Les dépenses pré-engagées : près d'un tiers des dépenses des ménages en 2017 », La note d'analyse, n° 102, août 2021.
- Bosvieux Jean, « Aides à l'accession : commentaire du rapport de la Cour des comptes », février 2017 (in politiquedulogement.com).
- Lambert Anne, « Tous propriétaires ! L'envers du décor pavillonnaire », Paris, éd. Seuil, coll. « liber », 2015, 278 p.
- Trouillard Emmanuel, « TVA réduite et promotion privée : l'impact sur la construction de logements », *Note rapide* n° 763, L'Institut Paris Region, décembre 2017.

