

2.05.005

L'ACCESSION A LA PROPRIETE EN ILE-DE-FRANCE

Exploitation régionale de l'Observatoire permanent du
Financement du Logement de 1996 à 2005

Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France

15, rue Falguière - 75740 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 53 85 53 85 - Fax : 01 53 85 76 02

Directeur : François DUGENY

Division Démographie, Habitat, Équipement et Gestion Locale

Directeur de division : Christine Corbillé

Étude réalisée par Anne-Claire DAVY, chargée d'études

© *laurif* – Octobre 2007

S O M M A I R E

Avant-propos	7
Synthèse	9
Chapitre I - Flux et volumes financiers du marché de l'accession	13
1 - Flux et volumes financiers du marché francilien de l'accession, de 1989 à 2005	14
2 - Flux et volumes financiers du marché selon la nature de l'opération	15
3 - Les dynamiques de marché infra-régionales	16
4- Les flux de la primo-accession	18
Chapitre II - Profil et caractéristiques socio-économiques des accédants	21
1 - Profession et catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage	22
2 - Les revenus des accédants	27
3 - Le profil socio démographique des ménages	32
Chapitre III - Les caractéristiques physiques des logements acquis	39
1 - Le type de logements acquis	40
2 - La taille des logements acquis (nombre de pièces et surface des logements)	44
Chapitre IV - Les caractéristiques financières des opérations	51
1 - Les coûts d'opération	52
2- Le ratio coût / revenus	58
3- Les montants d'apport personnel	60
4- Le taux d'apport personnel	64
5- L'endettement	66
6- Le montant des charges annuelles	68
7- Part des accédants bénéficiaires de l'APL	71
8- Le taux d'effort des accédants	72
Chapitre V - Les plans de financement mobilisés par les ménages	75
1 - Le nombre de prêts	76
2 - La nature des financements utilisés	77
3 - Le plan de financement moyen de l'accédant francilien	80
4 - La quotité des prêts (moyenne des quotités observées)	81
5 - La durée globale d'endettement	82
6 - Profil des ménages et conditions financières des opérations selon le secteur de financement	84

LISTE DES TABLEAUX

1 - Montants cumulés des prêts accordés aux ménages pour l'achat d'une résidence principale, de 1996 à 2005	14
2 - Volume des opérations d'accession selon la nature des acquisitions de 1996 à 2005	15
3 - Montants cumulés des opérations et des prêts accordés aux ménages pour l'achat d'une résidence principale de 1996 à 2005	15
4 - Structure des marchés infra-régionaux selon la nature de l'opération de 1996 à 2005	16
5 - Montants cumulés des opérations et des prêts accordés aux ménages selon la localisation de l'acquisition	17
6 - Les flux de la primo-accession en France (source TMO)	18
7 - Poids des primo-accédants dans les marchés infra-régionaux en 2005	19
8 - Profession et catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage	22
9 - PCS du chef de ménage selon le secteur immobilier d'acquisition en 2005	23
10 - Evolution de la répartition des PCS du chef de ménage au sein de la région	24
11 - Part des ménages primo-accédants selon la PCS du chef de ménage en 2005	26
12 - Revenus annuels moyens des ménages accédants par quartile, de 1992 à 2005	27
13 - Revenus annuels moyens des accédants selon le type de logements acquis en 2005	28
14 - Revenus annuels moyens des accédants selon la taille des ménages en 2005	28
15 - Revenus annuels moyens des accédants selon la localisation de l'acquisition	29
16 - Distribution des accédants au sein de la région selon les quartiles de revenus régionaux en 2005	29
17 - Revenus annuels moyens des accédants par quartile selon la localisation de l'acquisition en 2005	29
18 - Revenus annuels moyens des primo-accédants franciliens par quartile en 2005	30
19 - Distribution des primo-accédants selon les quartiles de revenus régionaux en 2005	30
20 - Revenus annuels moyens des primo-accédants selon la localisation de l'acquisition en 2005	31
21 - Caractéristiques démographiques des ménages accédants, de 1996 à 2005	32
22 - Caractéristiques démographiques des ménages accédants en Ile-de-France selon la localisation de l'acquisition	35
23 - Caractéristiques démographiques des ménages primo-accédants en 2005	37
24 - Caractéristiques démographiques des accédants selon le quartile de revenu auquel ils appartiennent en 2005	38
25 - Répartition des accédants selon le type d'immeuble et l'ancienneté des logements acquis	40
26 - Evolution des marchés infra-régionaux selon le secteur immobilier, 1992-2005 (en %)	41
27 - Répartition des primo-accédants selon le type d'immeuble et l'ancienneté des logements acquis en 2005	42
28 - Répartition des accédants selon le type d'immeuble et leur quartile de revenu en 2005	43
29 - Surface habitable et nombre de pièces des logements acquis	44
30 - Surface moyenne par nombre de pièces	45
31 - Surface moyenne des logements acquis selon la taille des ménages	46
32 - Taille moyenne des logements acquis selon leur localisation au sein de la région, 1996-2005	47
33 - Nombre de pièces et surface habitable des logements acquis en 2005 selon la localisation au sein de la région	47
34 - Nombre de pièces et surface habitable des logements acquis par les ménages primo-accédants	48
35 - Nombre de pièces et surface habitable selon le quartile de revenu des accédants	49
36 - Coûts moyens des opérations d'accession de 1992 à 2005	52
37 - Coûts moyens des opérations selon l'ancienneté du logement	53
38 - Coûts moyens des opérations selon leur localisation	54
39 - Coûts moyens des opérations par quartile selon la localisation de l'opération en 2005	55
40 - Coûts moyens des opérations des primo-accédants par quartile en 2005	56
41 - Coûts moyens des opérations des primo-accédants selon la localisation de l'acquisition en 2005	56

42 - Coûts moyens des opérations selon le profil des ménages	57
43 - Evolution du ratio coût/revenu moyen de 1996 à 2005	58
44 - Ratio coût/revenu moyen selon la localisation de l'acquisition au sein de la région en 2005	58
45 - Ratio coût/revenu moyen selon le profil des ménages en 2005	59
46 - Montants d'apport personnel des ménages accédants par quartile de 1996 à 2005	60
47 - Montants moyens d'apport personnel selon la localisation de l'acquisition au sein de la région	61
48 - Montants d'apport personnel des ménages accédants selon le montant de leur opération	61
49 - Montants moyens d'apport personnel selon le profil des ménages	62
50 - Ratio apport personnel/revenu selon le profil des ménages	63
51 - Répartition des accédants selon leur taux d'apport personnel	64
52 - Taux moyen d'apport personnel selon la localisation de l'acquisition	64
53 - Taux moyen d'apport personnel selon le profil des ménages	65
54 - Montant moyen de l'endettement des accédants par quartile de 1996 à 2005	66
55 - Montant moyen de l'endettement des accédants selon la localisation de l'acquisition au sein de la région	66
56 - Montant moyen de l'endettement des accédants selon le profil des ménages	67
57 - Montant moyen des charges annuelles par quartile de 1996 à 2005	68
58 - Répartition des accédants selon leurs montants de charges annuelles	68
59 - Montant moyen des charges annuelles selon la localisation de l'acquisition au sein de la région	69
60 - Montant moyen des charges annuelles selon le profil des ménages	69
61 - Pourcentage de dossiers de ménages bénéficiaires de l'APL dans l'enquête OFL	71
62 - Répartition des accédants selon leur taux d'effort	72
63 - Taux d'effort des accédants selon la localisation de l'acquisition	73
64 - Taux d'effort moyen des ménages selon le profil des ménages	74
65 - Répartition des accédants selon le nombre de prêts souscrits pour financer l'opération	76
66 - Répartition des emprunteurs par types de prêts	77
67 - Répartition des emprunteurs par types de prêts selon la nature de l'opération en 2004 et 2005 (%)	78
68 - Répartition des emprunteurs par types de prêts selon la localisation de l'opération en 2004 et 2005 (%)	78
69 - Répartition des emprunteurs par types de prêts selon le parcours de l'accédant (%)	79
70 - Poids relatif des différentes filières de financements de l'accession (%)	80
71 - Quotités moyennes des différents prêts souscrits par les accédants	81
72 - Durée globale d'endettement des accédants, de 1996 à 2005	82
73 - Durée globale d'endettement selon la nature de l'opération	82
74 - Durée globale d'endettement selon la localisation de l'opération	82
75 - Durée globale d'endettement selon la PCS du chef de ménage	83
76 - Durée globale d'endettement selon le quartile de revenu du ménage	83
77 - Caractéristiques démographiques des ménages selon le secteur de financement en 2005	84
78 - Profil socioéconomique des ménages selon le secteur de financement en 2005	85
79 - Répartition des financements selon le secteur de financement en 2005	86
80 - Récapitulatif des conditions de financement des opérations selon le secteur de financement en 2005	88

AVANT PROPOS

Devant la forte poussée des prix immobiliers et la tension croissante du marché, qui ont sensiblement réduit la capacité d'un grand nombre de ménages à acquérir un logement adapté à leur situation professionnelle et familiale, la Région a souhaité que l'IAURIF dresse un état des lieux des conditions de l'accession à la propriété en Ile-de-France.

Après avoir publié un panorama des principaux dispositifs actuels en faveur de l'accession sociale et de leur application en Ile-de-France¹, l'IAURIF a poursuivi ses travaux sur cette question par un volet statistique, à partir de l'exploitation régionale de l'Observatoire permanent du Financement du Logement (OFL).

L'OFL est une enquête nationale, réalisée depuis 1977 par le Centre de recherche sur l'épargne (CREP), puis par le CSA, auprès de l'ensemble des organismes distributeurs de crédit immobilier, sur les acquisitions immobilières effectuées par les ménages.

Réalisée pour le compte de la Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction, elle permet de disposer d'informations spécifiques sur les opérations d'acquisition ou d'amélioration d'une résidence principale ou secondaire ou d'un bien immobilier de rapport financées à crédit par les ménages.

Entre 1988 et 2001, l'IAURIF et le Conseil Régional d'Ile-de-France ont régulièrement financé une extension de cette enquête, afin de constituer un échantillon représentatif, à l'échelle de l'Ile-de-France, d'opérations d'accession et d'amélioration de résidences principales. Ce sur-échantillonnage a concerné les années 1989, 1992, 1996 et 2001.

Depuis 2001, cette extension n'est plus nécessaire car l'accroissement important de la taille de l'échantillon principal de l'OFL (qui est passé, de 9 000 dossiers en 1998 à 52 000 en 2005 à l'échelle nationale et de 2 500 à 11 600 dossiers à l'échelle régionale) permet désormais des exploitations régionales annuelles. L'IAURIF a ainsi pu acquérir auprès de CSA les années 2004 et 2005 afin de poursuivre ses travaux antérieurs sur les particularités de l'accession en Ile-de-France.

Nos analyses en dynamique s'appuient dans cette étude sur les enquêtes de 1996 à 2005, car la taille des échantillons et la part de non-réponses sur certaines données dans les fichiers de 1989 et 1992 limitent les croisements de variables possibles.

Sont alors décrits et analysés les points suivants :

- le profil socio-économique des accédants,
- les caractéristiques physiques des logements acquis ou améliorés,
- les caractéristiques financières des opérations en termes de coût pour l'accédant,
- le montage financier des opérations en termes de plans de financement.

Ces points sont détaillés selon les caractéristiques déterminantes suivantes :

- le secteur immobilier d'acquisition
- la localisation infra-régionale des opérations
- le parcours résidentiel des ménages (en distinguant les primo-accédants des autres accédants)
- la catégorie sociale ou le quartile de revenu de l'emprunteur principal.

Enfin, les caractéristiques des ménages franciliens et de leurs opérations sont comparées avec celles de l'ensemble des ménages français ayant souscrit un prêt pour acquérir ou améliorer leur logement.

¹Hélène Joinet. L'accession sociale à la propriété en Ile-de-France. Panorama des principaux enjeux, dispositifs et résultats. » février 2007, Iaurif.

Encadré méthodologique

L'OFL est une enquête nationale annuelle, mise en place en 1977, sur le financement par emprunt des opérations immobilières réalisées par les ménages. Elle est conduite auprès de l'ensemble des établissements de crédits et s'appuie sur la collecte de dossiers de prêts ayant financé l'acquisition d'une résidence principale, d'un bien de rapport, d'une résidence secondaire ou la réalisation de travaux.

Depuis la fin des années 1990, le CSA poursuit l'objectif d'accroître la taille de l'échantillon de l'enquête afin d'approfondir les traitements possibles et l'analyse de certains marchés régionaux. La taille de l'échantillon national est alors passée de 9000 à 52 000 dossiers entre 1998 et 2005.

Pour les enquêtes sur les opérations d'accession, seules exploitées dans ce rapport, le taux de sondage associé à cet échantillon est de l'ordre de 4,4% pour la France entière et de 4,8% pour l'Ile-de-France.

Evolution de la taille des échantillons analysés

En milliers de dossiers (chiffres arrondis)	jusqu'en 1998	1999 et 2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ensemble de l'échantillon	9,00	15,00	21,50	29,00	36,00	47,00	52,20
dont Ile-de-France	2,50	3,75	5,25	6,00	7,50	10,30	11,60

Source, : M. Mouillart, CSA.

Les échantillons collectés en 2005 (avant redressement)		
Nombre de dossiers analysés en 2005	Ile-de-France	Ensemble France
Immobilier de rapport (1)	1355	5278
Résidences secondaires (1)	75	1283
Accession à la propriété	7802	33580
Travaux seuls	2407	12105
Ensemble	11639	52246
(1) Hors travaux seuls		

Source : M. Mouillart, CSA.

SYNTHÈSE

LES FLUX DU MARCHÉ FRANCILIEN...

Un marché francilien en croissance depuis 1992, qui atteint des niveaux records

... mais n'est plus porté que par la progression des transactions dans le collectif,

et voit son poids reculer dans le marché national.

Près d'une résidence principale acquise en Ile-de-France sur 2 en 2005 l'a été en grande couronne

Le nombre des accédants en Ile-de-France a progressé de manière continue depuis 1992. Il atteint en 2005 un niveau record avec près de 164 000 ménages ayant acquis une résidence principale à crédit, soit un volume de transactions deux fois et demie supérieur à celui de 1992.

Mais, alors que l'ensemble des secteurs immobiliers progressaient depuis 1992, seules les acquisitions dans le collectif progressent encore en effet entre 2001 et 2005, de 28% dans le collectif neuf et de 15% dans le collectif ancien, alors que les acquisitions dans l'individuel enregistrent un recul sensible. Les achats de maisons anciennes chutent en effet de 9% et le marché de l'individuel neuf ne progresse plus et se stabilise autour de 16 000 acquisitions par an entre 2001 et 2005.

Entre 2001 et 2005, le nombre de transactions en Ile-de-France n'a progressé que de 7 % contre une hausse de 33% entre 1996 et 2001 et de 77% entre 1992 et 1996. Ce ralentissement de la croissance du marché immobilier francilien n'est pas à l'image de la tendance nationale, de nombreux marchés régionaux ayant connu des processus de valorisation rapide et suscité un report d'activité des promoteurs en leur faveur. Le marché francilien semble atteindre désormais des niveaux de prix qui freinent son expansion et a vu sa part dans le marché national passer de 23% à 21% des acquisitions entre 2001 et 2005, alors qu'elle avait progressé de 15% à 23% entre 1996 et 2001.

En 2005, près d'une résidence principale acquise en Ile-de-France sur 2 l'a été en grande couronne. Entre 2001 et 2005, la poursuite de la hausse du volume des transactions a en effet surtout concerné la grande couronne dont le marché de l'accession a progressé de près de 16% tandis qu'il n'augmentait que de 5,5% à Paris et perdait 2% en petite couronne. La contraction du marché parisien enregistrée entre 1996 et 2001 (-20% d'acquisitions) ne s'est donc pas poursuivie entre 2001 et 2005 et les acquisitions ont de nouveau progressé. Le poids de la capitale au sein du marché de l'accession qui avait chuté de 22,5% à 13,3% du marché francilien entre 1996 et 2001 reste alors stable entre 2001 et 2005. En parallèle, le marché de la petite couronne sur lequel s'était reportée fortement l'activité du marché entre 1996 et 2001 avec un nombre d'opérations en augmentation de plus 57 %, se stabilise à un niveau élevé avec plus de 60 000 opérations en 2005 contre 39 200 en 1996.

ET SES DYNAMIQUES DE VALORISATION...

Un cycle de valorisation sans précédent, quasi doublement des prix entre 1996 et 2005

Cette hausse du volume des opérations s'est accompagnée d'une augmentation constante des prix depuis 1996, qui s'est encore accélérée entre 2001 et 2005 pour atteindre un montant moyen d'opération de plus de 242 000 €, près du double du prix moyen acquitté par les accédants en 1996. Des niveaux de prix qui ont dépassé ceux atteints lors du dernier cycle d'inflation des prix de la fin des années 1980.

Les opérations de moins de 60 000 € tendent alors à disparaître, leur part chutant de 14% des opérations en 1996 à 2% en 2005, tandis qu'à l'inverse les biens de plus de 300 000 € représentent près du quart du marché en 2005, contre 4% en 1996.

particulièrement sensible en cœur d'agglomération

Au sein de la région, tous les secteurs immobiliers ont connu une accélération de la hausse entre 2001 et 2005 mais, alors qu'entre 1996 et 2001, la progression des prix était plus forte dans la capitale que dans le reste de la région, dans la période récente de 2001 à 2005, le marché de la petite couronne s'est valorisé plus rapidement que celui de Paris (+ 62% en petite couronne contre + 56% à Paris). L'écart de prix avec Paris, qui s'était creusé entre 1996 et 2001, s'est de nouveau réduit de 3 points entre 2001 et 2005, les acquéreurs de petite couronne dépensaient en moyenne 15% de moins que les ménages parisiens en 2005.

La grande couronne a connu, elle-aussi, un processus de valorisation des prix immobiliers mais à un rythme moins soutenu que le reste de la région. Entre 1996 et 2005, les prix des résidences principales ont ainsi augmenté de 86 % contre 97% et 98% pour la petite couronne et Paris.

PROFIL ET CARACTERISTIQUES SOCIO ECONOMIQUES DES ACCEDANTS

Une sélectivité accrue du marché qui se traduit par une évolution sensible du profil des accédants

Après 10 ans de progression rapide du coût moyen des acquisitions la sélectivité du marché francilien de l'accession n'a jamais semblé aussi forte.

Pour suivre cette inflation des prix, les accédants franciliens, qui consacraient 3,6 années de revenus à leur acquisition en 1996, ont en effet dû mobiliser 5 années de revenus en 2005.

La hausse des prix s'est alors traduite par une exclusion croissante des ménages les moins solvables du marché de l'accession comme en témoigne l'évolution du profil des accédants franciliens qui reflète cette fermeture progressive du marché de l'accession aux ménages modestes.

➤ **Une sur-représentation des PCS les plus qualifiées qui s'accroît : 48% de chef de ménages cadres en 2005**

La part des accédants employés ou ouvriers a ainsi reculé depuis 1996 de 29% à 24% des accédants tandis qu'à l'inverse la part des cadres est passée de 36% en 1996 à 48% des accédants en 2005 (contre 29% en France). Cette tendance semble de longue durée malgré le léger retour sur le marché des catégories modestes entre 2004 et 2005 sous l'effet de la réforme du prêt à taux zéro.

➤ **Le revenu moyen des accédants a progressé de 33% entre 1996 et 2005**

Le revenu moyen des accédants a accompagné la hausse des prix et progressé de 33% entre 1996 et 2005 et la part des accédants disposant d'un revenu équivalent à moins de 3 SMIC a baissé de 44% à 30% entre 1989 et 2005. Ce sont les revenus moyens des accédants des tranches de revenus les plus basses qui ont le plus rapidement augmenté, témoignant bien de la sélectivité du marché pour les ménages à bas revenus.

➤ **La part des acquéreurs isolés et des couples avec un seul actif diminue**

Ces évolutions sociales du profil des accédants s'accompagnent de légers changements dans la composition familiale et la structure par âge des accédants. La taille moyenne des ménages baisse légèrement et semble se stabiliser autour de 2,5 personnes, comme à l'échelle nationale. Le nombre d'acquéreurs en couple avec 1 seul actif ou d'emprunteurs uniques baisse au profit des couples bi-actifs.

LES CARACTERISTIQUES DES LOGEMENTS ACQUIS PAR LES ACCEDANTS

Les surfaces des logements acquis par les accédants diminuent...

Dans ce contexte de hausse importante des prix et de filtrage social accru du marché, les ménages semblent avoir été contraints à des arbitrages de plus en plus difficiles entre localisation, surface et prix des logements. La baisse des surfaces des logements acquis pouvant en effet témoigner de la réduction des marges de manœuvre des ménages dans leurs choix résidentiels ...

... malgré un nombre de pièces relativement stable

En effet, si le nombre de pièces des résidences principales acquises à crédit semble relativement stable entre 1996 et 2005, oscillant selon les années de 3,6 à 3,9 pièces, la surface habitable des logements s'est elle progressivement réduite, passant de 90 m² à 76 m². Cela tient, certes, à la progression continue du marché de l'ancien dans lequel les surfaces sont traditionnellement plus petites, mais également à une réduction des surfaces proposées par les opérateurs dans les programmes neufs au cours de la période récente en vue de maîtriser les prix des logements mis sur le marché

Des arbitrages particulièrement contraints pour les familles

Signe des contraintes particulières des familles ? L'évolution de la typologie du marché de l'accession montre une hausse importante de la part des 4 pièces et à l'inverse une baisse du nombre de 5 pièces, qui interrogent sur un éventuel report des achats des familles du 5 pièces vers le 4 pièces.

LES CARACTERISTIQUES FINANCIERES DE L'ACCESSION

Une conjoncture financière favorable mais qui semble atteindre ses limites...

Jusqu'ici, une conjoncture financière favorable à l'immobilier et une offre de crédit améliorant la solvabilité des ménages, a permis aux accédants de suivre cette inflation des valeurs immobilières, mais les différents leviers financiers mobilisés jusque là semblent aujourd'hui atteindre leurs limites :

➤ ***Des montants d'apport personnels croissants, qui ne compensent pas la hausse des prix***

Avec l'augmentation des revenus des accédants et de la part des ménages aisés, les ménages accédants ont mobilisé des montants d'apports personnels de plus en plus élevés (le montant moyen d'apport personnel a augmenté de 31% entre 1996 et 2005 en Ile-de-France, passant de 49 400€ à 64 100 €). Pourtant malgré cette hausse de l'autofinancement des ménages, leur taux d'apport personnel a sensiblement reculé, leur épargne préalable couvrant une part de plus en plus réduite du coût total de l'opération. La part de l'apport personnel des ménages au financement de leurs opérations est ainsi passée de 32% en 1996 à 23% en 2005. Cette évolution rapproche l'Ile-de-France de la moyenne nationale alors que les franciliens, dont la moyenne des ménages est plus aisée, avaient traditionnellement des taux d'apport plus élevés que la moyenne.

Répondant à la hausse des prix, l'endettement des ménages atteint lui aussi des niveaux records, à la fois en termes de montants empruntés et de durée des prêts souscrits.

➤ ***Un endettement record des ménages, en progression de 125% entre 1996 et 2005 (+ 9 % / an)***

Le montant moyen de l'endettement des ménages a ainsi explosé depuis 1989, passant de 65 600€ à 79 000 € en 1996 et à 178 100 € en 2005 (soit une progression de 9% par an entre 1996 et 2005), tandis que, dans le même temps, encouragés par le faible niveau des taux d'intérêts et les stratégies commerciales des établissements de crédit, les ménages se sont endettés sur des durées de plus en plus longues.

- **Une durée d'endettement qui s'est allongée de 6 ans depuis 1992**
De près de 13 ans en moyenne en 1992, leur durée d'endettement s'est allongée de près de 6 ans pour atteindre 19 ans en 2005. La part des ménages endettés pour plus de 20 ans est alors passée de 5% à 33% des accédants entre 1996 et 2005. Cette tendance concerne aussi bien le neuf et l'ancien pour lesquels les durées d'endettement convergent en 2005, alors qu'elles étaient auparavant plus longues dans le neuf.
- **Des charges de remboursement qui ont doublé en 10 ans**
Malgré l'allongement de la durée d'endettement des ménages et la faiblesse des taux d'intérêt, les charges de remboursement des ménages ont presque doublé entre 1996 et 2005 en Ile-de-France, passant de 8 900€ à 17 600€ par an. Cela se traduit par un taux d'effort brut moyen de 33%, soit 11 points de plus qu'en 1996, à un niveau traditionnellement considéré par les établissements de crédit comme le taux d'effort maximal pour la sécurisation des dossiers des ménages.
- **Des taux d'effort qui dépassent de plus en plus souvent les plafonds traditionnels**
La part des ménages supportant un effort supérieur à 35% de leurs revenus est pourtant passée de 5% à 32% des accédants entre 1996 et 2005 tandis qu'à l'inverse les ménages supportant un taux d'effort de moins de 25% qui représentaient près de la moitié des accédants en 1996, ne représente plus que 18% des dossiers en 2005. Le taux d'effort des accédants franciliens s'écarte alors encore de la moyenne nationale, avec un taux d'effort moyen 2,7 points plus élevé qu'en France contre un écart de 1,4 points en 1996.

LES PLANS DE FINANCEMENT MOBILISES PAR LES MENAGES

Domination croissante du secteur bancaire et diminution du poids des prêts réglementés

Le financement de l'accession tend à se simplifier, le nombre de prêts par dossier diminuant progressivement. Dans ce contexte de simplification des plans de financement, le secteur bancaire libre prend progressivement une position dominante dans le financement de l'accession et intervient dans 95% des acquisitions franciliennes en 2005 contre 66% en 1996.

Des dispositifs d'aide de moins en moins mobilisés par les ménages modestes...

En effet, le poids des prêts réglementés (prêts épargne logement, prêts 1% ou prêts aidés) a reculé progressivement de 1996 à 2004. La part des prêts de type PAS notamment, qui pouvaient couvrir l'intégralité d'une opération, s'est ainsi réduite, entre 1996 et 2004, de 9% à moins de 4% des opérations, tandis que les PTZ régressaient de 15% à 5% des opérations.

Cette tendance a été freinée en 2005 sous l'impact de la réforme des PTZ (révision des plafonds et ouverture à l'ancien sans travaux) : la part des PTZ a ainsi bondi de 5 à 19% des opérations tandis que les PAS se sont stabilisés à près de 4%. Cette modification des PTZ semble bien s'être traduite par un regain de populations plus modestes et de CSP moins qualifiées parmi les accédants franciliens, dont la part a cessé de diminuer pour la première fois depuis 1996.

... et de plus en plus ciblés sur les « classes moyennes »...

Les accédants financés par un PTZ ont toutefois un profil assez différent de celui des bénéficiaires des prêts PAS. Moins âgés et plus rarement composés de familles que les ménages financés par un PAS, les bénéficiaires de PTZ, sont en grande partie de jeunes actifs en début de parcours professionnel et résidentiel. Ils disposent ainsi d'apports personnels plus élevés, provenant probablement d'une aide familiale importante.

Le développement du PTZ, sur lequel s'appuie un grand nombre des prêts mis en place par les collectivités locales marque alors un glissement des aides à l'accession « sociale » vers un public dont le statut et les revenus sont plus souvent appelés à évoluer favorablement que dans le cas des bénéficiaires de prêts PAS.

CHAPITRE I

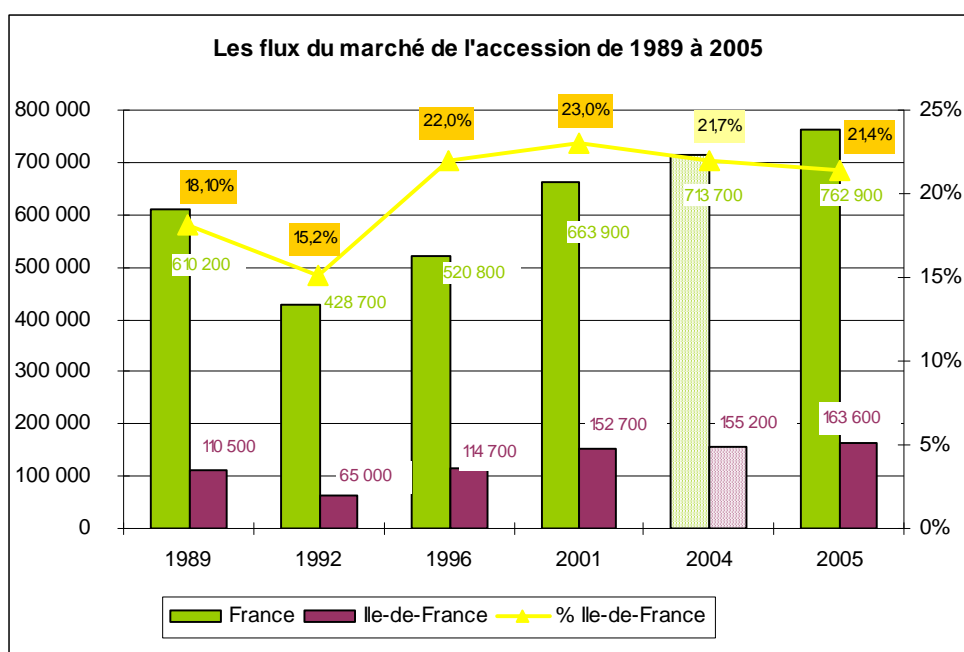
LES FLUX ET LES VOLUMES FINANCIERS DE L'ACCESSION EN ILE-DE-FRANCE

1- Flux et volumes financiers du marché de l'accession de 1989 à 2005

NB : Les données collectées par l'Observatoire permanent du Financement du Logement n'ont pas vocation à estimer le volume exact du nombre de prêts accordés chaque année, mais visent à fournir une analyse pertinente des caractéristiques des ménages accédants et des modes de financement de l'accession. C'est pourquoi les analyses en volumes présentées dans ce chapitre introductif ne sont que des éléments de cadrage indicatifs et les analyses en structure seront privilégiées dans la suite de l'étude.

Un volume d'opérations en croissance continue depuis 1989, à un niveau record en 2005

Selon les estimations de l'Observatoire permanent du Logement, 163 600 ménages ont contracté un crédit pour acquérir leur résidence principale en Ile-de-France en 2005. Le volume des opérations d'accession a ainsi progressé de 7% entre 2001 et 2005, atteignant un volume de transactions 2 fois et demie supérieur à celui estimé en 1992. Le marché qui semblait s'essouffler entre 2001 et 2004, avec une hausse annuelle de moins de 1 %, contre 6%/an entre 1996 et 2001 et 15 %/an entre 1992 et 1996, est reparti à la hausse en 2005, avec une progression de 5% par rapport à 2004.



Entre 1996 et 2001, le poids du marché francilien avait sensiblement augmenté, passant de 15,2 % à 23 %. Dans la période récente, cette tendance s'est inversée et la progression rapide des marchés des autres grandes agglomérations depuis 2001 a fait légèrement baisser le poids des acquisitions réalisées en Ile-de-France dans le marché national (de 23 % à 21,4 %). Entre 2001 et 2005, le volume des transactions a en effet progressé de 7 % en Ile-de-France quand il gagnait près de 30 % en moyenne dans les autres régions. Plusieurs marchés régionaux ont en effet connu des processus de valorisation rapide et ont connu un vif regain d'activité, tandis que le marché francilien atteignait des niveaux de prix freinant sa croissance.

Montants cumulés des prêts accordés aux ménages pour l'achat d'une RP, de 1996 à 2005

montants cumulés (en millions d'€)	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
montants cumulés des opérations	14 740	23 900	32 340	39 640	48 700	81 100	118 110	139 490
montants cumulés des prêts accordés aux ménages	9 070	15 550	22 430	29 150	31 400	54 600	84 480	103 410

La progression très rapide de l'activité des marchés entre 1996 et 2001 se traduit par une croissance importante des montants financiers engagés. Le volume des crédits consentis aux ménages pour l'achat d'une résidence principale représente ainsi plus de 103 milliards d'euros en 2005, dont 29 milliards pour le seul marché francilien. Ce chiffre progresse constamment et les montants cumulés de fonds prêtés aux ménages pour l'acquisition de leur résidence principale ont été multipliés par 3 depuis 1996, en Ile-de-France comme à l'échelle nationale. Cette progression s'est encore accélérée entre 2001 et 2005 et a été plus rapide que celle des montants cumulés d'opérations.

2- Flux financiers et volume du marché de l'accession selon la nature de l'opération

Volume des opérations d'accession de 1996 à 2005, selon la nature de l'opération

	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Construction neuve	9 960	11 150	10 330	13 620	100 580	137 690	167 630	179 930
Acquisition dans le neuf	15 650	20 480	19 430	22 370	50 230	56 190	57 440	70 530
Ancien sans travaux	82 320	118 090	118 740	119 870	312 370	422 560	418 870	419 780
Acquisition-amélioration	6 820	2 820	6 730	7 770	57 620	44 340	63 230	92 670
Ensemble	114 750	152 540	155 230	163 630	520 800	660 780	707 170	762 910

Tous les secteurs immobiliers ont encore progressé entre 2001 et 2005 et restent à des niveaux d'activité très élevés.

Mais, à l'inverse de ce que l'on constatait dans la période précédente, la croissance du marché de l'ancien a été plus lente (+6%) que celle du neuf (+14%) entre 2001 et 2005 en Ile-de-France. Le marché francilien reste malgré cela dominé par le secteur de l'ancien, avec 78% des opérations en 2005, contre 67,2% à l'échelle nationale.

Après avoir enregistré un bond entre 1996 et 2001, le marché de l'ancien se stabilise en effet à un niveau de transactions important de près de 130 000 acquisitions chaque année en Ile-de-France. Mais alors que la progression de l'ancien était auparavant portée par les achats sans travaux, ce sont les opérations d'acquisition amélioration qui progressent le plus rapidement entre 2001 et 2005 en Ile-de-France et encore plus nettement à l'échelle nationale.

Le marché du neuf progresse de 14% en Ile-de-France entre 2001 et 2005, à un rythme moins rapide que dans la période précédente (+23%). Mais, alors que la part des acquisitions progressait plus rapidement que celle de la construction entre 1996 et 2001 (+31% contre +12%), ce sont les opérations de construction qui augmentent le plus entre 2001 et 2005 (+22% contre +9%)

La progression du nombre d'opérations dans le neuf reste malgré tout plus lente en Ile-de-France qu'à l'échelle nationale, en construction (+22% contre +31%) comme en acquisition seule (+9% contre +26%), alors que le nombre des acquisitions avait pourtant augmenté plus vite en Ile-de-France que dans les autres régions entre 1996 et 2001.

Montants cumulés des opérations et des prêts accordés aux ménages pour l'achat d'une RP entre 1996 et 2005

montants cumulés (en millions d'€)	Montants cumulés des opérations				montants cumulés des prêts			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Construction neuve	1 350	1 930	2 050	3 190	890	1 370	1 520	2 540
Acquisition dans le neuf	2 460	3 620	3 900	5 530	1 490	2 260	2 540	3 770
Ancien sans travaux	10 260	17 910	24 890	29 250	6 160	11 580	17 180	21 390
Acquisition-amélioration	670	450	1 500	1 670	530	350	1 190	1 450
Total	14 740	23 900	32 340	39 640	9 070	15 560	22 430	29 150

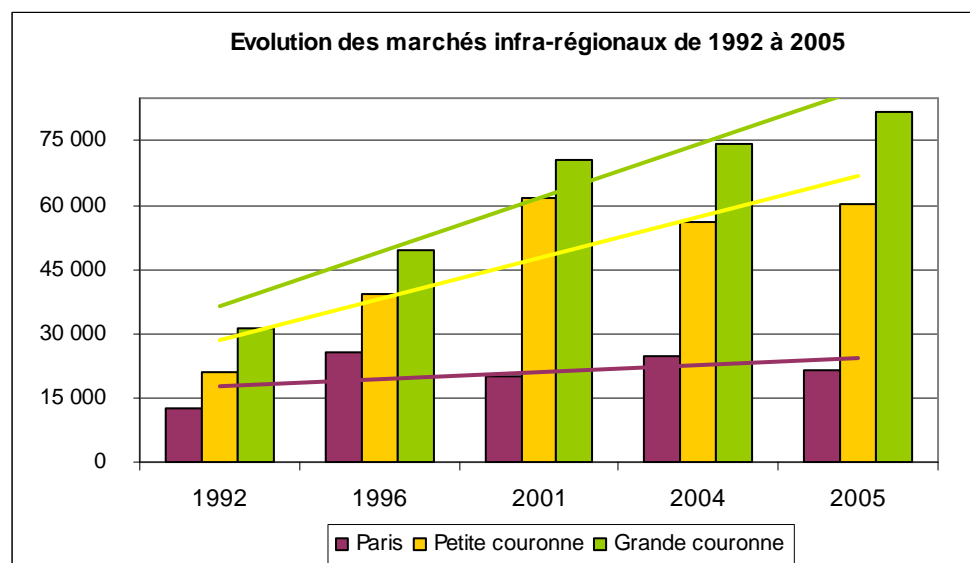
Les ménages ayant acquis une résidence principale en Ile-de-France en 2005 ont investi plus de 39,6 milliards d'euros. Le montant cumulé des prêts qui leur ont été accordés pour financer leur accession atteint près de 23 milliards d'euros dans l'ancien, soit 3,5 fois plus qu'en 1996. Les montants des prêts distribués aux ménages acquérant dans le neuf ont progressé moins vite ; ils représentent plus de 6 milliards et ont été multipliés par 2,7 depuis 1996.

3- les dynamiques de marché infra-régionales

Structure des marchés infra-régionaux selon la nature de l'opération, volumes des transactions de 1996 à 2005

	1992	1996	2001	2004	2005
Paris	12 700	25 800	20 300	25 000	21 400
Construction neuve		0%	0%	1%	0%
Acquisition dans le neuf	<i>échantillon</i>	9%	8%	2%	5%
Ancien sans travaux	<i>insuffisant</i>	82%	89%	90%	86%
Acquisition-amélioration		9%	3%	7%	8%
Petit couronne	21 200	39 300	61 700	55 900	60 500
Construction neuve		5%	6%	2%	4%
Acquisition dans le neuf	<i>échantillon</i>	19%	15%	18%	16%
Ancien sans travaux	<i>insuffisant</i>	71%	77%	75%	75%
Acquisition-amélioration		5%	2%	4%	5%
Grande couronne	31 100	49 700	70 700	74 300	81 700
Construction neuve		16%	10%	12%	14%
Acquisition dans le neuf	<i>échantillon</i>	12%	13%	12%	14%
Ancien sans travaux	<i>insuffisant</i>	67%	75%	73%	69%
Acquisition-amélioration		5%	2%	3%	4%
Total Ile-de-France	65 000	114 700	152 700	155 200	163 600

Nb: la faiblesse de l'échantillon francilien dans l'OFL jusqu'en 2000 invite à considérer les volumes infra-régionaux antérieurs à 2001 (Italiques) avec précaution.



Entre 2001 et 2005, la poursuite de la hausse du volume des transactions a surtout concerné la grande couronne dont le marché de l'accession a progressé de près de 16% tandis qu'il n'augmentait que de 5,5% à Paris et perdait 2% en petite couronne.

En 2005, près d'une résidence principale acquise en Ile-de-France sur 2 l'a ainsi été en grande couronne. Sur le long terme c'est la grande couronne qui semble bénéficier d'une croissance continue de la demande. Si le poids relatif de la petite couronne et de Paris dans le marché de l'accession a subi des variations annuelles en fonction du volume global du marché francilien, le marché de la grande couronne a enregistré une croissance constante ces 10 dernières années, passant de 43 % des opérations en 1996 à près de 50 % en 2005. Le nombre d'opérations qui avait augmenté de 42 % entre 1996 et 2001 a encore augmenté de 16 % entre 2001 et 2005. Cette progression concerne toutes les natures d'opérations, mais est particulièrement vive dans le marché de la construction neuve et des acquisitions amélioration et moins dynamique dans le secteur de l'ancien sans travaux

La contraction du marché parisien enregistrée entre 1996 et 2001 (-20% d'acquisitions) ne s'est pas poursuivie entre 2001 et 2005 et les acquisitions ont de nouveau progressé. Le poids de la capitale au sein du marché de l'accession qui avait chuté de 22,5% à 13,3% du marché francilien entre 1996 et 2001 reste alors stable entre 2001 et 2005. Le marché parisien se concentre par ailleurs encore davantage en 2005 sur le secteur de l'ancien avec 95% des opérations, contre 92% en 2001. Cette progression de l'ancien est plus portée dans la période récente par la croissance du nombre d'opérations d'acquisition amélioration que par celle des achats dans l'ancien sans travaux qui ne progressent plus au rythme de la période précédente mais se maintiennent à un niveau élevé.

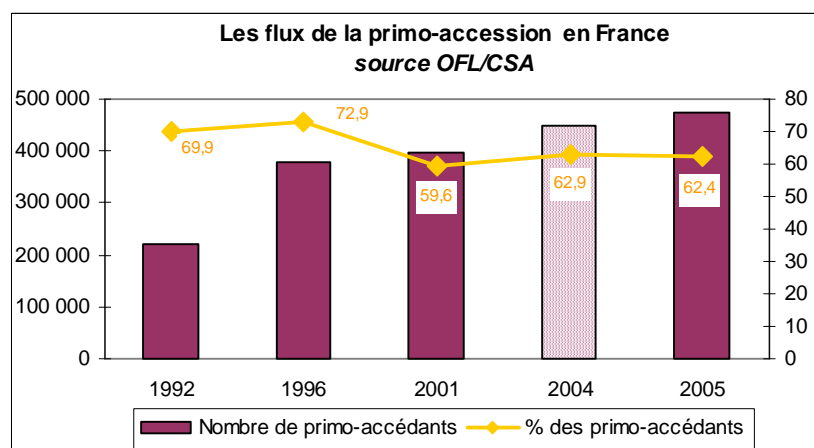
En parallèle, le marché de la petite couronne sur lequel s'était reportée fortement l'activité du marché entre 1996 et 2001 avec un nombre d'opérations en augmentation de plus 57 %, se stabilise à un niveau élevé avec plus de 60 000 opérations en 2005 contre 39 200 en 1996, mais accuse une légère diminution par rapport à 2001 (-2%). Cette régression du marché de petite couronne est essentiellement due à la forte baisse des opérations de construction neuve (-36%) et à la légère réduction du nombre d'opérations dans l'ancien sans travaux. Seules les opérations d'acquisition amélioration et d'acquisition dans le neuf ont en effet progressé entre 2001 et 2005. Le poids de la petite couronne dans le marché francilien est alors en léger recul, après avoir augmenté de 6 points entre 1996 et 2001 et atteint 40 % des logements franciliens acquis en 2001, contre 34 % en 1996, il ne représente plus que 37 % des opérations d'accession en 2005.

4- les flux de la primo-accession

La part des ménages accédant pour la première fois à la propriété est un bon indicateur de l'ouverture du marché aux ménages modestes et de l'impact des conditions de solvabilisation offertes aux ménages par les établissements de crédit et le système existant des prêts aidés. La forte valorisation des prix immobiliers se traduit en effet par des processus d'exclusion progressive des ménages primo-accédants du marché de l'accession libre et amplifie leur dépendance aux aides publiques mises en place.

Afin de mieux connaître ce public, nous distinguerons les caractéristiques de ces ménages et les spécificités des opérations qu'ils réalisent dans l'ensemble des chapitres qui suivent, en distinguant pour chaque thématique les opérations des primo-accédants et celles du reste des accédants.

Cette analyse ne s'appuiera cependant que sur les données 2005, la petite taille de l'effectif régional de l'OFL avant 2001 ainsi qu'une part très variable de non-réponses sur cette question dans les enquêtes précédentes ne permettent pas en effet de traiter de manière rigoureuse l'évolution dans le temps des flux de la primo-accession à l'échelle régionale. En revanche, une analyse historique (à partir de 1991) a été développée à l'échelle nationale à partir de l'échantillon global de l'enquête par M.Mouillart, responsable scientifique de l'OFL, en s'appuyant sur une nouvelle modélisation des données disponibles².



Les flux de la primo-accession en France

	1992	1996	2001	2004	2005
Nombre de primo-accédants	219 800	379 700	395 700	448 800	475 800
% des primo-accédants	69,9	72,9	59,6	62,9	62,4

* Source: Observatoire su Financement du Logement - CSA. M.Mouillart, V. Vaillant

La modélisation de ces données permet de mettre en évidence la diminution brutale de la part des primo-accédants entre 1998 et 2000, au début de l'actuel cycle de valorisation importante de l'ensemble des marchés immobiliers. La part de la primo-accession a ainsi « descendu une marche » en 1998, passant de 76% à 62% en 1999, pour se stabiliser, au-delà des variations annuelles, autour de 60% depuis. La forte expansion du marché est donc moins portée par la primo-accession, dont la part a chuté, que par la hausse du taux de revente.

L'article de M. Mouillart montre également que cette baisse du poids des primo-accédants recouvre en réalité une croissance en volume du nombre de primo-accédants, qui n'a jamais été aussi important, mais qui est masquée par la croissance très vigoureuse de l'ensemble des flux de l'accession. La

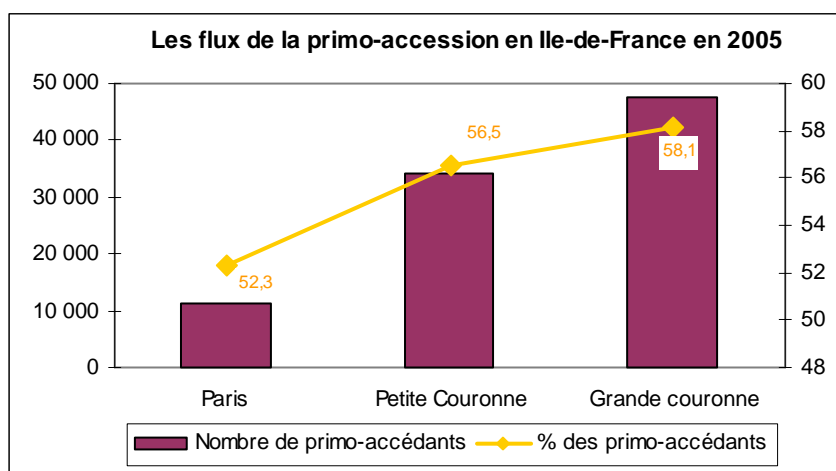
² M. Mouillart, V. Vaillant, « L'accession à la propriété en 2005 et les spécificités de l'Île-de-France et du Nord-Pas de Calais d'après l'OFL », octobre 2006.

mise en œuvre de la réforme du PTZ a favorisé le redressement du nombre de primo-accédants qui a augmenté de 6% en 2005.

Part des primo-accédants au sein des marchés infra-régionaux en 2005

	Paris	Petite Couronne	Grande couronne	Ile-de-France	France
Nombre de primo-accédants	11 200	34 200	47 500	92 800	475 800
% des primo-accédants	52,3	56,5	58,1	56,7	62,4

Avec seulement 57% des accédants en Ile-de-France contre 62% des accédants français, les primo-accédants sont sous-représentés dans le marché régional francilien. Témoinant de la sélectivité du marché régional, la part des primo-accédants renvoie également à la hiérarchie des marchés infra-régionaux. Ainsi la part des primo-accédants est-elle la plus faible dans le marché très tendu et spéculatif de la capitale, avec seulement 52% de primo-accédants contre près de 57% en petite couronne et 58% en grande couronne, encore 4 points en-dessous de la moyenne nationale.



CHAPITRE II

LE PROFIL ET LES CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES ACCÉDANTS

1- Profession et catégorie sociale du chef de ménage

Profession et catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage

CSP de la PR (en %)	Ile-de-France					France				
	1992	1996	2001	2004	2005	1992	1996	2001	2004	2005
Artisans, commerçants	6,7	4,8	3,1	1,5	1,8	9,3	6,9	5,6	3,5	3,6
Cadres sup, prof lib.	37,8	36,4	42,0	48,2	47,8	21,3	20,5	24,9	30,3	29,3
Professions intermédiaires	28,7	27,0	27,9	25,2	25,6	23,9	26,1	28,7	28,8	28,5
Employés	} 24,4	14,9	14,2	14,4	12,8	} 37,2	18,1	16,7	19,2	19,5
Ouvriers		14,4	10,4	8,9	11,6		21,8	19,4	15,4	16,6
Inactifs	2,4	2,5	2,4	1,7	0,4	8,3	6,6	4,7	2,9	2,5
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

Le cycle de hausse des prix enregistré depuis le milieu des années 1990 se traduit par de sensibles évolutions dans le temps de la structure par PCS des chefs des ménages accédants.

Signe de la fermeture croissante du marché aux ménages modestes, la part des accédants ouvriers ou employés a sensiblement reflué entre 1996 et 2005, de 29 % à 24 % des accédants, et celle des professions intermédiaires a enregistré un léger recul, de 27 % à moins de 26 % des accédants, alors qu'elle augmentait dans la moyenne nationale de plus de 2 points en s'établissant à 28,5 % en 2005, contre 26 % en 1996.

En parallèle, la part des cadres supérieurs dans la population des accédants a enregistré une forte progression dans l'ensemble des marchés entre 1996 et 2005. Elle a augmenté de 12 points en Ile-de-France, passant de 36 % à près de 48 % des accédants, et de près de 9 points en France, passant de 20,5 % à 29 % des accédants.

La part des cadres dans la population des accédants reste alors en 2005 deux fois plus élevée en Ile-de-France que dans les autres régions et la spécialisation du marché francilien par rapport à la moyenne nationale s'est encore accentuée au cours des dix dernières années, malgré le rattrapage plus rapide de la part des cadres parmi l'ensemble des acquéreurs français.

La part des artisans a également diminué entre 1996 et 2005. Cette baisse concerne l'ensemble des régions, avec un recul de 3 points entre 1996 et 2005 en Ile-de-France, dont la part d'accédants artisans passe de 5 % à 2 %, comme dans la moyenne nationale, où cette part passe de 7 à 4 %.

Ces évolutions traduisent bien la sélectivité accrue du marché de l'accession à la propriété et les difficultés croissantes des ménages aux revenus modestes à acquérir en Ile-de-France leur résidence principale. Mais elles sont également liées à la déformation de la structure sociale vers le haut de la population francilienne, dont les derniers recensements montrent qu'elle accueille un nombre croissant de cadres et de professions intellectuelles supérieures.

Ces tendances de long terme dans la population des accédants sont par ailleurs contredites par les évolutions annuelles enregistrées entre 2004 et 2005 où, à l'inverse, la part des ouvriers semble pour la première fois depuis 1996 cesser de reculer et regagne même près de 3 points en Ile-de-France et 1,2 points en France, tandis que la part des cadres enregistre un léger recul en France comme en Ile-de-France.

Selon M. Mouillart, responsable scientifique de l'OFL, le phénomène de report des projets d'accession des ménages modestes en attente de la réforme du PTZ à l'ancien annoncée dès l'été 2004, expliquerait cette évolution récente, tandis que sur le long terme le processus de sélectivité croissante du marché et d'exclusion progressive des ménages modestes se poursuivrait au-delà des tendances observées.

PCS du chef de ménage selon le secteur immobilier d'acquisition en 2005*

CSP de la PR (en %)	Ile-de-France			
	Coll. neuf	Ind. neuf	Coll ancien	Ind. ancien
Artisans, commerçants	1,1	1,1	1,8	2,4
Cadres sup, prof lib.	42,8	46,8	49,1	48,0
Professions intermédiaires	18,6	29,9	24,5	28,9
Employés	15,4	12,6	13,5	10,4
Ouvriers	21,4	8,9	10,7	9,9
Inactifs	0,7	0,7	0,4	0,4
Total	100%	100%	100%	100%
CSP de la PR (en %)	France			
	Coll. neuf	Ind. neuf	Coll ancien	Ind. ancien
Artisans, commerçants	2,1	3,6	3,0	4,3
Cadres sup, prof lib.	29,2	20,1	32,7	32,7
Professions intermédiaires	20,9	30,9	30,0	27,5
Employés	21,1	21,8	18,3	18,6
Ouvriers	22,6	20,8	13,5	14,8
Inactifs	4,1	2,7	2,4	2,1
Total	100%	100%	100%	100%

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

Le profil socioprofessionnel des accédants varie légèrement selon la nature des opérations. Même si ces variations peuvent être très légères et délicates d'interprétations, certaines spécificités peuvent être notées.

Les cadres accédant en Ile-de-France sont sous représentés parmi les acquéreurs de logements neufs, en particulier dans le collectif où ils représentent 43 % des acquéreurs alors qu'ils sont 48% de l'ensemble des accédants. Cette spécificité se retrouve à l'échelle nationale, mais avec une sous-représentation des cadres plus prononcée parmi les acquéreurs de maisons neuves (20% contre 33% des acquéreurs dans l'ancien). Cette préférence des cadres pour l'ancien traduit la géographie de l'offre et illustre bien la valorisation du tissu ancien des centres villes.

En Ile-de-France comme en France, les accédants des professions intermédiaires sont mieux représentés parmi les acquéreurs de maisons individuelles neuves que dans la population totale des accédants et sensiblement sous-représentés dans le collectif neuf.

Les accédants des catégories employés et ouvriers sont sur-représentés sur le marché du collectif neuf, en Ile-de-France comme à l'échelle nationale. En revanche, alors qu'à l'échelle nationale cette sur-représentation concerne l'ensemble du marché neuf, y compris l'individuel, ce n'est pas le cas en Ile-de-France.

Evolution de la répartition des PCS des accédants au sein de la région

	1996	2001	2004	2005
Paris				
Artisans, commerçants	5,8	3,4	2,9	1,4
Cadres sup, prof lib.	53,7	55,5	69,6	76,3
Professions intermédiaires	24,6	26,3	12,2	10,6
Employés,	10,9	9,2	9,2	7,4
Ouvriers	2,0	4,3	3,3	3,9
Inactifs	3,0	1,3	2,8	0,3
Total	100%	100%	100%	100%
	1996	2001	2004	2005
Petite couronne				
Artisans, commerçants	7,1	3,8	1,3	1,8
Cadres sup, prof lib.	34,2	37,1	52,8	51,3
Professions intermédiaires	25,6	27,3	23	22,9
Employés,	14,7	15,9	12,9	10,9
Ouvriers	14,7	12,8	8,8	12,9
Inactifs	3,7	3,1	1,2	0,2
Total	100%	100%	100%	100%
	1996	2001	2004	2005
Grande couronne				
Artisans, commerçants	2,5	2,4	1,3	1,9
Cadres sup, prof lib.	29,7	42,2	37,7	38,0
Professions intermédiaires	29,2	29,0	31,2	31,4
Employés,	17,1	14,1	17,2	15,5
Ouvriers	20,2	10,1	10,9	12,6
Inactifs	1,3	2,2	1,7	0,6
Total	100%	100%	100%	100%

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

La hiérarchie des marchés infra-régionaux transparait dans les différentes structures par PCS des accédants au sein de la région. Ainsi la spécialisation du marché parisien s'accroît et la sur-représentation des cadres y atteint des niveaux écrasants, avec 76 % des accédants.

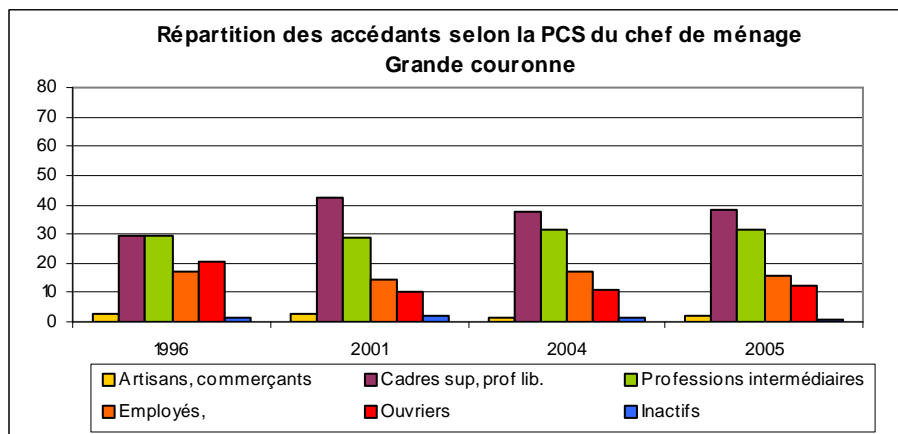
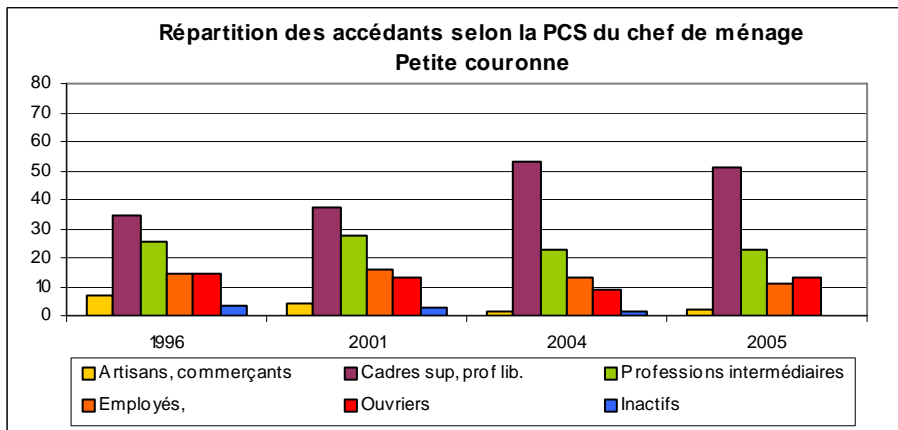
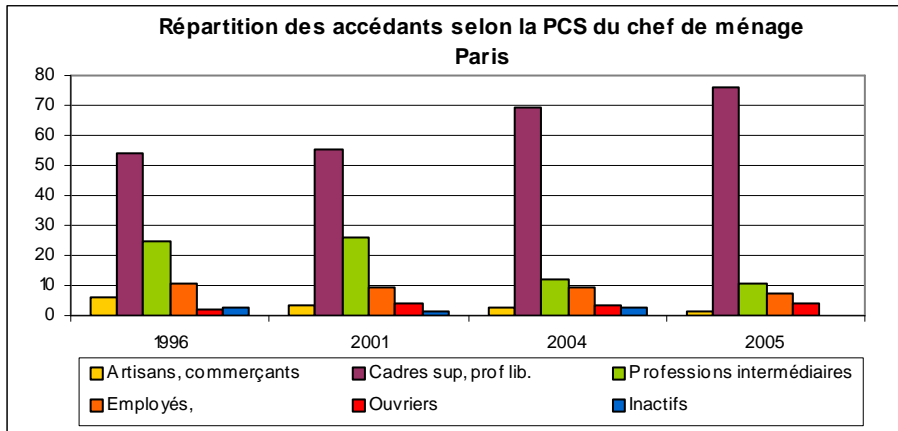
La croissance de la part des cadres est également sensible en petite couronne où ils représentent 51 % des accédants en 2005 contre 37% en 2001, témoignant de la valorisation rapide de ce marché, notamment en comparaison avec la grande couronne.

En effet, la part des cadres parmi les accédants de grande couronne recule par rapport à 2001, passant de 42% à 38%. Le poids de ces populations, qui était supérieur à leur poids en petite couronne en 2001, passe en 2005 à un niveau inférieur à la moyenne régionale. A un niveau encore 7 points au-dessus de la moyenne nationale cependant (29 %).

A l'inverse les professions intermédiaires sont de plus en plus représentées en grande couronne avec 31 % des accédants, contre 26% en moyenne régionale. Elles sont à l'inverse sous-représentées en petite couronne où elles représentent 23% des accédants et à Paris, où elles ne sont plus que 11 % des accédants.

De même les employés et les ouvriers, qui représentent 24% des accédants franciliens, sont 28 % en grande couronne contre 24 % de ceux qui accèdent en petite couronne et 11 % des ménages qui accèdent dans la capitale.

Autrement dit, 55 % des ouvriers et 61 % des employés ayant acquis une résidence principale en Ile-de-France en 2005, ont acheté leur logement en grande couronne contre seulement respectivement 4 % et 7 % à Paris.



Part des ménages primo-accédants selon la PCS du chef de ménage en 2005*

CSP de la PR (en %)	Primo-accédants		Multi-accédants	
	Ile-de-France	France	Ile-de-France	France
Artisans, commerçants	1,7	3,3	2,0	5,7
Cadres sup, prof lib.	38,8	16,4	60,2	37,6
Professions intermédiaires	28,7	37,1	21,3	25,3
Employés	18,5	25,9	4,9	13,2
Ouvriers	12,0	21,2	11,1	12,2
Inactifs	0,3	1,4	0,6	6,0
Total	100%	100%	100%	100%

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

Le profil socioprofessionnel des primo-accédants est très différent de celui du reste des accédants. Plus jeunes, ils sont moins souvent cadres que les ménages plus avancés dans leur parcours résidentiel. 39% des primo-accédants sont ainsi cadres contre 60% du reste des ménages.

La sur-représentation des cadres parmi les accédants franciliens par rapport à la moyenne nationale est encore plus sensible dans le public des primo-accédants. Les primo-accédants sont ainsi 2,4 fois plus souvent cadres que l'ensemble des primo-accédants français (39% contre 16%), alors qu'ils ne sont que 1,6 fois plus souvent cadres pour l'ensemble des accédants.

Les professions intermédiaires sont, elles, sur-représentées parmi les primo-accédants, en Ile-de-France comme en France. Elles représentent ainsi 29% des primo-accédants franciliens contre 26% en moyenne régionale et 37% des primo-accédants français contre 29% de l'ensemble des accédants à l'échelle nationale. Leur part reste cependant nettement moins importante en Ile-de-France que dans la moyenne nationale, avec 29 % des primo-accédants contre 37% en France.

Les employés sont également très fortement sur-représentés parmi les primo-accédants. Ils représentent 18,5% des acquéreurs contre 5% du reste des accédants en Ile-de-France et 26% des acquéreurs contre 19,5% à l'échelle nationale. Ils sont ainsi moins nombreux parmi les primo-accédants franciliens que dans le reste de la France.

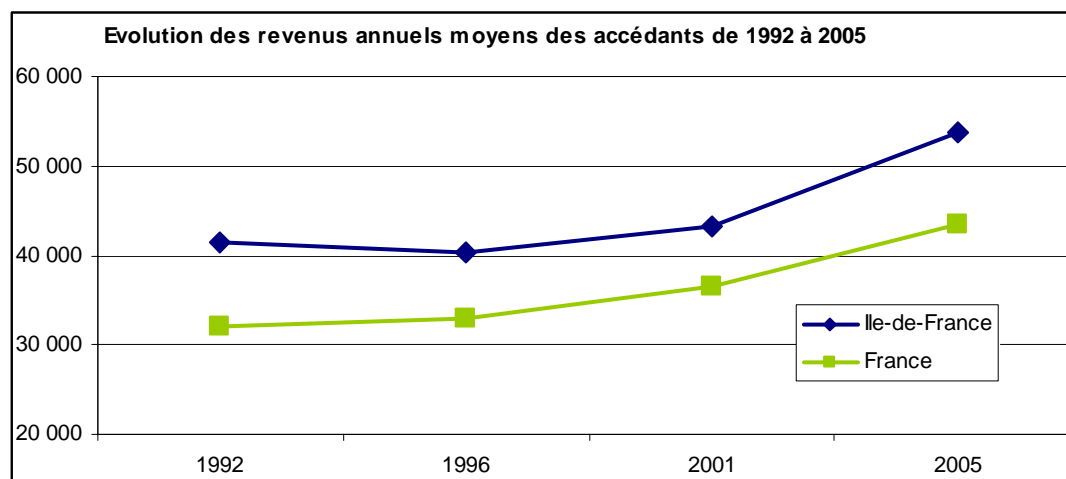
La part des ouvriers parmi les primo-accédants est comparable à leur part dans l'ensemble de la population des accédants franciliens et à peine plus élevée que pour le reste des accédants. Ils sont nettement moins bien représentés en Ile-de-France que dans la moyenne nationale avec 12% des primo-accédants franciliens contre 21% en France où ils sont sur-représentés dans le public des primo-accédants par rapport à la moyenne (16%).

2- Les revenus des accédants

Revenus annuels moyens des accédants par quartile, de 1992 à 2005

Revenus annuels moyens des ménages	Ile-de-France					France				
	1992	1996	2001	2004	2005	1992	1996	2001	2004	2005
1er quartile		17 900	19 000	23 600	24 400		15 400	17 300	21 200	21 000
2ème quartile		28 400	30 500	39 300	39 900		23 800	26 800	33 000	33 100
3ème quartile		40 600	43 600	54 800	54 500		32 500	36 500	44 600	44 000
4ème quartile		74 600	80 100	93 900	96 600		59 500	65 400	77 400	75 900
Revenu moyen	41 400	40 500	43 300	52 900	53 800	32 100	32 900	36 500	44 000	43 500

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses



Confirmant la sélectivité croissante du marché de l'accession, le revenu moyen des ménages ayant eu recours à un crédit pour acquérir leur résidence principale en 2005 est 33 % plus élevé que celui des ménages ayant acheté leur logement en 1996.

Entre 1992 et 1996, le revenu moyen des accédants avait baissé, témoignant de l'ouverture progressive du marché sous l'effet de la chute des prix à la suite de la crise du marché immobilier. A l'inverse, le revenu moyen des accédants a accompagné la reprise de la hausse des prix depuis 1996, avec une première augmentation de 7 % entre 1996 et 2001, et un saut de 24 % entre 2001 et 2005.

Au cours de ces deux périodes, le revenu des accédants des autres régions enregistrait des progressions de 20 % et 11 %, soit une progression totale de 31 % depuis 1996, comparable à celle du revenu des accédants franciliens. Le revenu annuel moyen des accédants franciliens a alors maintenu l'écart avec celui des accédants des autres régions et reste nettement supérieur à la moyenne nationale. En 2005, il s'élève ainsi à 53 800 € en Ile-de-France contre 43 500 € en France, soit un revenu moyen supérieur de 24 % à la moyenne nationale en Ile-de-France, 32% plus élevé que dans les autres régions.

L'analyse de l'évolution des revenus moyens par quartile des ménages accédants entre 1996 et 2005 montre par ailleurs que les revenus des ménages les plus modestes ont augmenté plus rapidement que ceux des ménages aux revenus supérieurs à la médiane. L'écart entre le revenu moyen du quart des ménages les plus pauvres et le quart des ménages les plus aisés s'est ainsi réduit entre 1996 et 2005, passant de + 316 % en 1996 à + 296% en 2005.

Au sein des différentes tranches de revenus, une évolution se distingue, avec la progression rapide du revenu moyen des ménages dont les revenus se situent juste sous la médiane qui creusent l'écart avec le revenu moyen du quart des ménages les plus pauvres. Les revenus des ménages du second quartile de revenus sont ainsi supérieurs de 64 % à ceux des ménages du premier quartile de revenus en 2005 contre + 59% en 1996.

Revenus moyens des ménages selon le type de logements acquis en 2005

Secteur de l'opération	Ile-de-France	France
Logements neufs	51 300	40 000
dont collectif	47 400	39 200
dont individuel	55 900	40 200
Logements d'occasion	54 600	45 300
dont collectif	52 900	43 100
dont individuel	57 500	46 500
Logements collectifs	51 800	42 300
Logements individuels	57 100	44 100
Total	53 800	43 500

Le revenu moyen des accédants varie légèrement selon le secteur immobilier d'acquisition. Il est plus élevé pour ceux qui acquièrent des logements individuels que pour ceux qui achètent dans le collectif. Au sein des acquéreurs d'appartements, ceux qui achètent dans l'ancien disposent de revenus plus élevés que ceux qui achètent dans le neuf, plus souvent aidés par des prêts réglementés. Cette hiérarchie des revenus reflète bien la valorisation différentielle des divers secteurs immobiliers, et notamment la forte demande pour les tissus anciens centraux, que l'on retrouvera à travers l'analyse des coûts d'opération.

Les écarts de revenus selon le secteur immobilier sont moins prononcés à l'échelle nationale qu'en Ile-de-France. En France, les acheteurs de logements individuels anciens sont également ceux qui disposent des plus hauts revenus mais à l'inverse de ce que l'on constatait en Ile-de-France, les revenus des acquéreurs sont plus élevés dans le collectif ancien que dans l'individuel neuf, qui est beaucoup plus cher en Ile-de-France que dans les autres régions.

Revenus annuels moyens selon la taille du ménage en 2005

Taille du ménage	Ile-de-France	France
1 personne	42 600	34 700
2 personnes	57 600	46 100
3 personnes	57 200	43 700
4 personnes	61 200	46 800
5 personnes	65 600	49 000
6 personnes et plus	ns	47 900
Revenu annuel moyen	53 800	43 500

Les écarts de revenus entre l'Ile-de-France et la moyenne nationale varient selon la taille des ménages.

Alors que le revenu des ménages d'une personne sont 23% supérieurs en Ile-de-France, les revenus des familles de 3 et 4 personnes sont supérieurs de 31% et ceux de 5 personnes de 34% ; Cela s'explique en partie par l'effet de cumul de la sur-côte des salaires en Ile-de-France dans le cas des couples bi-actifs.

Revenus annuels moyens des ménages accédants selon la localisation de leur acquisition

Revenus annuels moyens des ménages	1996	2001	2004	2005
Paris	49 000	54 700	63 600	71 400
Petite couronne	38 000	42 700	53 700	54 900
Grande couronne	38 000	40 600	48 700	48 500
Total RIF	40 500	43 300	52 900	53 800

Au sein de la région, la hiérarchie des niveaux de revenus des accédants des différents secteurs reflète bien la géographie du marché immobilier francilien. Le revenu annuel moyen des accédants ayant acquis une résidence principale dans la capitale en 2005 est ainsi supérieur de 30% à celui des accédants de petite couronne et de 47% à celui des accédants de grande couronne.

Ces écarts se sont de plus creusés rapidement entre 1996 et 2001, les revenus des accédants de la zone centrale de l'agglomération croissant plus rapidement (+ 46% à Paris et + 44% en PC) que ceux des accédants de grande couronne (+ 28%). L'écart de valorisation des marchés de petite et grande couronne se traduit par une différenciation des publics puisque le revenu des accédants en PC, qui était comparable à celui de ceux de GC en 1996, a creusé l'écart depuis 2001 passant de + 5% en 2001 à + 13% en 2005.

Distribution des accédants au sein de la région selon les quartiles de revenus régionaux en 2005

Revenu annuel des ménages quartiles régionaux (€)	Paris	Petite couronne	Grande couronne
1er quartile (0 - 33 492)	19,7%	25,5%	26,0%
2ème quartile (33 493 - 46 548)	12,7%	21,3%	30,9%
3ème quartile (46 549 - 65 000)	21,3%	25,0%	26,0%
4ème quartile (> 65 001)	46,4%	28,2%	17,0%
revenu moyen	71 400	54 900	48 500

Près de la moitié des acquéreurs parisiens appartiennent au quart des ménages franciliens qui dispose des plus hauts revenus contre 28 % des acheteurs en petite couronne et 17% en grande couronne. A l'inverse, la part des ménages appartenant au premier quartile de revenu à l'échelle régionale n'est que de 20% à Paris contre 26% dans le reste de la région.

L'analyse de la répartition des accédants selon les quartiles de revenus régionaux met enfin en évidence la sur-représentation en grande couronne des ménages aux revenus modestes à moyens : avec 31% d'accédants appartenant au deuxième quartile de revenu régional, contre 21% en petite couronne et 13% à Paris.

Revenus annuels moyens des accédants par quartiles selon la localisation de leur acquisition en 2005

quartiles de revenu des ménages (€)	Paris		Petite couronne		Grande couronne	
	valeur du quartile	revenu moyen	valeur du quartile	revenu moyen	valeur du quartile	revenu moyen
1er quartile (Q1)	0 - 39 600	27 000	0 - 33 000	23 700	0 - 32 820	24 300
2ème quartile (Q2)	39 600 - 61 452	50 900	33 000 - 48 624	40 900	32 820 - 43 200	38 000
3ème quartile (Q3)	61 452 - 87 996	72 900	48 624 - 67 656	58 000	43 200 - 55 968	49 600
4ème quartile (Q4)	> 87 996	134 000	> 67 656	97 600	> 55 968	82 000
Ensemble des ménages		71 400		54 900		48 500

La dispersion des revenus est plus importante à Paris que dans le reste de la région : le revenu moyen des 25% des ménages les plus riches est près de 5 fois plus élevé que celui des 25% les ménages les plus pauvres, pour un rapport de 4,1 en petite couronne et de 3,4 en grande couronne.

L'analyse de la dispersion des revenus montre également que les écarts entre Paris, la petite et la grande couronne s'accroissent quand le revenu s'élève : le revenu moyen des 25 % des ménages acquéreurs les plus pauvres est 14% plus élevé dans la capitale qu'en petite couronne et 11% plus élevé qu'en grande couronne, tandis que celui des 25% les plus riches est 37% plus élevé à Paris qu'en petite couronne et 64% plus élevé qu'en grande couronne.

Les revenus des ménages primo-accédants

Revenus moyens des ménages accédant en Ile-de-France par quartile en 2005

	primo-accédants		multi-accédants	
	valeur du quartile	revenu moyen	valeur du quartile	revenu moyen
1er quartile (Q1)	0-28200	21 100	0 - 43 632	33 700
2ème quartile (Q2)	28200-39204	33 800	43 632 - 55968	49 500
3ème quartile (Q3)	39204-54348	45 900	55968 - 76132	64 100
4ème quartile (Q4)	>54348	80 400	> 76132	113 000
revenu moyen		45 300		65 400

Revenus moyens des ménages accédant en France par quartile en 2005

	primo-accédants		multi-accédants	
	valeur du quartile	revenu moyen	valeur du quartile	revenu moyen
1er quartile (Q1)	0 - 25 368	18 900	0 - 36 072	27 400
2ème quartile (Q2)	25368 - 33 600	29 800	36 072 - 48 060	42 100
3ème quartile (Q3)	33 600 - 43 284	37 700	48 060 - 64 524	54 800
4ème quartile (Q4)	> 43 284	61 600	> 64 524	93 500
revenu moyen		37 000		54 500

Les revenus des ménages primo-accédants franciliens sont 22 % plus élevés que ceux de l'ensemble des primo-accédants français, soit un écart très légèrement moins important que celui constaté entre l'échelle régionale et nationale pour l'ensemble des accédants (+24%).

En revanche, le décalage entre le revenu moyen des primo-accédants et celui des autres ménages est identique à l'échelle régionale et nationale : le revenu moyen des primo accédants est ainsi de 31% inférieur à celui des ménages ayant accédé à la propriété auparavant en Ile-de-France et de 32% en France.

La dispersion des revenus des primo-accédants est cependant légèrement plus forte en Ile-de-France qu'à l'échelle nationale : le revenu moyen du quart des ménages primo-accédants disposant des revenus les plus élevés est ainsi près de 4 fois plus élevé que celui du quart de primo-accédants disposant des revenus les plus bas en Ile-de-France contre seulement 3,2 fois plus en France. La dispersion des revenus des multi-accédants est en revanche comparable en Ile-de-France et en France (avec un rapport de 3,4 entre le revenu moyen des ménages de Q1 et de Q4).

Distribution des primo-accédants selon les quartiles de revenus régionaux en 2005

Revenus annuels moyens des ménages	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
1er quartile (0 - 33 492)	35,9%	10,3%	25,0%
2ème quartile (33 493 - 46 548)	28,2%	20,5%	25,0%
3ème quartile (46 549 - 65 000)	19,9%	32,0%	25,0%
4ème quartile (> 65 001)	16,0%	37,2%	25,0%
Total	100%	100%	100%
revenu moyen	45 300	65 400	53 800

36 % des ménages primo-accédants appartiennent au quart des accédants franciliens aux revenus les plus bas, contre 10 % des accédants ayant déjà acquis un logement par le passé, 64% appartiennent aux deux premiers quartiles de revenus contre à peine 31 % pour les autres accédants.

revenus annuels moyens des primo-accédants selon la localisation de leur acquisition en 2005

Revenus annuels moyens des ménages	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	60 800	83 300	71 400
Petite couronne	46 500	66 100	54 900
Grande couronne	40 900	59 400	48 500
revenu moyen	45 300	65 400	53 800

Le revenu moyen des primo-accédants parisiens est 31% plus élevé que celui des primo-accédants de petite couronne et près de 50% plus élevé que celui des primo-accédants de grande couronne. Les écarts de revenus entre les accédants des différents secteurs de la région sont moins prononcés pour les accédants ayant déjà acquis un bien auparavant.

Les revenus des primo accédants parisiens sont 27% inférieurs à ceux des ménages ayant déjà accédé auparavant, contre un écart de 30% et 31% en petite et grande couronne.

3- Le profil socio démographique des ménages

Caractéristiques démographiques des ménages accédants en Ile-de-France et en France, de 1996 à 2005*

Âge du chef de ménage	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Moins de 30 ans	20,4	27,5	24,5	27,4	20,3	22,2	23,4	23,3
de 30 à 39 ans	40,8	39,0	47,2	46,7	40,2	41,4	44,9	47,3
de 40 à 49 ans	24,2	22,1	19,9	19,0	22,6	22,2	20,8	19,8
de 50 à 64 ans	13,7	10,9	7,9	6,7	14,3	12,8	10,0	9,0
Plus de 64 ans	1,0	0,5	0,5	0,2	2,6	1,4	0,9	0,5
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Age moyen	38,2	36,6	35,9	35,2	38,8	37,9	36,7	36,2
Situation matrimoniale des emprunteurs	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
célibataire actif	34,8	44,3	42,5	42,3	28,8	34,8	32,4	32,7
couple 2 actifs	49,5	45,6	54,5	55,5	49,2	48,9	60,8	60,2
couple 1 actif	13,8	8,7	2,0	1,5	16,4	12,7	4,6	4,3
Inactif	1,9	1,4	1,0	0,8	5,5	3,6	2,2	2,8
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Taille du ménage	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
1 personne	27,9	34,1	29,9	30,9	24,3	26,3	21,0	21,4
2 personnes	24,7	29,7	32,2	29,8	27,3	32,2	34,7	32,9
3 personnes	17,5	14,5	14,8	16,8	19,0	17,6	18,7	19,7
4 personnes	16,5	16,0	16,8	16,6	20,1	17,1	18,4	19,2
5 personnes	10,6	5,1	5,3	5,2	7,5	5,9	5,9	5,7
6 personnes et plus	2,9	0,6	1,0	0,7	1,8	0,9	1,3	1,2
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Taille moyenne du ménage	2,7	2,3	2,4	2,4	2,7	2,5	2,6	2,6
nb enfants à charge	1,0	0,7	0,7	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8

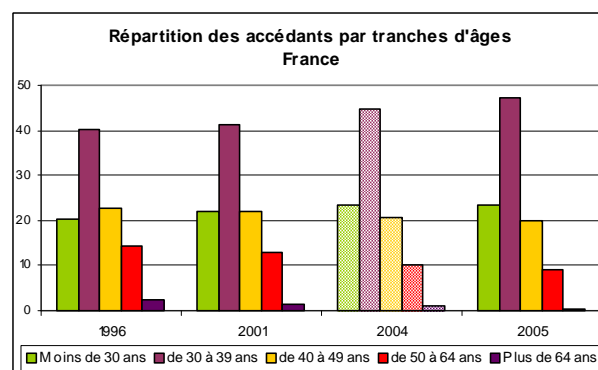
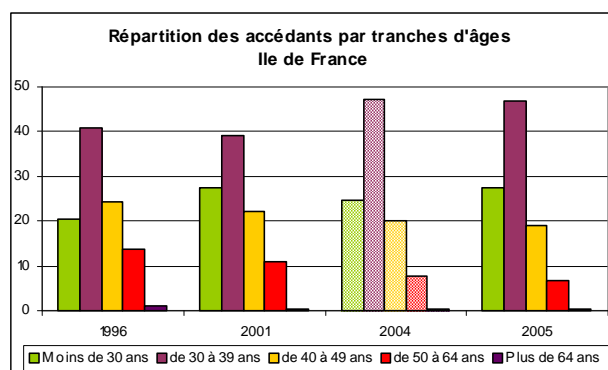
* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

NB : Les écarts entre le poids des acquéreurs « célibataires » et celui des ménages d'une personne s'expliquent par le fait que la notion de « célibataire actif » désigne le statut déclaré de l'emprunteur tandis que la taille des ménages correspond à la composition familiale du ménage occupant le logement. Les célibataires acquéreurs peuvent être des parents isolés ou des couples dont seul l'un des deux membres est acquéreur du logement.

L'âge moyen du chef de ménage :

L'âge moyen des accédants franciliens a encore diminué entre 2001 et 2005, passant de près de 37 à 35 ans. Au total, l'âge moyen a rajeuni de 3 ans depuis 1996 et la part des accédants de moins de quarante ans est passée de 60% en 1996 à près des trois quart en 2005. Cette tendance concerne l'ensemble des régions et l'âge moyen des accédants français est passé de près de 39 à 36,2 ans depuis 1996, la part des moins de 40 ans passant de 60 % à 70 % à l'échelle nationale.

L'âge moyen des franciliens reste légèrement inférieur à la moyenne nationale. La part des accédants de moins de 30 ans est nettement plus élevée en Ile-de-France, où elle atteint 27% des accédants, alors que dans l'ensemble des régions elle est de 23%. Cette sur-représentation est à l'image de la composition de la population francilienne et de la part plus importante que la moyenne de jeunes actifs dans la région.



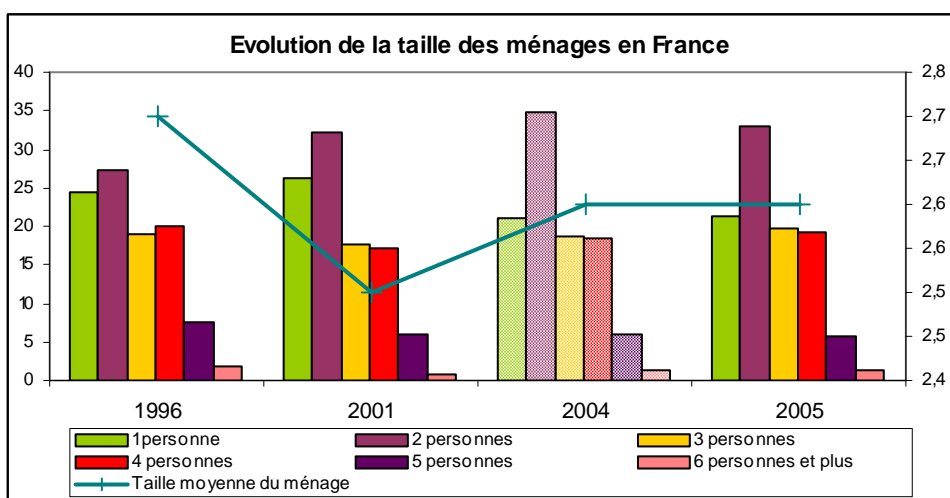
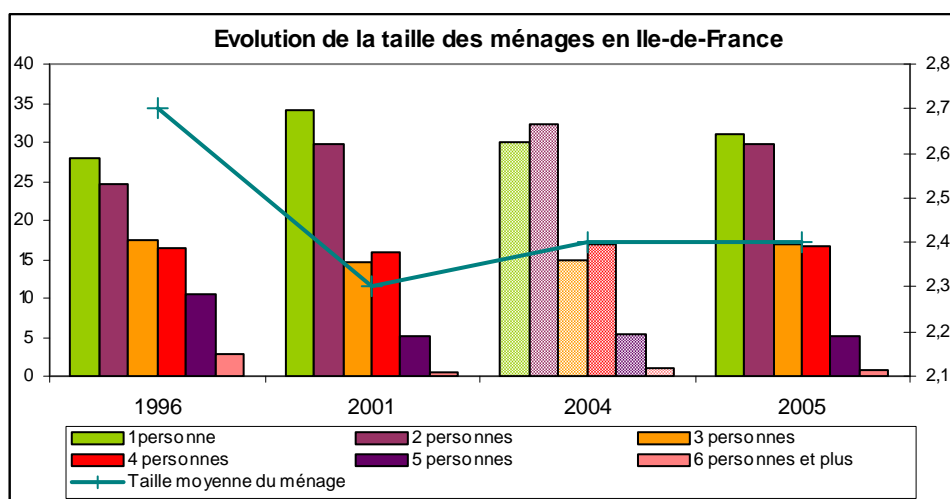
Taille des ménages et nombre d'enfants à charge :

Après avoir baissé de 2,7 à 2,3 personnes entre 1996 et 2001, la taille moyenne des ménages des accédants franciliens se stabilise en 2005 à 2,4 personnes. Elle reste légèrement inférieure à celle des ménages accédant dans les autres régions (de 2,6 personnes en 2005).

La part des personnes isolées parmi les ménages accédants en Ile-de-France est traditionnellement plus élevée que dans les autres régions. En 2005, 31% des accédants franciliens étaient ainsi des personnes seules contre 21% dans les autres régions. Le nombre de ces ménages d'isolés qui avait connu une hausse importante entre 1996 et 2001 a reculé depuis en Ile-de-France comme en France.

Après avoir chuté de 30% à 22% entre 1996 et 2001 en Ile-de-France la part des ménages de 4 personnes et plus s'est stabilisée en 2005 en Ile-de-France. Ces ménages restent proportionnellement moins nombreux que dans l'ensemble des régions, où 26% des ménages comptent 4 personnes et plus. Si la part de ces ménages avait en effet chuté dans l'ensemble des régions entre 1996 et 2001, de 29% à 24%, elle a de nouveau progressé entre 2001 et 2005.

Le poids des ménages avec des enfants à charge est ainsi de 41% en Ile-de-France en 2005, contre 48% en France. Le nombre moyen d'enfants à charge reste alors légèrement inférieur en Ile-de-France par rapport aux autres régions (0,7 contre 0,9 enfants à charge par ménage en moyenne en province).



Situation matrimoniale et professionnelle des emprunteurs

Le poids des emprunteurs célibataires qui avait fortement progressé entre 1996 et 2001 s'est stabilisé, voire a régressé légèrement, entre 2001 et 2005 passant de 44% à 42%. Si dans un premier temps l'amélioration des conditions de solvabilité des ménages a été favorable aux emprunteurs isolés, les niveaux de prix semblent aujourd'hui freiner leur accession en Ile-de-France comme en France.

Cette fermeture aux ménages disposant de moins de revenus est encore plus apparente avec la fermeture du marché aux ménages ne comptant qu'un actif, dont le nombre a chuté de 14% en 1996 à 2% en 2005 en Ile-de-France et de 16% à 4% en France

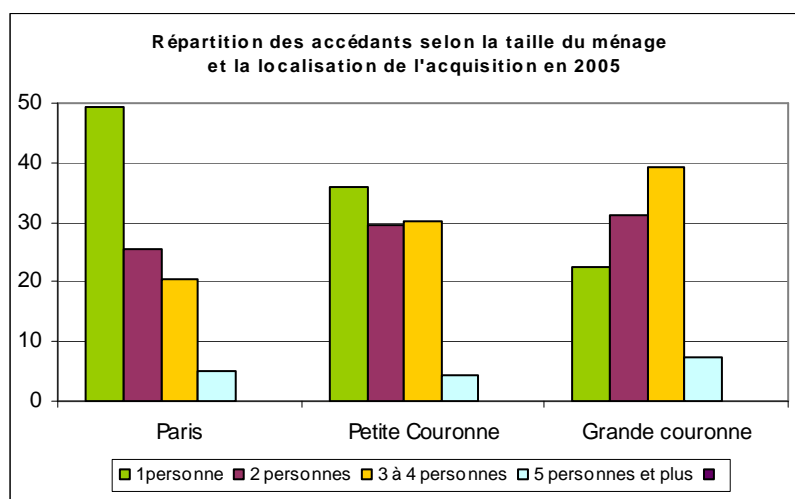
A l'inverse, la part des acquisitions réalisées par des couples bi-actifs a fortement progressé entre 2001 et 2005, en Ile-de-France où elle est passée de 46 % à 55% et dans l'ensemble des régions où les couples bi-actifs représentaient en 2005, 60% contre 49% en 1996 et 2001.

Caractéristiques démographiques des ménages accédant à la propriété en Ile-de-France selon la localisation de l'acquisition *

	1996	2001	2004	2005
Paris				
âge moyen de la PR	39,2	37,4	37,1	35,6
taille moyenne des ménages	2,2	1,9	2,0	2,0
nb enfants à charge	0,7	0,5	0,5	0,5
% de célibataires	59,5	64,0	58,4	55,8
% couples 2 actifs	26,7	27,6	35,9	40,9
% couples 1 actif	10,6	7,8	3,8	3,0
% inactifs	3,3	0,7	1,9	0,3
Petite couronne				
âge moyen de la PR	39,3	36,9	35,7	35,1
taille moyenne des ménages	2,7	2,3	2,4	2,2
nb enfants à charge	1,0	0,7	0,7	0,6
% de célibataires	33,9	46,2	42,3	45,9
% couples 2 actifs	48,8	45,0	55,1	52,5
% couples 1 actif	14,3	7,1	1,9	1,0
% inactifs	3,0	1,7	0,7	0,6
Grande couronne				
âge moyen de la PR	36,9	36,0	35,7	35,3
taille moyenne des ménages	3,0	2,4	2,6	2,6
nb enfants à charge	1,2	0,7	0,8	0,8
% de célibataires	23,3	37,5	37,1	35,7
% couples 2 actifs	61,2	50,9	60,5	61,8
% couples 1 actif	15,0	10,1	1,4	1,4
% inactifs	0,4	1,5	0,9	1,1

*Les pourcentages sont calculés hors non réponses

L'âge moyen des accédants parisiens est légèrement plus élevé que celui des accédants du reste de la région, mais l'écart se réduit et n'est plus réellement significatif en 2005.



La taille des ménages reflète bien les caractéristiques du parc immobilier des différents secteurs de la région. Elle varie de 2 personnes à Paris à 2,2 en petite couronne et 2,6 en Grande couronne.

Au-delà de quelques fluctuations annuelles (variations de 1,9 et 2,2), la taille moyenne des ménages est relativement stable à Paris, autour de 2 personnes. Elle enregistre des variations plus sensibles en

petite couronne où elle a baissé de 2,7 personnes en 1996 à 2,2 personnes en 2005 et en grande couronne où elle est passée de 3 personnes à 2,6.

A l'image de la prédominance des petits logements dans le parc parisien, plus d'un accédant sur deux constitue seul son dossier d'emprunt dans la capitale, contre 36% des accédants en petite couronne et 22% en grande couronne.

A l'inverse la part des familles de 3 personnes et plus, passe ainsi de 26 % des accédants à Paris, à 34% en petite couronne et 47% en grande couronne, là où au contraire l'offre individuelle est sur-représentée. Le nombre d'enfants à charge varie ainsi de 0,5 à Paris à 0,8 en grande couronne. Il a baissé un peu plus fortement en petite et grande couronne qu'à Paris, où il était déjà bas en 1996.

Cette répartition des ménages selon leur taille relève de la structure du stock immobilier mais témoigne également de la hiérarchie des marchés immobiliers et de la sélectivité accrue du cœur de l'agglomération pour les grands ménages, compte tenu de la flambée des prix au mètre carré qui rendent inaccessibles pour beaucoup les grandes surfaces parisiennes et commencent à rendre même difficile l'accès aux grands logements de première couronne.

La sélectivité du marché entraîne ainsi la diminution importante du nombre de couples avec 1 seul actif parmi les acquéreurs par rapport à 2001 dans l'ensemble de la région, au profit des couples bi-actifs, cumulant deux revenus. A Paris, où les prix ont atteint des niveaux jamais égalés, la part des actifs isolés acquérant seuls leur logement a connu une forte baisse entre 2001 et 2005 alors qu'elle avait augmenté dans la période précédente.

Caractéristiques démographiques des ménages primo-accédants en 2005 *

Âge du chef de ménage	Ile-de-France		France	
	Primo-accédants	multi-accédants	Primo-accédants	multi-accédants
Moins de 30 ans	38,6	13,0	31,9	9,9
de 30 à 39 ans	44,8	49,2	49,8	43,6
de 40 à 49 ans	13,1	26,4	13,8	29,1
de 50 à 64 ans	3,5	11,0	4,4	16,2
Plus de 64 ans	0,0	0,3	0,1	1,2
TOTAL	100%	100%	100%	100%
Age moyen	32,9	38,2	33,6	40,2
Situation matrimoniale du ménage	Ile-de-France		France	
	Primo-accédants	multi-accédants	Primo-accédants	multi-accédants
célibataire actif	50,8	31,6	39,0	24,0
couple 2 actifs	47,2	65,9	56,5	65,4
couple 1 actif	1,3	1,8	2,2	7,3
Inactif	0,7	0,8	2,4	3,3
Taille du ménage	Ile-de-France		France	
	Primo-accédants	multi-accédants	Primo-accédants	multi-accédants
1 personne	37,0	23,0	24,7	16,0
2 personnes	29,2	30,4	31,8	34,9
3 personnes	14,3	20,0	19,4	20,0
4 personnes	14,7	19,3	18,1	20,9
5 personnes	4,0	6,7	5,2	6,4
6 personnes et plus	0,8	0,6	0,8	1,8
TOTAL	100%	100%	100%	100%
Taille moyenne du ménage	2,2	2,6	2,5	2,7
nb enfants à charge	0,6	0,8	0,8	0,9

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

NB : Les écarts entre le poids des acquéreurs « célibataires » et celui des ménages d'une personne s'expliquent par le fait que la notion de « célibataire actif » désigne le statut déclaré de l'emprunteur tandis que la taille des ménages correspond à la composition familiale du ménage occupant le logement. Les célibataires acquéreurs peuvent être des parents isolés ou des couples dont seul l'un des deux membres est acquéreur du logement.

Les primo-accédants, souvent en début de parcours résidentiel, sont en toute logique plus jeunes que les ménages réalisant une nouvelle accession. L'âge moyen des primo-accédants est ainsi de 33 ans contre 38 ans pour le reste des accédants en Ile-de-France et de 34 ans contre 40 ans en France.

L'écart d'âge entre les primo-accédants et le reste des accédants est légèrement moins prononcé en Ile-de-France que dans les autres régions en raison d'un âge moyen relativement bas pour l'ensemble des accédants.

La taille moyenne des ménages est également plus petite que pour le reste des accédants (2,2 contre 2,6 personnes), ainsi que le nombre d'enfants à charge qui est de 0,6 contre 0,8 pour les autres accédants.

Les ménages primo-accédants sont en effet plus souvent composés de célibataires que le reste des accédants : 37% d'entre eux sont des personnes seules contre 23% pour le reste des accédants franciliens.

La sur-représentation des ménages isolés en Ile-de-France est encore plus prononcée que pour l'ensemble des accédants : 37% des primo-accédants sont des personnes seules contre 25% en France et à l'inverse 34% des ménages primo-accédants comptent 3 membres et plus contre 47% des autres accédants franciliens et 43% des primo-accédants français.

Caractéristiques démographiques des accédants à la propriété en Ile-de-France selon le quartile de revenu régional auquel ils appartiennent, 2005

Âge du chef de ménage	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
Moins de 30 ans	46,6	32,8	21,2	10,4
de 30 à 39 ans	38,2	45,7	49,6	52,4
de 40 à 49 ans	11,5	17,3	21,8	25,0
de 50 à 64 ans	3,4	4,0	7,4	12,1
Plus de 64 ans	0,3	0,2	0,0	0,1
TOTAL	100%	100%	100%	100%
Age moyen	32,2	34,1	36,1	38,4
Situation matrimoniale du ménage	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
célibataire actif	81,1	38,2	26,2	26,7
couple 2 actifs	15,8	59,2	72,9	70,6
couple 1 actif	1,5	1,4	0,7	2,3
Inactif	1,5	1,2	0,2	0,4
TOTAL	100%	100%	100%	100%
Taille du ménage	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
1 personne	61,4	23,0	20,2	19,1
2 personnes	18,3	33,5	32,4	34,8
3 personnes	9,8	17,2	23,3	16,8
4 personnes	6,6	20,4	18,7	20,7
5 personnes	3,0	5,3	4,7	7,9
6 personnes et plus	0,9	0,5	0,7	0,7
TOTAL	100%	100%	100%	100%
Taille moyenne du ménage	1,7	2,5	2,6	2,7
nb enfants à charge	0,4	0,8	0,8	0,8

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

NB : Les écarts entre le poids des acquéreurs « célibataires » et celui des ménages d'une personne s'expliquent par le fait que la notion de « célibataire actif » désigne le statut déclaré de l'emprunteur tandis que la taille des ménages correspond à la composition familiale du ménage occupant le logement. Les célibataires acquéreurs peuvent être des parents isolés ou des couples dont seul l'un des deux membres est acquéreur du logement.

Les accédants appartenant au premier quartile de revenu régional (des accédants) sont majoritairement des petits ménages et des ménages jeunes : près de 80 % d'entre eux sont ainsi des personnes seules ou des ménages de moins de deux personnes (couples sans enfants, parents isolés avec un enfant) et 47% ont moins de 30 ans. 81% des accédants du premier quartile de revenu sont des acquéreurs uniques et 18% achètent en couples.

L'âge moyen du chef de ménage augmente avec le revenu des ménages et passe de 32 ans à plus de 38 ans entre le premier et le dernier quartile de revenu, tandis que la part des moins de 30 ans diminue de 47% pour les ménages du premier quartile à 10% pour ceux du dernier quartile supérieur.

De la même manière, suivant cette répartition des générations, la taille des ménages augmente avec le revenu. La taille moyenne varie de 1.7 à 2.7 personnes entre le quart des ménages les plus pauvres et le quart le plus riche, et la part des familles, représentées par les ménages de plus de 3 personnes, passe de 20% à 46 %.

Ces facteurs générationnels et familiaux expliquent en grande partie la hiérarchie des revenus des accédants. Une part importante des ménages du premier quartile de revenus est ainsi composée de ménages en début de parcours professionnel familial et résidentiel.

Ce tableau permet cependant de distinguer 20% des ménages du premier quartile et 43% de ceux du second quartile, composés de familles dont les besoins en logements supposent des investissements plus importants et des contraintes plus difficiles à satisfaire.

CHAPITRE III

LES CARACTÉRISTIQUES PHYSIQUES DES LOGEMENTS ACQUIS

1- Le type de logements acquis

Répartition des opérations selon le type d'immeuble et l'ancienneté des logements

Secteur de l'opération	Ile-de-France				
	1992	1996	2001	2004	2005
Logements neufs	26,0%	22,3%	20,7%	19,1%	22,0%
collectif neuf	8,8%	9,3%	10,1%	9,9%	12,0%
individuel neuf	14,2%	12,9%	10,6%	9,3%	10,0%
dont nsp	3,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Logements d'occasion	74,0%	77,7%	79,3%	80,9%	78,0%
collectif ancien	42,3%	45,8%	45,6%	49,3%	49,4%
individuel ancien	22,8%	31,5%	33,7%	31,6%	28,6%
dont nsp	8,9%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Logements collectifs*	58,0%	55,4%	55,7%	59,1%	61,4%
Logements individuels*	42,0%	44,6%	44,3%	40,9%	38,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Secteur de l'opération	France				
	1992	1996	2001	2004	2005
Logements neufs	29,6%	29,0%	29,4%	31,8%	32,8%
dont collectif	5,2%	3,8%	5,4%	6,2%	7,0%
dont individuels	22,9%	25,1%	24,1%	25,7%	25,8%
dont nsp	1,5%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Logements d'occasion	70,4%	71,0%	70,6%	68,2%	67,2%
dont collectif	23,4%	26,2%	24,0%	23,8%	24,8%
dont individuels	44,1%	44,3%	46,6%	44,3%	42,4%
dont nsp	3,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%
Logements collectifs*	29,9%	30,2%	29,4%	30,0%	31,8%
Logements individuels*	70,1%	69,8%	70,6%	70,0%	68,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

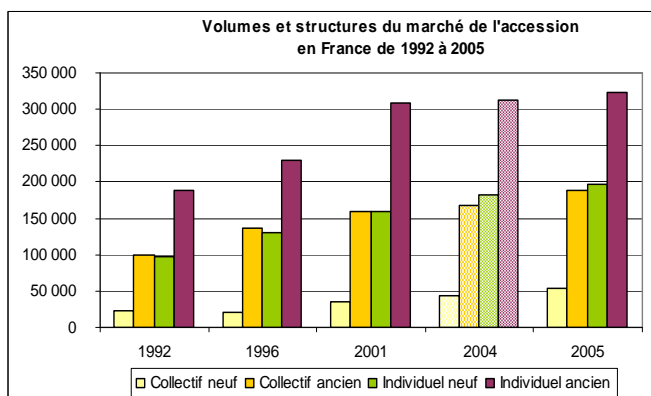
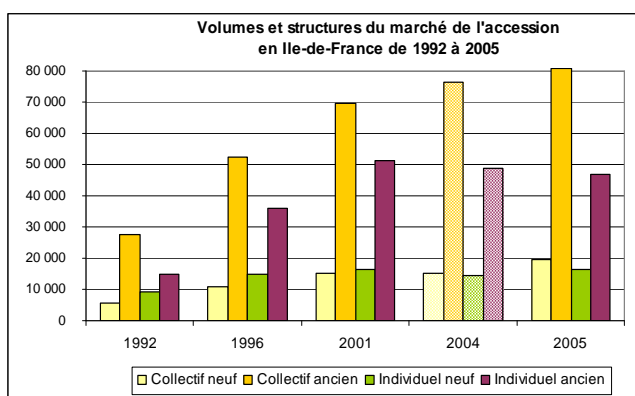
* Pourcentages calculés hors non réponses.

Au-delà de la croissance globale du marché francilien se cachent des évolutions contrastées selon les secteurs immobiliers.

Si les acquisitions dans le collectif progressent encore de plus de 5 points entre 2001 et 2005, les acquisitions dans l'individuel reculent sensiblement, en raison de la baisse des achats de maisons anciennes (-5 points) et de la fin de la croissance du marché de l'individuel neuf. La prédominance du secteur collectif dans le marché francilien de l'accession s'est alors accentuée entre 2001 2005 en passant de 56% à 61% des acquisitions.

L'écart se creuse ainsi avec le marché national où la part des acquisitions réalisées dans le collectif ne progresse que de 2,4 points et ne représente en 2005 que 32% des acquisitions (près de 50% moins qu'en Ile-de-France).

Pour la première fois depuis 1992, le nombre d'acquisitions a augmenté plus rapidement entre 2001 et 2005 dans le neuf que dans l'ancien, en raison de la chute des ventes de maisons anciennes mais également du regain du nombre de ventes d'appartements neufs, qui passe de 10% à 12% des acquisitions en 2005. Malgré la poursuite de la hausse des ventes dans le collectif ancien, qui passe de 46 à 49% des opérations, la part des achats de résidences principales dans l'ancien a légèrement reculé au total passant de 79% à 78% des opérations.



Evolution des marchés infra-régionaux selon le secteur immobilier de 1992 à 2005 (en %)

	1992	1996	2001	2004	2005
Paris	19,6%	22,5%	13,3%	16,1%	13,1%
dont coll neuf		8,2%	7,4%	2,7%	4,5%
dont coll ancien	<i>échantillon</i>	85,5%	81,8%	89,8%	92,3%
dont ind neuf	<i>insuffisant</i>	0,0%	1,0%	0,5%	0,8%
dont ind ancien		6,3%	9,9%	7,0%	2,5%
Petite couronne	32,7%	34,2%	40,4%	36,0%	36,9%
dont coll neuf		15,1%	13,9%	16,2%	15,2%
dont coll ancien	<i>échantillon</i>	45,7%	46,9%	55,4%	60,3%
dont ind neuf	<i>insuffisant</i>	9,8%	7,6%	4,4%	5,1%
dont ind ancien		29,4%	31,6%	24,1%	19,4%
Grande couronne	47,8%	43,3%	46,3%	47,9%	49,9%
dont coll neuf		5,4%	7,5%	7,6%	11,7%
dont coll ancien	<i>échantillon</i>	26,0%	34,2%	31,0%	30,0%
dont ind neuf	<i>insuffisant</i>	22,2%	16,0%	16,0%	16,0%
dont ind ancien		46,4%	42,3%	45,5%	42,3%
Total Ile-de-France	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nb: la faiblesse de l'échantillon francilien dans l'OFL jusqu'en 2000 invite à considérer les volumes infra-régionaux antérieurs à 2001 (Italiques) avec précaution.

Le marché parisien est plus que jamais concentré sur le collectif ancien, qui atteint 92 % des acquisitions en 2005, contre 82 % en 2001, sous l'effet de la chute des acquisitions dans le collectif neuf (de 7 % des acquisitions de résidences principales à Paris en 2001 à moins de 5 % en 2005) et dans l'individuel ancien (2,5 % des acquisitions en 2005, contre près de 10 % en 2001).

En parallèle, les caractéristiques du marché de l'accession de la petite couronne se rapprochent de celles du marché parisien avec la croissance de la part des acquisitions réalisées dans le secteur collectif, qui passe de 61 % à 75 % des acquisitions entre 1996 et 2005, et en particulier dans l'ancien. Les acquisitions de logements collectifs anciens ont en effet plus que doublé entre 1996 et 2001. Dans le même temps, le marché de l'individuel a régressé de 39 % des acquisitions à 25 %. Les achats dans l'individuel ancien enregistrent notamment une baisse sensible, après avoir connu une importante poussée entre 1996 et 2001. La part des maisons individuelles anciennes dans les acquisitions en petite couronne se rétracte ainsi à 19 % des acquisitions en 2005 contre 32 % en 2001 et 29 % en 1996.

En 2005, près d'une résidence principale acquise en Ile-de-France sur 2 l'a été en grande couronne. C'est notamment la hausse du volume d'acquisition dans le collectif qui a soutenu cette croissance. La part du collectif dans les acquisitions en Grande couronne est ainsi passée de 31 % à 42 % entre 1996 et 2005, notamment en raison de la croissance de l'offre en collectif neuf dont le volume d'acquisition a été multiplié par 3,5 ces dix dernières années, passant de 5 % des acquisitions en grande couronne à 12 %.

Répartition des primo-accédants en 2005 selon le type d'immeuble et l'ancienneté des logements

Secteur de l'opération	Ile-de-France		France	
	Primo-accédants	multi-accédants	Primo-accédants	multi-accédants
Logements neufs	21,6%	22,0%	34,6%	29,7%
collectif neuf	13,4%	10,0%	7,4%	6,2%
individuel neuf	8,2%	12,0%	27,2%	23,5%
Logements d'occasion	78,4%	78,0%	65,4%	70,3%
collectif ancien	56,3%	40,4%	27,9%	19,6%
individuel ancien	22,1%	37,6%	37,5%	50,7%
Logements collectifs	69,7%	50,4%	35,3%	25,8%
Logements individuels	30,3%	49,6%	64,7%	74,2%
Total	100%	100%	100%	100%

* les pourcentages sont calculés hors non réponses

En Ile-de-France, les primo-accédants acquièrent plus souvent que les autres accédants dans le collectif, 70% d'entre eux achètent ainsi un appartement contre 50% des autres accédants.

C'est également le cas pour l'ensemble des primo-accédants français qui acquièrent également plus souvent dans le collectif mais de manière beaucoup moins prononcée puisqu'ils sont 35% contre 26% pour le reste des accédants.

En revanche, la part des achats réalisée dans le neuf est comparable pour les primo-accédants et les autres accédants en Ile-de-France alors qu'à l'échelle nationale les primo-accédants acquièrent plus souvent dans le neuf que les autres (35% contre 30%), et en particulier dans l'individuel neuf. En effet, à l'échelle nationale les primo-accédants sont 27% à acquérir une maison neuve contre 24% du reste des accédants. Une plus faible production d'individuel neuf et une très forte progression des prix dans ce secteur en Ile-de-France expliquent en grande partie cette différence.

Répartition des accédants selon le type d'immeuble, l'ancienneté des logements et leur quartile de revenus, en 2005

Secteur de l'opération	Ile-de-France			
	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
Logements neufs	21,2%	23,0%	23,6%	20,2%
collectif neuf	15,3%	12,2%	11,7%	9,0%
individuel neuf	5,9%	10,9%	11,9%	11,2%
Logements d'occasion	78,8%	77,0%	76,4%	79,8%
collectif ancien	66,2%	42,5%	38,3%	50,5%
individuel ancien	12,6%	34,4%	38,1%	29,4%
Logements collectifs*	81,5%	54,7%	50,0%	59,4%
Logements individuels*	18,5%	45,3%	50,0%	40,6%
Total	100%	100%	100%	100%
Secteur de l'opération	France			
	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
Logements neufs	35,5%	39,2%	32,3%	24,3%
collectif neuf	10,9%	6,1%	5,1%	6,0%
individuel neuf	24,6%	33,1%	27,2%	18,4%
Logements d'occasion	64,5%	60,8%	67,7%	75,7%
collectif ancien	35,0%	22,1%	19,8%	24,5%
individuel ancien	31,2%	38,9%	47,9%	51,5%
Logements collectifs*	44,1%	28,1%	24,8%	30,2%
Logements individuels*	55,9%	71,9%	75,2%	69,8%
Total	100%	100%	100%	100%

* les pourcentages sont calculés hors non réponses

Les ménages franciliens appartenant au premier quartile de revenu régional sont, comme les primo-accédants dont ils font très souvent partie, une grande majorité à acquérir dans le parc collectif. Ils sont ainsi près de 82% à acheter un appartement contre entre 50% et 59% des ménages des quartiles de revenus supérieurs. C'est le cas dans l'ancien comme dans le parc neuf où 15% d'entre eux ont acquis un appartement en 2005, contre 9 à 12% des autres accédants.

Cette tendance se retrouve à l'échelle nationale, mais dans une moindre mesure ; les 25% de ménages aux revenus les plus modestes sont en France 44% à acheter un appartement contre de 25% à 28% des ménages des quartiles de revenus intermédiaires et 30% des ménages du dernier quartile de revenus.

Le poids du collectif est ainsi plus important dans les deux quartiles de revenus extrêmes : ce secteur accueille ainsi, à la fois les ménages aux revenus les plus modestes, composés de petits ménages acquérant les petites surfaces du parc ancien ou de familles qui ne peuvent acquitter les prix de l'individuel, et les ménages les plus aisés qui peuvent accéder aux segments très valorisés du parc collectif ancien des quartiers centraux.

Les acquisitions réalisées par les ménages appartenant aux deux quartiles de revenus intermédiaires se caractérisent à l'inverse par la sur-représentation des achats dans le parc individuel par rapport au reste des accédants, 45 % des ménages appartenant au second quartile de revenu régional et 50% de ceux du troisième quartile ont ainsi acquis une maison individuelle en 2005.

Le poids du neuf et de l'ancien oscille nettement moins selon les tranches de revenus en Ile-de-France qu'à l'échelle nationale. Sous-représentés en Ile-de-France, les achats dans le neuf représentent en effet de 21% à 24% des acquisitions réalisées par les accédants franciliens, alors qu'elles représentent, selon les niveaux de revenus des ménages, de 61 à 76% de l'ensemble des opérations d'accession en France.

2- La taille des logements acquis

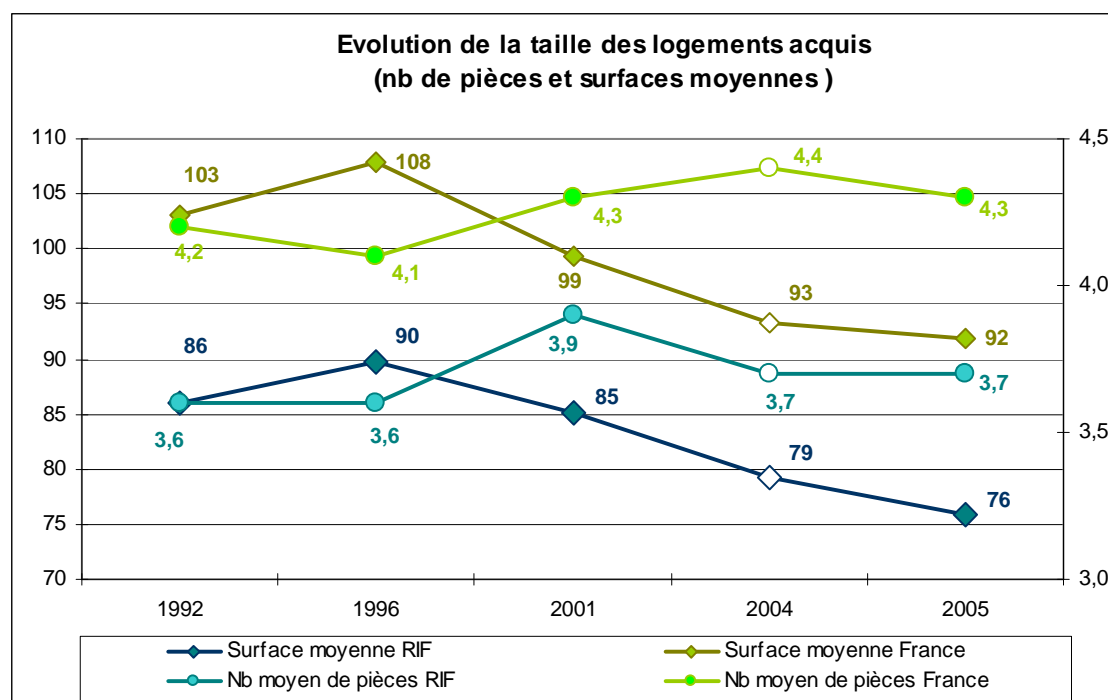
Surface habitable et nombre de pièces des logements acquis

Surface habitable des logements	Ile-de-France					France				
	1992	1996	2001	2004	2005	1992	1996	2001	2004	2005
Moins de 50 m ²	22,4	19,2	18,6	17,2	21,0	9,1	8,4	7,3	6,4	8,0
de 50 à 65 m ²	} 33,3	16,3	13,5	14,2	16,7	20,9	7,8	8,3	6,6	9,0
de 65 à 80 m ²		13,1	13,0	19,0	17,6		10,2	11,6	12,6	12,7
de 80 à 90 m ²	} 27,2	6,7	7,8	13,1	15,2	36,5	9,1	10,9	17,4	16,7
de 90 à 110 m ²		21,8	27,4	19,1	16,6		26,0	23,4	31,8	29,8
de 110 à 120 m ²	17,1	6,1	2,9	7,3	3,0	31,5	9,4	7,7	9,4	7,4
de 120 à 150 m ²		7,3	10,0	8,4	7,2		15,1	15,6	11,5	11,1
de 150 à 200 m ²		5,0	6,3	1,4	2,8		8,8	9,6	3,9	5,1
Plus de 200 m ²		4,5	0,5	0,2	0		5,2	0,7	0,4	0,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Surface moyenne (m²)	86,0	89,8	85,1	79,3	75,8	103	107,8	99,4	93,3	91,8
Nombre de pièces	Ile-de-France					France				
	1992	1996	2001	2004	2005	1992	1996	2001	2004	2005
Une	27,7	8,2	5,3	5,4	4,8	12,2	3,8	2,0	1,9	1,9
Deux		18,6	15,5	14,7	19,9		9,4	7,3	7,0	9,8
Trois	46,7	23,6	21,1	26,5	23,2	16,6	21,2	17,6	15,2	17,1
Quatre		22,7	19,2	23,7	27,5		29,8	29,5	29,2	30,9
Cinq	25,6	16,4	26,3	16,9	13,4	41,2	22,1	26,7	30,5	24,4
Six et plus		10,5	12,7	12,7	11,2		13,7	16,8	16,2	15,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nombre moyen de pièces	3,6	3,6	3,9	3,7	3,7	4,2	4,1	4,3	4,4	4,3

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

La taille moyenne des logements achetés par les accédants en 2005 est de 3,7 pièces et 76 m² en Ile-de-France et de 4,3 pièces et 92 m² en France.

Si le nombre de pièces des logements acquis est resté globalement stable dans le temps, on constate, en Ile-de-France comme en France, que leur surface moyenne a, en revanche, beaucoup diminué ces dix dernières années. Au-delà des variations annuelles, la taille moyenne des résidences principales acquises à crédit par les ménages est en effet passée entre 1992 et 2005 de 3,6 pièces à 3,7 pièces en Ile-de-France et de 4,2 pièces à 4,3 pièces en France, tandis que dans le même temps la surface moyenne des logements passait de 86 m² à 76 m² en Ile-de-France et de 103 m² à 92 m² en France.

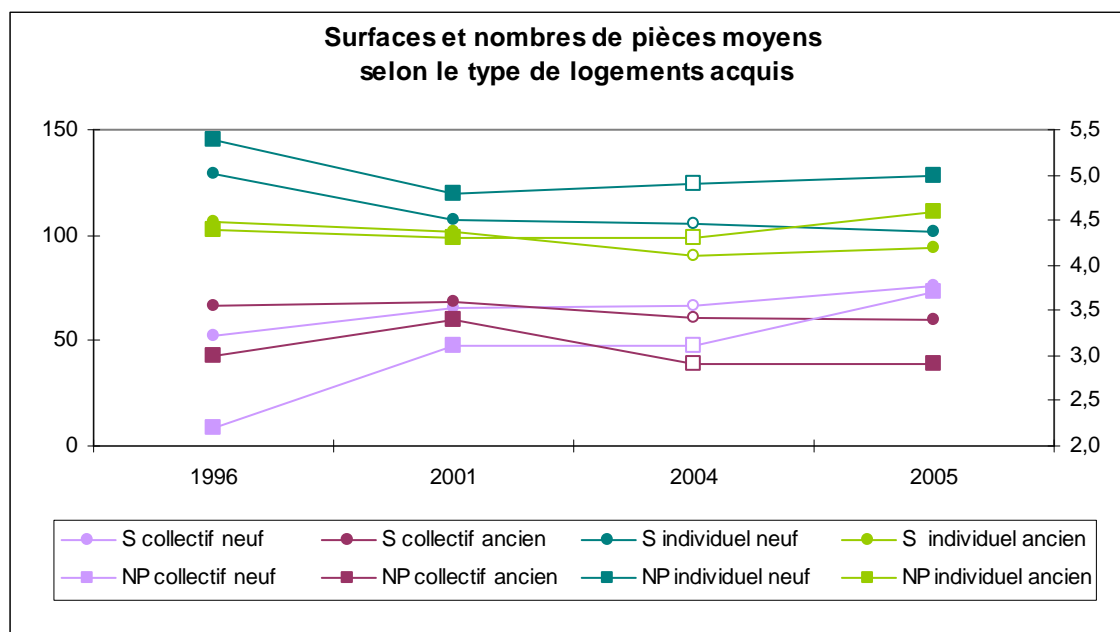


Surface habitable moyenne selon le type de logements acquis

Surfaces moyennes	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Logements collectifs	62,8	67,4	62,4	63,4	72,3	69,6	68,6	67,9
collectif neuf	52,2	65,8	66,8	76,4	68,3	67,2	69,9	71,4
collectif ancien	66,5	68,2	60,9	60,1	73,2	70,6	68,0	66,9
Logements individuels	115,8	103,8	94,7	96,9	120,9	109,6	101,1	102,0
individuel neuf	129,4	107,5	105,2	101,9	119,6	111,5	105,5	106,0
individuel ancien	106,8	101,5	90,2	94,0	122,4	107,7	96,6	98,2
Logements neufs	102,8	87,7	88,0	89,7	114,6	103,9	100,1	100,3
Logements anciens	83,5	83,7	75,9	70,8	102,7	95,6	87,8	86,0

Nombre de pièces moyen selon le type de logements acquis

Nombre de pièces moyen	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Logements collectifs	2,9	3,3	2,9	3,0	3,0	3,2	3,2	3,2
collectif neuf	2,2	3,1	3,1	3,7	2,5	3,2	3,2	3,3
collectif ancien	3,0	3,4	2,9	2,9	3,1	3,2	3,2	3,1
Logements individuels	4,6	4,5	4,5	4,8	4,6	4,6	4,7	4,7
individuel neuf	5,4	4,8	4,9	5,0	4,7	4,7	4,8	4,9
individuel ancien	4,4	4,3	4,3	4,6	4,6	4,6	4,7	4,6
Logements neufs	3,8	4,0	4,1	4,4	4,4	4,5	4,6	4,6
Logements anciens	3,5	3,9	3,6	3,4	3,9	4,2	4,2	4,0



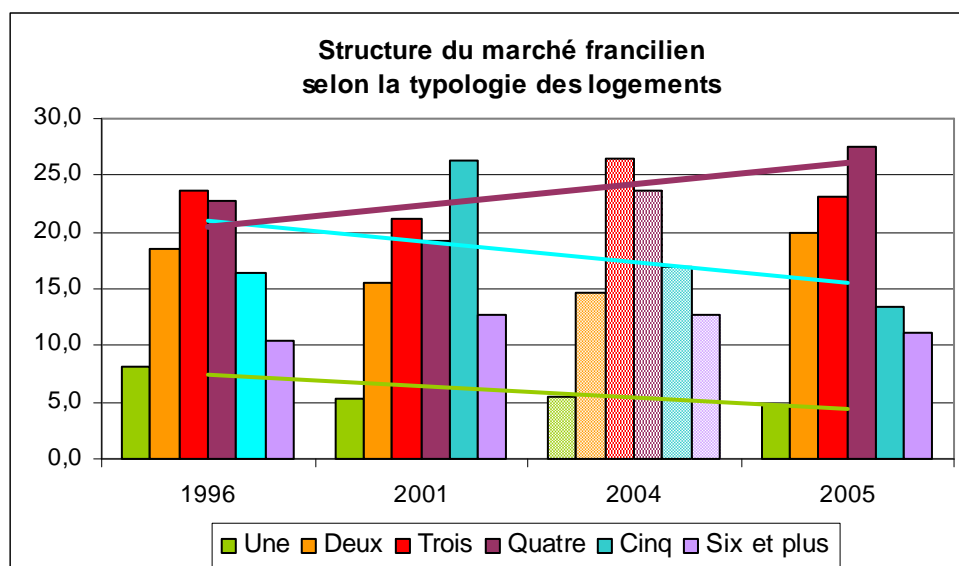
Surface moyenne par nombre de pièces

Nombre de pièces	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Une	26,1	ns	32,5	28,6	27,9	ns	31,7	28,9
Deux	47,0	42,7	43,5	43,1	52,3	49,8	47,5	48,2
Trois	71,0	69,0	65,5	64,1	79,0	74,8	69,5	71,0
Quatre	88,6	86,4	85,8	84,0	100,3	98,3	89,4	90,3
Cinq	121,4	103,7	102,3	99,5	123,2	110,8	103,9	104
Six et plus	143,6	136,3	126,8	129,3	155,8	140,9	129,4	132,7
Surface moyenne	89,8	85,1	79,3	75,8	107,8	99,4	93,3	91,8

Cette évolution légèrement contradictoire entre la diminution des surfaces en mètres carrés et la stabilité du nombre de pièces par logement, qui se retrouve dans presque tous les secteurs immobiliers, s'explique en partie par la forte croissance du poids du parc ancien dans le marché, dont les surfaces par type sont souvent plus petites que dans le neuf, en particulier dans le marché de l'individuel.

Mais cette diminution de la surface moyenne des logements s'explique également par une tendance à la diminution des standards de surface par nombre de pièces de logement dans le neuf, en particulier dans l'individuel. Dans le collectif neuf, si la taille moyenne des appartements progresse, la croissance de la surface en m² des logements est plus lente que celle du nombre de pièces : la taille moyenne des appartements neufs est ainsi passé de 2,2 pièces pour 52 m² à 3,7 pièces pour 76 m² entre 1996 et 2005, soit une surface par pièce qui diminue.

La faiblesse relative de la taille moyenne des logements acquis par les accédants franciliens par rapport à la moyenne nationale est due à la structure et la typologie spécifique du marché francilien. Le marché francilien se concentre en effet davantage sur les petits logements que le marché national : un quart des logements acquis en Ile-de-France comptent moins de deux pièces contre 12% à l'échelle nationale tandis qu'à l'inverse les 5 pièces et plus représentent un quart des acquisitions en Ile-de-France contre 40% en France.



Entre 1996 et 2005, les principales évolutions dans la structure par type des logements acquis sont d'une part la réduction progressive de la part des logements d'une pièce dans le marché, de 8% en 1996 à moins de 5% en 2005, et d'autre part l'évolution du marché des logements « familiaux ». On constate en effet au sein du marché des logements de 4 pièces et plus, une tendance croisée à la réduction du nombre d'acquisitions de 5 pièces et au contraire à la progression du nombre de 4 pièces acquis. Cette évolution témoigne des arbitrages que doivent faire les familles aux revenus modestes en termes de types et de surfaces des logements acquis pour faire face au renchérissement sensible des prix. Arbitrages qui se traduisent par la baisse de la surface moyenne des logements acquis pour toutes les tailles de ménages.

Surface des logements acquis selon la taille des ménages

Taille des ménages	1996	2001	2004	2005
Une	59,8	66,9	56,0	52,7
Deux	101,1	88,9	83,6	78,4
Trois	87,9	96,3	87,5	85,3
Quatre	112,2	103,5	95,5	96,8
Cinq	111,9	113,9	87,2	98,7
Six et plus	85,8	89,5	102,3	108,8
surface moyenne	89,8	85,1	79,3	75,8

Nombre de pièces et surface habitable des logements acquis en 2005 selon la localisation des opérations

Surface habitable des logements	Paris	Petite couronne	Grande couronne
Moins de 50 m ²	63,4	25,5	11,1
de 50 à 65 m ²	12,7	15,9	17,8
de 65 à 80 m ²	7,0	16,6	20,0
de 80 à 90 m ²	5,4	19,5	13,8
de 90 à 110 m ²	9,8	15,4	18,5
de 110 à 120 m ²	1,3	1,8	4,1
de 120 à 150 m ²	0,4	4,1	10,4
Plus de 150 m ²		1,3	4,4
Total	100%	100%	100%
Surface moyenne (m²)	49,7	71,0	83,3
Nombre de pièces	Paris	Petite couronne	Grande couronne
Une	19,7	4,4	2,7
Deux	49,6	24,0	12,2
Trois	14,1	23,9	24,1
Quatre	5,3	30,8	28,9
Cinq	10,1	11,8	15,0
Six et plus	1,3	5,1	17,1
Total	100%	100%	100%
Nombre moyen de pièces	2,4	3,4	4,1

Le marché parisien se caractérise par une très forte concentration de l'activité sur les petits logements. Plus des deux-tiers des résidences principales acquises par des ménages accédants dans la capitale en 2005 sont ainsi des studios ou des deux pièces contre 28 % de ceux acquis en petite couronne et 15 % de ceux acquis en grande couronne et plus de 63 % font moins de 50 m² à Paris, contre 25 % en petite couronne et 11 % en grande couronne. A l'inverse seuls 11 % des logements acquis dans la capitale comptent 5 pièces et plus contre 17 % en petite couronne et 32% en grande couronne.

Nombre de pièces et surface habitable des logements acquis par les ménages primo-accédants en 2005

Surface habitable des logements	Ile-de-France		France	
	primo-accédants	multi accédants	primo-accédants	multi accédants
Moins de 50 m ²	26,5	6,7	9,9	3,0
de 50 à 65 m ²	18,8	10,1	9,8	6,7
de 65 à 80 m ²	19,3	12,7	14,1	9,0
de 80 à 90 m ²	12,3	24,1	14,5	22,5
de 90 à 110 m ²	13,9	24,9	30,1	29,8
de 110 à 120 m ²	2,1	5,7	6,5	9,7
de 120 à 150 m ²	5,4	10,4	11,0	10,8
Plus de 150 m ²	1,7	5,4	4,1	8,5
Total	1,0	1,0	1,0	1,0
Surface moyenne (m²)	69,9	90,6	89,2	98,3
Nombre de pièces	Ile-de-France		France	
	primo-accédants	multi accédants	primo-accédants	multi accédants
Une	6,1	1,0	2,4	0,6
Deux	24,5	7,9	11,4	5,8
Trois	25,3	17,1	18,8	12,8
Quatre	25,5	34,5	31,0	31,1
Cinq	10,8	21,5	25,0	23,0
Six et plus	7,8	18,0	11,4	26,7
Total	100%	100%	100%	100%
Nombre moyen de pièces	3,4	4,4	4,1	4,8

*Les pourcentages sont calculés hors non-réponse

Les logements acquis par les primo-accédants en 2005 sont plus petits que ceux du reste des accédants : ils comptent 3,4 pièces en moyenne contre 4,4 pièces pour le reste des accédants et 70 m² contre 91 m².

Près de 27 % des logements acquis par les primo-accédants font ainsi moins de 50 m² contre 7 % des logements des autres accédants et 31 % comptent moins de 2 pièces contre près de 9 % pour le reste des accédants.

De multiples facteurs expliquent la petite taille des logements des primo-accédants :

- la jeunesse de ce public qui est souvent en début de parcours résidentiel : 40 % des primo-accédants en 2005 avaient moins de 30 ans contre 13 % de l'ensemble des accédants ;
- la plus petite taille des ménages : 2,2 personnes contre 2,6 personnes pour les autres ménages et la sur-représentation des personnes isolées dans cette population : 37 % des primo-accédants sont des ménages isolés contre 23 % pour les autres accédants ;
- des ressources financières inférieures de 31% à celles des autres accédants, qui leurs imposent des arbitrages plus contraignant, notamment sur la surface des logements acquis...

Les logements acquis par les primo-accédants en Ile-de-France sont également plus petits que ceux de l'ensemble des primo-accédants français. Les primo-accédants acquièrent en moyenne 70 m² et 3,4 pièces en Ile-de-France contre 89 m² et 4,1 pièces à l'échelle nationale. Les acquisitions des primo-accédants franciliens sont également plus concentrées sur les petites surfaces que l'ensemble des primo-accédants français : 27 % des logements acquis par les primo-accédants franciliens comptaient moins de 50 m² contre 10 % en France et 31 % avaient moins de deux pièces contre 14 % en France.

Nombre de pièces et surface habitable des logements acquis en 2005 selon le quartile de revenus des accédants

Surface habitable des logements	Ile-de-France				France			
	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
Moins de 50 m ²	42,1	6,0	5,4	6,5	14,4	4,5	2,0	2,4
de 50 à 65 m ²	22,3	18,6	9,4	5,3	13,1	8,3	5,1	2,4
de 65 à 80 m ²	16,2	24,6	16,8	9,5	16,9	12,1	8,4	6,2
de 80 à 90 m ²	9,0	18,5	16,6	25,1	14,5	16,5	18,3	22,1
de 90 à 110 m ²	6,6	19,4	24,2	30,8	25,6	32,8	36,5	28,4
de 110 à 120 m ²	1,0	3,8	3,3	7,0	4,2	8,5	10,8	11,0
de 120 à 150 m ²	2,3	5,2	19,0	11,2	7,9	12,8	12,0	16,5
Plus de 150 m ²	0,5	3,9	5,3	4,6	3,4	4,5	6,9	11,0
Total	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Surface moyenne (m²)	58,4	81,7	93,4	94,1	82,0	94,2	100,1	106,4
Nombre de pièces	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile	1er quartile	2ème quartile	3ème quartile	4ème quartile
Une	10,5	0,8	0,5	0,8	4,0	0,5	0,2	0,3
Deux	34,5	11,0	8,6	7,5	16,4	6,9	3,5	3,1
Trois	27,9	26,4	18,1	9,5	23,8	15,7	10,4	7,7
Quatre	17,8	37,2	29,5	35,3	29,8	32,8	33,9	26,9
Cinq	5,5	13,9	19,1	28,4	19,1	30,6	26,7	26,2
Six et plus	3,8	10,7	24,2	18,5	6,9	13,6	25,3	35,7
Total	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Nombre moyen de pièces	2,9	3,9	4,6	4,6	3,7	4,4	4,8	5,3

*Les pourcentages sont calculés hors non-réponse

La surface des logements acquis progresse logiquement avec le revenu des ménages. Cela s'explique en grande partie par les différences en termes de structure par âge et de composition familiale des ménages de chaque quartile de revenus.

Composés en grande partie de ménages jeunes et de petite taille les accédants franciliens du premier quartile de revenu achètent plus souvent des petits logements que ceux des autres quartiles de revenus : 45% ont ainsi acquis des logements de 2 pièces et moins contre 8% du dernier quartile de revenu. Ils achètent des logements de 58 m² et 2,9 pièces en moyenne contre 94 m² et 4,6 pièces pour les ménages des deux quartiles les plus élevés, plus souvent constitués de familles avec enfants.

Rassemblant des jeunes ménages en début de parcours résidentiel et professionnel et des familles aux revenus modestes, les ménages du second quartile de revenu acquièrent des logements de taille intermédiaire de 82 m² et 3,9 pièces, dont une majorité de 3 et 4 pièces (64%).

Les logements que peuvent acquérir les ménages en fonction de leurs revenus sont différents en Ile-de-France et à l'échelle nationale. La taille moyenne des logements acquis dans la région est plus petite que la moyenne nationale, quel que soit le quartile de revenus des ménages. Ces écarts tendent néanmoins à se réduire avec l'augmentation du revenu moyen des ménages.

Le quart des accédants aux revenus les plus bas acquiert en moyenne 24 m² de moins en Ile-de-France qu'à l'échelle nationale, tandis que cet écart n'est plus que de 12 m² pour le quart le plus aisé des accédants. De même, les accédants du premier quartile de revenus franciliens acquièrent plus souvent des petites surfaces (64% de moins de 65m² et 45% de 2 pièces et moins) que les ménages du premier quartile de revenu à l'échelle nationale (28% de moins de 65m² et 20% de logements de 2 pièces et moins).

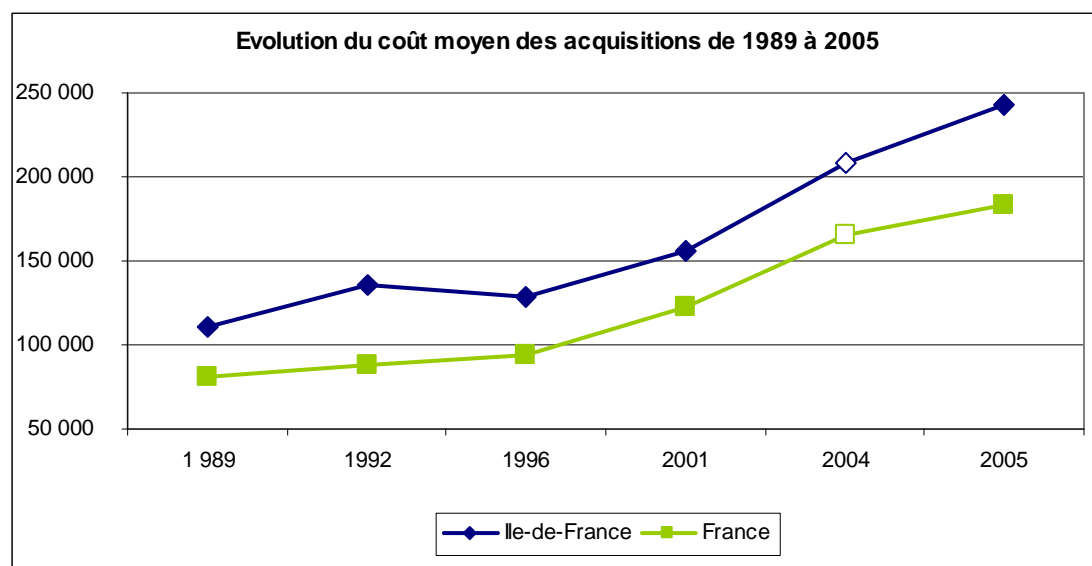
CHAPITRE IV

LES CONDITIONS FINANCIERES DE L'ACCESSION

1- Les coûts d'opération

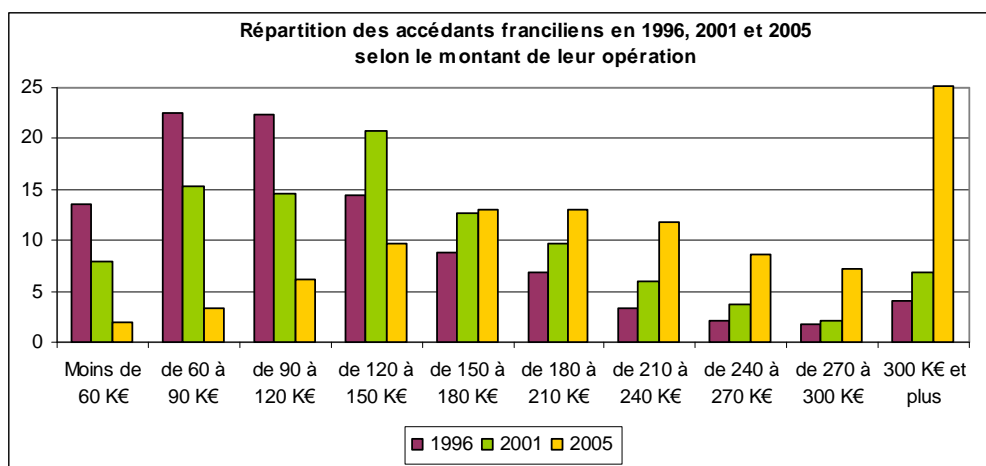
Montants moyens d'opération des ménages accédants de 1992 à 2005

Montant de l'opération immobilière	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
1er quartile	54 800	66 700	92 500	115 700	38 400	53 600	77 700	79 700
2ème quartile	91 400	116 900	155 000	186 000	69 900	92 700	125 800	138 600
3ème quartile	128 500	159 300	215 600	253 100	95 600	126 100	169 800	191 800
4ème quartile	236 400	281 000	369 500	412 300	169 700	215 500	288 600	321 100
coût moyen (en €)	128 500	156 500	208 300	242 300	93 500	122 100	165 500	182 600



La croissance du volume des acquisitions de résidences principales s'est accompagnée d'une forte hausse des prix depuis 1996 (point bas du cycle précédent). La progression des prix qui était déjà de près de 22% entre 1996 et 2001 s'est encore accélérée, avec une hausse de près de 55% entre 2001 et 2005. Le montant moyen à payer pour l'acquisition d'une résidence principale était ainsi de 242 271 € en 2005, soit un niveau jamais égalé, bien au-delà des prix atteints lors du précédent cycle de hausse des prix immobiliers de la fin des années 1980.

Alors qu'entre 1996 et 2001, la progression des prix avait été plus rapide à l'échelle nationale qu'en Ile-de-France (+31% contre 22%), les marchés des autres régions se valorisant fortement, la valorisation des prix des résidences principales acquises entre 2001 et 2005 a de nouveau été plus rapide en Ile-de-France que dans les autres régions (+55% contre +50%). Pour acquérir leur résidence principale, les ménages franciliens ont ainsi dépensé, en 2005, 33 % de plus que la moyenne des accédants français.



Cette évolution des prix entre 1996 et 2005 s'est traduite, en termes de distribution des montants d'opérations des accédants, par :

- la disparition progressive des opérations de moins de 60 000 €, dont le poids chute de 13% à 2 % en Ile-de-France et de 28% à 6% en France ;
- la baisse de la part des acquisitions de résidences principales réalisées pour un montant de moins de 90 000 euros de 36% à 5% en Ile-de-France et de 57% à 14 % en France ;
- et enfin, à l'inverse par la croissance des opérations de plus de 300 000 euros dans le marché, dont le poids est passé entre 1996 et 2005 de 4% à 25% des opérations en Ile-de-France et de 1% à 11% en France.

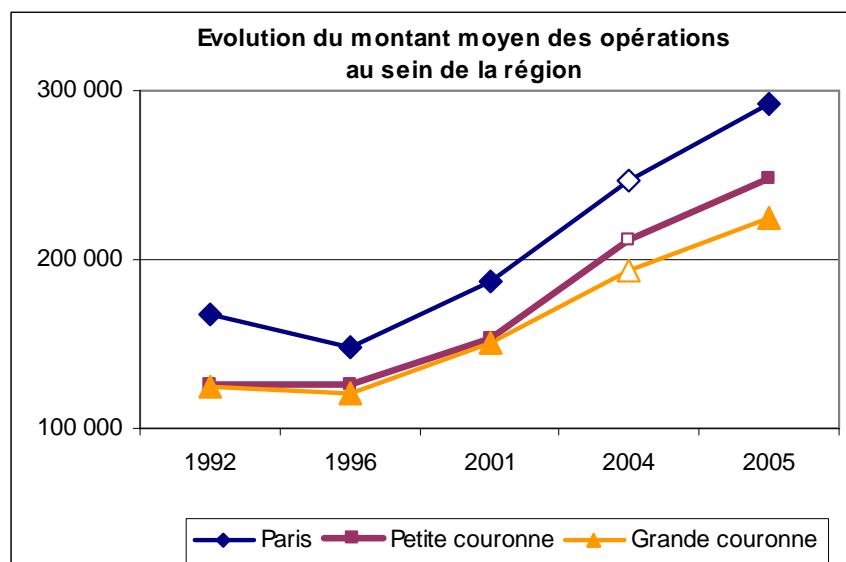
Montants moyens des opérations selon l'ancienneté du logement

	Ile-de-France			
	1996	2001	2004	2005
logements neufs	148 600	175 300	199 900	242 500
dont collectif	134 700	175 800	198 200	227 200
dont individuels	154 700	174 700	201 800	261 000
logements d'occasion	122 700	151 600	210 300	242 200
dont collectif	114 700	130 500	189 600	224 300
dont individuels	134 800	180 100	242 600	273 000
Logements collectifs	118 100	138 700	191 000	224 900
logements individuels	140 600	178 800	233 300	269 900
montant moyen /op	128 500	156 500	208 300	242 300
	France			
	1996	2001	2004	2005
logements neufs	110 300	132 100	158 300	168 100
dont collectif	115 200	144 000	173 700	181 800
dont individuels	109 100	129 500	154 600	164 400
logements d'occasion	86 700	117 900	168 800	190 000
dont collectif	82 700	102 500	154 600	178 200
dont individuels	89 200	125 900	176 600	196 900
Logements collectifs	86 800	110 100	158 500	179 000
logements individuels	96 400	127 100	168 400	184 600
montant moyen /op	93 500	122 100	165 400	182 800

Cette hausse des prix a touché tous les secteurs immobiliers mais certains segments ont été particulièrement concernés. Plus sensible dans les secteurs centraux et bien desservis, la hausse a été la plus forte dans le marché de l'ancien, dont les prix ont augmenté de 60 % entre 2001 et 2005. La hausse la plus forte concerne ainsi les appartements anciens pour lesquels la progression atteint 72 %, suivis des maisons anciennes (+52 %) et des maisons neuves (+49 %). Les prix des appartements neufs progressent un peu plus lentement, avec une hausse des prix de 29 % entre 2001 et 2005. Sur les dix dernières années, ce sont les maisons individuelles anciennes qui connaissent la plus forte valorisation avec des prix qui ont plus que doublé en 10 ans : il fallait près de 135 000€ pour acquérir une maison ancienne en 1996 et 273 000 € en 2005.

Montants moyens d'opération selon la localisation des acquisitions, de 1992 à 2005

	1992	1996	2001	2004	2005
Paris	167 400	147 700	187 600	247 000	292 700
dont coll neuf		219 200	290 200	386 300	324 200
dont coll ancien		138 800	177 600	239 900	290 900
dont ind neuf		ns	ns	ns	ns
dont ind ancien		132 400	199 700	290 800	252 100
Petite couronne	125 700	125 800	153 400	211 200	248 300
dont coll neuf		124 500	176 800	201 300	280 000
dont coll ancien		101 400	122 400	188 800	220 900
dont ind neuf		182 600	163 800	219 700	315 900
dont ind ancien		148 200	186 800	268 100	291 000
Grande couronne	124 600	120 600	150 200	193 100	224 600
dont coll neuf		90 200	141 400	170 700	166 400
dont coll ancien		92 000	107 900	141 700	175 900
dont ind neuf		145 100	180 200	198 600	245 400
dont ind ancien		128 300	174 500	229 900	267 200



Au sein de la région, tous les secteurs immobiliers ont connu une accélération de la hausse entre 2001 et 2005 mais, alors qu'entre 1996 et 2001, la progression des prix était plus forte dans la capitale que dans le reste de la région, dans la période récente de 2001 à 2005, le marché de la petite couronne s'est valorisé plus rapidement que celui de Paris (+ 62% en petite couronne contre + 56% à Paris). L'écart de prix avec Paris, qui s'était creusé entre 1996 et 2001, s'est de nouveau réduit de 3 points entre 2001 et 2005, les acquéreurs de petite couronne dépensaient en moyenne 15% de moins que les ménages parisiens en 2005.

Cette valorisation du marché de la petite couronne a concerné l'ensemble des secteurs immobiliers. Ce sont les maisons neuves, dont l'offre sur le marché s'est sensiblement réduite, qui ont enregistré la plus forte progression des prix avec un coût moyen 93% plus élevé en 2005 qu'en 2001. C'est ensuite le marché du collectif ancien qui s'est le plus rapidement valorisé, avec un nombre de logements mis sur le marché en progression de 26% et une accélération de la hausse des coûts d'opération, avec des prix qui progressent de 80% entre 2001 et 2005 après avoir déjà grimpé de 21% entre 96 et 2001.

La grande couronne a connu elle-aussi un processus de valorisation des prix immobiliers mais à un rythme moins soutenu que le reste de la région. Entre 1996 et 2005, les prix des résidences principales ont ainsi augmenté de 86 % contre 97% et 98% pour la petite couronne et Paris.

C'est le marché de l'ancien qui s'est le plus valorisé en grande couronne entre 1996 et 2005, avec une progression de 91% du prix des appartements anciens et un doublement du prix des maisons anciennes, de 128 000 € en moyenne en 1996 à 267 200 € en 2005.

La croissance des prix du neuf est un peu moins forte que dans l'ancien, avec une hausse des prix de 84% dans le collectif et de 69% pour les maisons neuves. Le collectif neuf est de plus le seul secteur qui enregistre un ralentissement de la hausse des prix entre 2001 et 2005, avec des coûts d'opérations qui augmentent de 18% entre 2001 et 2005 contre 57% entre 1996 et 2001, tandis qu'à l'inverse la valorisation des autres secteurs s'est accélérée dans la période récente.

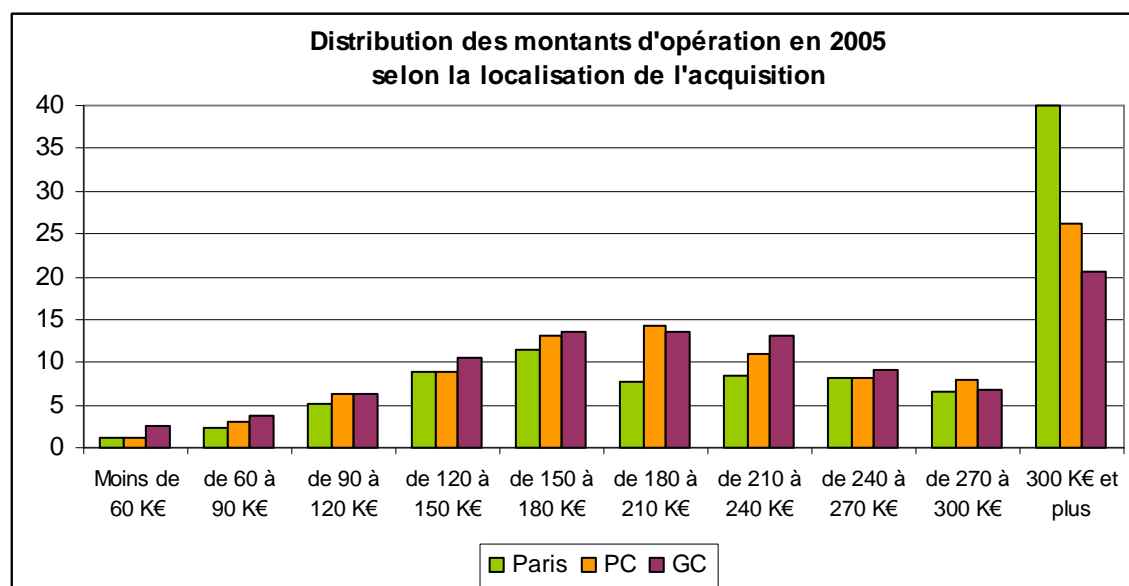
L'écart de prix entre la grande couronne et le reste de l'agglomération s'est creusé, passant de -18% à -23% par rapport à Paris entre 1996 et 2005 et de -4 % à -10% par rapport à la Petite Couronne.

Montants moyens d'opération par quartile selon la localisation de l'acquisition en 2005

quartiles de coûts d'opération (€)	Paris		Petite couronne		Grande couronne	
	valeur du quartile	coût moyen	valeur du quartile	coût moyen	valeur du quartile	coût moyen
1er quartile (Q1)	0 - 164 999	125 600	0 - 159 500	121 700	0 - 154 779	109 500
2ème quartile (Q2)	165 000 - 254 399	209 700	159 501 - 218 900	188 000	154 780 - 208 999	181 600
3ème quartile (Q3)	254 400 - 373 676	311 500	218 901 - 307 800	258 000	209 000 - 279 378	239 300
4ème quartile (Q4)	> 373 676	522 500	> 307 800	426 000	> 279 378	367 600
Ensemble des ménages		292 700		248 300		224 600

La dispersion des montants d'opérations est plus importante à Paris que dans le reste de la région : le coût moyen du quart des opérations parisiennes les plus chères est 4,2 fois plus élevé que celui du quart le moins cher, pour un rapport de 3,5 en petite couronne et de 3,4 en grande couronne.

L'analyse de la dispersion des coûts d'opération montre également que les écarts de prix au sein des marchés régionaux s'accroissent avec les montants d'opérations : le coût moyen du quart des opérations parisiennes les moins chères est 15% plus élevé que celui du quart des opérations les moins chères de grande couronne tandis que celui des 25% les plus chères est 42% plus élevé à Paris qu'en grande couronne.



Les coûts d'opération des ménages primo-accédants

Coût moyen des opérations des primo-accédants par quartile, 2005

Ile-de-France	primo-accédants		multi-accédants		Ensemble	
	valeur du quartile	coût moyen	valeur du quartile	coût moyen	valeur du quartile	coût moyen
1er quartile (Q1)	0 - 132 985	97 000	0 - 224 999	177 300	0 - 33 492	115 700
2ème quartile (Q2)	132 986 - 176 000	155 600	225 000 - 294 399	258 500	33 493 - 46 548	186 000
3ème quartile (Q3)	176 001 - 226 720	199 200	294 400 - 371 000	327 800	46 549 - 65 000	253 100
4ème quartile (Q4)	> 226 720	301 800	> 371 000	496 400	> 65 001	412 300
coût moyen		188 500		315 100		242 300
France	primo-accédants		multi-accédants		Ensemble	
	valeur du quartile	coût moyen	valeur du quartile	coût moyen	valeur du quartile	coût moyen
1er quartile (Q1)	0-100 586	70 100	0-168 547	118 400	0 - 28 560	79 700
2ème quartile (Q2)	100 587-137 374	119 800	168 548-227 199	199 000	28 560 - 37 572	138 600
3ème quartile (Q3)	137 375-179 651	156 100	227 200-300 587	260 700	37 572 - 51 600	191 800
4ème quartile (Q4)	> 179 651	234 800	> 300 587	404 300	> 51 600	321 100
coût moyen		145 200		245 700		182 600

coût moyen des opérations des primo-accédants selon la localisation de leur acquisition en 2005

montant moyen de l'opération	Primo-accédants	Multi-accédants
Paris	219 500	374 400
Petite couronne	195 900	318 000
Grande couronne	175 800	294 900
Ile-de-France	188 500	315 100
France	145 200	245 700

Le montant moyen des logements acquis par les primo-accédants franciliens est 40 % moins élevé que celui du reste des accédants en Ile-de-France, soit un écart comparable à celui que l'on constate à l'échelle nationale entre les primo-accédants et l'ensemble des accédants français (- 41%).

Cette différence de coût d'opération, de l'ordre de 40 %, est relativement constante quel que soit le niveau de revenu des ménages à l'échelle nationale mais pas en Ile-de-France où elle est plus forte pour le quart le plus modeste des primo-accédants franciliens qui acquittent des montants d'opération 45% moins élevés que les ménages du même quartile de revenu qui acquièrent au moins pour la seconde fois.

Au sein de la région, les écarts de coûts d'opération des primo-accédants par rapport aux autres accédants sont relativement stables, variant de 41 % à Paris à 38% en petite couronne.

Par rapport à la moyenne nationale, les primo-accédants franciliens achètent leur résidence principale 30% plus cher que l'ensemble des primo-accédants français, soit un écart légèrement moins élevé que pour l'ensemble des accédants (+ 33% en Ile-de-France). Mais ces écarts varient selon le niveau de revenu des ménages et le quart des primo-accédants aux revenus les plus modestes acquittent des montants près de 38% plus élevés en Ile-de-France qu'en France, contre un surcoût de moins de 29% pour le quart des ménages primo-accédants les plus aisés.

Au sein de la région le montant moyen acquitté par les primo-accédants parisiens est 25% plus élevé que celui acquitté par les primo-accédants de grande couronne et 12% plus élevé qu'en petite couronne.

Les coûts d'opération selon le profil des ménages

Coûts moyens d'opération selon le profil des ménages

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France	France
1er quartile	142 600	116 200
2ème quartile	206 600	140 400
3ème quartile	262 800	192 900
4ème quartile	356 900	281 500
PCS du chef de ménage	Ile-de-France	France
Artisans, commerçants	249 300	188 400
Cadres sup, prof lib.	291 700	252 500
Professions intermédiaires	200 000	167 600
Employés	168 200	142 200
Ouvriers	191 600	140 200
Inactifs	222 400	165 100
coût moyen	242 300	182 800

L'écart constaté entre le montant moyen acquitté par les accédants franciliens et l'ensemble des accédants français varie selon le quartile de revenus auquel ils appartiennent. Le surcoût payé par les ménages franciliens varie ainsi de 23 % pour le quart des ménages les plus pauvres à 47 % pour les ménages du deuxième quartile de revenus. L'écart entre le montant moyen payé par les accédants franciliens et celui payé par les accédants français est ainsi sensiblement plus haut pour les ménages appartenant aux tranches de revenus intermédiaires que pour les ménages des quartiles de revenus extrêmes.

Le montant payé par les accédants varie également selon la catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage. Le surcoût payé par les cadres (+16%), les professions intermédiaires (+19%) ou les employés en Ile-de-France par rapport à l'ensemble des accédants français de ces catégories est ainsi nettement moins élevé que celui que doivent supporter les accédants franciliens ouvriers (+37%), inactifs (+35%) ou commerçants (+32%) par rapport à l'ensemble des accédants de même PCS en France.

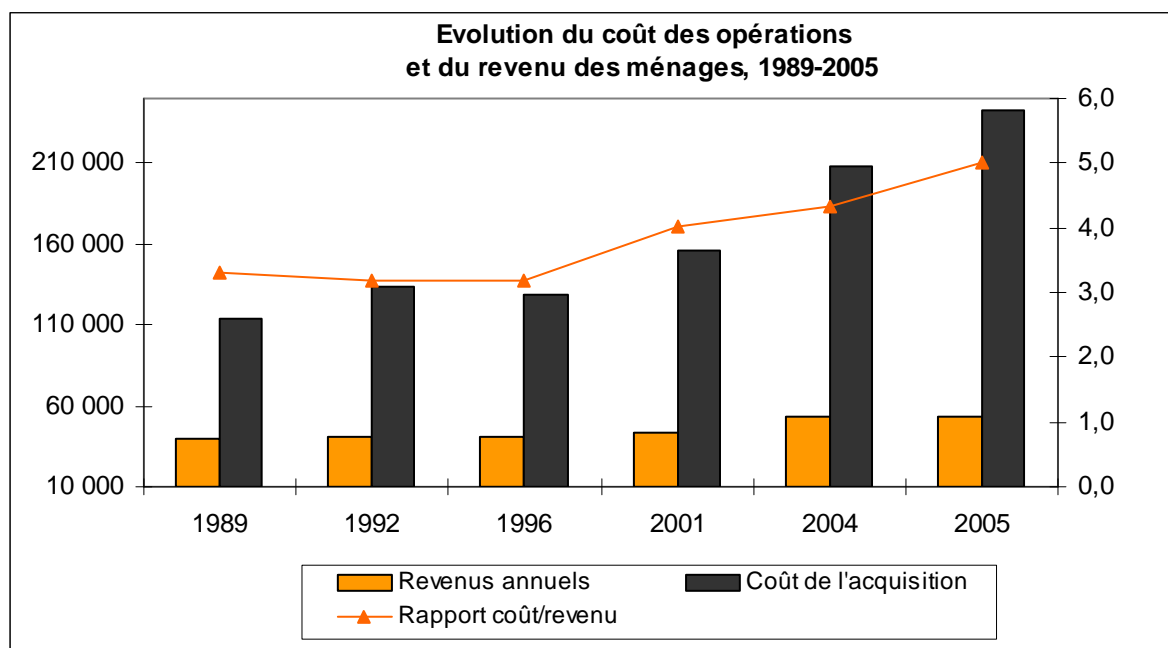
2- Le ratio coût-revenu

Evolution du ratio coût/revenu moyen de 1996 à 2005

ratio coût/revenus	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Moins de 2	13,7	8,7	8,2	5,0	21,6	11,2	8,9	7,1
de 2 à 3	29,2	18,7	15,8	8,8	29,6	24,0	17,1	12,2
de 3 à 4	27,3	30,3	23,2	14,9	26,7	30,8	26,6	21,2
de 4 à 5	14,5	18,5	23,7	25,3	11,3	17,4	23,1	24,5
de 5 à 6	6,5	13,3	13,7	21,7	5,0	8,9	12,0	16,8
6 et plus	8,8	10,5	15,4	24,4	5,7	7,7	12,3	18,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Ratio moyen	3,6	4,0	4,3	5,0	3,2	3,7	4,1	4,6

La hausse des montants d'opération ayant été sensiblement plus rapide que celle du revenu des ménages entre 1996 et 2005, le nombre d'années de revenu investies par les ménages pour l'acquisition de leur résidence principale a augmenté depuis 1996 de 1,4 années en Ile-de-France comme en France pour atteindre 5 années de revenus en 2005 dans la région et 4,6 années à l'échelle nationale

La part des accédants dont le coût d'opération représente moins de 3 années de revenus, a sensiblement diminué, passant entre 1996 et 2005 de 43% à près de 14% des acquisitions en Ile-de-France et de 51% à 19% des acquisitions en France. A l'inverse, le pourcentage des accédants mobilisant plus de 5 années de revenus pour l'acquisition de leur résidence principale est passé de 15% à 46% en Ile-de-France et de 11% à 35% en France.



ratio coût/revenus	1996	2001	2004	2005
Paris	3,7	4,2	4,5	4,8
Petite couronne	3,6	4,0	4,3	5,1
Grande couronne	3,5	4,1	4,3	5,0
Total Rif	3,6	4,0	4,3	5,0

Les accédants ont dû mobiliser en 2005, l'équivalent de 4,8 années de revenu pour acquérir leur résidence principale à Paris, de 5,1 années en petite couronne et de 5 années en grande couronne. Entre 1996 et 2005 la progression du nombre d'années de revenu investies par les ménages pour l'acquisition d'une résidence principale a ainsi été moins forte à Paris que dans le reste de la région, en augmentant de 1,1 années contre 1,5 années en petite et grande couronne.

Ainsi, alors que jusqu'en 2004 le nombre d'années de revenus consacré à l'accession était supérieur dans la capitale en raison du surcoût sensible du marché parisien il est désormais plus élevé dans le reste de la région. En effet les revenus des ménages accédants ont progressé plus rapidement à Paris, où les niveaux de prix atteints ont conduit à une exclusion croissante des accédants aux revenus modestes.

Ratio coût-revenu moyen en 2005 selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions

localisation de l'acquisition	Primo-accédants	Multi-accédants
Paris	4,5	5,2
Petite couronne	4,8	5,5
Grande couronne	4,7	5,4
Ile-de-France	4,7	5,4
France	4,4	5,0

Les primo-accédants franciliens consacrent l'équivalent de 4,7 années de revenus à leur acquisition en Ile-de-France contre 4,4 années à l'échelle nationale. Au sein de la région les primo-accédants comme le reste des accédants parisiens investissent moins d'années de revenus que les ménages accédants dans le reste de la région.

Les ménages qui n'en sont pas à leur première acquisition, bénéficiant de reventes favorables ou de revenus fonciers, investissent l'équivalent de 5,4 années de revenu, soit 0,7 année de plus que les primo-accédants. Cet écart est constant en Ile-de-France quelle que soit la localisation de l'opération.

Ratio coût revenu moyen selon le profil des ménages

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	ratio moyen	quart. de revenu	ratio moyen
1er quartile	0 - 33 492	6,0	0 - 28 560	5,8
2ème quartile	33 492 - 46 548	5,2	28 560 - 37 572	4,2
3ème quartile	46 548 - 65 000	4,9	37 572 - 51 600	4,4
4ème quartile	> 65 000	4,0	> 51 600	3,9
coût moyen		5,0		4,6
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants		5,2		4,7
Cadres sup, prof lib.		4,5		4,1
Professions intermédiaires		5,4		4,6
Employés		5,9		5,0
Ouvriers		5,5		4,9
Inactifs		6,8		6
coût moyen		5,0		4,6

Le nombre d'années de revenu investies par les ménages varie de 2 années selon le quartile de revenu auquel ils appartiennent, passant de l'équivalent de 6 années de revenus pour le quart des ménages les plus modestes à 4 années pour le quart le plus aisé.

Les écarts mesurés selon ce ratio entre la région Ile-de-France et la moyenne nationale varient selon le revenu des ménages et sont plus forts pour les ménages appartenant aux quartiles de revenus intermédiaires : les accédants franciliens appartenant au deuxième quartile de revenu francilien consacrent ainsi une année de revenu de plus que les ménages du même quartile de revenu à l'échelle nationale. Cet écart important illustre le caractère exacerbé des difficultés des familles modestes (43% des ménages du second quartile sont des familles de 3 personnes et plus) à accéder actuellement dans le marché francilien.

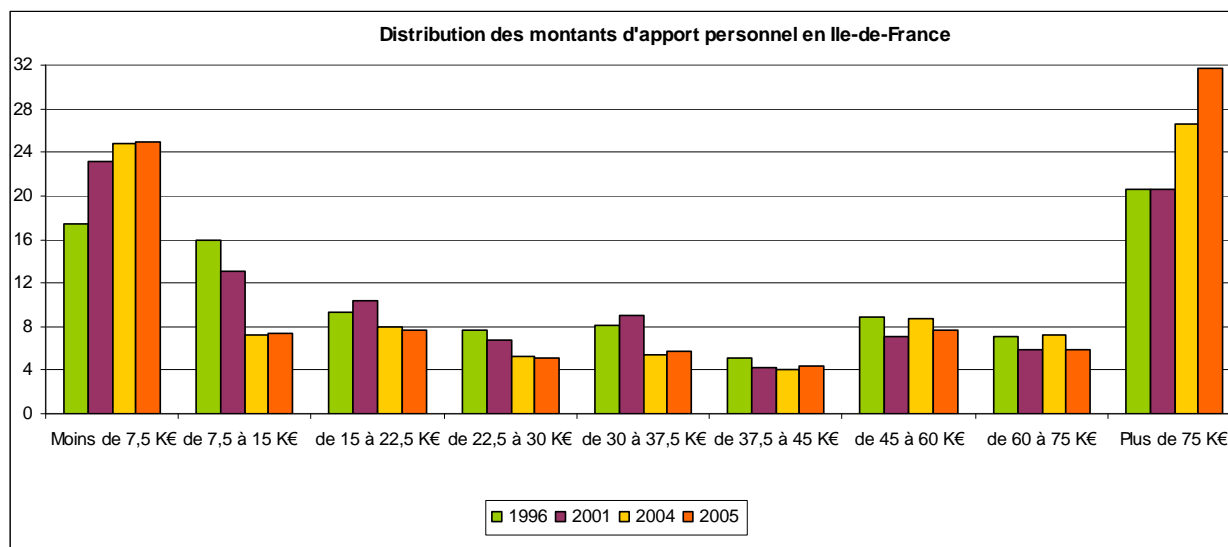
En Ile-de-France, ce sont les ménages inactifs qui consacrent le plus grand nombre d'années de revenus à leur acquisition (près de 7 ans), ce qui s'explique en grande partie par la part importante de ménages retraités dans cette catégorie qui mobilisent un patrimoine acquis sans pour autant avoir des revenus annuels importants. Ce sont ensuite les ménages des catégories professionnelles les moins rémunérées qui investissent le plus grand nombre d'années de revenus dans leur acquisition, les employés y consacrant l'équivalent de 5,9 années, suivis des ouvriers qui mobilisent l'équivalent de 5,5 années de revenus, soit une année de plus que les ménages dont la personne de référence est cadre.

3- Les montants d'apports personnels

Montants d'apport personnel moyens des ménages accédants par quartile de 1996 à 2005

Montant de l'apport personnel	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
1er quartile	4 100	2 100	1 100	1 200	1 800	1 000	800	300
2ème quartile	18 400	15 600	20 600	20 500	11 300	10 700	13 800	12 800
3ème quartile	44 800	40 000	59 200	61 800	29 500	31 900	41 700	41 000
4ème quartile	129 700	134 800	174 100	172 800	89 900	104 900	132 000	134 900
montant moyen (en €)	49 400	48 200	63 800	64 100	33 200	37 200	47 100	47 300

NB : contrairement à la convention retenue dans le cadre de cette enquête, quelques prêts particuliers (prêts de la famille ou de l'employeur par exemple) peuvent être assimilés à de l'apport personnel par certains réseaux bancaires. Il est donc possible que l'apport personnel estimé par l'enquête soit légèrement surévalué.



En 2005, le montant moyen d'apport personnel des accédants s'élève à 64 100 € en Ile-de-France et à 47 300 € pour l'ensemble des accédants français, des montants jamais enregistrés depuis 1989. Le montant moyen d'apport personnel des ménages s'est en effet accru de 7% par an entre 2001 et 2005 dans la région et de 6% /an à l'échelle nationale. Le montant moyen de l'apport des accédants franciliens reste donc supérieur à la moyenne nationale et l'écart se creuse mécaniquement malgré une évolution comparable, passant de +30% en 2001, à + 36% en 2005.

Cette augmentation globale du montant moyen d'apport personnel masque des mouvements très hétérogènes et l'on voit d'un côté diminuer les petits montants d'apport et de l'autre croître sensiblement les montants importants. Ainsi en Ile-de-France, le montant moyen d'apport du quart des opérations où il est le plus faible a été quasiment divisé par deux entre 2001 et 2005, passant de 2 100 € à 1 200 € (ce montant moyen témoignant à la fois de la baisse des montants d'apports et de l'augmentation du nombre d'opérations sans apport autre qu'un prêt à 0% ou familial...). A l'inverse le montant d'apport moyen dans le quart des opérations où il est le plus élevé a augmenté d'un tiers en Ile-de-France entre 2001 et 2005 (et même de moitié pour les opérations du troisième quartile de montant d'apports). Cette tendance s'observe également à l'échelle nationale.

Entre 1996 et 2005 la répartition des montants d'apports personnels montre ainsi que ce sont les deux tranches extrêmes de la distribution qui ont le plus augmenté. La part des ménages apportant moins de 7 500 € au financement de leur opération passant de 17% à 25% d'un côté tandis que de l'autre la part des ménages disposant d'un apport supérieur à 75 000 € est passée de 21% à 32%.

montant moyen d'apport personnel	1996	2001	2004	2005
Paris	70 600	73 200	95 000	91 600
Petite couronne	50 000	41 300	68 200	66 100
Grande couronne	38 000	46 900	50 000	55 500
Ile-de-France	33 200	48 200	63 800	64 100

Au sein de la région, les évolutions sont également très contrastées. Le montant moyen de l'apport personnel des ménages a ainsi augmenté, entre 2001 et 2005, de 60% en petite couronne, contre une hausse de 25% à Paris et de 18% en grande couronne pour la même période.

L'écart constaté entre les montants d'apport des ménages accédants dans la capitale s'est accru entre 2001 et 2005 avec le montant moyen des accédants de grande couronne mais sensiblement réduit par rapport à l'apport personnel des ménages de petite couronne.

Montant d'apport personnel selon le montant de l'opération

Montant moyen de l'opération	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Moins de 60 K€	11 100	7 400	6 800	3 700	9 900	7 900	8 800	13 100
de 60 à 90 K€	17 800	16 700	11 400	15 700	20 400	15 400	13 200	18 700
de 90 à 120 K€	28 700	22 600	24 700	14 900	30 500	25 600	19 400	17 400
de 120 à 150 K€	48 800	32 300	31 500	22 300	53 100	39 600	29 300	22 100
de 150 à 180 K€	72 800	43 900	44 800	27 900	75 300	51 500	41 900	30 300
de 180 à 210 K€	75 400	64 700	44 800	41 100	87 800	73 200	53 100	44 700
de 210 à 240 K€	88 200	85 800	62 200	47 300	116 600	87 100	67 200	54 200
de 240 à 270 K€	114 300	81 200	73 200	58 000	125 500	100 500	87 500	65 900
de 270 à 300 K€	108 900	92 200	95 600	78 900	121 500	122 700	108 300	93 700
300 K€ et plus	281 700	188 800	167 500	139 600	276 300	173 100	167 400	148 200
Montant moyen	49 400	48 200	63 800	64 100	33 200	37 200	47 100	47 300

A dépense comparable, le montant d'apport personnel des franciliens est toujours inférieur à celui de l'ensemble des accédants français. La supériorité du montant moyen d'apport personnel en Ile-de-France tient donc à la répartition par montant d'opération du marché francilien plus qu'aux plus grandes capacités financières des ménages.

De la même manière les montants moyens d'apport personnels tendent à diminuer pour l'ensemble des tranches de montant d'opération, en Ile-de-France comme en France (hormis pour la première tranche des montants d'opération où en France, le montant moyen d'apport a augmenté). La forte hausse des montants moyens d'apport personnel s'explique par la progression de la part des opérations les plus chères et non par l'augmentation de l'autofinancement des ménages à montant d'acquisition égal. Les taux d'intérêts, historiquement bas, permettent également aux établissements financiers d'accepter des dossiers avec une part d'apport moins importante.

Montant moyen de l'apport personnel selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

montant moyen de l'apport	Primo-accédants	Multi-accédants
Paris	32 200	157 700
Petite couronne	32 000	111 600
Grande couronne	25 400	99 000
Ile-de-France	28 600	112 300
France	23 300	87 400

En toute logique, le montant moyen d'apport personnel des accédants pouvant réinvestir le produit d'une revente, en particulier dans le contexte actuel de valorisation immobilière importante, est plus élevé que celui de ceux qui réalisent leur première acquisition. L'apport moyen des primo-accédants est ainsi 4 fois moins élevé que celui du reste des accédants en Ile-de-France comme en France.

C'est dans la capitale que cet écart est le plus sensible, les primo-accédants parisiens disposant d'un apport 5 fois plus petit que le reste des accédants parisiens (et notamment les ménages ayant revendu un logement dans Paris et bénéficié des fortes plus-values permises par ce marché).

Ratio apport personnel /revenus selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

montant moyen de l'apport	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	0,85	2,18	1,48
Petite couronne	0,92	2,03	1,40
Grande couronne	0,80	1,78	1,20
Ile-de-France	0,85	1,93	1,31
France	0,77	1,80	1,15

En 2005 l'apport personnel représente en moyenne 1.31 années de revenus pour les accédants franciliens et 1,15 années pour l'ensemble des accédants français. Ce ratio est stable dans le temps puisqu'il était en 1996 de 1.33 en Ile-de-France et de 1,11 en France.

L'équivalent en années de revenus de l'effort d'épargne préalable ou d'aide familiale des primo-accédants est sensiblement moins important, avec un équivalent de 0,85 année de revenus en Ile-de-France et 0,77 année en France. Au sein de la région, ce sont les primo-accédants de petite couronne qui investissent un apport équivalent au plus grand nombre d'années de revenus.

Les ménages pouvant mobiliser le produit d'une revente ou le revenu foncier d'un autre bien, consacrent en moyenne l'équivalent de 1,93 années en Ile-de-France et de 1,8 années en France. Parmi ces ménages, ce sont ceux qui acquièrent à Paris qui disposent de la plus importante épargne préalable avec 2,18 années de revenus, suivi des accédants en petite couronne qui mobilisent l'équivalent de 2.03 années. Les accédants de grande couronne, dont on a vu qu'ils étaient plus nombreux parmi les ménages modestes, ont le rapport apport personnel /revenu annuel le plus bas y compris pour ceux qui peuvent disposer d'une éventuelle revente qui mobilisent 1,78 années de revenu.

Montant moyen de l'apport personnel selon le profil des ménages

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	Apport moyen	quart. de revenu	Apport moyen
1er quartile	0 - 33 492	40 200	0 - 28 560	29 100
2ème quartile	33 492 - 46 548	42 200	28 560 - 37 572	32 500
3ème quartile	46 548 - 65 000	72 300	37 572 - 51 600	44 500
4ème quartile	> 65 000	101 800	> 51 600	82 900
Apport moyen		64 100		47 300
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants	58 800		40 700	
Cadres sup, prof lib.	81 900		72 000	
Professions intermédiaires	43 700		38 600	
Employés	40 100		31 700	
Ouvriers	51 300		30 800	
Inactifs	99 400		80 400	
Apport moyen	64 100		47 300	

Le montant moyen de l'apport personnel/revenu varie sensiblement selon la catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage. En Ile-de-France, il varie ainsi de 40 000 euros pour les employés à deux fois plus pour les ménages dont la personne de référence est cadre (82 000 euros). En France l'écart est également prononcé avec un montant d'apport 2,3 fois plus élevé pour les cadres que pour les employés (72 000 € contre 32 000 €).

Ratio apport personnel/revenus selon le profil des ménages

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	Ratio moyen	quart. de revenu	Ratio moyen
1er quartile	0 - 33 492	1,75	0 - 28 560	1,47
2ème quartile	33 492 - 46 548	1,05	28 560 - 37 572	0,98
3ème quartile	46 548 - 65 000	1,33	37 572 - 51 600	1,01
4ème quartile	> 65 000	1,11	> 51 600	1,15
Ratio moyen		1,31		1,15
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants	1,29		1,00	
Cadres sup, prof lib.	1,23		1,14	
Professions intermédiaires	1,21		1,06	
Employés	1,49		1,15	
Ouvriers	1,58		1,05	
Inactifs	3,02		3,11	
Ratio moyen	1,31		1,15	

La part de l'épargne préalable des ménages exprimée par le ratio apport personnel revenu varie de 1,2 années de revenus pour les cadres à 1,6 années pour les ouvriers. Il est au plus haut pour les ménages inactifs, en raison de la part importante de ménages âgés qui réinvestissent un patrimoine constitué.

4- Le taux d'apport personnel

Le taux d'apport personnel représente la part du coût de l'acquisition financée par l'apport personnel des ménages.

Répartition des accédants selon leur taux d'apport personnel

Taux d'apport personnel	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Moins de 5%	12,5	20,4	24,5	25,6	16,2	24,0	25,6	29,6
de 5 à 10 %	6,3	11,0	8,2	10,6	8,1	11,2	10,1	9,8
de 10 à 15 %	10,9	10,0	8,3	8,9	12,5	9,9	9,4	9,0
de 15 à 20%	5,5	6,6	7,5	8,5	6,3	6,3	8,3	9,0
de 20 à 30%	14,0	16,1	13,7	12,2	12,1	11,3	12,7	10,6
de 30 à 40%	15,1	10,7	9,7	11,4	11,0	10,6	9,5	8,9
de 40 à 50%	13,1	7,2	9,7	8,7	10,9	7,0	7,6	7,1
de 50 à 60%	9,7	5,8	5,9	6,9	8,6	6,8	6,0	6,3
de 60 à 80%	9,4	8,6	8,3	6,7	10,3	9,4	7,0	6,2
80% et plus	3,5	3,5	4,2	0,5	4,1	3,6	3,8	3,7
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
taux moyen (en %)	32,2	26,5	26,8	23,1	30,2	26,4	24,8	23,3

En 2005 l'apport personnel des accédants franciliens couvrait en moyenne 23% de leur montant d'opération, soit une part équivalente à celle de l'apport de l'ensemble des accédants français.

Alors que le montant moyen de l'apport personnel des ménages a fortement progressé, le taux d'apport personnel des accédants a diminué de 9 points entre 1996 et 2005 en Ile-de-France et de 7 points en France. Après une chute de 6 points en Ile-de-France et de 4 points en France entre 1996 et 2001, la part de l'opération financée par l'apport personnel des ménages a encore reculé de 3 points en Ile-de-France comme en France entre 2001 et 2005 en raison de la forte accélération des montants d'opération.

La part des ménages dont l'épargne préalable représente plus de 50% du montant de l'opération a ainsi reculé entre 1996 et 2005 de 23% à 14% en Ile-de-France et de 23% à 16% en France, tandis qu'à l'inverse le nombre d'accédants disposant d'un apport couvrant moins de 10% du prix de leur acquisition est passé de près de 19% à plus de 36% des accédants franciliens et de 24% à 39% de l'ensemble des accédants français.

Cette diminution de la part d'autofinancement des ménages s'explique à la fois par la forte hausse des montants d'opérations, bien plus rapide que celle des revenus et de la capacité d'épargne des ménages, et par la conjoncture financière, notamment la faiblesse des taux d'intérêt proposés par les établissements bancaires qui a incité les ménages à financer une part croissante de leur acquisition par l'emprunt.

Taux moyen d'apport personnel selon la localisation de l'acquisition

taux moyen (en %)	1996	2001	2004	2005
Paris	38,7	33,4	34,3	26,8
Petite couronne	33,7	22,7	28,2	24,2
Grande couronne	27,7	27,8	23,2	21,4
Total Rif	32,2	26,5	26,8	23,1

La réduction du taux d'apport personnel a été particulièrement sensible à Paris où la part d'autofinancement des ménages a reculé de 31%, en baissant de près de 12 points entre 1996 et 2005, contre un recul de 28% et près de 10 points en petite couronne et de 23% et 6 points en grande couronne.

L'écart entre la part d'apport des accédants parisiens et celle des ménages accédants dans le reste de la région se réduit alors entre 1996 et 2005 : alors qu'en 1996 l'apport des accédants était 15% plus élevé à Paris qu'en petite couronne et près de 40% plus élevé qu'en grande couronne, il ne l'était plus que de 11 % par rapport à la petite couronne et 25% par rapport à la grande couronne en 2005.

Taux moyen d'apport personnel selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

montant moyen de l'apport	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	14,7	40,3	26,8
Petite couronne	15,8	35,4	24,2
Grande couronne	14,3	31,7	21,4
Ile-de-France	14,9	34,3	23,1
France	17,2	33,7	23,3

Les primo-accédants, qui ne disposent que de leur propre capacité d'épargne préalable ou parfois d'aides familiales, mobilisent une part d'apport personnel deux fois moins élevée que le reste des accédants.

C'est à Paris que l'écart est le plus fort entre les primo-accédants et le reste des accédants, la part d'apport des seconds étant près de 3 fois plus élevée que celle des primo-accédants.

Si le taux d'apport personnel des ménages parisiens est plus élevé que celui des accédants du reste de la région, malgré des montants d'opération plus élevés, c'est en raison de la part importante parmi les accédants parisiens de ces ménages réinvestissant dans leur acquisition le produit de la revente préalable d'un autre bien avec plus-value. En effet, seuls 52% des accédants parisiens en 2005 réalisaient cette année-là leur première acquisition contre 57% en petite couronne et 58% en grande couronne.

Taux moyen d'apport personnel selon le profil des ménages

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	taux moyen	quart. de revenu	taux moyen
1er quartile	0 - 33 492	25,0	0 - 28 560	22,2
2ème quartile	33 492 - 46 548	17,7	28 560 - 37 572	24,5
3ème quartile	46 548 - 65 000	24,4	37 572 - 51 600	20,2
4ème quartile	> 65 000	25,5	> 51 600	26,4
Taux moyen		23,1		23,3
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants	22,0		19,3	
Cadres sup, prof lib.	24,8		25,2	
Professions intermédiaires	19,5		22,3	
Employés	21,1		19,9	
Ouvriers	25,4		18,8	
Inactifs	38,3		46,3	
Taux moyen	23,1		23,3	

La part de l'apport personnel des ménages tend à croître avec le niveau de revenus des ménages à l'échelle nationale.

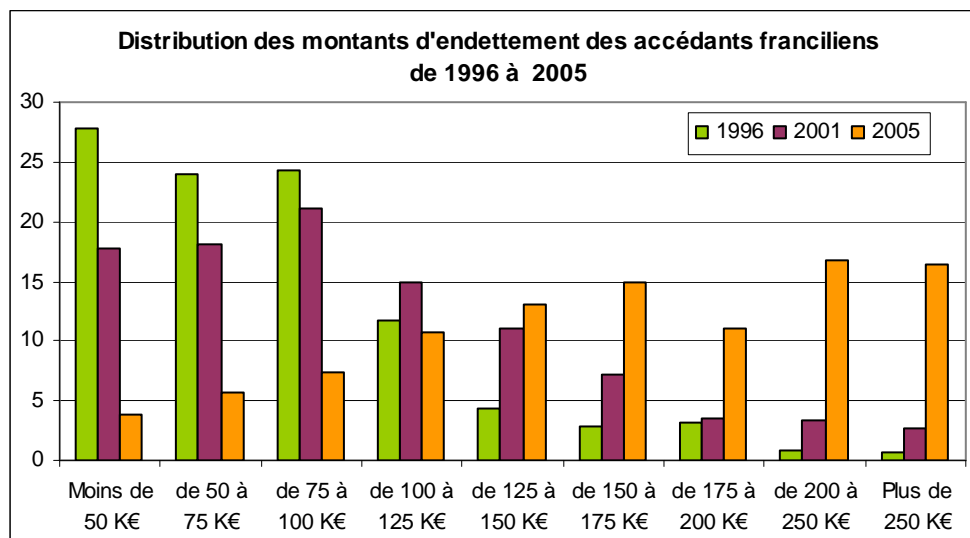
En Ile-de-France cette part est relativement homogène selon les niveaux de revenus (autour de 25%) à l'exception de celle des ménages du deuxième quartile de revenu, qui est plus faible que les autres. Cette différence entre les deux premiers quartiles de revenus s'explique en grande partie par le profil des ménages qui appartiennent à ces deux quartiles de revenus. En effet, d'un côté le premier quartile de revenus réunit un grand nombre de jeunes ménages isolés, dont l'apport est fréquemment complété par des aides familiales sans rapport avec leurs revenus propres et qui achètent plutôt des petites surfaces. De l'autre côté, les ménages du deuxième quartile de revenus sont plus souvent des familles modestes avec de faibles capacités d'épargne qui disposent d'un montant d'apport légèrement supérieur à ceux du premier quartile (42 200 € contre 40 200 €) mais achètent des logements plus grands et acquittent une dépense logement 45% plus élevée (206 600 €, contre 142 600€).

5- L'endettement

Le montant de l'endettement est la somme de tous les prêts contractés pour financer l'acquisition immobilière. Il représente la différence entre le montant de l'opération et celui de l'apport personnel.

Montant moyen de l'endettement des accédants par quartile de 1996 à 2005

Montant de l'endettement	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
1er quartile	32 100	39 100	54 600	80 000	21 800	31 600	47 500	50 700
2ème quartile	60 000	76 300	108 400	141 200	44 200	61 600	92 700	108 900
3ème quartile	84 500	110 200	155 700	188 400	66 700	88 700	126 600	147 600
4ème quartile	138 700	181 800	259 000	300 100	106 900	147 000	205 900	234 800
Endettement moyen	79 000	101 900	144 500	178 100	60 300	82 200	118 400	135 500



L'endettement des ménages a progressé de 75% entre 2001 et 2005 en Ile-de-France et de 65% à l'échelle nationale. Il s'élève en 2005 à 178 100 € dans la région et à 135 500 € en France, à des niveaux de montants jamais enregistrés auparavant.

Le montant moyen de l'endettement des ménages a plus que doublé depuis 1996 dans la région comme à l'échelle nationale. Alors que les trois-quarts des accédants franciliens et 89% des accédants français empruntaient moins de 100 000 € en 1996, ils ne sont plus respectivement que 17% et 32% en 2005 à emprunter moins que cette somme. La part de ceux qui empruntaient moins de 50 000 € passant, elle, de 28% à 4% des accédants franciliens et de 44% à 11% de l'ensemble des accédants français.

A l'inverse un nombre croissant de ménages emprunte des sommes très élevées. La part des dossiers financés par un emprunt de plus de 200 000 €, qui était marginale en 1996, a très fortement progressé, et représente, en 2005, 33% des accédants en Ile-de-France et 16% à l'échelle nationale.

Montant moyen de l'endettement	1996	2001	2004	2005
Paris	77 000	104 800	152 000	201 100
Petite couronne	75 800	105 800	143 000	182 200
Grande couronne	82 600	97 600	143 100	169 100
Total Rif	79 000	101 900	144 500	178 100

L'endettement moyen des ménages a fortement augmenté dans l'ensemble de la région. Avec la forte hausse des coûts d'opération en cœur d'agglomération, c'est à Paris et en petite couronne qu'il a le plus progressé : entre 1996 et 2005 il a ainsi été multiplié par 2,6 à Paris, par 2,4 en petite couronne, et par 2 en grande couronne. Ce sont alors les accédants parisiens qui empruntent les montants les

plus élevés avec un endettement moyen de plus de 200 000 € en 2005, soit 10% de plus qu'en petite couronne et 19% de plus qu'en grande couronne.

Montant de l'endettement selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

Montant moyen de l'endettement	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	187 300	216 700	201 100
Petite couronne	163 900	206 300	182 200
Grande couronne	150 400	195 900	169 100
Ile-de-France	159 800	202 800	178 100
France	121 900	158 200	135 500

Le montant moyen de l'endettement des primo-accédants franciliens est 31% plus élevé que celui de l'ensemble des primo-accédants à l'échelle nationale et 21% inférieur au montant acquitté par le reste des accédants franciliens.

Au sein de la région, les primo-accédants parisiens empruntent un montant 14% plus élevé que ceux de petite couronne et 25% plus élevé que ceux de grande couronne. Les écarts sont ainsi plus prononcés au sein de la région dans les plans de financement des primo-accédants que pour le reste des accédants pour lesquels le montant moyen d'endettement des accédants parisiens n'est supérieur que de 5% à celui des ménages de petite couronne et de 11% à celui des ménages de grande couronne.

Montant moyen de l'endettement selon le profil des ménages, 2005

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	montant moyen	quart. de revenu	montant moyen
1er quartile	0 - 33 492	102 400	0 - 28 560	87 100
2ème quartile	33 492 - 46 548	164 400	28 560 - 37 572	107 800
3ème quartile	46 548 - 65 000	190 500	37 572 - 51 600	148 400
4ème quartile	> 65 000	255 100	> 51 600	198 600
montant d'endettement moyen		178 100		135 500
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants	190 500		147 700	
Cadres sup, prof lib.	209 800		180 600	
Professions intermédiaires	156 300		129 000	
Employés	128 100		110 500	
Ouvriers	140 300		109 400	
Inactifs	122 900		84 700	
montant d'endettement moyen	178 100		135 500	

Le montant de l'endettement croît avec les capacités financières des ménages. Le montant moyen de l'endettement du quart des ménages aux revenus les plus élevés est ainsi 2,5 fois plus important que celui du quart des ménages les plus modestes en Ile-de-France et 2,3 fois plus élevé à l'échelle nationale.

Dans la même logique l'endettement moyen des ménages dont la personne de référence est cadre est une fois et demie plus importantes que celui des ménages dont le chef est employé, en Ile-de-France comme en France.

6- Le montant des charges annuelles de remboursement

Les montants de charges annuelles calculés dans les tableaux suivants correspondent aux charges en début de période de remboursement, ce qui peut conduire à sous-estimer les charges réelles qui pèseront sur les accédants compte-tenu de la progressivité et des possibles différés d'amortissement de certains prêts.

Elles ne sont, de plus, pas connues pour l'ensemble des opérations et les tableaux présentent les résultats et les pourcentages sur les seules enquêtes renseignées.

Montant moyen des charges annuelles par quartile de 1996 à 2005

Montant des charges	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
1er quartile	4 000	4 700	5 900	7 500	3 000	3 700	5 000	5 500
2ème quartile	6 500	8 400	10 500	12 200	5 000	6 400	8 500	9 200
3ème quartile	8 930	11 400	15 400	17 400	7 000	8 900	11 800	12 800
4ème quartile	15 500	21 700	28 300	33 100	11 800	16 700	22 000	24 200
Endettement moyen	8 900	11 500	15 000	17 600	6 800	8 900	11 800	12 900

Répartition des accédants selon leur montant de charges annuelles

Montant des Charges annuelles	Ile-de-France			
	1996	2001	2004	2005
Moins de 4 500 €	14,7	9,6	5,2	1,8
de 4 500 à 6 000 €	15,9	11,1	6,5	3,6
de 6 000 à 7 500 €	17,5	10,8	8,0	5,4
de 7 500 à 9 000 €	14,5	10,4	8,9	7,8
de 9 000 à 10 500 €	11,8	16,3	8,8	8,2
de 10 500 à 12 000 €	8,1	9,1	8,3	10,1
de 12 000 à 13 500 €	4,5	7,2	8,5	8,3
de 13 500 à 15 000 €	2,9	5,5	6,8	7,9
Plus de 15 000 €	10,1	20,0	39,1	46,9
Total	100%	100%	100%	100%
Montant moyen	8 900	11 500	15 000	17 600

Montant des Charges annuelles	France			
	1996	2001	2004	2005
Moins de 4 500 €	29,8	18,0	7,9	6,3
de 4 500 à 6 000 €	20,5	15,5	8,8	7,0
de 6 000 à 7 500 €	17,1	16,6	11,7	9,9
de 7 500 à 9 000 €	12,3	13,9	13,2	13,2
de 9 000 à 10 500 €	8,2	11,2	12,6	11,7
de 10 500 à 12 000 €	5,0	6,7	9,6	10,4
de 12 000 à 13 500 €	2,0	4,9	8,1	8,2
de 13 500 à 15 000 €	1,3	3	5,6	6,8
Plus de 15 000 €	3,8	10,2	22,4	26,5
Total	100%	100%	100%	100%
Montant moyen	6 800	8 900	11 800	12 900

En 2005, le montant moyen des charges annuelles acquittées par les accédants franciliens s'établit à 17 600 €. En progression de plus de 11% par an entre 2001 et 2005, il a augmenté de 6000 € par rapport à 2001.

Ce montant est près de 36% supérieur au montant des charges annuelles acquittées par l'ensemble des accédants français, avec lesquels l'écart se creuse puisqu'elles ont progressé dans la même période de moins de 10% par an, augmentant de 4000 € par rapport à 2001.

Le montant moyen des charges annuelles acquittées par les accédants a alors presque doublé depuis 1996, en Ile-de-France comme en France, alors que les revenus des ménages accédants n'ont progressé que de 33% pendant la même période.

La part des accédants acquittant moins de 4500 € de charges annuelles est ainsi passée entre 1996 et 2005 de 15% à 2% des accédants en Ile-de-France et de 30% à 6% en France. Tandis que le poids des ménages supportant plus de 15 000 € de charges annuelles pour financer leur acquisition est à l'inverse passé de 10% à 47% en Ile-de-France et de 4% à 27% en France.

Charges annuelles	Ile-de-France			
	1996	2001	2004	2005
Paris	9 500	13500	17000	22800
Petite couronne	8 600	11800	15500	17700
grande couronne	8 800	10800	14100	16000
RIF	8 900	11 500	15 000	17 600

Au sein de la région, ce sont les accédants parisiens qui ont vu leurs charges annuelles de remboursement augmenter le plus rapidement entre 2001 et 2005 (+69%, contre +50% en petite couronne et +48% en grande couronne). Ils acquittent alors en 2005 un montant annuel de près de 22 800 €, près de 29% plus que les accédants de petite couronne, qui acquittent 17 700 € de charges annuelles et plus de 42% plus que ceux de grande couronne qui remboursent 16 000 € chaque année.

Montant des charges annuelles selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

Montant des charges annuelles	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	19 400	26 600	22 800
Petite couronne	14 900	21 500	17 700
Grande couronne	13 400	19 800	16 000
Ile-de-France	14 700	21 400	17 600
France	11 200	15 800	12 900

Le montant moyen des charges annuelles des primo-accédants franciliens est 31% plus élevé que celui de l'ensemble des primo-accédants à l'échelle nationale et 31% inférieur au montant acquitté par le reste des accédants franciliens.

Au sein de la région, les primo-accédants parisiens remboursent chaque année un montant 30% plus élevé que ceux de petite couronne et 45% plus élevé que ceux de grande couronne. Les écarts sont ainsi plus prononcés au sein de la région dans les plans de financement des primo-accédants que pour le reste des accédants pour lesquels le montant moyen des charges annuelles des ménages parisiens n'est supérieur que de 24% à celui des ménages de petite couronne et de 34% à celui des ménages de grande couronne.

Montant moyen des charges annuelles selon le profil des ménages, 2005

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	montant moyen	quart. de revenu	montant moyen
1er quartile	0 - 33 492	8 400	0 - 28 560	6 800
2ème quartile	33 492 - 46 548	13 200	28 560 - 37 572	9 700
3ème quartile	46 548 - 65 000	18 000	37 572 - 51 600	13 100
4ème quartile	> 65 000	30 200	> 51 600	22 000
montant moyen des charges annuelles		17 600		12 900
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants	16 600		12 400	
Cadres sup, prof lib.	22 800		19 400	
Professions intermédiaires	12 900		11 400	
Employés	9 800		8 900	
Ouvriers	13 300		9 000	
Inactifs	10 600		8 800	
montant moyen des charges annuelles	17 600		12 900	

La capacité de remboursement des accédants dépend du revenu des ménages et augmente avec lui. Ainsi le quart des ménages les plus riches rembourse-t-il un montant trois fois et demie supérieur à celui du quart des ménages les plus pauvres.

Les accédants franciliens acquittent des charges annuelles 36% plus élevées que l'ensemble des accédants français et cet écart est relativement constant quel que soit le quartile de revenus à l'exception du quart des ménages les plus modestes pour lesquels l'écart est le plus faible (+24%)

Grâce à des revenus plus élevés que la moyenne, les cadres font face à des charges de remboursement nettement plus élevées que celles des autres catégories d'acquéreurs, ils acquittent ainsi chaque année un montant plus de deux fois supérieur à celui que supportent les accédants employés, 77% plus élevé que celui des professions intermédiaires et 71% plus élevé que celui acquitté par les ouvriers. Les capacités de remboursement des professions intermédiaires sont ainsi, au regard de leur charges annuelles, plus proches de celles des acquéreurs employés et ouvriers que de celles des cadres et professions libérales.

7- La part des accédants bénéficiaires d'une APL

Pourcentage de ménages bénéficiaires de l'APL dans l'enquête OFL

Montant annuel de l'APL	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Ne perçoivent pas l'APL	96,4	97,6	99,8	99,7	96,1	97,8	99,6	99,8
Perçoivent l'APL	3,6	2,4	0,2	0,3	3,9	2,2	0,4	0,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

NB : pourcentages calculés hors non réponse

Le nombre de ménages accédants bénéficiaires d'une aide personnalisée au logement (APL) recensé dans l'OFL n'a cessé de diminuer depuis 1996 et ne représente plus que 0.3 % du nombre d'enquêtes pondéré. Cette tendance à la réduction du nombre d'accédants bénéficiaires d'une APL, mise en évidence dans l'ENL 2002 ou les Comptes du logement, est due en grande partie à l'évolution des financements autorisés et à la régression des prêts ouvrant droit à l'APL (opérations intégrant un PAP jusqu'en 1996 puis uniquement un PC ou un PAS), dont le nombre a été divisé par deux entre 1996 et 2005, passant de 14 % à 7 % des opérations d'accession en Ile-de-France et de 19 % à 10 % à l'échelle nationale (voir chapitre V).

8- Les taux d'effort des accédants

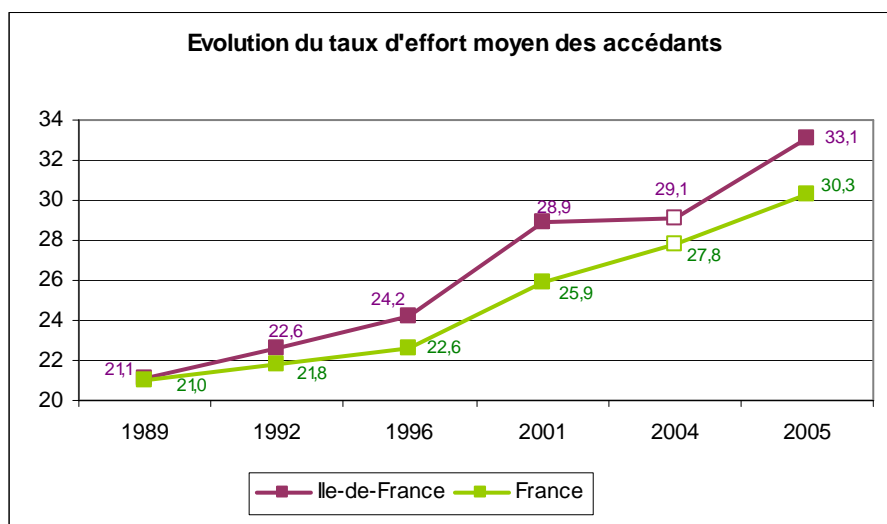
NB : Compte tenu de la faible part des opérations bénéficiant d'une APL et du peu d'impact dans notre échantillon de ces dossiers sur le taux d'effort des ménages, nous présenterons dans ce paragraphe, des tableaux sur le taux d'effort brut des ménages accédants (rapport des charges annuelles de remboursement sur les revenus annuels des ménages hors APL), pour lesquels l'échantillon d'enquêtes renseignées est le plus vaste.

Répartition des accédants selon leur taux d'effort

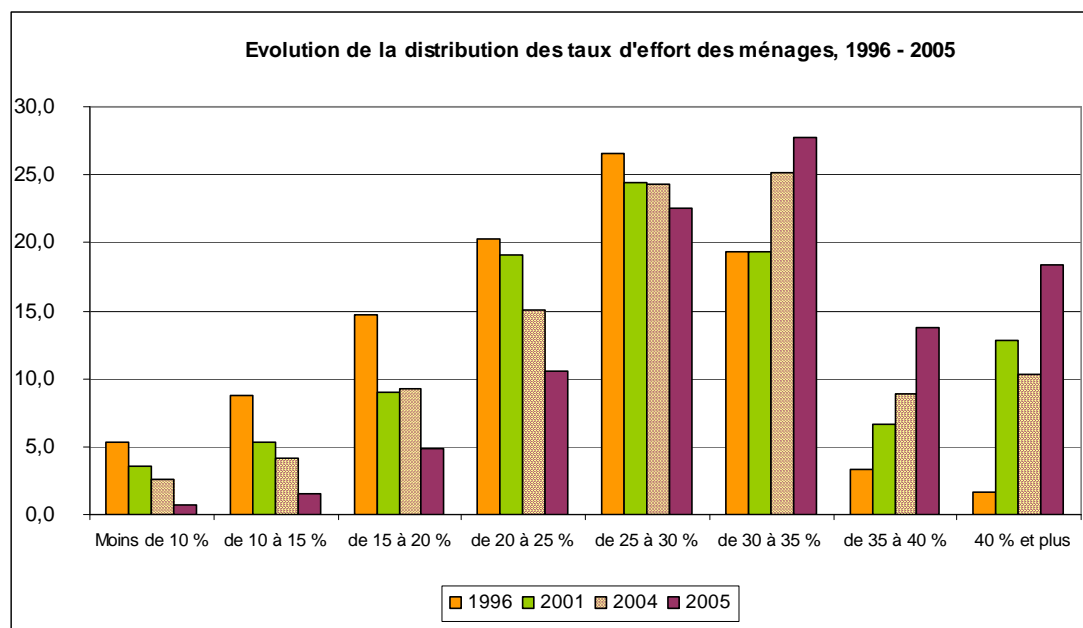
Taux d'effort	Ile-de-France			
	1996	2001	2004	2005
Moins de 10 %	5,3	3,5	2,6	0,7
de 10 à 15 %	8,8	5,3	4,2	1,5
de 15 à 20 %	14,7	9,0	9,3	4,9
de 20 à 25 %	20,3	19,1	15,1	10,5
de 25 à 30 %	26,6	24,4	24,3	22,5
de 30 à 35 %	19,3	19,3	25,1	27,8
de 35 à 40 %	3,3	6,6	8,9	13,7
40 % et plus	1,7	12,8	10,3	18,4
Total	100%	100%	100%	100%
Taux d'effort moyen	24,2	28,9	29,1	33,1
Taux d'effort	France			
	1996	2001	2004	2005
Moins de 10 %	9,1	5,9	3,8	2,2
de 10 à 15 %	10,2	8,3	4,6	3,2
de 15 à 20 %	17,1	12,8	10,2	7,1
de 20 à 25 %	20,7	21,2	18,5	17,2
de 25 à 30 %	23,7	22,1	25,8	24,3
de 30 à 35 %	14,2	16,5	20,7	22,2
de 35 à 40 %	3,5	5,9	7,8	9,7
40 % et plus	1,5	7,4	8,6	14,2
Total	100%	100%	100%	100%
Taux d'effort moyen	22,6	25,9	27,8	30,3

Les ménages franciliens ayant acquis une résidence principale à crédit en 2005 consacrent 33,1 % de leurs revenus (montant de leurs revenus en 2005) au remboursement des emprunts contractés, soit 4 points de plus que ceux qui avaient accédé en 2001 et 2004.

Le taux d'effort des franciliens reste plus de 3 points plus élevé que celui de l'ensemble des accédants français, malgré une progression importante du taux d'effort des accédants à l'échelle nationale entre 2001 et 2005. Les taux d'effort des accédants franciliens ont en effet connu une hausse sensible entre 2004 et 2005 sous l'effet de la réforme du PTZ et notamment de l'ouverture de ce type de prêts à l'ancien qui a eu un impact particulier en Ile-de-France et a permis le retour sur le marché d'accédants aux revenus plus modestes.



Cette augmentation d'ensemble des taux d'effort est due à la progression beaucoup plus rapide du montant de l'endettement des ménages, en réponse à la hausse des prix du marché, que celle du revenu des ménages accédants, dont on a vu pourtant qu'il avait sensiblement augmenté.



La part des ménages consacrant moins de 15% de leurs revenus au remboursement de leurs charges d'emprunt est ainsi passée de 14% des acquéreurs en 1996 à un peu plus de 2% des accédants en 2005, tandis qu'à l'inverse la proportion de ménages devant consacrer plus de 40 % de leurs revenus au remboursement des emprunts contractés a grimpé de moins de 2% à 18% des accédants entre 1996 et 2005.

Taux d'effort des accédants selon la localisation des acquisitions

taux d'effort moyen	Ile-de-France			
	1996	2001	2004	2005
Paris	23,1	27,9	28,2	33,1
Petite couronne	23,8	30,2	29,1	32,9
grande couronne	25,0	28,2	29,5	33,2
RIF	24,2	28,9	29,1	33,1

Au sein de la région les taux d'efforts des ménages sont tous homogènes autour de 33%. Les taux d'efforts des accédants parisiens qui étaient traditionnellement légèrement inférieurs en raison du revenu plus élevé des ménages ne se distinguent plus de ceux des accédants du reste de la région en 2005.

Taux d'effort selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

taux d'effort moyen	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	33,1	33,1	33,1
Petite couronne	32,5	33,6	32,9
Grande couronne	32,3	34,7	33,2
Ile-de-France	32,4	34,0	33,1
France	30,8	29,7	30,3

Les taux d'effort des primo-accédants sont moins homogènes au sein de la région que pour l'ensemble des accédants. Les primo-accédants parisiens supportent les taux d'efforts les plus élevés avec des charges qui représentent 33,1% de leurs revenus, contre 32,5% des revenus des accédants de petite couronne et 32,3% en grande couronne.

Les taux d'efforts des accédants qui réalisent une seconde acquisition sont légèrement inférieurs à ceux des primo-accédants à l'échelle nationale, alors qu'ils sont supérieurs à ceux des primo-accédants en Ile-de-France. Cela peut sembler paradoxal, compte tenu des niveaux de revenus et d'apports de ces ménages mais ces taux d'efforts élevés s'expliquent à la fois par le surcoût sensible des opérations réalisées en seconde acquisition (les logements acquis sont plus grands et plus chers au mètre carré) et par le fait que ces ménages s'endettent sur de plus courtes durées. Ces accédants s'endettent en effet 3 ans de moins en moyenne que les primo-accédants.

Taux d'effort moyen avant APL selon le profil des ménages, 2005

Quartiles de revenus des ménages	Ile-de-France		France	
	quart. de revenu	taux moyen	quart. de revenu	taux moyen
1er quartile	0 - 33 492	34,3	0 - 28 560	33,0
2ème quartile	33 492 - 46 548	33,2	28 560 - 37 572	29,4
3ème quartile	46 548 - 65 000	33,0	37 572 - 51 600	29,7
4ème quartile	> 65 000	31,7	> 51 600	29,3
Taux d'effort moyen		33,1		30,3
PCS du chef de ménage	Ile-de-France		France	
Artisans, commerçants	32,2		29,5	
Cadres sup, prof lib.	32,6		30,0	
Professions intermédiaires	33,8		30,7	
Employés	33,0		30,6	
Ouvriers	34,5		30,3	
Inactifs	31,9		29,5	
Taux d'effort moyen	33,1		30,3	

Les taux d'efforts des accédants sont d'autant plus élevés que leurs revenus sont modestes. Les 25% de ménages aux revenus les plus bas consacrent en moyenne 34% de leurs revenus au remboursement de leurs emprunts, contre 32% pour le quart des ménages les plus aisés. Les ménages des quartiles de revenus intermédiaires ont un taux d'effort proche de la moyenne régionale (proche de 33%).

Ce sont les ouvriers qui ont le taux d'effort le plus élevé (34,5%), suivi des professions intermédiaires (34%) et des employés (33%). Les cadres dont les revenus sont plus élevés ont un taux d'effort légèrement inférieur de 32,6%. Ce sont les ménages d'inactifs qui consacrent la plus faible part de leurs revenus au remboursement de leurs emprunts (32%). Cela s'explique moins par de hauts revenus que par un niveau d'endettement moins élevé et de forts apports personnels.

CHAPITRE V

LES PLANS DE FINANCEMENT MOBILISÉS PAR LES MENAGES

1- Le nombre de prêts

Répartition des accédants selon le nombre de prêts souscrits pour financer l'opération

Nombre de prêt souscrits	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Un	47,1	63,0	70,5	59,1	47,6	51,5	65,1	60,5
Deux	28,6	22,1	24,6	33,5	29,5	26,7	26,3	30,8
Trois	17,6	12,0	4,0	6,3	15,6	13,5	6,4	7,2
Quatre	5,5	1,4	0,7	0,9	4,9	4,4	1,5	1,2
Cinq	1,0	1,4	0,1	0,1	1,9	2,1	0,5	0,2
Six et plus	0,2	0,1	0,1	0,1	0,5	1,8	0,2	0,1
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Nombre moyen de prêts	1,9	1,6	1,4	1,5	1,9	1,9	1,5	1,5

NB : pourcentages calculés hors non réponse

Tous les prêts des dossiers enquêtés sont comptabilisés ici (y compris les prêts de même nature) de manière à déterminer le nombre total de prêts souscrits par les ménages accédants et la complexité des montages mis en place.

La tendance de longue durée est à la baisse du nombre de prêts souscrits par les ménages pour financer l'acquisition de leur résidence principale : alors qu'en 1996 les accédants mobilisaient 1,9 prêts en moyenne par acquisition, ils n'en souscrivaient plus que 1,5 en 2005.

Ces chiffres sont identiques en Ile-de-France et à l'échelle nationale. En revanche, l'évolution annuelle entre 2004 et 2005 indique une légère remontée du nombre moyen de prêts en Ile-de-France. La part des ménages ne recourant qu'à un prêt pour financer leur acquisition, qui avait atteint en 2004 70% en Ile-de-France et 65% en France, recule en 2005 à 60% des opérations dans la région comme à l'échelle nationale. A l'inverse la part des opérations financées par deux prêts augmente sensiblement, passant en Ile-de-France de 25 % en 2004 à près de 34% en 2005 et de 26 à 31% en France.

Cette augmentation des dossiers mobilisant deux prêts s'explique en grande partie par la croissance importante dans la région du nombre de PTZ dont les montages financiers viennent obligatoirement en complément d'autres prêts principaux. Le développement du nombre d'opérations s'appuyant sur des prêts bancaires de durées différentes peut également être une piste d'explication...

2- Nature des financements mobilisés

Proportion d'emprunteurs par type de prêts (%)

Nature du prêt	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
PC	3,3	2,1	1,1	3,4	5,8	4,5	4,4	3,5
PAS	9,1	4,6	3,6	3,7	9,7	6,3	7,7	7,0
Prêts 1% (dt compl.)	14,7	9,0	3,0	4,5	14,9	12,6	6,0	5,3
Prêt taux zéro	15,2	9,8	5,1	19,1	22,1	15,3	11,2	26,6
Prêt EL	45,7	20,6	8,5	3,5	40,3	26,1	11,4	5,6
Prêt bancaire	66,4	88,3	91,3	95,0	56,5	81,4	82,0	83,8

La nature des financements mobilisés par les ménages accédants a évolué ces dix dernières années au gré des réformes des dispositifs d'aide à l'accession et de l'évolution des conditions proposées par les établissements de crédits :

- La part des prêts réglementés, **PC ou PAS** ouvrant droit à l'aide personnalisée au logement a reculé sensiblement, passant en Ile-de-France de 12% des opérations en 1996 à 7% en 2005 et de près de 16% à moins de 11% à l'échelle nationale. Les PC ont en effet été de moins en moins concurrentiels avec le secteur privé dans un contexte de taux d'intérêt libres très peu élevés.
- Les **prêts 1%** interviennent en 2005 dans le financement de près de 5% des acquisitions à crédit de résidence principale en Ile-de-France comme à l'échelle nationale. Alors qu'ils reculent encore en France en 2005, leur nombre a cessé de diminuer en Ile-de-France.
- Les **Prêts à taux Zéro**, qui avaient reculé entre 1996 et 2004, ont connu un vif regain à la suite de la réforme de leurs conditions d'attributions et de leur ouverture aux acquisitions dans l'ancien sans travaux. Ils sont ainsi passés entre 2004 et 2005 de 5% à 19% des acquisitions de résidences principales à crédit en Ile-de-France, et de 11% à 27% en France.
- Le nombre de **prêts épargne logement** n'a cessé de décliner au cours de ces dix dernières années, leur compétitivité dans l'offre de crédit étant mise à mal par le bas niveau des taux d'intérêt en vigueur : ils n'interviennent plus en 2005 que dans près de 4% des opérations franciliennes contre près de 46% en 1996 et dans 6% des opérations françaises en 2005 contre 40% en 1996.
- Enfin, dernière grande évolution, **le recours aux prêts bancaires par les accédants s'est généralisé ces dix dernières années**, passant de 66% à 95% des opérations réalisées en Ile de France et de 57% à 84% des opérations à l'échelle nationale.

Les dossiers de financement des accédants franciliens conservent dans le temps quelques spécificités par rapport à ceux de l'ensemble des accédants français :

- Le recours aux prêts réglementés reste moins fréquent en Ile-de-France qu'à l'échelle nationale. Ainsi 7% des accédants français ont bénéficié en 2005 de l'octroi d'un PAS contre moins de 4% des accédants en Ile-de-France, où, compte tenu des niveaux de prix atteints, les prêts PAS parviennent moins efficacement à garantir la solvabilité des ménages éligibles à ces prêts.
- Les prêts à taux zéro, restent sous-représentés en Ile-de-France malgré leur ouverture à l'ancien sans travaux qui les rend plus adaptés au marché francilien. En 2005, ils ont ainsi contribué au financement de 19% des opérations franciliennes contre 27% en France.
- Ayant moins recours aux prêts aidés et réglementés, les franciliens mobilisent plus souvent que la moyenne des prêts bancaires libres. **En 2005, 95% des acquéreurs de résidences à crédit ont ainsi souscrit un prêt bancaire, contre 84% à l'échelle nationale.**

Proportion d'emprunteurs par type de prêts selon la nature de l'opération en 2004 et 2005 (%)

Nature du prêt	Ile-de-France							
	construction neuve		acquisition dans le neuf		ancien sans travaux		acquisition-amélioration	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
PC	5,1	4,5	1,6	2,1	0,7	3,7	0,0	0,1
PAS	5,3	17,0	0,9	1,8	3,9	2,6	2,5	3,3
Prêts 1% (dt compl.)	3,6	0,8	5,6	3,8	2,3	5,0	6,7	4,7
Prêt taux zéro	24,2	24,6	25,4	19,6		18,3	7,5	21,4
Prêt EL	7,8	2,7	7,9	5,5	9,0	3,0	3,4	6,2
Prêt bancaire	80,6	76,1	84,7	87,4	92,9	98,2	97,2	99,0

Nature du prêt	France							
	construction neuve		acquisition dans le neuf		ancien sans travaux		acquisition-amélioration	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
PC	5,9	6,1	4,7	3,6	4,3	2,9	1,2	1,3
PAS	12,5	14,8	1,3	1,8	6,4	4,7	9,0	6,2
Prêts 1% (dt compl.)	8,0	7,3	9,4	8,1	4,6	4,2	8,0	4,4
Prêt taux zéro	34,9	32,1	22,6	24,0		22,1	12,3	38,6
Prêt EL	11,9	6,1	11,2	8,3	11,8	5,3	7,2	4,1
Prêt bancaire	68,3	72,9	79,8	78,9	86,9	88,1	88,3	89,2

Comme les années passées, les ménages acquérant leur logement dans le secteur de la construction neuve sont en 2005 plus nombreux que les autres à bénéficier de prêts aidés ou réglementés.

Les PAS interviennent ainsi dans le financement de 17% des acquisitions en construction neuve en 2005, contre moins de 3% dans les autres secteurs d'acquisitions.

La réforme du PTZ a cependant conduit au rééquilibrage de la distribution de ces prêts aidés en faveur de l'ancien. Dans l'ancien sans travaux, où ils étaient mobilisables pour la première année, ils ont participé au financement de 18% des opérations franciliennes et 22 % des opérations à l'échelle nationale, tandis que la suppression d'une quotité minimale de travaux dans leurs conditions d'octroi a fait passer leur part de 7,5% à 21% des opérations d'acquisition amélioration en Ile-de-France et de 12% à près de 39% en France.

La sous-représentation des prêts aidés dans le parc ancien et le développement des PTZ, qui ne peuvent être que des prêts complémentaires, conduisent à la domination du secteur bancaire libre dans le financement des opérations dans l'ancien : en 2005 plus de 98% des achats de résidences principales dans l'ancien sans travaux et 99% des opérations d'acquisition amélioration avaient eu recours à un prêt bancaire du secteur libre.

Proportion d'emprunteurs par type de prêts selon la localisation de l'opération en 2004 et 2005 (%)

Nature du prêt	Paris		Petite couronne		Grande couronne		Ensemble RIF	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
PC	0,5	0,2	0,9	3,9	1,5	3,9	1,1	3,4
PAS	0,5	0,6	3,2	2,6	5,0	5,5	3,0	3,7
Prêts 1% (dt compl.)	3,1	4,2	3,1	5,5	3,0	3,8	3,0	4,5
Prêt taux zéro	1,3	13,3	6,1	17,2	5,7	22,0	5,1	19,1
Prêt EL	13,3	4,5	8,3	3,2	7,1	3,4	8,5	3,5
Prêt bancaire	93,6	99,7	89,6	97,5	91,8	91,8	91,3	95,0

La distribution des prêts réglementés est inégale au sein de la région et très faible dans le marché tendu de la capitale. La part des prêts PC et PAS en 2005 passe ainsi de moins de 1% à Paris, à près de 6,5% en petite couronne et plus de 7% en grande couronne tandis que celle des prêts à taux zéro n'est que de 13% à Paris, contre 17% en petite couronne et 22% en grande couronne.

Par conséquent, moins aidés, les accédants parisiens mobilisent davantage les prêts bancaires libres que les autres accédants franciliens : presque la totalité des acquisitions parisiennes de résidence principale mobilisent un prêt bancaire en 2005 (99,7%), pour 97,5 % des acquisitions en petite couronne et près de 92% en grande couronne.

Proportion d'emprunteurs par type de prêts selon le parcours de l'accédant en 2005

Nature du prêt	Ile-de-France		
	primo-accédants	multi-accédants	Ensemble
PC	0,8	6,8	3,4
PAS	5,7	0,9	3,7
Prêts 1% (dt compl.)	6,0	2,5	4,5
Prêt taux zéro	33,7		19,1
Prêt EL	3,4	3,7	3,5
Prêt bancaire	92,4	98,8	95
Nature du prêt	France		
	primo-accédants	multi-accédants	Ensemble
PC	2,9	4,4	3,5
PAS	10	1,9	7,0
Prêts 1% (dt compl.)	6,8	2,9	5,3
Prêt taux zéro	42,7		26,6
Prêt EL	5,7	5,5	5,6
Prêt bancaire	79,3	91,4	83,8

Le poids des prêts réglementés est plus important dans le financement de la primo-accession que dans celui de l'ensemble des opérations :

- 6% des primo-accédants franciliens bénéficient ainsi d'un prêt PAS contre moins de 1% des autres accédants et 10% des primo-accédants contre à peine 2% du reste des accédants à l'échelle nationale.
- Rapportés aux seuls primo-accédants auxquels ils sont réservés, les PTZ interviennent dans près de 34% des primo-acquisitions en Ile-de-France et dans près de 43% des primo-acquisitions en France.

Les primo-accédants recourent donc moins que les autres aux prêts bancaires, qui contribuent au financement de 92% des primo-acquisitions en Ile-de-France et 79% en France.

3- Le plan de financement moyen de l'accédant francilien

Les plans de financement moyens que nous allons présenter dans ce paragraphe, sont établis en rapportant les montants moyens des diverses sources de financement au coût total moyen des logements acquis. Il s'agit donc de quotités calculées sur des moyennes et non de moyennes de quotités. Les prêts secondaires (1%, prêts employeurs...) souvent mal identifiés dans les dossiers de financement par les établissements financiers sont probablement sous-représentés dans nos résultats. Les comparaisons entre le financement des opérations en Ile-de-France et à l'échelle nationale sur les principales natures de financement restent cependant pertinentes.

Le plan de financement moyen d'une opération, tel que présenté ici, n'est en effet pas représentatif d'une opération réelle mais permet d'apprécier le poids relatif des différentes filières de financement dans les opérations d'accession.

Poids relatif des différents modes de financement de l'accession (%)

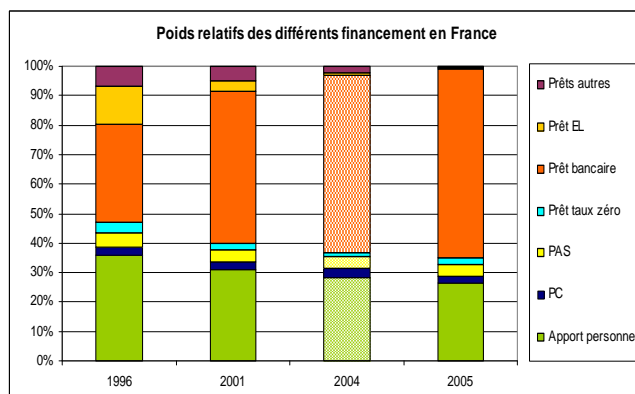
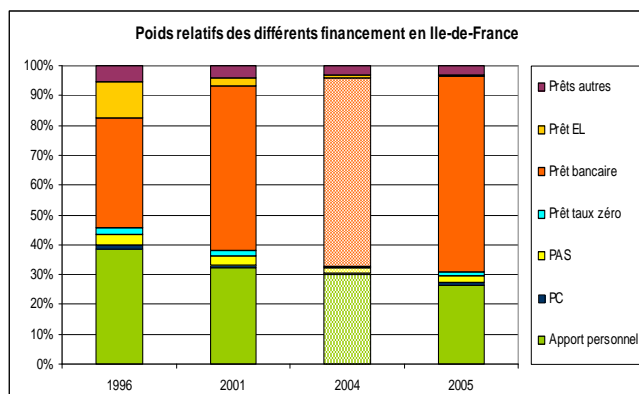
Nature du financement	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Apport personnel	38,5	32,2	30,6	27,0	35,8	31,1	28,4	26,4
PC	1,2	1,1	0,7	1,2	2,8	2,5	3,0	2,3
PAS	3,6	3,2	1,9	2,0	5,0	4,1	4,2	4,0
Prêt taux zéro	2,4	1,4	0,5	1,5	3,6	2,2	1,1	2,3
Prêt bancaire	36,6	55,2	64,8	67,5	32,9	51,5	60,2	63,9
Prêt EL	12,0	2,9	0,7	0,2	13,1	3,8	0,9	0,5
Prêts 1% (dt compl.)	1,4	0,7	0,2	0,2	1,7	1,0	0,4	0,3
Prêts autres	4,3	3,3	0,6	0,4	5,1	3,8	1,8	0,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Coût moyen (€)	128 500	156 500	208 300	242 300	93 500	122 100	165 400	182 800

NB: pourcentages calculés hors non réponse sur la nature des prêts et prêts nd des dossiers de plus de 5 prêts

NB2: Autres prêts: prêts employeurs, prêts relais, prêts famille, prêts fonctionnaires...

L'évolution des plans de financement des accédants a été sensible ces dix dernières années :

- La première évolution importante concerne la baisse sensible de l'autofinancement des ménages. En effet, malgré la forte hausse des montants moyens d'apport personnel, la quotité d'apport personnel des accédants a reculé de plus de 10 points depuis 1996, passant de 38,5% du montant de l'opération en 1996 à 27% en 2005.
- Les montants des prêts réglementés ou aidés, PC, PAS et PTZ confondus, ont couvert en 2005 une part plus réduite du coût de l'opération que par le passé, malgré une légère remontée de leur quotité en 2005, portée par le PTZ, qui les ramène à leur poids de 2001, soit 4,7% du coût de l'opération en Ile-de-France et près de 9% à l'échelle nationale, contre respectivement 7% et 13% en 1996.
- Enfin, le poids financier des prêts bancaires, dont on a vu à quel point la diffusion s'était généralisée, augmente sensiblement. Ils couvrent en 2005 plus des deux-tiers du coût des opérations en Ile-de-France et près de 64 % en France, contre respectivement moins de 37% et 33% du coût des opérations en 1996.



4- La quotité des prêts (moyenne des quotités observées)

La quotité d'un prêt est définie comme le rapport du montant de ce prêt au prix de revient de l'opération. Les tableaux suivants indiquent les moyennes des quotités des différentes natures de crédits calculées seulement pour les opérations dans lesquelles ces crédits interviennent. Cette moyenne des quotités est a priori différente de la « quotité globale » rapportant les montants agrégés toutes opérations confondues.

Quotités moyennes des différents prêts souscrits par les accédants

Nature du financement	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
PC	40,9	60,3	71,8	ns	52,2	60,0	72,3	65,1
PAS	51,2	69,8	89,5	76,6	58,4	66,8	82,3	80,5
Prêt taux zéro	18,9	15,6	17,3	16,4	17,2	15,6	14,9	15,6
Prêt bancaire	61,6	66,9	72,9	72,2	63,6	66,9	73,6	74,7
Prêt EL	27,5	18,4	9,7	5,3	36,5	20,2	12,5	19,7
Prêts 1% (dt compl.)	11,1	8,4	8,5	6,9	13,2	9,2	8,1	7,0

NB: les prêts de même nature sont cumulés dans ce tableau et les quotités moyennes de chaque prêt sont calculées hors dossiers intégrant des prêts de nature indéterminée

Si les prêts PAS ont été moins fréquemment mobilisés au cours des dix dernières années, ils ont couvert une part croissante de la dépense des accédants qui en ont bénéficié. En 2005, les PAS ont ainsi représenté près de 77% du coût des opérations dans lesquelles ils intervenaient en Ile-de-France et plus de 80% en France. Ce sont ainsi les prêts qui couvrent la part la plus élevée de la dépense des ménages.

En comparaison les prêts à taux zéro, qui ne sont que des prêts complémentaires, ont couvert environ 16% de la dépense des accédants qui en ont bénéficié en Ile-de-France comme à l'échelle nationale, une proportion relativement stable, que la hausse du nombre de prêts distribués n'influence pas.

Les prêts bancaires, ont non seulement été plus souvent mobilisés, mais ils ont également pris une part croissante dans la dépense des ménages. En 2005, ils ont représenté 72% de la dépense des accédants franciliens qui y ont eu recours contre 62% en 1996, et 75% de la dépense des accédants français contre 64% dix ans plus tôt.

5- durée globale d'endettement

La durée globale d'endettement correspond à la durée du prêt le plus long souscrit par les ménages.

Durée globale d'endettement moyenne de 1996 à 2005

durée d'endettement	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Moins de 5 ans	4,6	3,7	1,3	0,2	6,2	3,3	1,2	1,2
de 6 à 10 ans	18,0	15,6	13,0	8,0	22,9	16,5	11,4	10,4
de 11 à 15 ans	51,4	44,6	31,8	24,5	40,6	41,6	31,7	24,0
de 16 à 20 ans	21,1	29,7	39,3	33,8	23,2	32,1	39,5	34,5
Plus de 20 ans	4,9	6,4	14,6	33,4	7,2	6,4	16,2	29,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
durée globale moyenne	14,2	15,3	16,9	19,0	14,0	15,3	17,2	18,4

*Les pourcentages sont calculés hors non-réponse

La durée globale d'endettement des accédants franciliens s'est sensiblement allongée ces dix dernières années, augmentant de 4,8 années entre 1996 et 2005 pour s'établir à 19 ans en 2005 contre 14,2 ans dix ans plus tôt, permettant ainsi aux accédants de supporter une partie du renchérissement du prix des logements.

La durée d'endettement des franciliens croît légèrement plus vite que celle de l'ensemble des accédants français, qui a progressé de 4,4 ans ces dix dernières années, et l'écart avec la moyenne nationale se creuse légèrement (de 0,2 année d'écart en 1996 à 0,6 année en 2005).

Durée globale d'endettement selon la nature de l'opération

Nature de l'opération	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Construction neuve	17,7	17,8	18,3	20,0	17,1	16,9	17,9	18,9
Acquisition dans le neuf	15,7	16,5	17,4	18,3	16,0	15,8	17,0	17,1
Ancien sans travaux	13,2	14,8	16,8	18,9	12,4	14,6	16,9	18,3
Acquisition-amélioration	17,2	14,9	16,5	20,0	15,7	16,2	17,6	18,7
Ensemble accession	14,2	15,3	16,9	19,0	14,0	15,3	17,2	18,4

Les durées globales d'endettement varient légèrement selon la nature de l'opération réalisée. Elles sont en effet traditionnellement plus longues dans les opérations en construction neuve où la part des prêts aidés est élevée. Elles se sont également allongées en 2005 dans les opérations dans l'ancien et en acquisition amélioration où les PTZ ont enregistré une forte progression.

Durée globale d'endettement selon la localisation de l'opération

localisation de l'acquisition	Ile-de-France			
	1996	2001	2004	2005
Paris	12,6	13,5	15,1	17,9
Petite couronne	13,9	15,6	16,7	18,4
Grande couronne	15,3	15,5	17,7	19,7
Ensemble Ile-de-France	14,0	15,3	16,9	19,0

Au sein de la région c'est à Paris que la durée d'endettement des accédants a le plus augmenté, passant de près de 13 à 18 ans entre 1996 et 2005, soit une progression de plus de 5 années en à peine une décennie, contre 4,5 années dans le reste de la région.

Malgré cette progression sensible dans la capitale, la durée moyenne d'endettement des accédants parisiens, dont les revenus sont en moyenne plus élevés, reste inférieure de plus d'une année à la moyenne régionale, avec une durée d'endettement de près de 18 ans, contre 18,4 ans en petite couronne et près de 20 ans en grande couronne où la part des accédants modestes est plus élevée.

Durée globale d'endettement selon le parcours des accédants et la localisation de leurs acquisitions, 2005

durée globale d'endettement	Primo-accédants	Multi-accédants	Total
Paris	19,3	16,3	17,9
Petite couronne	19,8	16,4	18,4
Grande couronne	21,0	17,9	19,7
Ile-de-France	20,3	17,1	19,0
France	19,3	16,8	18,4

La durée d'endettement des primo-accédants est nettement plus élevée que celle du reste des accédants. Les primo-accédants s'endettent ainsi plus de 3 ans de plus que les autres accédants en Ile-de-France et deux années et demie de plus en France.

Au sein de la région ce sont ainsi les primo-accédants de grande couronne qui ont la plus longue durée d'endettement, avec des prêts allant jusqu'à 21 ans.

A l'inverse ce sont les accédants réalisant une seconde acquisition à Paris ou en petite couronne qui s'endettent le moins longtemps, avec un endettement étalé sur plus de 16 ans, ce qui reste élevé par rapport aux durées d'endettement passées.

Durée globale d'endettement selon la PCS du chef de ménage

pcs du chef de ménage	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Artisans, commerçants	13,5	14,2	16,1	18,4	13,2	13,8	16,7	18,0
Cadres sup, prof lib.	13,4	14,3	15,8	17,5	12,9	14,1	15,7	17,1
Professions intermédiaires	14,4	15,8	17,9	20,4	14,1	15,6	17,7	18,7
Employés	15,0	17,1	19,0	21,1	15,1	16,5	18,7	20,0
Ouvriers	16,0	16,9	19,0	19,6	16,2	16,9	19,1	20,0
Inactifs	9,0	11,6	13,7	16,8	8,4	10,6	12,7	12,8
durée globale moyenne	14,2	15,3	16,9	19,0	14,0	15,3	17,2	18,4

Durée globale d'endettement selon le quartile de revenu du ménage

revenus du ménages	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
1er quartile	15,1	15,6	17,9	20,1	14,2	15,9	18,4	19,8
2ème quartile	14,8	16,3	17,9	20,8	15,5	15,9	18,0	18,5
3ème quartile	14,3	15,3	16,7	18,0	14,3	15,4	17,0	18,7
4ème quartile	12,7	13,8	15,2	17,1	12,4	14,0	15,5	16,5
durée globale moyenne	14,2	15,3	16,9	19,0	14,0	15,3	17,0	18,4

Les durées d'endettement des accédants varient sensiblement selon le profil socio-économique du ménage. En Ile-de-France, la durée d'endettement des employés est ainsi de plus de 21 ans, soit trois années et demie de plus que celle des ménages cadres qui s'endettent en moyenne 17,5 ans.

Ce sont de plus les ménages modestes et moyens qui ont le plus allongé leur durée d'endettement ces dix dernières années : la durée moyenne d'endettement des employés et des professions intermédiaires a ainsi augmenté de 6 années depuis 1996, contre une progression de 4 années d'endettement pour les cadres.

Quelle que soit la catégorie professionnelle des ménages, à l'exception des ouvriers, les accédants franciliens tendent à s'endetter plus longtemps que la moyenne nationale. Les écarts sont particulièrement sensibles pour les inactifs, les employés et les professions intermédiaires dont l'endettement est nettement plus long que pour les ménages français de même catégorie.

L'analyse de la durée d'endettement des ménages selon leurs revenus fait apparaître les mêmes tendances : les accédants franciliens les plus modestes s'endettent en moyenne trois ans de plus que les plus aisés et l'allongement de la durée de l'endettement est plus forte dans les deux premiers quartiles de revenus que dans les quartiles de revenus supérieurs.

6- Profil des ménages et conditions financières de leur accession selon le secteur de financement mobilisé

Les tableaux suivants mettront en évidence les caractéristiques démographiques, socio-économiques des ménages et les conditions financières de leur accession selon la nature des financements contractés. Les ménages sont répartis dans les différents secteurs de financement en tenant compte de leur prêt principal. En cas de mobilisation d'un PTZ en complément d'un PAS, les ménages sont donc classés comme bénéficiaires de PAS. Le secteur de financement en PTZ prend en compte le reste des dossiers financés par un PTZ et le secteur libre toutes les opérations ne mobilisant ni PAS ni PTZ.

Ce classement, purement méthodologique permet de mettre en évidence le profil des ménages selon leur mode de financement. Le PAS n'a jamais été fortement mobilisé, pour des raisons qui tiennent à la définition même de ce prêt et des plafonds appliqués, mais l'analyse de son public permet malgré tout de dresser le portrait d'accédants entrant dans des plafonds de ressources très contraints.

Caractéristiques démographiques des ménages accédant à la propriété selon le secteur de financement en 2005

Âge du chef de ménage	Ile-de-France			France		
	PAS	PTZ	sect. libre	PAS	PTZ	sect. libre
Moins de 30 ans	17,4	51,9	22,5	25,9	38,2	17,8
de 30 à 39 ans	50,7	34,7	49,4	47,8	48,4	46,9
de 40 à 49 ans	26,3	12,0	19,6	21,2	10,1	23,3
de 50 à 64 ans	5,3	1,4	8,3	4,8	3,3	11,3
Plus de 64 ans	0,3	0,0	0,2	0,3	0,0	0,7
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Age moyen	37,2	31,4	36,0	35,4	32,4	37,6
Situation matrimoniale des emprunteurs	Ile-de-France			France		
	PAS	PTZ	sect. libre	PAS	PTZ	sect. libre
célibataire actif		68,6	25,5		45,6	17,9
couple 2 actifs	<i>ns</i>	29,5	71,9	<i>ns</i>	47,6	74,1
couple 1 actif		0,1	2,0		2,0	5,6
Inactif		1,8	0,6		4,8	2,4
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Taille du ménage	Ile-de-France			France		
	PAS	PTZ	sect. libre	PAS	PTZ	sect. libre
1 personne	17,8	50,0	26,6	15,2	28,7	19,3
2 personnes	14,2	25,2	32,4	17,3	30,5	35,7
3 personnes	21,3	12,0	16,6	24,0	19,5	19,1
4 personnes	22,8	10,0	18,4	27,1	16,6	19,3
5 personnes	13,8	2,2	5,7	11,8	4,0	5,6
6 personnes et plus	10,1	0,6	0,3	4,6	0,7	1,0
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Taille moyenne du ménage	3,4	1,9	2,5	3,2	2,4	2,6
nb enfants à charge	1,6	0,5	0,7	1,4	0,7	0,8

* Les pourcentages sont calculés hors non-réponses

ns : données non significatives en raison d'un nombre de dossiers renseignés sur cette variable insuffisant

La taille et la composition des ménages varient sensiblement selon le secteur de financement de l'opération.

Les ménages bénéficiaires de prêts PTZ :

- Ce sont des ménages plus jeunes que le reste des accédants. En Ile-de-France, l'âge moyen des chefs de ménages qui ont mobilisé un PTZ en 2005 est de 31 ans, soit près de 5 ans de moins que l'âge moyen des accédants du secteur libre et 6 ans de moins que les bénéficiaires de PAS ;
- les bénéficiaires de PTZ sont également plus souvent des personnes seules (avec un emprunteur vivant seul sur deux) et leurs ménages sont plus petits : en Ile-de-France ils comptent en moyenne près de 2 personnes contre 2,5 personnes dans le secteur libre et 3,4 pour les ménages bénéficiaires d'un PAS ;

Les ménages bénéficiaires de prêts PAS :

- En Ile-de-France, avec des chefs de ménages âgés en moyenne de 37 ans, les accédants financés par un PAS sont sensiblement plus âgés que les autres accédants : 32% d'entre eux ont ainsi plus de 40 ans contre seulement 14% des bénéficiaires de PTZ et 28% des acquéreurs du secteur libre. La situation est différente à l'échelle nationale où les accédants ayant souscrit un PAS sont plus jeunes que ceux qui empruntent dans le secteur libre ;
- Ces ménages sont également plus souvent composés de familles et leur taille moyenne est plus élevée que dans les autres secteurs de financement : près de la moitié des ménages financés par un PAS comptent ainsi 4 personnes et plus contre 13% pour ceux bénéficiant d'un PTZ et 24% dans le secteur libre.

Les acquéreurs du secteur libre :

- Ce qui caractérise le profil des acquéreurs du secteur libre c'est la sous-représentation des accédants qui empruntent seuls et se déclarent célibataires par rapport aux accédants des autres secteurs de financement. En Ile-de-France, 26% des acquéreurs du secteur libre sont dans ce cas contre 69% des bénéficiaires de PTZ.

A l'échelle nationale, les couples bi-actifs représentent 74% des accédants dans le secteur libre, contre 48% pour ceux qui bénéficient d'un PTZ.

Profil socio-économique du ménage selon le secteur de financement en 2005

Pcs du chef de ménage	Ile-de-France			
	PAS	PTZ	secteur libre	Ensemble
Artisans, commerçants	4,8	1,1	1,9	1,8
Cadres sup, prof lib.	12,3	12,7	58,6	47,8
Professions intermédiaires	21,5	37,8	23,7	25,6
Employés	27,5	30,6	7,9	12,8
Ouvriers	32,6	17,6	7,5	11,6
Inactifs	1,3	0,2	0,5	0,4
Total	100%	100%	100%	100%
revenu annuel moyen	28 022	29 505	61 553	53 849
Pcs du chef de ménage	France			
	PAS	PTZ	secteur libre	Ensemble
Artisans, commerçants	4,1	3,0	3,9	3,6
Cadres sup, prof lib.	5,1	8,9	39,7	29,3
Professions intermédiaires	20,3	30,8	28,5	28,5
Employés	29,8	31,5	13,9	19,5
Ouvriers	36,8	24,9	11,0	16,6
Inactifs	3,9	0,9	3,0	2,5
Total	100%	100%	100%	100%
revenu annuel moyen	24 400	28 642	51 089	43 529

*Les pourcentages sont calculés hors non-réponse

Le profil socioprofessionnel des accédants varie lui aussi fortement selon le secteur de financement des opérations.

Les ménages bénéficiaires de prêts PTZ :

- Les professions intermédiaires sont sur-représentées parmi les accédants ayant eu recours à un prêt à taux zéro : près de 38% d'entre eux appartiennent à cette catégorie en Ile-de-France contre 22% des ménages ayant souscrit un prêt PAS et 24% des acquéreurs du secteur libre. Cette sur-représentation est plus forte en Ile-de-France qu'à l'échelle nationale où cette catégorie ne représente 31% des bénéficiaires de PTZ, soit 8 points de moins qu'en Ile-de-France.
- Ce sont ensuite les employés qui y ont le plus souvent recours, avec 31% de bénéficiaires, soit une part proche de la moyenne nationale.
- En revanche, les ouvriers, qui sont 18% des bénéficiaires franciliens de PTZ sont sous-représentés par rapport à l'échelle nationale où ils représentent près du quart des accédants bénéficiaires de ce type de prêt.

Les ménages bénéficiaires de prêts PAS :

- Les ménages ayant souscrit un prêt PAS sont plus nombreux parmi les catégories socioprofessionnelles modestes que les accédants des autres secteurs de financement : 60% d'entre eux sont ainsi ouvriers ou employés contre 48% des ménages financés par un PTZ et 15% de ceux du secteur libre. Ils sont cependant un peu moins nombreux dans ces catégories qu'à l'échelle nationale où près de 67% des accédants ayant souscrit un PAS sont ouvriers ou employés.
- Les acquéreurs du secteur PAS en Ile-de-France sont également plus nombreux parmi les cadres et les professions intermédiaires qu'en France entière.

Les acquéreurs du secteur libre :

- Le profil des acquéreurs du secteur libre témoigne d'une certaine sélectivité des établissements de crédit dans la distribution des prêts libres. En effet, en Ile-de-France, près de 59 % des emprunteurs financés par ce secteur sont cadres, plus de 82% d'entre eux sont cadres ou de professions intermédiaires...

Répartition des financements selon le secteur de financement

Nature du financement	secteur PAS							
	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Apport personnel	29,3	10,5	9,9	13,8	23,3	15,8	11,9	15,4
PAS	48,5	68,4	88,1	77,0	56,2	66,1	81,3	79,3
Prêt taux zéro	12,7	9,1	1,6	3,5	11,6	10,5	5,6	4,1
Prêt bancaire		10,5	0,3	5,3		3,2	1,1	1,0
Prêt EL	6,1	0,3	0,0	0,3	3,5	1,6	0,2	0,3
Prêts 1% (dt compl.)	2,3	0,5	0,0	0,1	3,7	1,7	0,0	0,0
Prêts autres	1,1	0,8	0,0	0,0	1,6	1,1	0,0	0,0
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Coût moyen (€)	105 600	139 500	124 900	166 200	86 300	106 400	111 400	128 400
Nature du financement	secteur PTZ (hors PC et PAS)							
	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Apport personnel	28,4	21,9	40,2	21,8	27,5	20,4	23,7	18,5
Prêt taux zéro	17,5	14,1	13,7	12,5	16,0	14,1	12,9	12,6
Prêt bancaire	29,4	45,7	42,7	64,8	26,9	53,0	55,1	67,3
Prêt EL	14,9	2,8	1,1	0,0	21,1	3,2	1,6	0,5
Prêts 1% (dt compl.)	6,0	2,1	0,6	0,5	4,1	1,8	1,0	0,6
Prêts autres	3,7	13,5	1,7	0,3	4,4	7,6	5,8	0,4
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Coût moyen (€)	130 500	140 200	146 300	148 000	92 600	113 200	123 800	119 500
Nature du financement	secteur Libre							
	Ile-de-France				France			
	1996	2001	2004	2005	1996	2001	2004	2005
Apport personnel	40,5	34,1	30,8	27,3	39,7	33,5	29,8	28,5
Prêt bancaire	42,6	59,4	67,7	72,1	41,8	57,7	67,2	70,4
Prêt EL	12,6	3,1	0,7	0,2	14,0	4,1	1,0	0,6
Prêts 1% (dt compl.)	1,0	0,5	0,2	0,2	1,0	0,8	0,4	0,3
Prêts autres	3,4	2,8	0,6	0,3	3,5	3,9	1,6	0,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Coût moyen (€)	131 700	152 600	214 900	262 800	93 600	121 300	175 100	208 400

NB1 : pourcentages calculés hors non réponse sur la nature des prêts et prêts nd des dossiers de plus de 5 prêts

NB2: Autres prêts: prêts employeurs, prêts relais, prêts famille, prêts fonctionnaires...

La structure des plans de financements diffère elle aussi sensiblement selon le secteur de financement de l'opération.

En premier lieu, la part d'apport personnel varie nettement selon le secteur de financement de l'acquisition ; de 14% pour les souscripteurs de prêts PAS à 22% pour les ménages souscrivant un PTZ et à 27% pour les emprunteurs du secteur libre. Cette variation du taux d'apport personnel

s'explique à la fois par le profil social des bénéficiaires de prêts réglementés, soumis à différents plafonds de ressources, et par les conditions d'attribution de ces prêts.

Pouvant financer jusqu'à 100% de l'opération et cumulables avec un PTZ complémentaire, les PAS permettent en effet à leurs bénéficiaires de couvrir une large part de leur opération et de mobiliser moins de fonds personnels. En 2005, les acquisitions réalisées avec un prêt PAS bénéficiaient ainsi de plus de 80% de prêts aidés ou réglementés, dont 77% de prêts PAS et 3,5% de PTZ.

Plafonnés à 33% du montant de l'endettement des ménages, les prêts principaux à taux zéro doivent en revanche être complétés par d'autres types de prêts ou par un apport personnel. Les ménages qui souscrivent un PTZ mobilisent ainsi plus de fonds propre que ceux financés par un Pas, avec un apport qui représente en moyenne 22% du montant de l'opération.

La quotité moyenne des PTZ dans le financement des opérations reste alors relativement faible : si le nombre de prêts distribués à l'issue de la réforme a fortement augmenté, leur quotité dans le financement des opérations reste stable, voire en léger recul, passant de 14% en 2001 à 12,5% en 2005. Ils sont de plus en plus souvent complétés par des prêts bancaires libres dont la part dans ces opérations est passée de 46% en 2001 à 65% en 2005, sous l'effet de la disparition des prêts d'épargne logement...

La quotité des prêts du secteur libre, moins souvent complétés par d'autres sources de financement, est généralement très élevée. Elle n'a, de plus, cessé de croître depuis 1996, passant de 43% à 72% du coût des opérations entre 1996 et 2005, sous l'effet de la chute de la part des prêts d'épargne logement et de la baisse progressive du taux d'apport personnel des emprunteurs, qui, s'il reste plus élevé que dans les autres secteurs de financement, a reculé de 41% à 27% ces dix dernières années.

Récapitulatif des conditions de financement des opérations selon le secteur de financement en 2005

Ile-de-France	PAS	PTZ	secteur libre	Ensemble
Coût moyen de l'opération	168 900	148 000	268 500	242 300
ratio coût/revenu (en années de revenus)	6,5	5,3	4,8	5,0
taux d'apport personnel (%)	13,4	20,3	23,2	23,1
montant d'apport personnel moyen	23 000	32 300	71 400	64 100
montant moyen de l'endettement	145 900	115 700	197 100	178 100
montant moyen des charges annuelles	9 600	9 800	19 800	17 600
taux d'effort brut (%)	36,9	33,0	32,9	33,1
taux d'effort après APL* (%)	30,6			32,8
durée d'endettement globale (en années)	23,1	20,3	18,7	19,0
Part des primo-accédants	85,7	100,0	46,9	56,7
France	PAS	PTZ	secteur libre	Ensemble
Coût moyen de l'opération	128 900	119 500	211 300	182 800
ratio coût/revenu (en années de revenus)	5,7	4,5	4,5	4,6
taux d'apport personnel (%)	13,9	19,8	25,3	23,3
montant d'apport personnel moyen	19 800	22 100	58 500	47 300
montant moyen de l'endettement	109 100	97 400	152 800	135 500
montant moyen des charges annuelles	7 200	8 600	15 100	12 900
taux d'effort brut (%)	31,8	31,1	30,0	30,3
taux d'effort après APL * (%)	28,9			30,2
durée d'endettement globale (en années)	22,1	19,3	17,7	18,4
Part des primo-accédants	89,0	100,0	46,4	62,4

* Tx d'effort net : taux d'effort calculé sur l'ensemble des ménages ayant souscrit un prêt ouvrant droit à l'APL, y compris lorsque le montant de l'aide est nul, hors non réponses.

Ce rappel des conditions de financement des opérations selon leur secteur de financement permet de faire la synthèse des différences entre les opérations financées avec un PAS et un PTZ et de mettre en évidence les caractéristiques des opérations financées par des ménages entrant dans les plafonds contraints des prêts PAS.

Les ménages bénéficiaires d'un prêt PAS consacrent plus d'années de revenus à leur acquisition que les bénéficiaires de PTZ (6,5 contre 5,3 années en PTZ et moins de 5 ans dans le secteur libre où les coûts d'opération sont pourtant 60% plus élevés que pour les opérations en PAS).

Ils mobilisent moins d'épargne préalable que les autres (leur apport personnel représente 13% du coût de leur acquisition contre près de 20% en PTZ et plus de 23 % dans le secteur libre) et s'endettent plus longtemps. Leur durée d'endettement globale est en effet de plus de 23 ans contre 20 ans pour les ménages qui se financent avec un PTZ et 19 ans dans le secteur libre.

Enfin, ils ont des taux d'effort brut nettement plus élevés que la moyenne : leurs charges annuelles avant APL représentant près de 37% de leurs revenus, contre 33% dans les autres secteurs de financement. L'impact de l'APL est alors considérable pour ces ménages, puisqu'elle ramène le taux d'effort net moyen de l'ensemble des bénéficiaires d'un prêt PAS à 31% de leurs revenus (et 27% pour les seuls ménages percevant une allocation).

Les conditions financières des acquisitions **des ménages souscrivant un PTZ** sont assez différentes de celles des bénéficiaires de PAS.

En premier lieu, alors que leur revenu moyen est proche de celui des bénéficiaires de PAS, ils financent une part plus importante du coût de l'opération en fonds propres, avec un apport personnel de plus de 32 000 € contre 23 000 € pour les ménages en PAS. Plus jeunes en moyenne, ils bénéficient probablement plus souvent d'une aide familiale au premier achat et auto-financent ainsi une part plus importante de leur opération (20% du coût de l'opération contre 13% en PAS).

Ils consacrent alors à leur acquisition moins d'années de revenus que les ménages financés par un PAS (5,3 ans contre 6,5 ans) et s'endettent un peu moins longtemps (20 ans contre 23 ans).

Le rôle des prêts réglementés dans le premier accès à la propriété transparaît dans ce récapitulatif où l'on voit que, au-delà des PTZ qui leurs sont réservés, les PAS financent près de 9 fois sur 10 un ménage de primo-accédants contre moins de un ménage sur 2 dans le secteur libre.

Dans le secteur libre, les conditions de financement proposées sont différentes de celles du secteur réglementé et les critères de solvabilité des ménages plus sélectifs. Ainsi, malgré des montants d'opération et d'endettement plus importants, les emprunteurs du secteur bancaire consacrent moins d'années de revenus à leur acquisition que dans les autres secteurs (de 0,5 an à près de 2 années de revenus de moins) et s'endettent moins longtemps (4 ans de moins qu'en PAS et 1 année et demie de moins qu'en PTZ).

Les dossiers de financement non réglementés reposent sur des montants d'apports personnels en moyenne 3 fois plus élevés que pour les souscripteurs de PAS et 2 fois plus élevés que dans les opérations en PTZ.

Enfin avec des charges annuelles plus de 2 fois plus importantes que dans les autres secteurs de financement, les ménages financés par des prêts bancaires ont un taux d'effort identique à celui des ménages en PTZ, ce qui signifie qu'ils disposent d'un « reste à vivre » nettement supérieur.