

# Accession aidée à la propriété, contexte national, dynamiques territoriales et dispositifs locaux

---

Mars 2022

---

anil & adil

# Sommaire

<b>INTRODUCTION</b>	<b>4</b>
<b>QUELLES CARACTERISTIQUES DES PUBLICS PRIMO-ACCEDANTS ET QUELLES DYNAMIQUES DU MARCHE DE L'ACCESSION EN FRANCE DEPUIS JUIN 2020 ?</b>	<b>2</b>
Un propriétaire occupant sur cinq est accédant en 2021	3
Les projets d'accèsion étudiés par les ADIL : un public constitué de primo-accédants, qui mobilise en majorité le PTZ	4
La mobilisation du PTZ en France en 2020 : cadrage national	8
Une progression des prix, mais des capacités d'emprunt accrues, qui n'ont pas été remises en cause par la crise sanitaire	13
<b>LES DISPOSITIFS NATIONAUX EN FAVEUR DE L'ACCESSION A LA PROPRIETE : ETAT DES LIEUX</b>	<b>17</b>
Le Prêt à taux zéro (PTZ)	18
Le Prêt accessions sociale (PAS)	18
Les dispositifs d'accèsion sociale à la propriété pour assurer un prix modéré et sécuriser les accédants : PSLA et BRS	18
La TVA à taux réduit et prime ANRU	19
Les aides d'Action Logement en faveur de l'accèsion à la propriété	19
Le L.E.S dans les DOM	20
<b>DES DYNAMIQUES D'ACCESSION DIVERSIFIEES SELON LES TERRITOIRES : TENDANCES TERRITORIALES ET DISPOSITIFS LOCAUX DE SOUTIEN A L'ACCESSION</b>	<b>21</b>
Distribution géographique de la part des propriétaires occupants et du coût médian d'acquisition des biens	22
La sollicitation des PTZ dans le neuf et dans l'ancien par type de territoire	24
Typologie des zones d'emploi en fonction des dynamiques d'accèsion à la propriété	27
Les soutiens locaux à l'accèsion à la propriété	30
<b>CONCLUSION</b>	<b>35</b>



**Cette étude a été rédigée par :**

- Erwan Lefay, chargé d'études
  - Jérémie Rondel, chargé d'études statistiques
  - Aurane Sérot, chargée d'études juridique
  - Cécile Can, chargée d'études juridique
  - Romain Bonny, chargé d'études juridique
- Sous la direction d'Odile Dubois-Joye

**Conception graphique et mise en page :**  
Marie-Claire Benard

**L'équipe de l'ANIL remercie pour leurs relectures et contributions :**

- Isabelle Chanel, ADIL de l'Ain
- Alain Dehaut, ADIL de l'Oise
- Didier Le Bras, ADILE de Vendée

# Introduction

Selon l'Insee, au 1<sup>er</sup> janvier 2021, 58 % des ménages métropolitains sont propriétaires de leur résidence principale. Les propriétaires accédants<sup>1</sup> représentent 20 % des propriétaires occupants.

Au cours des 20 dernières années, les accédants se sont éloignés des pôles urbains en raison d'une sélectivité croissante des marchés résidentiels<sup>2</sup> consécutive à la hausse des prix dans les années 2000 et 2010. En effet, et sans surprise, le fait d'être un ménage aisé, en couple et en activité constitue des caractéristiques sociodémographiques qui favorisent l'accès à la propriété.

Les politiques du logement encouragent une accession abordable dès le début du XX<sup>ème</sup> siècle en faveur des ménages peu aisés. Les dispositifs mis en œuvre ont pour but de garantir l'accès au crédit des ménages modestes, mais aussi de les aider à assumer leurs mensualités de remboursement.

La solvabilisation des ménages intervient pour corriger les effets sélectifs du marché immobilier local ; c'est le sens d'une partie des aides publiques en matière de logement. La hausse importante des prix de l'immobilier de ces dernières années a parfois érodé le pouvoir « solvabilisateur » de ces aides (Vorms-Bosvieux, 2007).

Cependant, au-delà de la solvabilisation des ménages, la sécurisation des parcours résidentiels apparaît comme un enjeu des politiques publiques en matière d'accès à la propriété. En effet, avec la fragilisation économique des ménages qui ont accédé au maximum de leurs capacités d'effort ou celle de ménages modestes dans des copropriétés aux charges trop élevées, la sécurisation des accédants se développe au sein des dispositifs d'accession sociale à la propriété au cours des années 2000.

Plus récemment, le soutien de l'acquisition avec travaux se développe, afin de favoriser le réinvestissement de logements existants qui peuvent être énergivores et vacants.

L'accession à la propriété demeure une étape décisive du parcours résidentiel et un des grands enjeux nationaux en matière d'accès au logement qui traverse 150 ans de politique du logement, dont les politiques locales de l'habitat s'emparent depuis les années 2000.

Le propos de cette étude est d'une part de mieux caractériser le profil socio-économique des accédants qui peuvent avoir recours aux dispositifs de soutien à l'accession à la propriété. D'autre part, elle analyse comment les collectivités, au titre de leur compétence habitat, soutiennent les ménages en complément des dispositifs nationaux pour l'acquisition de leur résidence principale au regard des enjeux de mixité sociale et d'équilibre territorial de leurs territoires (logement / habitat / foncier / aménagement urbain). Quels sont les publics cibles ? Quels types de projet sont soutenus ? Sous quelles conditions ? Est-ce que les difficultés d'accès au logement justifient à elles seules la mise en œuvre de dispositif de soutien, alors que la requalification du parc vacant et énergivore constitue un enjeu premier à l'aune de la transition énergétique ?

Pour alimenter cette réflexion, l'ANIL dispose des statistiques recueillies en consultation, et d'un **outil** unique recensant les aides locales à l'accession sur le territoire national. Il permet de centraliser et diffuser sur internet les aides à l'accession proposées par les Collectivités locales. L'outil est mis à jour en continu par les ADIL. Il donne une vision quasi-exhaustive des aides dispensées au niveau local, permettant ainsi au réseau des ADIL de mener au mieux leur mission d'information personnalisée auprès des ménages sur les aspects juridiques, fiscaux et financiers de leurs projets.

<sup>1</sup> Un accédant est un ménage propriétaire qui doit encore s'acquitter de mensualités pour rembourser l'emprunt contracté pour l'achat de sa résidence principale.

<sup>2</sup> Source Insee chapitre : « L'accès à la propriété en recul depuis la crise de 2008 », les conditions de logement en France.

## Quelles caractéristiques des publics primo-accédants et quelles dynamiques du marché de l'accession en France depuis juin 2020 ?

*Après avoir rappelé les éléments généraux, issus de l'Enquête Logement de 2013, pour qualifier les accédants au sein de la population générale ces 20 dernières années, l'étude s'attache à analyser les profils des ménages primo-accédants, qui sont très fréquemment ciblés par les dispositifs de soutien à l'accès à la propriété. Cette étude est réalisée à partir des statistiques de consultation réalisées en ADIL en 2020 et 2021 et des statistiques issues des prêts à taux zéro en 2020. Ces éléments sont mis en perspective avec les dynamiques du marché résidentiel sur la période récente, que la crise sanitaire a infléchi sans toutefois les affaiblir.*



## Un propriétaire occupant sur cinq est accédant en 2021

Au 1<sup>er</sup> janvier 2021, le parc de logements français compte 37,2 millions d'unités (hors Mayotte). Celui-ci est composé en grande majorité de résidences principales (82 %), ainsi que de résidences secondaires (10 %) et de logements vacants (8 %).

Les résidences principales sont occupées à 25 % par des locataires du parc privé, à 17 % par des locataires du parc social et à 58 % de propriétaires occupants. Les propriétaires occupants sont davantage représentés dans des territoires à dominante rurale et le nord-ouest de la France, ainsi que dans l'aire d'influence de grandes métropoles. La part des propriétaires occupants au sein des résidences principales a progressé depuis le début des années 1980 jusqu'en 2010. Depuis, elle est stable.

Selon l'Insee<sup>3</sup>, **20 % des propriétaires occupants sont accédants**<sup>4</sup>. Après avoir diminué dans les années 90, cette part s'est stabilisée depuis une quinzaine d'années, probablement sous l'effet de l'allongement des durées de prêts bancaires. De manière concomitante, la part des propriétaires sans charge de remboursement a progressé jusqu'en 2010 pour atteindre 38 %. Depuis cette date, elle demeure stable. Le vieillissement de la population peut expliquer qu'une part plus importante de propriétaires soient allés au terme de leur charge de remboursement.

### Portrait des accédants selon l'enquête Logement 2013

L'enquête Logement de 2013 permet de qualifier le profil des accédants au sein de la population générale :

- ce sont majoritairement des ménages familiaux (couples avec enfants pour 59 % d'entre eux) ;
- l'accédant exerce le plus souvent une profession intermédiaire (28 %) ou une profession intellectuelle supérieure (25 %) ;
- l'achat s'effectuait jusqu'en 2013 très majoritairement dans l'individuel (78 %) ;
- les ménages ayant acheté un logement étaient majoritairement déjà propriétaires de leur logement précédent. L'apport issu de la vente d'un précédent bien facilite les parcours d'accession en améliorant la solvabilité de l'opération, et permettant ainsi de financer la « pièce en plus » ;
- si la part de propriétaires occupants a augmenté depuis 1982, le taux d'accès à la propriété<sup>5</sup> ne cesse de reculer depuis le début des années 2000, avec un net infléchissement à la suite de la crise de 2008 : il est de 11,4 % en 2013, alors qu'il était de 14 % 13 ans auparavant selon une étude de l'Insee. Ce recul intervient au moment où les prix de l'immobilier connaissent une croissance rapide, favorisant au cours des années 2000 et 2010 le développement des zones périurbaines et générant des mécanismes grandissants d'exclusion de l'accès à la propriété (voir ci-après) ;
- enfin, entre tous les statuts d'occupation, ce sont les ménages accédants qui sont les plus satisfaits des conditions actuelles de leurs logements : 89,2 % d'entre eux sont satisfaits ou très satisfaits, contre 77 % pour l'ensemble des ménages<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> Source : Insee FOCUS – Novembre 2021 – 37.2 millions de logements en France au 1<sup>er</sup> janvier 2021.

<sup>4</sup> Cf. définition page 2.

<sup>5</sup> Le taux d'accès à la propriété est le rapport entre le nombre de ménages nouveaux propriétaires à la date considérée et de ménages non propriétaires quatre ans avant.

<sup>6</sup> Source : Insee, Enquête Logement 2013, champ : France métropolitaine, résidences principales.

## Les projets d'accession étudiés par les ADIL : un public constitué de primo-accédants, qui mobilise en majorité le PTZ

Les ADIL peuvent à l'aide d'un outil expert simuler un montage financier précis sur un projet ciblé (plan de financement) ou calculer la capacité maximale d'emprunt du ménage en fonction de ses ressources (diagnostic de financement). Les simulations financières réalisées par les conseillers-juristes ne permettent pas de déterminer si les projets se sont effectivement concrétisés. Néanmoins, les statistiques qui en découlent permettent d'obtenir un éclairage sur les projets d'accession des ménages consultant les ADIL et leurs profils.

Du 1<sup>er</sup> juin 2020 au 31 décembre 2021, **9 490 simulations financières** ont été effectuées à l'échelle du réseau des ADIL (85 départements français couverts). La période d'analyse démarre à la fin du premier confinement en France, qui correspond à la reprise des transactions immobilières et à l'augmentation de la production de crédits, dont rend compte une publication de la Banque de France<sup>7</sup>.

Dans 59 % des cas, les études financières portent sur un projet d'accession pré-défini par le ménage consultant. Le public reçu en ADIL est constitué en très large majorité de primo-accédants (93 %).

Les ménages qui se sont rendus en ADIL pour s'informer dans le cadre d'un projet d'accession sont d'abord des personnes seules (36 %). Les couples avec enfants (28 %) constituent la deuxième catégorie de ménages la plus représentée. Enfin, les projets d'accession étudiés concernaient dans 18 % des cas des familles monoparentales.

**Tableau 1**  
Principales caractéristiques des ménages venant consulter en ADIL pour un projet d'accession

Catégorie de ménage	%
Personne seule	36 %
Famille monoparentale	18 %
Couple sans enfant	18 %
Couple avec 1 enfant	10 %
Couple avec 2 enfants ou plus	18 %

Statut d'occupation du consultant	%
Locataire du secteur privé	58 %
Locataire du secteur social	20 %
Occupant à titre gratuit	14 %
Propriétaire occupant	7 %
Autre	1 %

Âge du consultant	%
Moins de 25 ans	12 %
Entre 26 et 35 ans	40 %
Entre 36 et 45 ans	27 %
Entre 46 et 59 ans	17 %
Plus de 60 ans	3 %

Source : ANIL, données de consultations des ADIL, 2020-2021

<sup>7</sup> Source : Banque de France, *Évaluation des risques du système financier français*, décembre 2021

Un consultant sur deux est âgé de moins de 35 ans, dont 40 % ont entre 26 et 35 ans. Au moment de la simulation financière, la plupart sont locataires du parc locatif (78 %), dont une majorité loge dans le parc privé (58 %).

Le niveau de vie médian des candidats à l'accession rencontrés par les ADIL, à savoir leur revenu corrigé du nombre et de l'âge des personnes du ménage (soit exprimé en unité de consommation), est de 1 492 € par mois. Il est stable par rapport à 2019<sup>8</sup>. Le public reçu en ADIL est plus modeste que la population globale ; pour rappel, le revenu médian de la population française est de 1 850 € par unité de consommation en 2020.

Tableau 2  
Type de projet financé

Type de projet	%
Acquisition d'un logement neuf	24 %
Construction d'une maison	14 %
Acquisition d'un logement ancien	58 %
Travaux de rénovation	3 %

Source : ANIL, données de consultations des ADIL, 2020-2021

Les ménages rencontrés en ADIL font le **choix d'un logement individuel à 72 %**. Ils privilégient dans 58 % des cas une acquisition dans l'ancien. 76 % de ces achats nécessitent des travaux.

L'acquisition **d'un logement neuf concerne 24 % des simulations**. Cela peut en partie s'expliquer par un prix d'achat plus abordable dans l'ancien que dans le neuf d'une part, et d'autre part, par le reflux de la construction de logements accentué par la pandémie. Cependant, ce chiffre cache une disparité plus ou moins importante selon les territoires. La part de logements neufs est plus élevée dans quelques départements à dominante urbaine comme en Gironde, dans le département du Nord, dans l'Hérault ou encore en Seine-Saint-Denis. Ces départements présentent une répartition plus équilibrée avec une part supérieure à 40 % pour l'achat d'un bien neuf. À l'inverse, la part de projets concernant un bien ancien dépasse 80 % dans des départements plus ruraux comme la Corrèze, l'Indre, les Côtes-d'Armor ou encore l'Oise.

Les projets de construction représentent quant à eux 14 % des cas étudiés en ADIL.

<sup>8</sup> étude ANIL « [Les projets d'accession étudiés en ADIL 2017, 2018 et 2019](#) ».

## Graphique 1

### Distribution des montants d'acquisitions des maisons individuelles dans l'ancien et le neuf

Source : ANIL, données de consultations des ADIL, 2020-2021



#### Lecture

25 % des logements neufs dans les projets étudiés par les ADIL sont acquis à un prix inférieur à 150 000 € (1<sup>er</sup> quartile), alors que 25 % des logements sont achetés à un prix supérieur à 217 370 € (3<sup>ème</sup> quartile). 50 % des logements neufs sont commercialisés à moins de 179 500 € (médiane).

Le prix moyen dans l'ancien est de 127 080 €, alors qu'il s'établit à 181 840 € dans le neuf. Ces moyennes ne sont pas très éloignées du prix médian de chacun des deux segments. À noter la relative complémentarité des logements anciens et neufs en terme de prix : le niveau du 1<sup>er</sup> quartile des prix des logements neufs correspond au 3<sup>ème</sup> quartile des prix des logements anciens, ce qui confirme le positionnement privilégié du segment ancien dans le parc abordable.

Pour financer leur acquisition, les ménages disposent d'un **apport personnel moyen** de 22 689 €, soit un **taux d'apport moyen** de 13 %. La mensualité moyenne pour rembourser le futur emprunt se situe à 729 €, soit un taux d'effort moyen de 28 %. L'apport est constitué à 91 % d'épargne ; 17 % d'entre eux bénéficient de subvention. Moins de 2 % peuvent compter sur un apport immobilier.

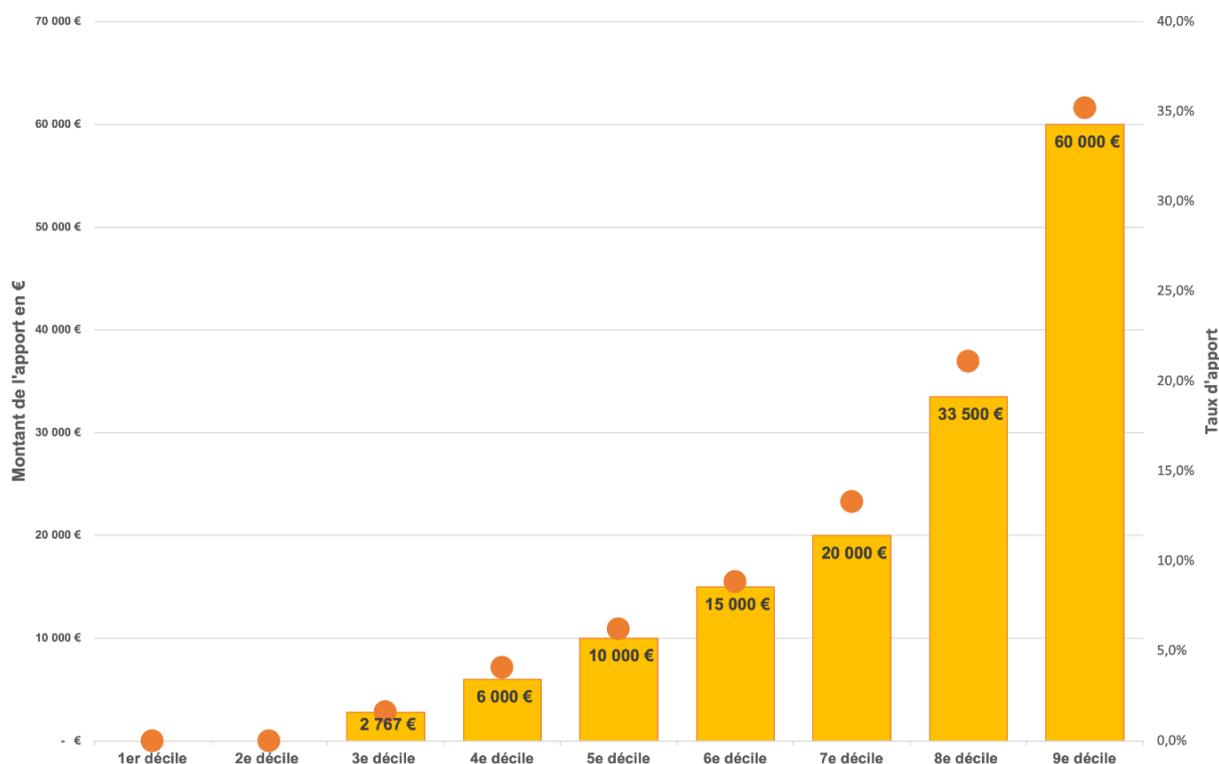
**Le niveau de l'apport médian**, tout comme le taux d'apport médian, décrochent fortement par rapport aux valeurs moyennes : ils sont respectivement de 10 000 € et de 6 %. Cet écart traduit, comme en 2019, l'asymétrie de la distribution : 40% des candidats à l'accession disposent d'un apport inférieur à 6 000 €, dont 27% un apport nul, alors qu'un saut significatif sépare les 7<sup>ème</sup>, 8<sup>ème</sup> et 9<sup>ème</sup> déciles (cf. [Graphique 2](#)).

**Le taux d'apport médian**, qui se stabilise autour de 6 % ces deux dernières années, s'est érodé au cours des années 2000 ; en 2000, il était de 14 %. De manière symétrique aux montants d'apport, le taux d'apport est très faible, voire nul, pour 40 % des ménages, et le taux d'apport dépasse les 16 % pour seulement un quart des projets. Ces proportions sont comparables à celles mesurées en 2019, avec toutefois une légère progression de la médiane et du 3<sup>ème</sup> quartile (+1 point).

## Graphique 2

## Distribution du taux et du montant de l'apport personnel

Source : ANIL, données de consultations des ADIL, 2020-2021

**Lecture**

50 % des consultants ADIL ont un apport inférieur à 10 000 € et un taux d'apport inférieur à 6 %. 10 % des candidats à l'accession disposent d'un apport supérieur à 60 000 € et un taux d'apport de 35 %.

Le profil primo-accédant des ménages qui consultent une ADIL influe sur cette distribution. Afin de solvabiliser leur projet, ils convoquent des prêts de longue durée et ont fréquemment recours à des prêts constitutifs d'apport. Ce sont souvent la condition sine qua non pour accéder à la propriété.

La durée moyenne d'endettement **est de 22 ans**. Le profil primo-accédant des consultants joue également sur la maturité du prêt négocié dans les simulations réalisées en ADIL. La proportion des prêts d'une durée entre 21 et 25 ans est passée de 53 % en 2019 à 61 % sur la période étudiée, qui se caractérise par une croissance des prix de l'immobilier : l'allongement des prêts permet de lisser les mensualités pour maintenir un taux d'effort inférieur à 35 %. De manière corrélée, la part de projets d'accession mobilisant des prêts de moins de 20 ans diminue (- 8 points par rapport à 2019).

À noter la quasi-disparition des prêts de très longue durée, les banques n'accordant plus des prêts d'une durée supérieure à 25 ans. Les établissements de crédit observent depuis 2015 une certaine prudence vis-à-vis des durées d'endettements supérieures à 25 ans. À la suite des répercussions de la crise financière, et en particulier depuis 2015, seulement 2 à 3 % des simulations de financement comportaient un prêt de plus de 25 ans, alors qu'en 2007, 15 % des simulations étaient réalisées avec des maturités de prêt de ce type.

**Tableau 3**  
Répartition de projets en fonction de la maturité du projet

Durée du prêt principal	%
10 ans ou moins	5 %
11 à 15 ans	12 %
16 à 20 ans	20 %
21 à 25 ans	61 %
26 ans ou plus	1 %

Source : ANIL, données de consultations des ADIL, 2020-2021

Le recours au Prêt à taux zéro (PTZ) intervient dans 83 % des projets dans le neuf et dans 29 % des projets dans l'ancien. Par rapport aux années précédentes, cette proportion diminue légèrement dans le neuf (85 % en 2019) et assez sensiblement dans l'ancien (35 % en 2019). Le montant moyen du prêt est de 49 387 €. En définitive, sur l'ensemble des simulations étudiées, le PTZ est mobilisé dans près de la moitié des projets (49 %), en majorité dans le neuf (65 %). Autrement dit, au moins un ménage sur deux s'inscrit dans un dispositif de soutien à l'accession à la propriété.

## La mobilisation du PTZ en France en 2020 : cadrage national

Le PTZ est une aide publique qui prend la forme d'un prêt complémentaire destinée à faciliter l'accession à la propriété des ménages à revenus modestes (cf. [Partie 2](#)). Ainsi, les données fournies par la Société de gestion du fonds de garantie de l'accession sociale à la propriété (SGFGAS) permettent de caractériser les opérations d'accession financées ainsi que le profil des ménages emprunteurs.

En France, 66 732 PTZ ont été émis en 2020, dont 14 108 dans l'ancien<sup>9</sup> (21 %) et 52 624 dans le neuf (79 %). Parmi l'ensemble des prêt émis, 48 644 concernent l'acquisition d'un logement de type individuel (73 %) et 18 088 un logement de type collectif (27 %). Le logement individuel neuf représente la majorité des projets co-financés avec le PTZ, mais sa part diminue au profit du collectif depuis 2018. Les projets financés dans l'ancien, quasi-exclusivement dans l'individuel, représentent en moyenne un projet sur cinq entre 2016 et 2020.

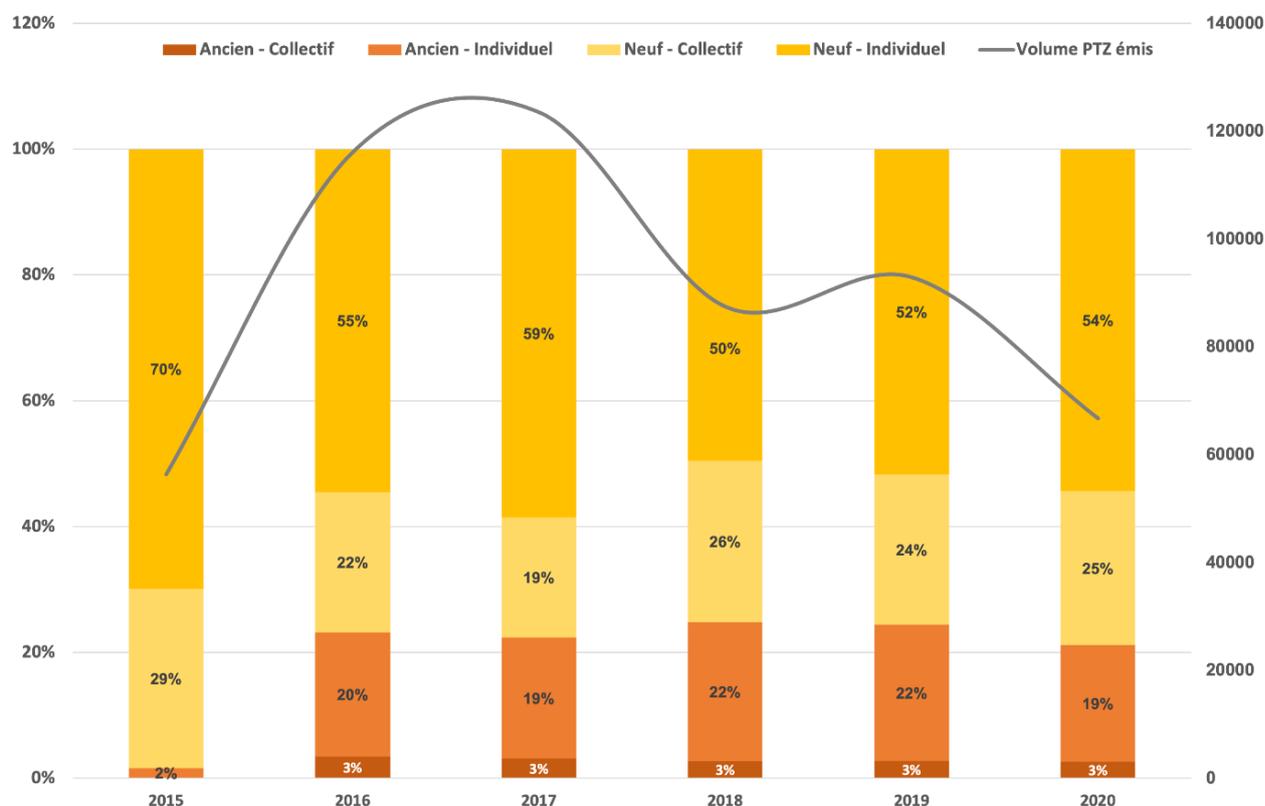
L'émission de PTZ a subi une baisse assez conséquente entre 2019 et 2020 (- 28 %). Cette baisse s'apprécie dans le contexte particulier de la pandémie. Les confinements successifs et le recul de la construction neuve ont vraisemblablement impacté la délivrance de PTZ sur le territoire national en 2020.

<sup>9</sup> Le PTZ dans l'ancien est recentré sur les opérations accompagnées de travaux d'amélioration représentant au moins 25 % du coût de l'opération situées en zone B2 ou C. Les travaux d'amélioration doivent permettre d'atteindre une performance énergétique minimale.

### Graphique 3

#### Répartition et volume des PTZ émis par type d'habitat depuis 2015 en France

Source : SGFGAS - 2020 / Traitement : ANIL - 2021



Les données PTZ de l'année 2020 confirment le ciblage social du dispositif qui s'adresse à un public primo-accédant, dont les caractéristiques sont au demeurant assez proches de celles des publics reçus en ADIL.

En effet, 32 % des ménages sont des personnes seules et 11 % des familles monoparentales. Les couples avec enfants ne représentent que 35 % des accédants aidés, alors qu'ils sont majoritaires dans la population générale des accédants (cf. Données enquête Logement). La composition des ménages emprunteurs a sensiblement évolué depuis 2015 : les ménages familiaux étaient alors les plus représentés (46 %), tandis que les personnes seules constituaient 23 % des emprunteurs.

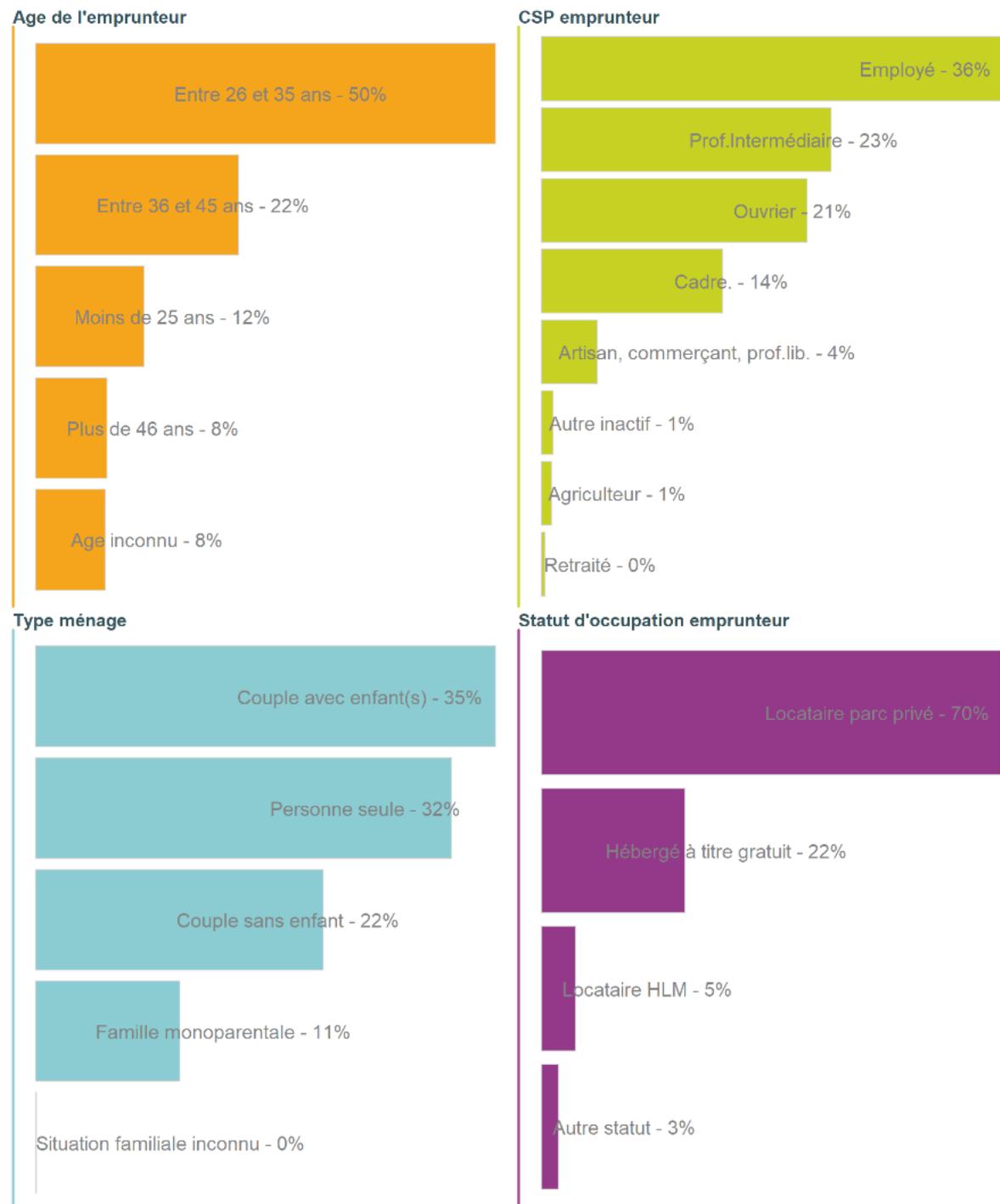
Tableau 4  
Composition des ménages emprunteurs – comparaison 2015, 2018 et 2020

	2015	2018	2020
Couple avec enfant(s)	46 %	37 %	35 %
Personne seule	23 %	30 %	32 %
Couple sans enfant	21 %	22 %	22 %
Famille monoparentale	10 %	11 %	11 %

Source : SGFGAS - 2020 / Traitement : ANIL - 2021

## Graphique 4 Principales caractéristiques sociodémographiques des ménages emprunteurs

Source : SGFGAS - 2020 / Traitement : ANIL - 2021



L'emprunteur est plutôt jeune, son âge se situe dans la moitié des cas entre 26 et 35 ans. Les moins de 25 ans représentent 12 % des bénéficiaires – cette part est comparable à celle des ménages venant consulter en ADIL. À l'inverse du profil général décrit par l'enquête Logement 2013, le bénéficiaire du PTZ est le plus souvent employé (36 %) ou ouvrier (21 %). Les conditions d'éligibilité au dispositif, soumises à plafond de ressources, influent néanmoins sur le profil des bénéficiaires du PTZ.

Dans la très grande majorité des cas, l'emprunteur était locataire (70 %) avant de s'inscrire dans le parcours de l'accèsion à la propriété, comme le public reçu en ADIL (78 %). Pour ces derniers toutefois, la part des locataires logés dans le parc public y est plus importante. Depuis 2015, cette part a toutefois reculé au bénéfice des hébergés à titre gratuit, qui peuvent être des accédants encore logés chez leurs parents.

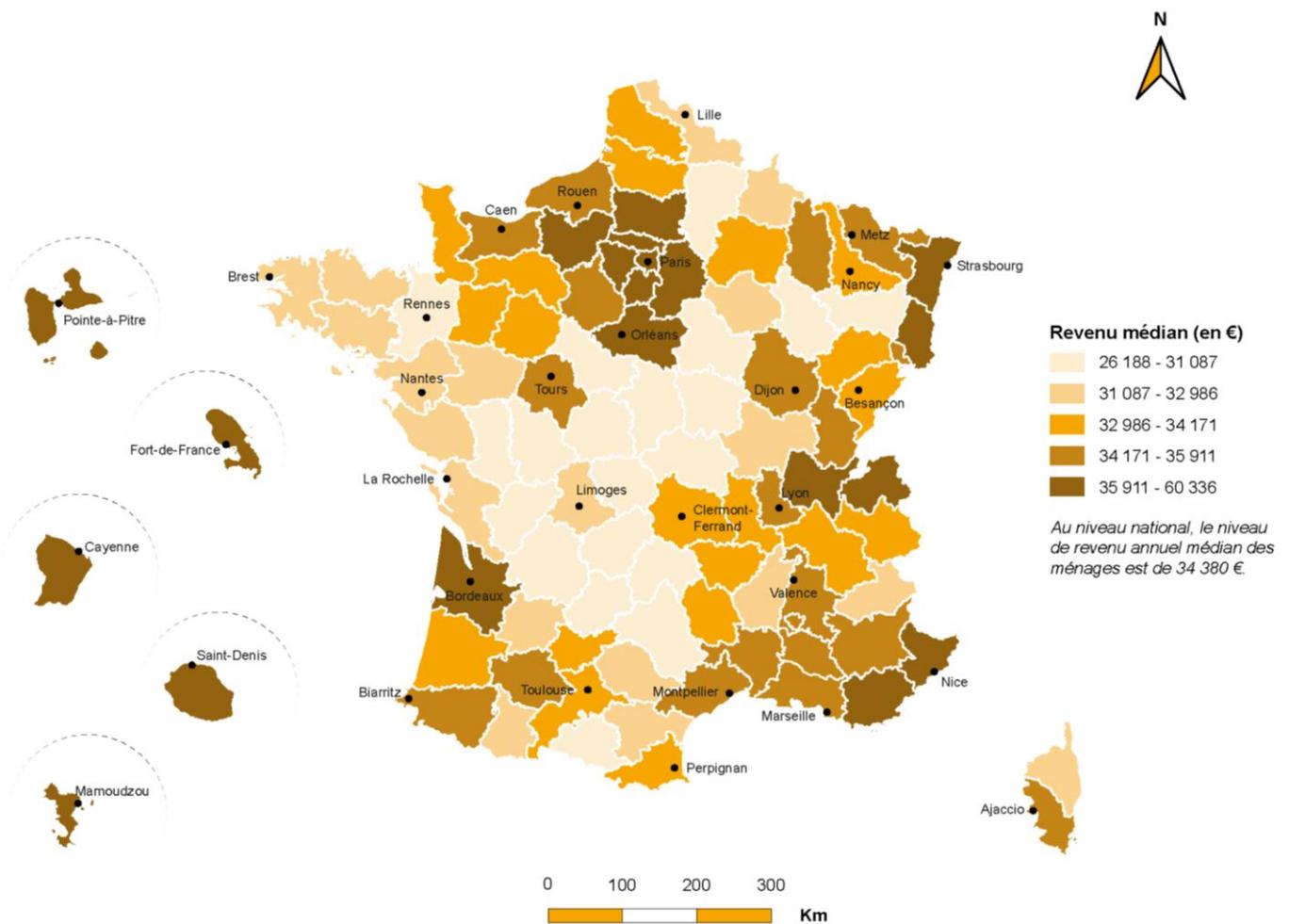
Le revenu annuel médian des emprunteurs en 2020 est de 34 380 €, soit 2 865 € par mois, ce qui est sensiblement supérieur à celui des ménages rencontrés en ADIL. Le revenu annuel médian des acquéreurs de maisons anciennes se situe à 29 640 € ; celui des acquéreurs de maisons neuves à 37 044 €. Le segment ancien financé par le PTZ s'adresse à une cible plus sociale, ce que viendront confirmer d'autres indicateurs ci-après.

Les niveaux de revenus médians varient selon les départements (cf. [Carte 1](#)), la structuration du marché immobilier local influant sur la solvabilité des ménages et les conditions financières d'accès à la propriété, dont la détermination des plafonds de ressources. Ainsi, le revenu médian est plus élevé dans les territoires sous l'influence des grandes villes notamment en Île-de-France et en PACA ou certaines zones littorales ou transfrontalières réputées tendues.

L'apport médian des ménages qui ont contracté un PTZ s'établit quant à lui à 14 000 €, mais varie sensiblement en fonction du type de bien (cf. [Tableau 5](#)) et d'un département à l'autre en fonction des conditions locales d'entrée dans le marché de l'accession à la propriété, l'apport étant une variable d'ajustement déterminante pour la solvabilisation des accédants dans des territoires où le marché est sélectif. À noter que la Bretagne se distingue par un montant d'apport élevé, alors que le revenu médian y est plus faible que dans d'autres territoires et que ces départements ne se démarquent pas, au plan national, par la cherté des biens résidentiels.

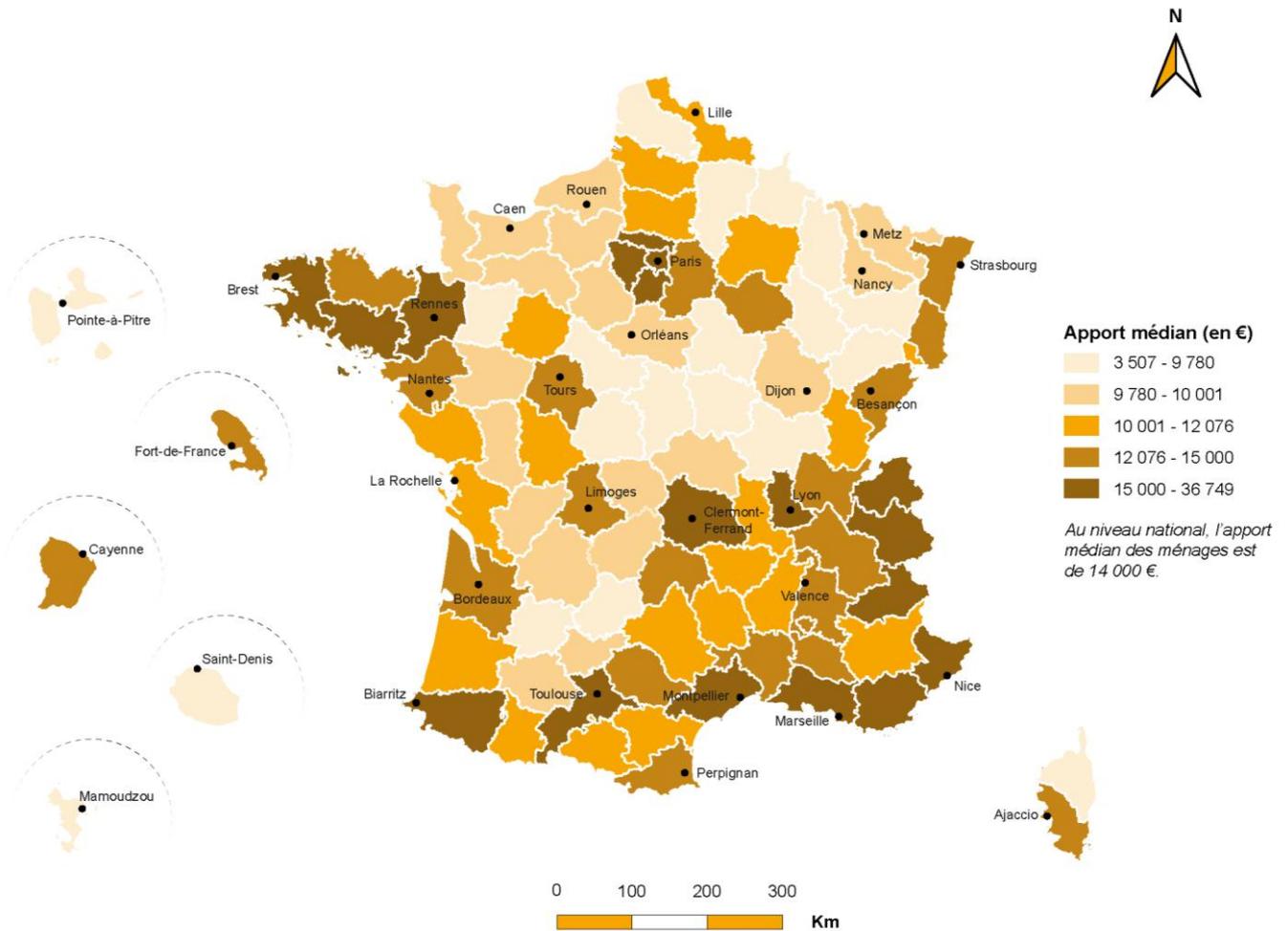
**Carte 1**  
**Revenus annuels et apports médians des ménages emprunteurs en 2020 par département**

Source : SGFGAS 2021 / Traitement : ANIL



## Apports médians des ménages emprunteurs en 2020

Source : SGFGAS 2021 / Traitement : ANIL



**Tableau 5**  
Distribution du montant de l'apport en fonction du type d'opération (neuf / ancien) et du type d'habitat (individuel / collectif)

Type d'opération	Type d'habitat	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>ème</sup> quartile
<b>Ancien</b>	<b>Collectif</b>	5 000 €	10 000 €	22 000 €
	<b>Individuel</b>	3 500 €	8 825 €	18 188 €
<b>Neuf</b>	<b>Collectif</b>	7 296 €	15 998 €	40 000 €
	<b>Individuel</b>	6 804 €	15 000 €	33 976 €

Source : SGFGAS - 2020 / Traitement : ANIL - 2021

La distribution des revenus des ménages emprunteurs du PTZ est moins asymétrique que celle des ménages en ADIL, mais elle partage une concentration de ménages avec des faibles apports, notamment dans le segment des maisons anciennes. Les comparaisons doivent néanmoins être exercées avec prudence, car les dossiers étudiés par les ADIL n'ont pas la même représentativité du public candidat au PTZ que les données du SGFGAS (exhaustivité des PTZ émis en France) et des territoires couverts (faible représentation des territoires urbains dans les données de consultations en ADIL).

Les prix médians des opérations PTZ s'établissent à 150 000 € pour une maison ancienne et 220 000 € pour une maison neuve. Le marché de l'accession abordable semble davantage porté par le segment ancien : les revenus des emprunteurs sont plus modestes, ces derniers étant en moindre mesure de disposer d'un apport. La dispersion des montants des opérations rend compte des différents niveaux de marchés immobiliers en France (cf. [Partie 3](#)).

Les prix médians des maisons constatés dans les projets étudiés en ADIL sont inférieurs aux médianes des opérations financées par le PTZ calculées au plan national et s'approchent davantage du 1<sup>er</sup> quartile du tableau ci-dessous. Cela s'explique par les typologies de marché présentes dans l'échantillon analysé, qui s'avère difficilement comparable avec l'échantillon constitué par les données PTZ : les départements en situation de moindre tension d'accès au logement à dominante rurale pèsent davantage dans les données issues des consultations en ADIL. On retrouve néanmoins d'une part la même hiérarchie des montants des opérations financées avec le PTZ entre le neuf et l'ancien, et d'autre part la relative complémentarité, que ce soit en individuel ou en collectif, entre les produits anciens et neufs en terme de prix.

**Tableau 6**  
Distribution des montants des opérations financées avec le PTZ en 2020 – France entière

Type d'opération	Type d'habitat	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>ème</sup> quartile
<b>Ancien</b>	<b>Collectif</b>	102 602 €	128 736 €	167 696 €
	<b>Individuel</b>	118 148 €	148 344 €	188 594 €
<b>Neuf</b>	<b>Collectif</b>	171 278 €	214 702 €	271 777 €
	<b>Individuel</b>	182 675 €	219 817 €	271 244 €

Source : SGFGAS - 2020 / Traitement : ANIL - 2021

## Une progression des prix, mais des capacités d'emprunt accrues, qui n'ont pas été remises en cause par la crise sanitaire

L'institut IFOP a interrogé en mars 2021 des Français sur l'accession à la propriété<sup>10</sup>. Selon cette enquête, les trois principaux obstacles pour devenir propriétaire sont d'abord un prix de l'immobilier trop cher, puis la difficulté de trouver un financement auprès d'une banque ; le manque de confiance en l'avenir arrive en troisième position.

### Une progression des prix accentuée depuis 2016

Les années 2000 ont été marquées par une tendance haussière, la croissance des prix étant plus rapide que celle des revenus de la population, comme l'illustre le graphique 3 ci-après : les prix des logements anciens en France métropolitaine ont été multipliés par 2,3 en 11 ans, alors que les revenus des ménages ont été multipliés par 1,3 pendant la même période – cette évolution suivant le cours de l'inflation. L'évolution du prix des logements neufs suit la même trajectoire que celle des logements anciens.

En parallèle, la part de la dépense logement a augmenté dans le budget des ménages, passant de 23 % en 2000 à 26,5 % en 2019. Au milieu des années 80, cette part était de 20 % et proche du poste alimentation. Entre 2000 et 2019, le coût moyen annuel du logement pour les ménages propriétaires de leur logement a augmenté de 50 %.

<sup>10</sup> Source : IFOP, *Les Français et l'accession à la propriété*, mars 2021

Le graphique 3 éclaire ainsi les mécanismes de sélection croissante du marché qui se sont opérés à compter des années 2000, dont deux indicateurs commentés ci-avant en résumé les conséquences socio-spatiales :

- le taux d'accès à la propriété a reculé dans les années 2000, notamment après 2008, et les marchés urbains et ruraux ont été davantage sollicités par les nouveaux acquéreurs en raison de prix d'acquisition moindres que dans les unités urbaines de plus de 100 000 habitants (cf. Enquête Logement 2013). Les dynamiques de périurbanisation se sont ainsi poursuivies entre 2007 et 2017 : la croissance démographique est plus forte dans les communes rurales sous influence d'un pôle, à la faveur d'un solde migratoire positif. En 2017, 712 000 urbains se sont installés dans le rural, aux deux-tiers dans les espaces sous influence d'un pôle, alors que 622 000 ruraux se sont installés dans l'urbain dont le solde migratoire est déficitaire<sup>11</sup> ;
- les revenus médians des acquéreurs sont plus élevés dans les secteurs tendus comme l'Île-de-France, où les prix de l'immobilier ont été multipliés par 2,6 ces 11 dernières années (cf. Revenus et apports médians des emprunteurs sollicitant le PTZ).

Si la crise de 2008 a donné un coup d'arrêt à la croissance des prix de l'immobilier, ceux-ci sont repartis à la hausse dès 2010 ; puis ils ont reflué à partir de 2012 jusqu'en 2016, date à laquelle la croissance a repris avec vigueur. La crise sanitaire de 2020 n'a pas freiné la hausse des prix constatée avant le premier confinement. Le ralentissement des transactions a été en effet temporaire : dès l'été 2020, la reprise a été rapide jusqu'à renouer au début 2021 avec les tendances d'avant crise.

Dans l'ancien, et dans une moindre mesure dans le neuf, les prix ont progressé et les transactions ont retrouvé une dynamique soutenue en 2021. Cette tendance s'observe également dans d'autres pays européens.

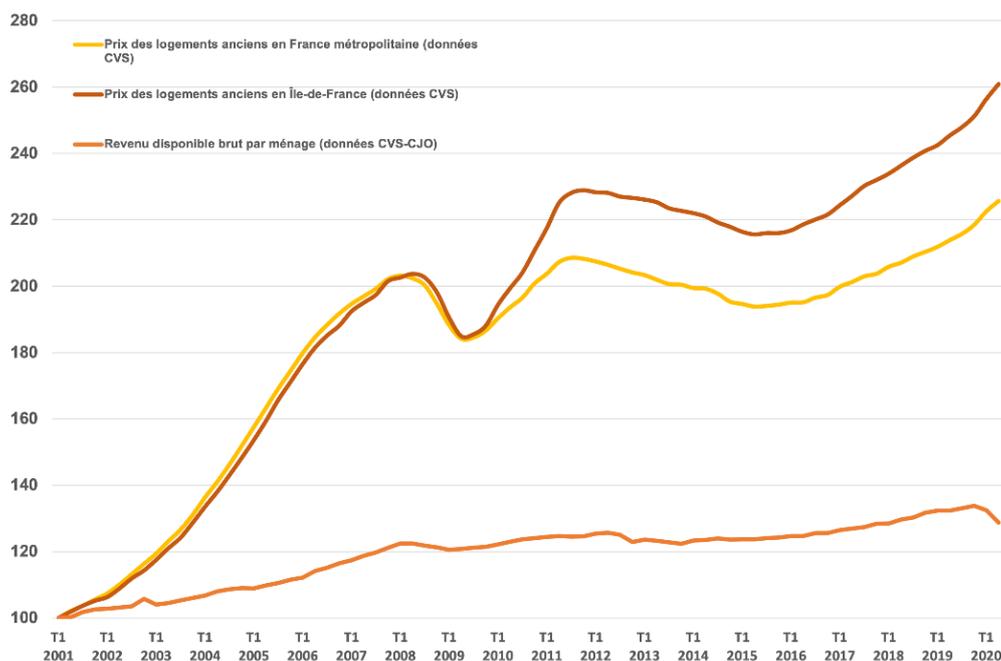
La crise sanitaire ne semble pas avoir entamé la confiance dans l'avenir qui est avancée comme l'un des trois principaux freins à l'accession. L'anticipation d'une remontée des taux a également pu accélérer la concrétisation de projets.

## Graphique 5

### Indice des prix des logements anciens et des revenus disponibles des ménages

Champ : France métropolitaine, France pour le revenu disponible brut par ménage<sup>12</sup>

Sources : Insee ; Notaires du Grand Paris, ADSN-BIEN ; Notaires de France, Perval



11 Insee référence – Édition 2021 – La France et ses territoires

12 Le revenu disponible est le revenu à la disposition du ménage pour consommer et épargner. Il comprend les revenus d'activité nets des cotisations sociales, les indemnités de chômage, les retraites et pensions, les revenus du patrimoine (fonciers et financiers) et les autres prestations sociales perçues, nets des impôts directs.

En effet, selon les notaires de France<sup>13</sup>, comme l'indique le graphique 6 ci-après, la hausse des prix des logements anciens se poursuit en Province en s'accroissant à compter de l'été 2020. Entre le troisième trimestre 2020 et le troisième trimestre 2021, la hausse représente +8,5%. La hausse est plus marquée pour les maisons (+9,5 %) que pour les appartements (+7,5 %).

En Île-de-France, sur la même période, les prix ont progressé moins vite, de l'ordre de 4 %. Comme en Province, le prix des maisons croît néanmoins plus vite que celui des appartements : les hausses sont respectivement de +7 % et +2,5 % en un an.

Entre novembre 2020 et novembre 2021, le cumul du volume de transactions de logements anciens a atteint 12 010 000 unités (chiffre hors Mayotte). Un rapport de la Banque de France<sup>14</sup> confirme ce dynamisme, en réplique à la crise sanitaire et aux confinements successifs. En effet, la demande croissante pour davantage d'espaces intérieur et extérieur, que traduit la hausse sensible des prix des maisons individuelles, profite aux villes moyennes de province ou aux banlieues dans lesquelles l'installation des ménages est désormais facilitée par le télétravail.

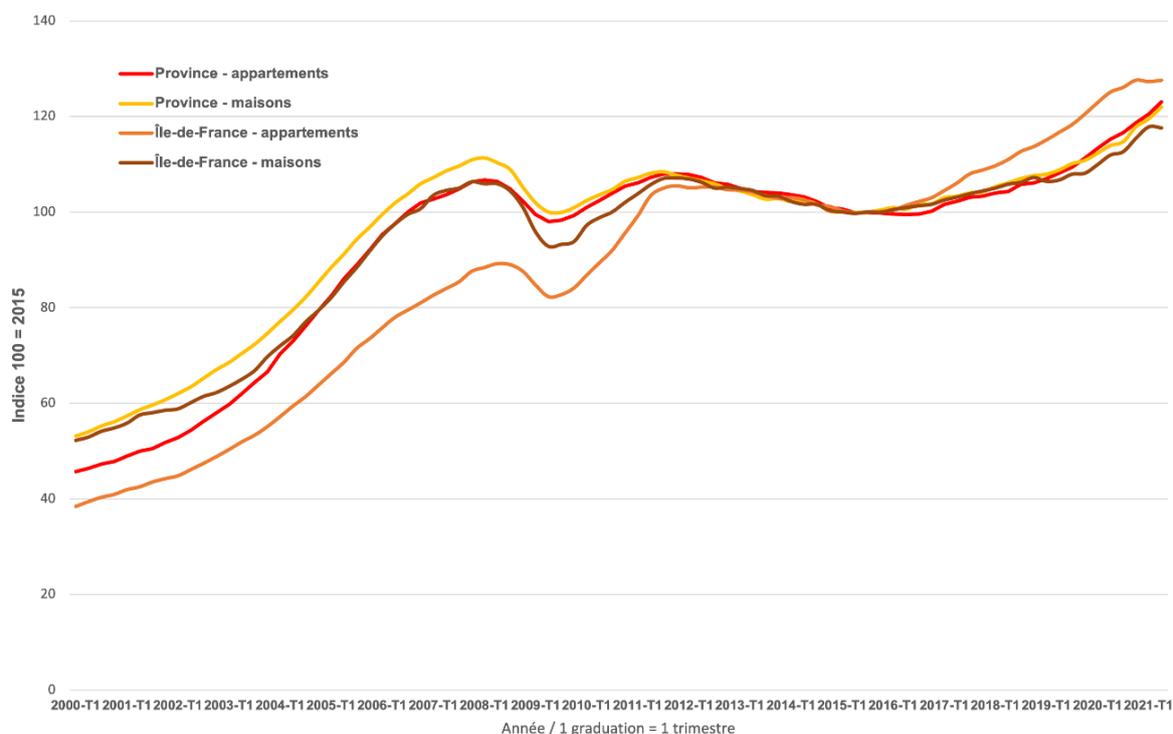
Selon les notaires, cette tendance ne pourrait concerner qu'une partie limitée et sociologiquement définie de la population. Cependant, davantage de ménages pourraient être concernés par ce mouvement notamment au regard de la difficulté d'acquérir un bien dans les grands centres urbains. Pour certains ménages, le niveau historiquement bas des taux d'intérêt ne suffit plus à compenser la hausse des prix de l'immobilier.

## Graphique 6

### Indice des prix des logements anciens en France métropolitaine par type de logement (maisons / appartements) et par localisation (Province / Île-de-France)

Champ : France métropolitaine

Sources : Insee ; Notaires du Grand Paris, ADSN-BIEN ; Notaires de France, Perval.



<sup>13</sup> *Marché immobilier : tendance et évolution des prix de l'immobilier*

<sup>14</sup> *Banque de France, Évaluation des risques du système financier français, décembre 2021*

## Des conditions d'emprunt qui bénéficient d'un niveau historiquement bas des taux d'intérêt

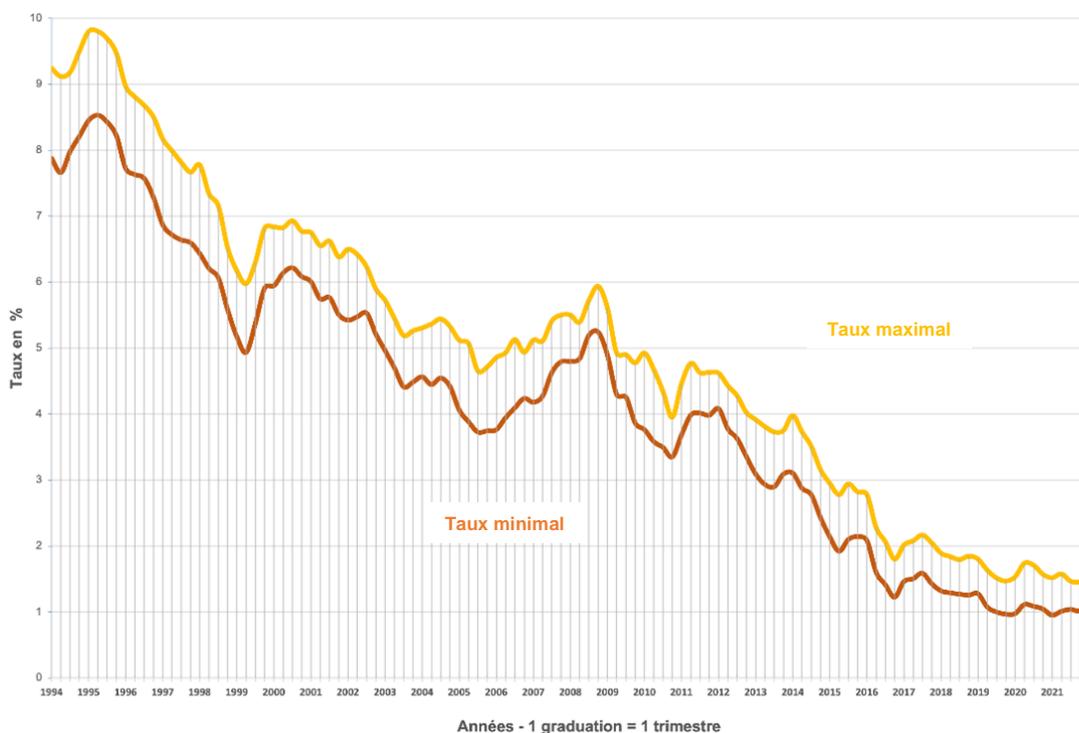
Le dynamisme du marché immobilier « post-confinement » se confirme également par la forte production de crédits immobiliers qui a atteint en 2021 son plus haut niveau historique, de manière corrélée à un volume de transactions qui a lui-même atteint un niveau record. La dynamique de reprise de l'investissement locatif est quant à elle plus modérée.

Selon la Banque de France<sup>15</sup>, cette production ne s'opère néanmoins pas au prix d'un relâchement des conditions d'octroi des crédits, tant au niveau du taux d'effort admis que de la maturité du prêt consenti. En effet, les instances de régulations du crédit à l'habitat souhaitent prévenir les situations de surendettement des ménages. C'est pour cela que le Haut conseil à la stabilité financière (HCSF) a émis plusieurs recommandations à destination des banques pour durcir les conditions d'emprunt. Il s'agit notamment de limiter les projets présentant un taux d'effort supérieur à 35 % ou encore une durée d'endettement excédant 25 ans. Ces décisions abondent dans le sens du deuxième frein exprimé par les enquêtés IFOP sur la difficulté de trouver une banque pour financer leur projet d'accession.

Pour autant, les capacités d'emprunt des ménages ont pu augmenter grâce au rallongement des prêts bancaires d'une part et d'autre part, la baisse des taux d'intérêts. Ces derniers ont baissé de 5 points en 20 ans, pour atteindre un niveau historiquement bas depuis 2020. Depuis deux ans, pour les meilleurs profils, les prêts libres à taux fixe sur 15 ans se négocient autour de 1 %. À noter que ces taux s'inscrivent dans un contexte où le taux de l'OAT a été très fréquemment négatif, mais depuis le début de l'année 2022, les taux amorcent une remontée (cf. [Indicateur des taux du 15 février 2022, ANIL](#)). La solvabilité des dossiers a été soutenue par des durées d'emprunt qui demeurent élevées en moyenne. À titre d'exemple, les prêts d'une maturité de 20 à 25 ans représentent un cas sur deux depuis 2013 des projets d'accession étudiés par les ADIL – sachant que le public qui s'adresse aux ADIL sont majoritairement des primo-accédants qui s'orientent davantage vers des prêts longues durées.

### Graphique 7 Évolution des taux d'intérêt des prêts bancaires depuis 1994

Source : indicateur des taux – ANIL - Ces données sont élaborées à partir des informations communiquées directement par les établissements financiers partenaires.



(moyenne des taux maximaux et minimaux des prêts sur 15 ans à taux fixe)

<sup>15</sup> Opus déjà cité [page 4](#)

# Les dispositifs nationaux en faveur de l'accession à la propriété : état des lieux

*Les dispositifs actuels de soutien à la propriété s'ancrent dans 150 ans de politique publique de l'habitat, qui a considéré dès ses lois fondatrices l'accès à la propriété des ménages modestes.*

*Ainsi, la première loi qui facilite l'accession « à la petite propriété » a été votée au début du XX<sup>ème</sup> siècle. C'est la loi Ribot du 10 avril 1908. Elle crée les sociétés régionales de Crédit Immobilier, qui prêtent à un taux de 2 % à des personnes « peu fortunées » les 4/5<sup>ème</sup> des fonds nécessaires pour acquérir ou construire une maison salubre. La première société de crédit immobilier est créée à Arras la même année. Dans le sillage du mouvement des mal lotis dans l'Entre-deux-Guerres, la loi Loucheur de 1928 prévoit la construction de 260 000 logements « à bon marché » sur cinq ans, tant en locatif qu'en accession. À l'orée de la Seconde Guerre Mondiale, 126 000 logements en accession à la propriété auront été ainsi construits. Aux lendemains du second conflit mondial, l'État met en place de nouveaux dispositifs favorisant l'accession à la propriété, grâce aux primes et prêts à long terme du Crédit Foncier. Les politiques d'appui à l'accession dans les années 60 vont accompagner la diffusion du pavillon en lotissements périurbains, qui recueille une forte adhésion dans l'opinion.*

*Lorsque la politique du logement est réformée en 1977 par l'introduction des aides à la personne pour mieux solvabiliser les ménages, elle vise « en particulier à favoriser l'accession à la propriété ». Elle crée ainsi les Prêts d'accession à la propriété, les PAP. Ces aides à la propriété ont persisté jusqu'en 1995, date à laquelle le PTZ a été instauré, cumulable avec les aides à la personne.*

*Le PTZ traverse les années 2000 et 2010 tout en connaissant quelques évolutions, la crise du logement abordable des années 2000 mobilisant les acteurs nationaux et locaux autour du développement de l'accession aidée. Outre les prêts conventionnés, les gammes de produit en accession destinées à des ménages à revenus modestes ou intermédiaires et dont le prix de vente est encadré s'élargissent : en 2004, les pouvoirs publics créent le Prêt Social Location Accession ; en 2014, la loi ALUR introduit le Bail réel solidaire (BRS) qui sera rendu opérationnel en 2016.*

*À noter que depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, les aides personnelles au logement pour l'accession à la propriété sont éteintes. Cette extinction ne s'applique pas aux contrats en cours et seulement à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020 aux APL pour les prêts et contrats de location-accession concernant les logements anciens en secteur tendu.*

*La partie ci-après fait un état des lieux des aides à l'accession en vigueur distribuées au plan national.*

Au niveau national, plusieurs dispositifs permettent d'aider les ménages modestes à accéder à la propriété. Ces dispositifs répondent à des objectifs spécifiques permettant le plus souvent de faciliter les conditions d'emprunt, de sécuriser un projet d'accession ou encore de diminuer le coût d'acquisition.

## Le Prêt à taux zéro (PTZ)

Pour faciliter les conditions d'emprunt, le PTZ est le dispositif le plus connu et le plus sollicité. Depuis sa création en 1995, il a fait l'objet de nombreuses évolutions. Actuellement, il est attribué, sous conditions de ressources, aux personnes physiques n'ayant pas été propriétaires de leur résidence principale au cours des deux dernières années. Il permet de financer :

- la construction ou l'acquisition d'un logement neuf, comme par exemple la construction d'une maison individuelle, l'achat d'un logement en VEFA ou encore l'aménagement à usage de logement de locaux non destinés à l'habitation ;
- l'acquisition d'un logement ancien accompagnée de travaux d'amélioration, sous conditions ;
- l'acquisition d'un logement HLM ;
- un projet de location-accession ou dans le cadre d'un BRS, dans les mêmes conditions qu'une acquisition classique.

Pour l'acquisition d'un logement ancien, l'octroi du PTZ est recentré sur les opérations accompagnées de travaux d'amélioration représentant au moins 25 % du coût de l'opération situées en zone B2 ou C depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Les travaux d'amélioration doivent, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, permettre d'atteindre une performance énergétique minimale.

Le montant du prêt accordé ainsi que ses conditions de remboursement dépendent de la composition familiale et des revenus de l'emprunteur, ainsi que de la localisation géographique du projet. Il s'agit d'un prêt dit complémentaire qui ne peut financer la totalité du projet d'accession. Son montant doit être inférieur ou égal au montant total des autres prêts concourant au financement.

## Le Prêt accession sociale (PAS)

En complément ou non d'un PTZ, un PAS peut être accordé. Le PAS est un prêt conventionné garanti par l'État. Il est délivré par la banque, attribué sous conditions de ressources et dont le taux d'intérêt est plafonné par décret. Le prêt permet de financer l'achat d'une résidence principale et peut concerner la construction d'un logement ou l'acquisition dans le neuf ou l'ancien. Il peut également financer la réalisation de certains travaux dans la résidence principale de l'emprunteur. Le prêt permet également à l'emprunteur de bénéficier notamment de frais de dossier bancaires plafonnés ou encore d'une hypothèque à coût réduit pour garantir le remboursement du prêt.

À la différence d'un PTZ, le prêt PAS peut être accordé pour financer la totalité du projet d'accession. Il est notamment cumulable avec des aides Action Logement.

## Les dispositifs d'accession sociale à la propriété pour assurer un prix modéré et sécuriser les accédants : PSLA et BRS

Certains dispositifs d'accession proposent des logements dont les prix de vente sont encadrés à des ménages sous plafonds de ressources. Outre l'accessibilité financière améliorée, ils peuvent intégrer des mécanismes de sécurisation des ménages acquéreurs.

C'est le cas du Prêt social location-accession (PSLA). Il repose sur le mécanisme de la location-accession qui permet à des ménages sans apport personnel (ou trop insuffisant) d'acquérir le logement qu'ils occupent en étant dans un premier temps locataires. Ainsi, dans une première phase, dite locative, l'accédant s'acquitte d'une redevance incluant une fraction locative pour la jouissance d'un bien et une fraction acquisitive pour le paiement anticipé du prix, puis dans une seconde, il acquiert le logement en levant l'option. Ce dispositif bénéficie à des ménages respectant des plafonds de ressources qui achètent leur logement situé dans une opération agréée par l'État. À ses débuts en 2004, le PSLA ne portait que sur les logements neufs, mais depuis la loi de finances pour 2020, il a été étendu aux logements anciens à condition de réaliser certains travaux.

En outre, en cas de vente par un bailleur social, deux garanties sont offertes à l'acquéreur :

- la garantie de rachat : le bailleur social vendeur s'engage à racheter (ou à faire racheter par un autre organisme HLM) le logement à un montant minimum garanti si l'acquéreur se trouve en difficulté au cours des 15 années suivant son acquisition ;
- la garantie de relogement : elle garantit à l'acquéreur de bénéficiaire, sous conditions, d'une offre de relogement dans un logement social, de la part du bailleur social vendeur (ou d'un autre organisme HLM). La garantie dure 15 ans. Ainsi, si l'acquisition n'aboutit pas, un relogement du ménage est possible.

Enfin, une autre catégorie de dispositif participera à diminuer le coût d'acquisition d'un bien. Le BRS en fait partie. Il est un mécanisme qui repose sur :

- une dissociation du foncier et du bâti permettant l'acquisition par les ménages de leur résidence principale à un prix abordable en achetant les droits réels grevant le bâti et dont la durée est « rechargeable » en cas de mutation (vente/donation/succession) ;
- l'acquisition et la conservation du foncier par un Organisme de foncier solidaire (OFS) dans une logique anti-spéculative ;
- un contrôle, par l'OFS, de l'affectation des logements en fonction des ressources des ménages et un accompagnement lors de la mutation des droits réels attachés au BRS ;
- l'encadrement du prix de revente des droits réels permettant le maintien durable de l'offre à un prix abordable.

Créé en France en 2016, le BRS concerne l'acquisition de logements anciens ou neufs.

## La TVA à taux réduit et prime ANRU

L'application d'un taux réduit de TVA constitue un autre levier permettant de faciliter le développement de l'accession sociale à la propriété. Ce dispositif bénéficie à des logements situés dans les Quartiers prioritaires politique de la ville faisant l'objet d'un contrat de ville (QPV) ou entièrement situés à moins de 300 mètres de ces quartiers, mais également sur des logements destinés à être occupés par des titulaires de contrats de location-accession conventionnés et agréés (opérations PSLA) ou faisant l'objet d'un BRS. Pour en bénéficier, des plafonds de prix et de ressources, revalorisés chaque année au 1<sup>er</sup> janvier, doivent notamment être respectés.

À noter que l'ANRU accorde des subventions à des opérations d'accession à la propriété au sein des quartiers de renouvellement urbain qui font l'objet d'une convention pluriannuelle de renouvellement urbain. La subvention s'établit à un montant forfaitaire maximal de 10 000 € par logement. Afin de favoriser la réalisation d'opérations de qualité, et d'en faciliter la commercialisation, ce montant peut être porté à 15 000 € par logement.

Cette prime ANRU vise à contribuer à la diversification de l'habitat dans les quartiers, à favoriser l'amélioration des parcours résidentiels des ménages habitant les quartiers et à faciliter l'implantation dans les quartiers des ménages extérieurs à ceux-ci.

## Les aides d'Action Logement en faveur de l'accession à la propriété

Action Logement propose aux salariés du secteur privé un prêt permettant de financer :

- la construction ou l'acquisition d'un logement neuf ;
- l'accession sociale à la propriété dans le neuf dont le PSLA ;
- l'accession en BRS dans le neuf ou l'ancien ;
- l'acquisition d'un logement ancien vendu par un organisme HLM, sous condition de performance énergétique.

Il s'agit d'un prêt à taux réduit (0,5 % hors assurance obligatoire) pouvant s'élever jusqu'à 40 000 €. Il est accordé sous conditions de ressources, mais jusqu'à 20 % de bénéficiaires peuvent y prétendre même si leurs revenus dépassent ces plafonds.

Action Logement propose également d'autres aides favorisant l'accession à la propriété, telles que :

- depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021, la prime à l'accession : une subvention pouvant s'élever jusqu'à 10 000 € pour les projets d'achat d'un logement neuf (VEFA, CCMI, accession sociale ou BRS) à titre de résidence principale ;
- l'aide MOBILI-PASS. Elle peut prendre la forme d'une subvention ou d'un prêt à taux préférentiel et permet aux salariés en situation de mobilité professionnelle de prendre en charge certaines dépenses liées à leur déménagement, telles que les frais d'assistance à la mise en vente ou à la location du logement de départ, les frais de déménagement ou de remboursement anticipé d'un prêt immobilier... ;
- le prêt travaux : il peut être cumulé avec le prêt accession afin de financer certains travaux après l'acquisition, sous conditions.

Action Logement propose également le dispositif Pass Assistance. C'est un service d'accompagnement social dédié aux salariés rencontrant des difficultés pour rembourser leur crédit immobilier ou en cas de risque de saisie de leur logement. Ce service d'accompagnement social propose un prêt à taux zéro. Gratuit et confidentiel, il permet de bénéficier d'un accompagnement personnalisé comprenant un diagnostic approfondi de la situation du demandeur afin d'identifier et de rechercher des solutions qui lui sont adaptées.

## Le L.E.S dans les DOM

Pour accéder à la propriété, les ménages à faibles revenus bénéficient depuis 1986 d'une aide de l'État au « Logement Évolutif Social » (LES). Ce dispositif, conçu spécifiquement pour les DOM (Martinique, Guadeloupe, Guyane et Mayotte), permet l'attribution à des ménages d'une subvention de l'État pour la construction d'un logement individuel (secteur diffus) ou son acquisition en secteur groupé, avec une assistance technique et sociale au montage de l'opération. La subvention au LES peut être attribuée à toute personne physique à faibles revenus candidate à l'accession à la propriété de sa résidence principale dont le revenu est inférieur à un plafond réglementaire. Ces plafonds sont déterminés par arrêté préfectoral en fonction de la composition familiale du ménage et de la localisation du logement.

Il est aujourd'hui souvent couplé avec des opérations de résorption de l'habitat insalubre et offre ainsi une solution de relogement aux occupants de ces secteurs.

## Des dynamiques d'accèsion diversifiées selon les territoires : tendances territoriales et dispositifs locaux de soutien à l'accèsion

*Les dispositifs d'accèsion sociale se sont étoffés au cours des années 2000 et 2010, alors que les prix connaissent une ascension rapide, interrogeant le maintien d'une offre abordable ; comme vu précédemment, ils s'inscrivent dans l'héritage de 150 ans de politique du logement en France.*

*Les politiques locales de l'habitat se sont également emparées de la question de l'accèsion, dont les dynamiques et l'acuité des enjeux varient en fonction des contextes locaux des marchés de l'habitat. Ceux-ci ont été référencés à travers quelques indicateurs signifiants traités à l'échelon infra départemental.*

*L'outil de recensement des aides locales à la propriété permet d'en saisir les spécificités et la manière dont les collectivités soutiennent les priorités locales en lien avec les enjeux actuels de rénovation thermique des logements et de plus grande frugalité de la consommation d'espace.*



## Distribution géographique de la part des propriétaires occupants et du coût médian d'acquisition des biens

58 % des résidences principales sont occupées par leur propriétaire. Ce taux varie néanmoins substantiellement au sein du territoire national. Un quart des zones d'emploi se situe sous cette moyenne nationale, tandis que pour 25 % d'entre elles, plus de 68 % des ménages occupent un logement dont ils sont propriétaires (soit le seuil du 3<sup>ème</sup> quartile).

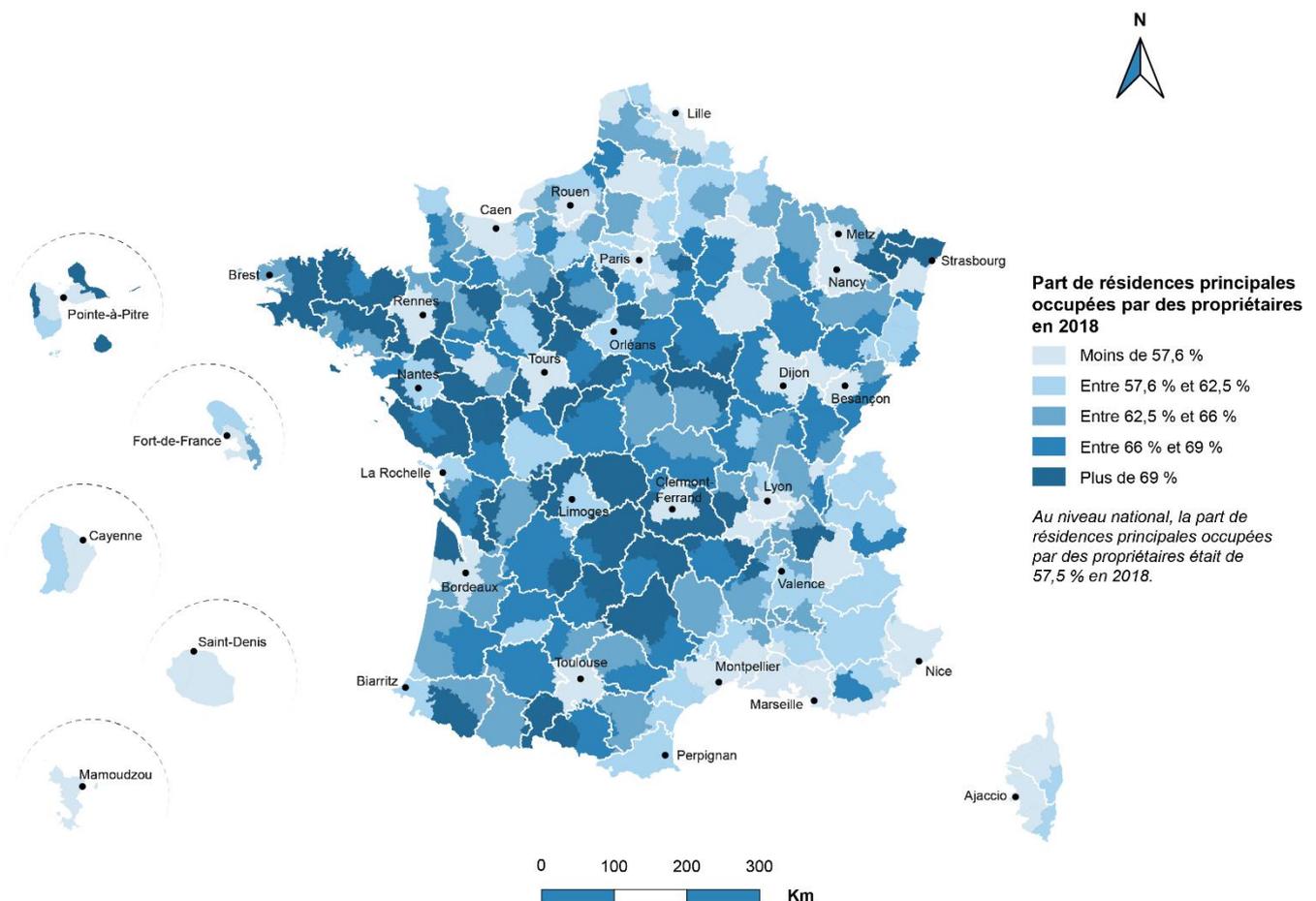
Les propriétaires occupants sont davantage représentés dans le Massif Central, le quart nord-ouest de la France (Bretagne, Vendée), les secteurs ruraux du Sud-Ouest ou de la région centre. Dans ces secteurs, ils représentent plus de deux tiers des occupants des résidences principales, correspondant au seuil du 3<sup>ème</sup> quartile évoqué plus haut.

Ils sont également majoritaires dans le reste du territoire, à l'exception du littoral méditerranéen, de la Corse, des territoires ultra-marins et les départements urbains, c'est-à-dire polarisés par une grande métropole. À Paris, seul un tiers des occupants des logements en sont propriétaires.

### Carte 2

#### Part des résidences principales occupées par des propriétaires en 2018, à la zone d'emploi<sup>16</sup>

Source : Insee, recensement de la population



<sup>16</sup> Une zone d'emploi est un espace géographique à l'intérieur duquel la plupart des actifs résident et travaillent. Ce zonage est défini à la fois pour la France métropolitaine et les DOM. Le découpage actualisé se fonde sur les flux de déplacement domicile-travail des actifs observés lors du recensement de 2016. L'algorithme utilisé est celui préconisé par Eurostat, LabourMarketAreas, disponible en open source. La liste des communes est celle donnée par le Code Officiel Géographique (COG).

## Les prix médians de maisons et des appartements en 2020 : zones attractives et zones peu tendues

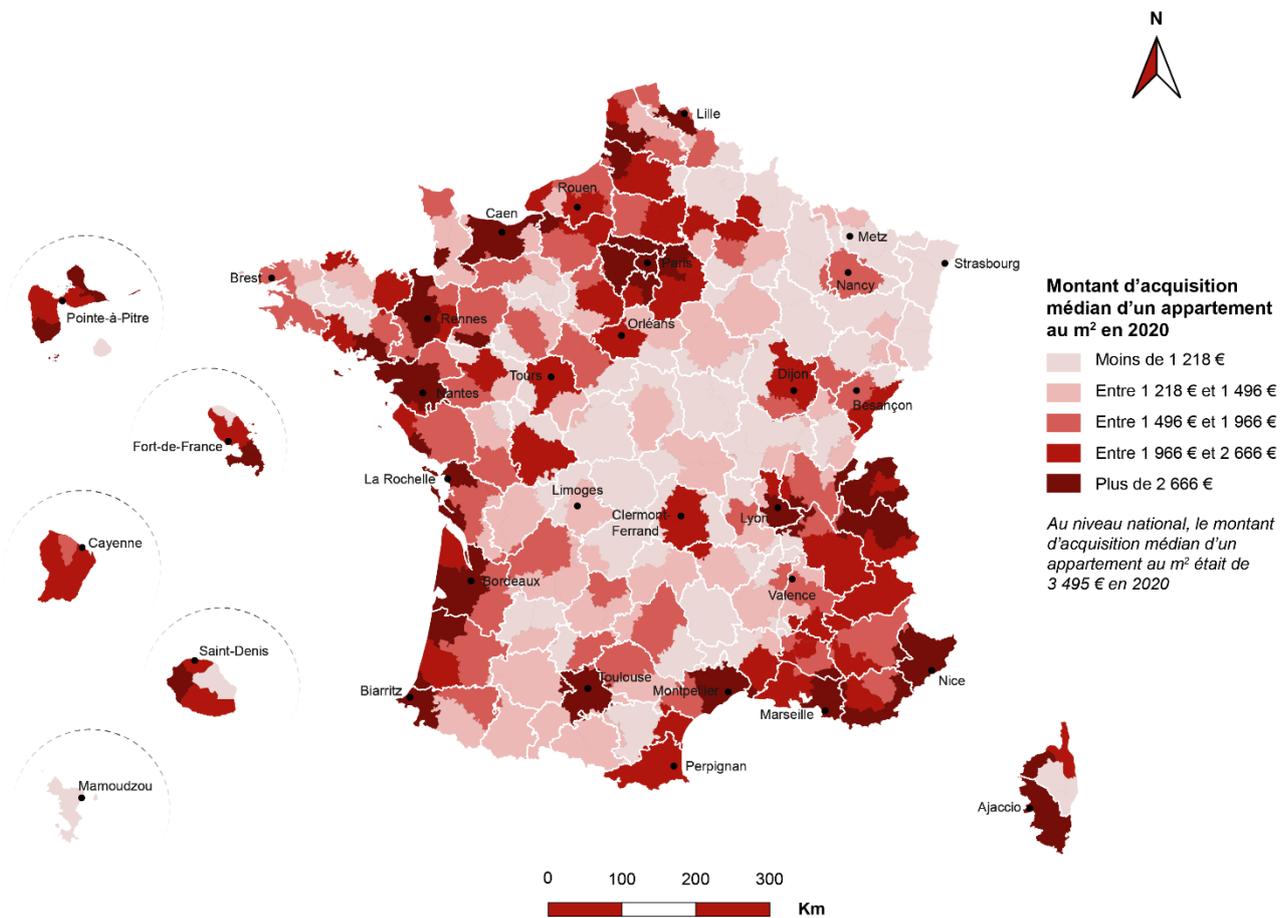
Au niveau national, le montant médian pour acquérir une maison en 2020 était de 185 000 €. Le prix médian d'un appartement s'établissait, la même année, à 3 495 € par m<sup>2</sup>.

La dispersion autour de ces valeurs médianes est élevée en raison d'importantes disparités territoriales. L'intensité et la hiérarchie des prix respectent les mêmes logiques spatiales en France pour les appartements et les maisons.

### Carte 3 Montants médians d'acquisition des appartements au m<sup>2</sup> à la zone d'emploi

Source : DVF 2020 / Traitement : ANIL

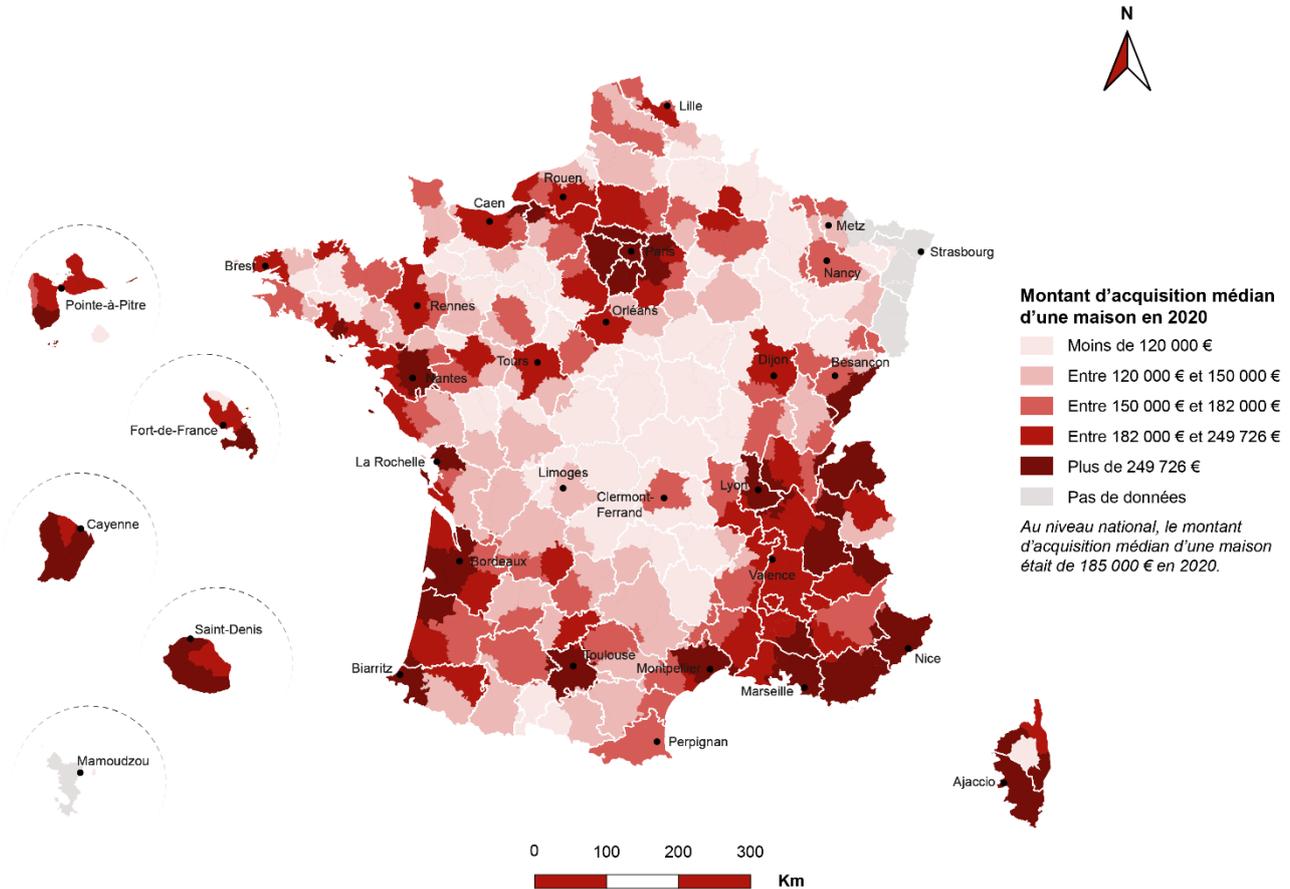
N.B : la base DVF ne contient pas de mutation en Haut-Rhin, Bas-Rhin, Moselle et à Mayotte.



## Carte 4 Montants médians d'acquisition des maisons en 2020 à la zone d'emploi

Source : DVF 2020 / Traitement : ANIL

N.B : la base DVF ne contient pas de mutation en Haut-Rhin, Bas-Rhin, Moselle et à Mayotte.



Les niveaux de prix les plus élevés s'observent principalement dans et autour des métropoles (Paris, Lyon, Bordeaux, Toulouse...) et dans les zones littorales, en particulier le pourtour méditerranéen et la façade atlantique. La Corse et les départements d'Outre-mer présentent également des montants médians parmi les plus élevés. Les prix d'acquisition sont moins hauts dans les territoires à dominante rurale localisés essentiellement dans le centre et l'est de la France, augurant d'une plus grande accessibilité financière de ces biens.

La géographie des prix dessine celle des territoires attractifs, soumis à la pression de la demande, et celles des territoires sous moindre pression.

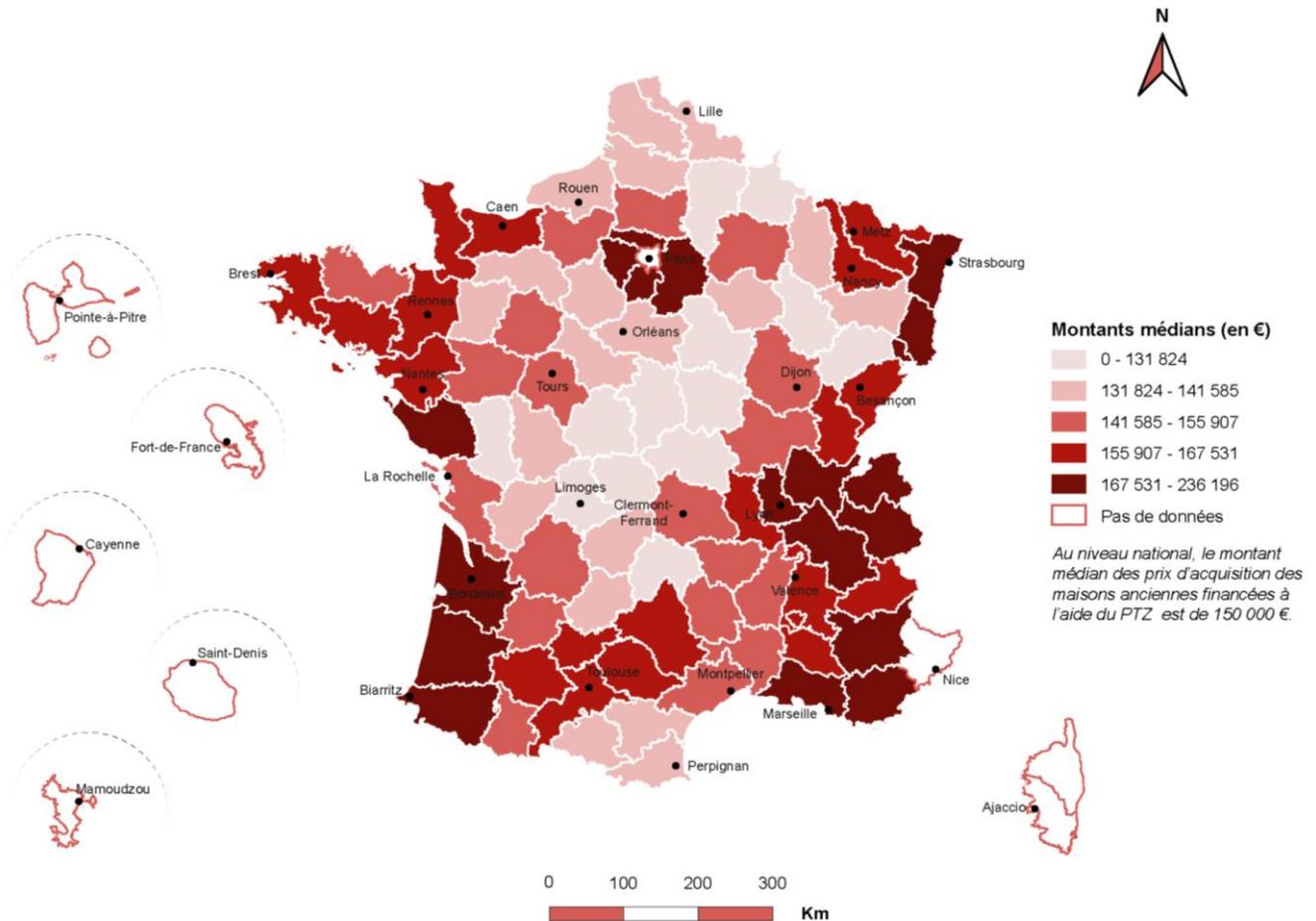
### La sollicitation des PTZ dans le neuf et dans l'ancien par type de territoire

Pour rappel, pour les opérations financées avec un PTZ en 2020, le prix médian des maisons individuelles neuves s'établit à 220 000 € et celui de l'ancien à 150 000 €. La carte 5, portant sur les maisons individuelles dans l'ancien, confirme pour ce segment du marché financé par le PTZ la hiérarchie des prix mise en évidence ci-avant, et concorde avec celle des maisons neuves.

## Carte 5

## Montants médians des prix d'acquisition des maisons anciennes financées à l'aide du PTZ en 2020 par département

Source : SGFGAS 2021 / Traitement : ANIL



Les cinq départements ayant délivré le plus de PTZ en volume sont la Seine-Saint-Denis, la Loire-Atlantique, l'Ille-et-Vilaine, les Bouches-du-Rhône et la Seine-et-Marne, soit plus de 2 000 PTZ délivrés en 2020. Les volumes ont néanmoins baissé par rapport à 2019.

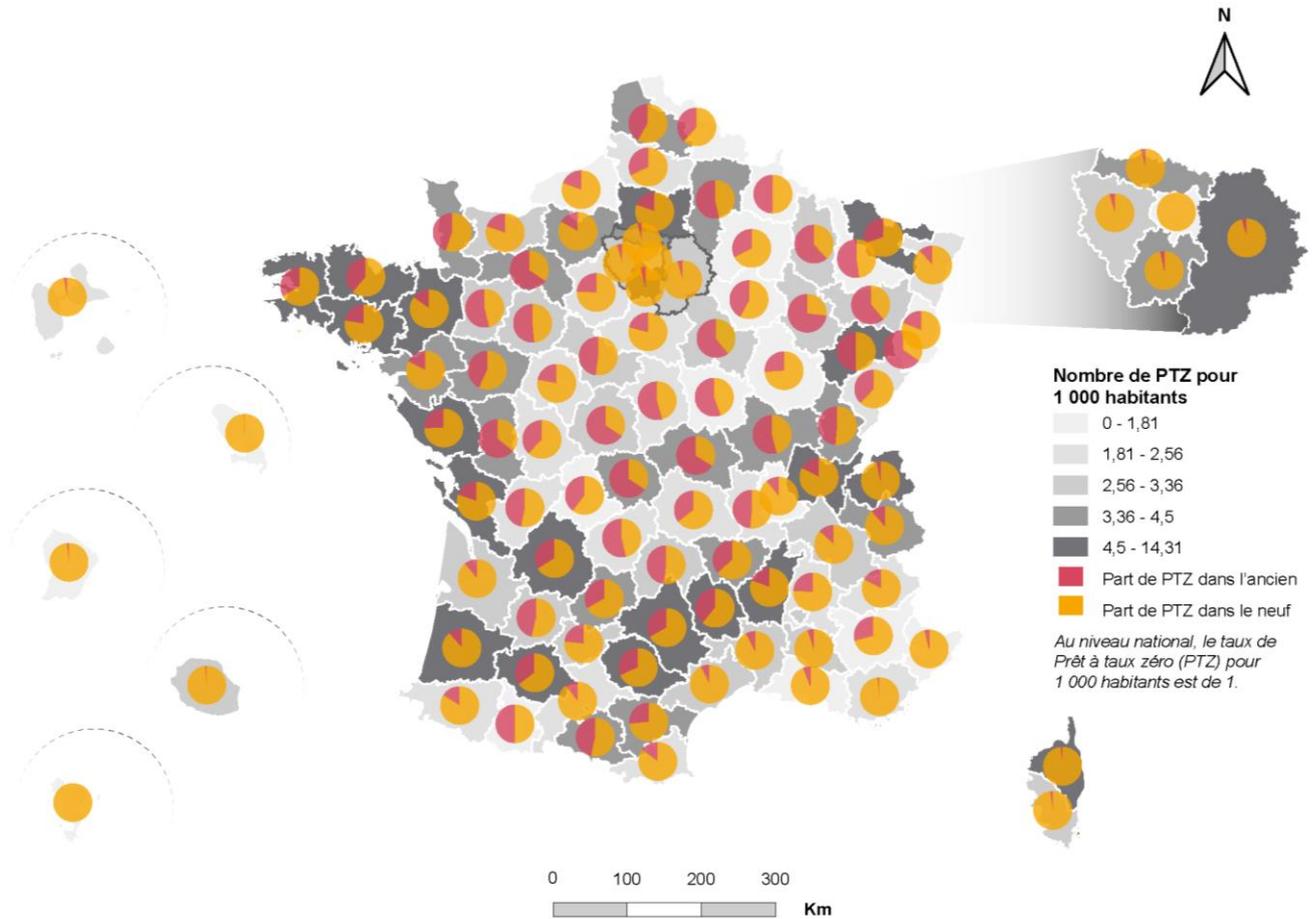
L'émission de PTZ, ramenée au poids démographique des départements, est particulièrement active sur la façade littorale, le pourtour occitan du Massif central, en Corse et en Seine-et-Marne (cf. [Carte 6](#)).

À l'échelle nationale, 80 % des PTZ sont émis dans le neuf. La répartition des PTZ dans l'ancien et dans le neuf permet de constater que l'accèsion dans le neuf est davantage co-financée dans la majorité du territoire. Pour autant, des territoires plus ruraux se caractérisent par une délivrance de PTZ dans l'ancien majoritaire ou pour le moins équivalente à celle dans le neuf (cf. [Cartes 6 et 7](#)).

Enfin, dans certains territoires, l'émission de PTZ dans le neuf permet d'établir un lien avec l'intensité de la construction et les dynamiques de périurbanisation.

### Carte 6 Intensité de la sollicitation du PTZ par département et répartition par type d'opération (neuf / ancien) en 2020

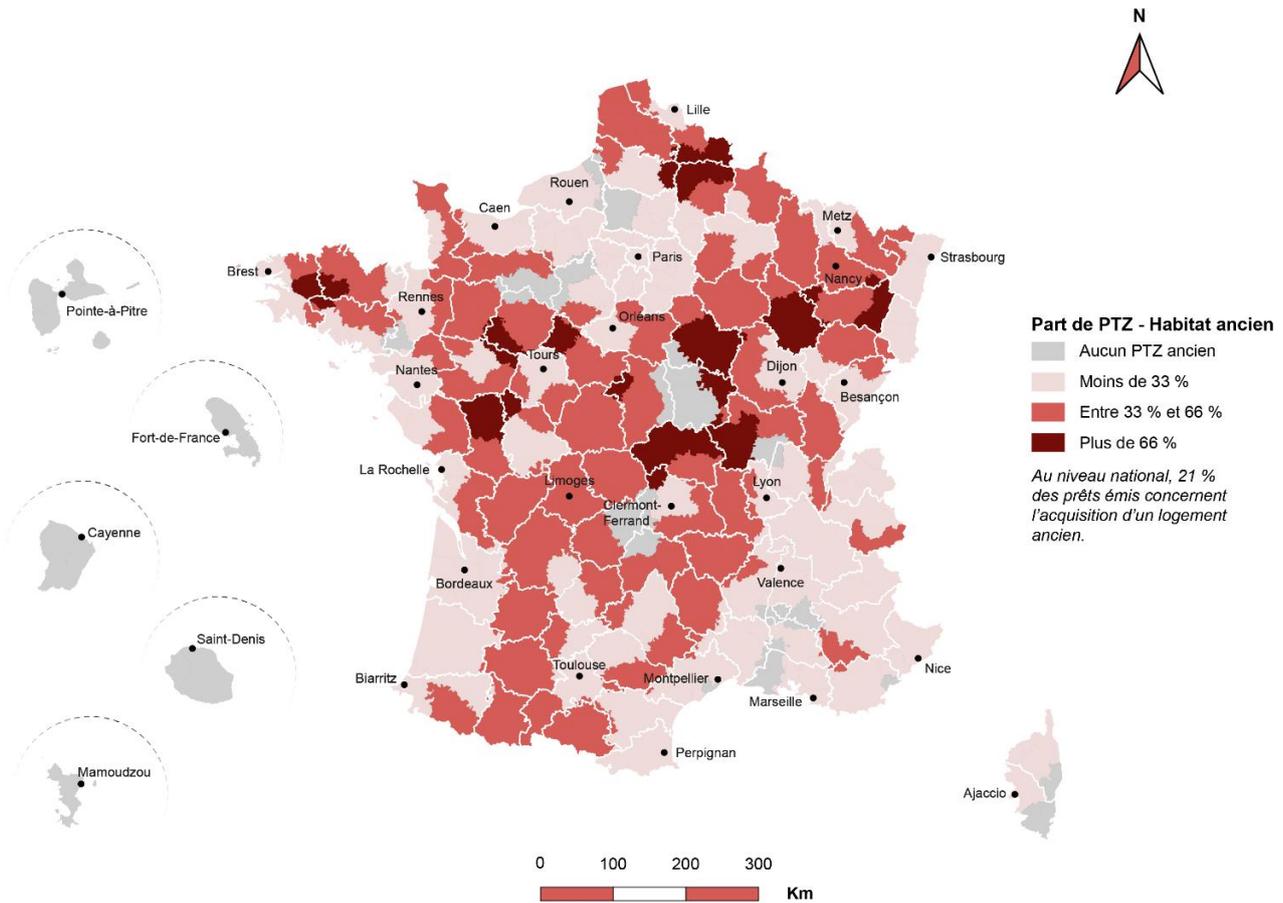
Source : SGFGAS 2021 / Traitement : ANIL



## Carte 7

## Part de PTZ émis pour l'acquisition d'un logement ancien à la zone d'emploi en 2020

Source : SGFGAS 2021 / Traitement : ANIL



## Typologie des zones d'emploi en fonction des dynamiques d'accèsion à la propriété

Afin d'apprécier la diversité des dynamiques d'accèsion à la propriété en France, une classification à la zone d'emploi a été établie au moyen d'une Analyse en composante principale (ACP), qui a permis d'identifier cinq profils de territoires présentant des caractéristiques communes.

### Méthodologie : analyse en composante principale

La création d'une typologie en cinq classes a été déterminée à partir de l'exploitation de données multivariées relatives à chacune des zones d'emploi de France. Elle se fonde sur une Analyse en Composante Principale (ACP) dont le principe est de réduire la dimension du jeu de données initial (11 variables\*) en deux axes principaux tout en minimisant au maximum la perte d'information. Cette ACP a permis de décrire les données et de visualiser où se situaient les territoires par rapport aux indicateurs. À partir de ces résultats, une classification hiérarchique a été réalisée afin de regrouper les territoires similaires au regard des deux axes principaux retenus. Une typologie en cinq classes a été retenue après analyse des différents niveaux de classification.

\*Revenu médian des propriétaires., Écart revenu propriétaires / locataires, Niveau du 2<sup>ème</sup> décile du revenu disponible par UC, prix médian des appartements, taux de mobilité dans le parc social, taux de vacance, taux d'emménagés récents, nb de PTZ pour 1000 habitants, part de PTZ ancien, taux de propriétaires occupants, indice de jeunesse.

### — Grandes métropoles dynamiques et territoires attractifs où le marché de l'accession est sélectif

L'accès à la propriété dans ces territoires est réservé aux ménages les plus aisés, et tend à exclure les ménages modestes ou une partie de la classe moyenne qui se tournent vers le marché locatif. La principale raison est le prix des logements qui est significativement plus élevé que dans le reste de la France (supérieur à 3 500 € / m<sup>2</sup> pour les appartements anciens). De manière corrélée, les revenus des propriétaires sont plus hauts, en moyenne, que dans d'autres territoires. Les zones d'emploi composant ce groupe présentent un taux d'emménagés récents plus élevé qu'ailleurs. Ces zones d'emplois se caractérisent par une attractivité économique et/ou résidentielle. Ce groupe réunit ainsi Paris, Lyon et Bordeaux ou encore les zones frontalières de la Suisse et des zones côtières, recherchées pour leur cadre de vie comme Annecy, Bayonne, La Rochelle ou la côte d'Azur.

### — Métropoles régionales et territoires en couronne des grandes agglomérations françaises : des territoires plus ouverts à l'accès à la propriété

Ce groupe intègre une grande majorité de métropoles ou de grandes villes de l'Hexagone, où les indicateurs rendent compte d'un marché moins sélectif que les zones du groupe précédent au plan de l'accession. Comparativement au groupe précédent, les prix médians sont davantage en adéquation avec les revenus des habitants et ces territoires sont dynamiques démographiquement. On retrouve ainsi les grandes métropoles régionales comme Lille, Caen, Dijon ou Clermont-Ferrand qui ne connaissent pas la même tension immobilière que Paris, Lyon ou Bordeaux. Ce groupe intègre également des zones se situant dans l'aire d'influence de la métropole parisienne comme Cergy, Melun ou la grande couronne essonnoise ou seine-et-marnaise. Ces dernières peuvent s'adresser à des ménages ne pouvant pas réaliser une accession au sein des zones d'emploi du cœur de la métropole parisienne. Les indicateurs sont néanmoins plus hétérogènes quant aux revenus des propriétaires et des types d'habitat qui font l'objet de transactions.

### — Secteurs urbains populaires, dont les dynamiques d'accession sont contraintes

Le taux de PTZ pour 1 000 habitants est globalement faible, attestant de dynamiques d'accession modérées ou contraintes pour les ménages modestes. L'accessibilité économique à la propriété est un frein aux dynamiques d'accession, malgré des prix au m<sup>2</sup> inférieurs à ceux des métropoles et des grandes couronnes. La part de ménages très modestes est plus importante. La difficulté d'accéder au parc privé peut se matérialiser par des taux de mobilité inférieurs à la moyenne nationale dans des secteurs soumis à une certaine pression de la demande sociale. Ce groupe comprend principalement des territoires des bassins miniers du nord de la France ou des zones d'emploi de l'est de l'arc méditerranéen.

### — Secteurs littoraux et périurbains dynamiques sur le plan de l'accession à la propriété

Ces territoires se caractérisent par un taux de propriétaires supérieur à la moyenne nationale et une sollicitation plus forte du PTZ, notamment sur la façade atlantique et autour de grandes métropoles (région parisienne, région lyonnaise, Nord-Est de Toulouse...). Plusieurs facteurs peuvent contribuer à ces dynamiques : des politiques locales actives en faveur de l'accession, des prix en meilleure adéquation avec les revenus des habitants, ainsi qu'une attractivité résidentielle favorisant l'installation de nouveaux ménages (le solde migratoire est fréquemment positif dans les zones de ce groupe).

### — Territoires où l'accès à la propriété est aisé

Cette classe est à l'opposé de la première composée des grandes métropoles et territoires attractifs : les prix médians y sont relativement bas et l'accès à la propriété est facilité en raison de moindres contraintes économiques. Ces territoires sont polarisés par des villes petites et moyennes dont le marché du logement est peu tendu. Le taux de propriétaires est élevé et la part d'opérations PTZ réalisées dans l'ancien sont relativement plus importants qu'ailleurs. La dynamique d'accession dans ces territoires est davantage portée par la réhabilitation du parc ancien que par la construction neuve. On y retrouve en particulier les espaces ruraux du centre et du nord-est de la France.

## — Territoires ultramarins, où l'accès à la propriété est confronté à la faible solvabilité des ménages

La précarité socio-économique des ménages ultramarins pénalise leur solvabilité, les prix médians dans l'ancien étant comparables à ceux des métropoles régionales dans l'Hexagone. À l'instar des secteurs urbains populaires de métropole, le PTZ est peu mobilisé, et semble réservé aux opérations neuves. L'accès au parc privé s'avère économiquement contraint pour une population qui se tourne vers d'autres segments d'offre, parfois informels.

### Carte 8

#### Classification des zones d'emploi au regard des dynamiques d'accès à la propriété, à la zone d'emploi

Sources : indicateur composite par l'ANIL sur la base de données issues de plusieurs sources (Insee, DVF, RPLS)

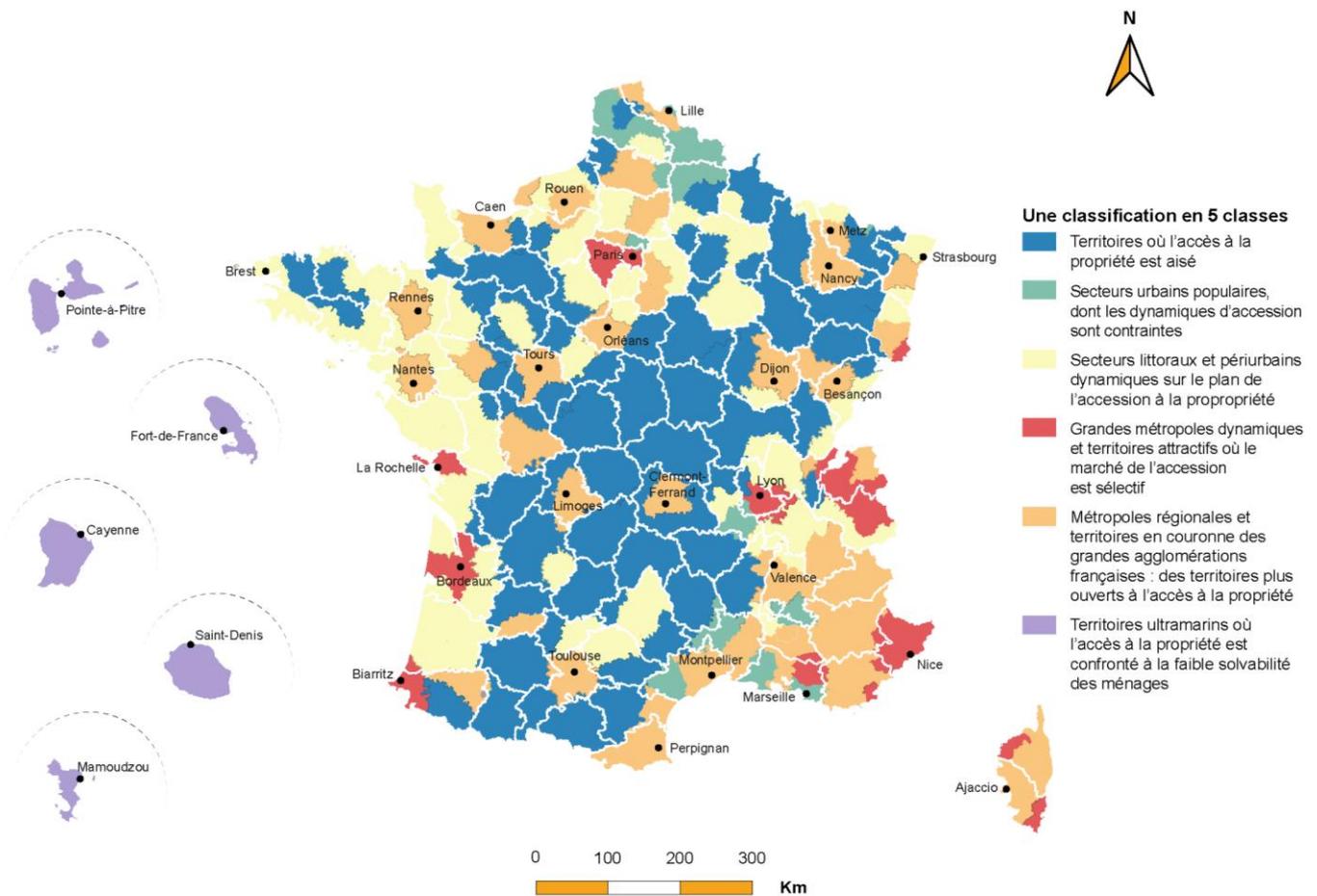


Tableau 7  
Indicateurs moyens par groupe

	Revenu médian des propriétaires occupants	Écart revenu prop. / loc.	Niveau du 2 <sup>ème</sup> décile disponible de revenu	Prix médian App.	Taux de mob. HLM	Taux de vac.	Taux emm. récents	Nb PTZ ancien	Part de PTZ ancien	Taux de prop.	Indice de jeunesse
Territoires où l'accès à la propriété est aisé	22 037 €	39%	14 444 €	1 237 €	13%	11%	11%	0,88	51%	68%	0,9
Secteurs urbains populaires, dont les dynamiques d'accession sont contraintes	22 566 €	62%	12 841 €	1 825 €	10%	9%	11%	0,78	37%	57%	1,3
Secteurs littoraux et périurbains dynamiques sur le plan de l'accession à la propriété	23 516 €	34%	15 445 €	2 094 €	11%	8%	11%	1,34	26%	67%	1,1
Grandes métropoles dynamiques et territoires attractifs, où le marché de l'accession est sélectif	29 449 €	39%	15 835 €	4 204 €	8%	6%	13%	1,06	4%	57%	1,2
Métropoles régionales et couronnes des grands agglomérations françaises : des territoires plus ouverts à l'accès à la propriété	25 334 €	42%	14 517 €	2 325 €	10%	7%	14%	1,02	12%	57%	1,2
Territoires ultramarins, où l'accès à la propriété est confronté à la faible solvabilité des ménages	21 485 €	50%	12 567 €	2 341 €	9%	14%	11%	0,48	0%	57%	3,0

Sources : Insee, recensement de la population 2018, DVF 2020, RPLS 2020

## Les soutiens locaux à l'accession à la propriété

Dans le cadre de leur mission d'information des particuliers sur l'ensemble des sujets relatifs au logement, les ADIL recensent les aides financières directes des collectivités locales à destination des ménages qui souhaitent accéder à la propriété. Grâce à un [outil](#) développé par l'ANIL, les aides locales disponibles sont répertoriées en ligne. Le recensement des aides sur un périmètre allant de l'échelon régional à l'échelon communal se veut exhaustif, que le département soit couvert ou non par une ADIL.

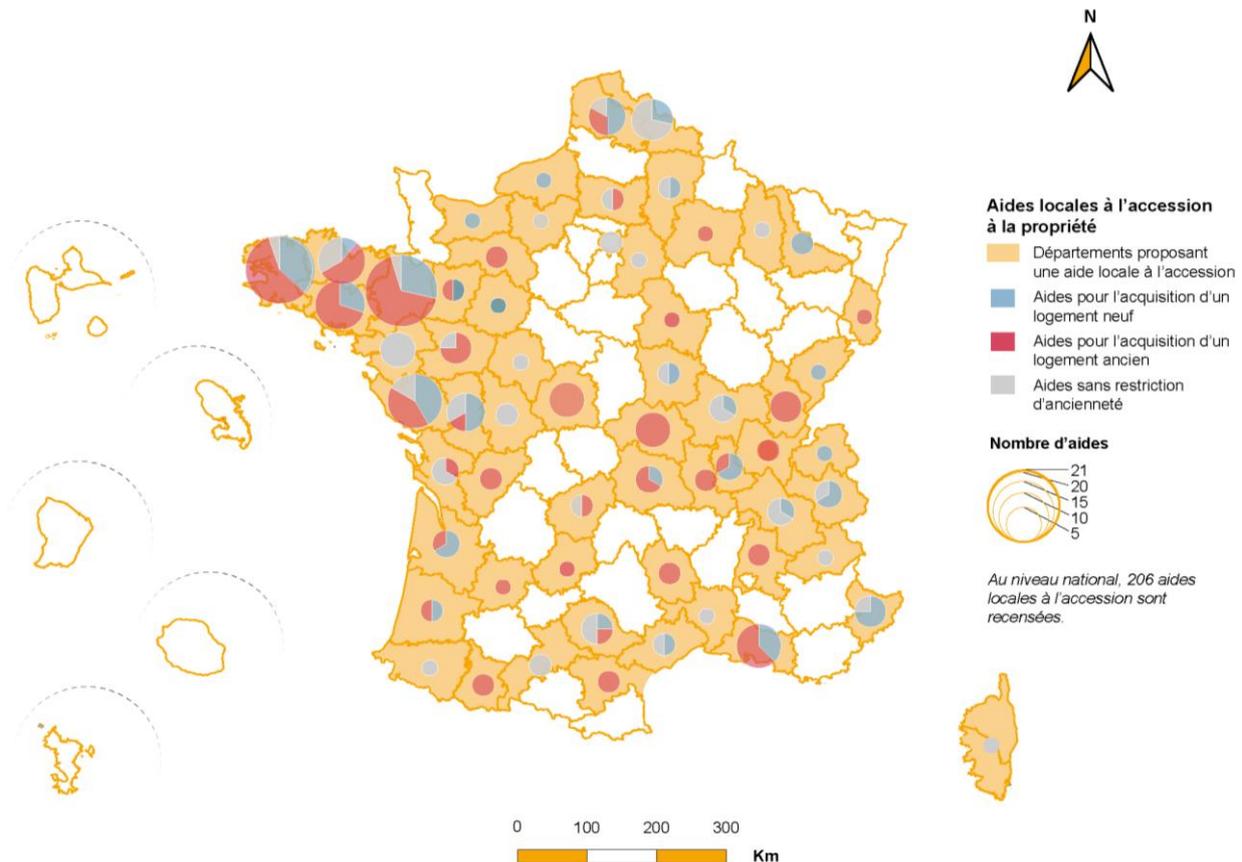
L'analyse des données recueillies en 2021 met en lumière la contribution des collectivités locales aux politiques d'aide à l'accession à la propriété. 206 aides directes aux ménages ont été recensées. Celles-ci ont été attribuées par des communes, des intercommunalités, des Conseils départementaux et plus rarement par des Conseils régionaux.

## Des disparités régionales sur l'attribution des aides locales à l'accession de plus en plus tournées vers l'acquisition dans l'ancien

### Carte 9

#### Nombre d'aides locales à l'accession par nature et par département en 2021

Source : ANIL / Traitement : ANIL



Les départements proposant le plus d'aides à l'accession sont localisés principalement à l'ouest de la France, plus précisément en Bretagne et dans les Pays de la Loire. L'Ille-et-Vilaine concentre le plus d'aides locales avec 21 aides recensées ; vient ensuite le Finistère (19 dispositifs), puis la Vendée (12 dispositifs).

La politique locale de soutien à l'accession à la propriété est plus densément outillée dans les territoires littoraux, mais aussi dans certains départements à dominante rurale dans le centre de la France, ou encore dans le Nord et le Pas-de-Calais. Les collectivités locales accompagnent dans presque la moitié des cas des projets d'accession dans l'ancien. Comparativement à 2018, cette proportion a considérablement augmenté, passant de 30 % à 48 % des aides disponibles. Cette tendance peut notamment s'expliquer par le développement des programmes de revitalisation des centres-bourgs et les politiques favorisant le réinvestissement du parc existant.

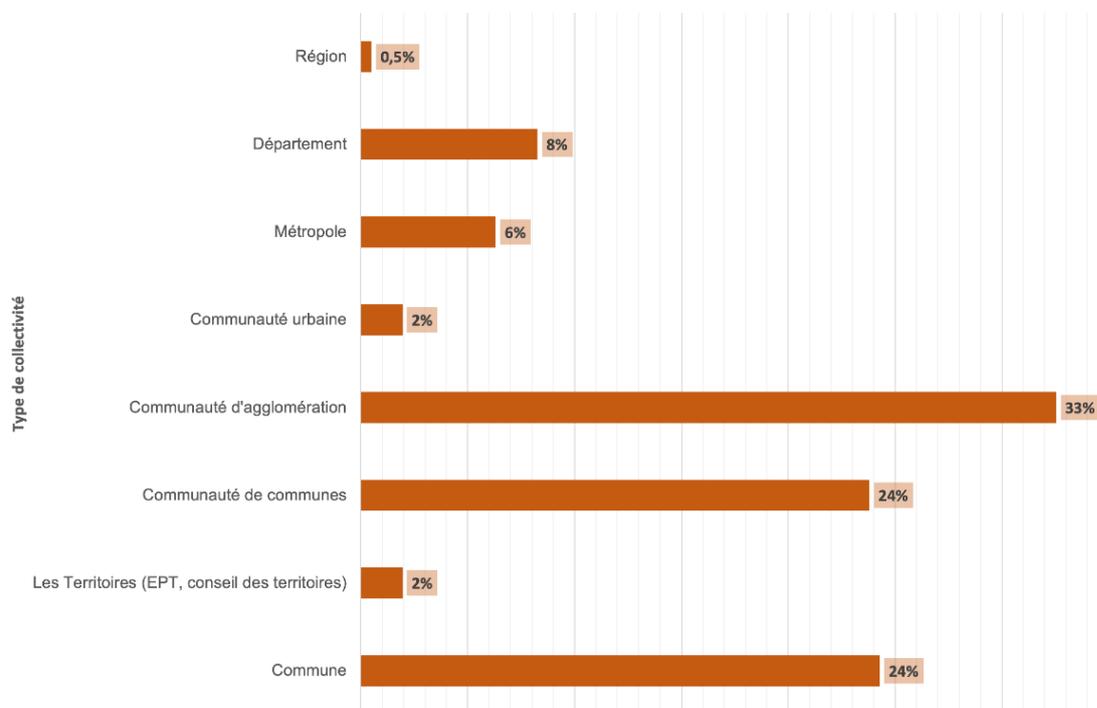
Les agglomérations des zones urbanisées proposent moins d'aides directes à l'accession, alors qu'elles s'inscrivent dans des marchés plus sélectifs. Cependant, des aides indirectes peuvent être par ailleurs mobilisées, en particulier à travers les dispositifs de maîtrise foncière permettant de minorer le coût du foncier pour produire du logement abordable. En secteur tendu, les politiques foncières sont un levier décisif pour produire des logements à coûts maîtrisés au sein de l'enveloppe agglomérée, en lien avec les documents locaux de programmation de l'habitat et de planification urbaine. Les Programmes Locaux de l'Habitat peuvent définir des aides spécifiques aux maîtres d'ouvrage publics en faveur de l'accession à la propriété. Ces différentes aides sont toutefois non renseignées dans l'outil aides locales du réseau ANIL/ADIL, centré sur les aides dont bénéficient directement les ménages.

## Les intercommunalités, principaux acteurs du soutien à l'accession sur les territoires

En proportion, les aides à l'accession attribuées en France sont d'abord financées à hauteur de 66 % par des intercommunalités, particulièrement par des Communautés d'agglomération (32 %) et des Communauté de communes (24 %). Les métropoles distribuent quant à elles 6 % des aides recensées. Cette représentation n'est pas surprenante : ces collectivités sont en effet compétentes en matière d'habitat et pilotent les politiques locales de l'habitat. Il convient toutefois de souligner que les communes sont des acteurs impliqués dans l'émission d'aides à l'accession, puisqu'elles sont à l'origine de 24 % des dispositifs d'aides recensés sur le territoire national. Plus de la moitié (54 %) des aides délivrées par ces communes visent les logements anciens. Cela peut en partie s'expliquer par le déploiement de dispositifs de reconquête des centres-villes portés par des programmes nationaux comme Action Cœur de Ville ou Petites Villes de Demain.

### Graphique 8 Répartition des aides recensées par type d'émetteur

Source : ANIL / Traitement : ANIL – 2021



## Des aides d'abord en direction des primo-accédants et des ménages aux ressources modérées

Dans la grande majorité des cas (53 %), ces aides sont destinées exclusivement aux primo-accédants. Très peu d'aides sont délivrées à d'autres bénéficiaires spécifiques (locataires du parc social 2 % ou propriétaires bailleur 1 %).

Pour mieux cibler le public bénéficiaire de leurs aides, les collectivités les conditionnent, en règle générale, à des plafonds de ressources. C'est le cas pour 85 % des aides locales recensées. Certains plafonds sont fixés localement, mais la grande majorité des aides se fondent sur des plafonds nationaux du PTZ, du PSLA ou encore de l'Anah. Le niveau de revenu constitue le principal critère lié au ménage. En effet, les conditions relatives à la composition du ménage, à l'âge ou encore à la profession sont rares, voire inexistantes. Le revenu est un critère objectif, qui permet de se référer à des plafonds définis réglementairement. Cela permet également de bénéficier de manière cumulée et harmonisée de différentes aides.

## Des conditions liées à la nature et à la localisation du projet

Davantage de conditions pèsent sur la nature du projet. Près d'un tiers des aides disponibles (29 %) sont exclusivement à destination des projets à l'accession nécessitant des travaux. Dans l'ensemble des aides proposées, certaines sont conditionnées au respect d'une étiquette de performance énergétique (29 %) et d'autres sont soumises à une obligation d'entreprendre des travaux (38 %). Les collectivités développent par ailleurs des aides locales aux travaux, qui peuvent soutenir des projets d'amélioration suite à une acquisition par les ménages (cf. [Encadré ci-après](#)).

Les collectivités ciblent pour 43 % des dispositifs leurs aides sur un périmètre géographique donné par exemple dans des zones QPV ou sur des Opah. De plus, 30 % des communes recensées attribuant au moins une aide sont en secteur d'Opération de revitalisation de territoire (ORT), le soutien à l'accession à la propriété s'intégrant dans une stratégie plus globale de revitalisation. En outre, peu d'aides sont conditionnées à l'attribution d'un dispositif national, tel que le PTZ ou le PSLA (14 %).

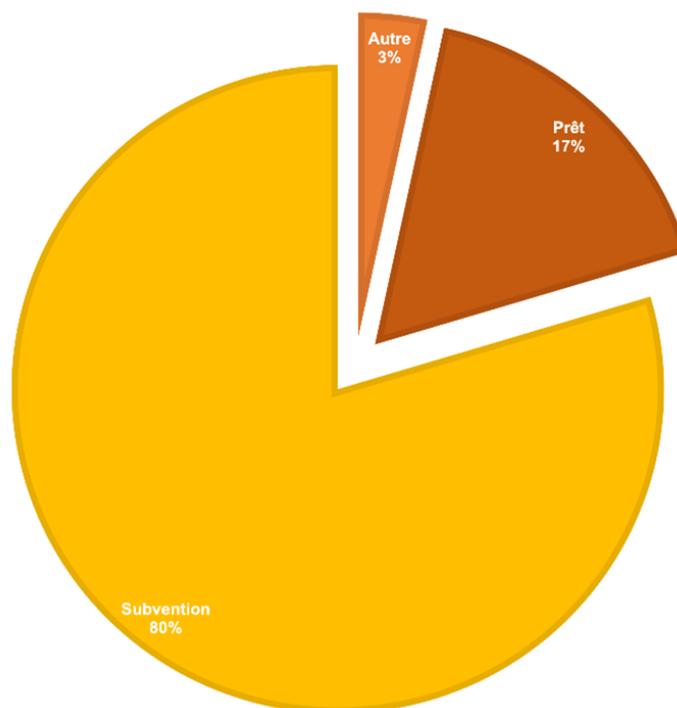
Pour éviter des effets d'aubaine, la grande majorité des aides (60 %) exige une occupation minimum du bien pendant un certain nombre d'années avant d'envisager sa revente, sous peine par exemple d'être dans l'obligation de rembourser tout ou partie de la subvention versée. La durée moyenne se situe autour de six ans. Dans 54 % des cas, cela se matérialise par une clause anti-spéculative interdisant de réaliser une plus-value à la revente (cf. [Encadré ci-après](#)).

Enfin, l'immense majorité des aides (80 %) prend la forme d'une subvention augmentant ainsi l'apport du ménage ; les projets pouvant fréquemment bénéficier par ailleurs d'un financement via le PTZ ou l'Éco-PTZ. Le montant de la subvention se situe dans une fourchette variant entre 1 500 € et 10 000 €, le montant le plus fréquemment accordé se situant entre 3 000 € et 5 000 €. Ces montants peuvent avoir un impact significatif sur la solvabilisation de ménages : 40 % des primo-accédants qui consultent une ADIL dispose de moins de 6 000 € d'apports issus de leur épargne.

### Graphique 9

#### Répartition des aides recensées par nature (subvention ou prêt)

Source : ANIL / Traitement : ANIL – 2021



## La clause anti-spéculative : qu'est-ce que c'est ?

Dans certains actes de vente (particulièrement lorsque le vendeur est un bailleur social ou une collectivité publique), peuvent y figurer des clauses « anti-spéculatives ». Ces clauses visent à limiter, temporairement, les prérogatives de l'acheteur qui a acquis le bien, souvent à un prix inférieur au marché (accession sociale / PSLA notamment).

Par exemple, lorsque le vendeur est un bailleur social, les clauses anti-spéculatives posent des conditions pour la revente du bien ou sa mise en location :

- en cas de revente :
  - dans les cinq ans, l'acquéreur doit en informer le bailleur social, qui bénéficie d'un droit de priorité. Si l'acquéreur vend son bien à un prix supérieur au prix d'achat, il doit reverser au bailleur social la différence entre le prix d'achat et le prix de revente (plafonné au montant de l'écart constaté entre le prix de mise en vente initial et celui de l'acquisition),
  - au-delà de cinq ans, la vente est libre,
- en cas de mise en location :
  - dans les cinq ans, le niveau de loyer ne doit pas dépasser le montant du dernier loyer acquitté avant l'acquisition,
  - au-delà de cinq ans, la mise en location est libre.

## Exemple de l'impact d'une aide locale en matière d'amélioration de l'habitat auprès de ménages ayant réalisé une acquisition dans le département de l'Ain

**Le contexte** : un ménage composé de 2 adultes et 3 enfants, propriétaire d'une maison datant de 2001. Ils souhaitent effectuer sur leur logement des travaux d'économie d'énergie à savoir :

- isolation des murs par l'extérieur ;
- isolation des fenêtres ;
- et isolation de leurs combles.

Après avoir fait établir des devis, les travaux à financer s'élèveraient à 33 000 €.

N'ayant pas la liquidité pour financer ces travaux, ces derniers doivent faire appel à un emprunt.

**Analyse du projet** : leur projet respecte l'ensemble des conditions de MaPrimeRénov' Habiter Mieux (ressources, gain énergétique, date de construction du logement...), ils peuvent donc bénéficier de cette subvention soit :

- 35 % dans la limite d'un plafond de dépense de 30 000 € puisqu'il s'agit d'un ménage modeste ;
- 2 000 € de prime Habiter Mieux ;
- 1 500 € de prime Sortie de Passoire.

En outre, ils habitent à Bourg-en-Bresse, commune appartenant à Grand Bourg Agglomération (GBA), secteur où une OPAH est en cours, ils peuvent donc bénéficier d'une aide locale supplémentaire portée par GBA et le Conseil Départemental de l'Ain (25 % dans la limite d'un plafond de dépense de 30 000 €).

### Impact des aides locales sur un tel projet, trois scénarii comparés :

- sans aucune aide : le couple pourrait faire appel à un éco-PTZ de 30 000 € et un emprunt bancaire de 3 000 €. La mensualité lissée des deux prêts sur 15 ans assurance incluse s'élèverait à 206,67 € par mois ;
- avec uniquement l'aide de l'Anah : le couple bénéficierait d'une aide MaPrimeRénov' Habiter Mieux de 14 000€ (MPR + Prime Habiter Mieux + Prime Sortie de Passoire) et le reste serait financé par un éco-PTZ (19 000 €). Leur mensualité s'élèvera sur 15 ans à 118,22 € par mois ;
- avec l'ensemble des aides proposées par l'Anah accompagnées de celles distribuées localement : le montant des subventions s'élèverait à 14 000 € de l'Anah et 7 500 € d'aides locales (GBA + Conseil départemental de l'Ain) soit un total de 21 500 €. Le ménage devrait donc emprunter la somme de 11 500 € dans le cadre d'un éco-PTZ. Ainsi, leur mensualité sur une durée de 15 ans assurance incluse s'élèverait à 71,56 € par mois.

## Conclusion

Depuis une quinzaine d'années, la part des propriétaires accédants au sein des propriétaires occupants s'est stabilisée autour de 20 %. La hausse des prix ces vingt dernières années a poussé les ménages accédants à s'éloigner de plus en plus des pôles urbains pour des zones plus accessibles au plan financier.

La crise sanitaire a pu accentuer ce phénomène, les ménages étant davantage en recherche d'espace. Cette demande en maison individuelle profite aux villes moyennes de province ou aux banlieues dans lesquelles l'installation des ménages est désormais facilitée par le télétravail. L'année 2021 a été ainsi très dynamique pour la maison individuelle : fort volume de transactions et croissance des prix en faveur des biens individuels. La durabilité de l'attrait pour les maisons individuelles dans des villes moyennes est à confirmer, mais le marché de l'accession s'est tendu ces derniers trimestres.

Le principal frein exprimé par les ménages pour accéder à la propriété reste un prix de l'immobilier élevé. Ce frein s'apprécie différemment selon les marchés locaux, mais la tendance haussière tend à exclure les ménages plus modestes avec le durcissement des conditions d'octroi des prêts, qui capent les taux d'effort et les maturités des prêts. Or, le niveau historiquement bas des taux d'intérêt ne pourrait plus suffire à compenser la hausse des prix, d'autant que les taux amorcent une remontée au début de l'année 2022.

Cependant, les politiques publiques encouragent l'accession sociale à la propriété pour améliorer la solvabilité des plus modestes. Les aides nationales peuvent emprunter des formes diverses, dont les objectifs sont de faciliter les conditions d'emprunt, sécuriser un projet d'accession ou encore diminuer le coût d'acquisition (ex : PTZ, PSLA, BRS...). Ces dispositifs s'adressent plutôt à un public primo-accédant, qui dispose d'apports limités et de revenus moindres. Les ménages les plus modestes se tournent davantage vers le segment ancien, auquel s'est ouvert le PTZ ou le PSLA, en particulier dans les secteurs moins tendus à dominante rurale. La mobilisation des dispositifs est évidemment sensible au rapport offre / demande qui anime de manière permanente les marchés locaux de l'habitat. Ces constats ressortent des analyses des données du PTZ, que corroborent celles issues des simulations réalisées en ADIL.

Aussi des initiatives locales peuvent prendre le relais de dispositifs nationaux pour faciliter l'accès à la propriété d'une partie des ménages qui peuvent en être exclus en fonction de l'acuité des enjeux et des priorités locales. Une typologie des zones d'emploi française sur les dynamiques d'accession à la propriété apporte des points de repère sur leur acuité et leur sélectivité d'un territoire à l'autre. Elle offre ainsi un référentiel pour orienter localement les enjeux en matière de politique en faveur de l'accession à la propriété.

Afin d'informer les ménages et les acteurs de terrain, l'ANIL diffuse grâce à un outil interne les aides disponibles à l'accession à la propriété en France. Cet outil permet au réseau ANIL/ADIL de disposer de statistiques uniques pour dresser un état des lieux des aides locales à la propriété. Ainsi, les territoires proposant le plus d'aides à l'accession se trouvent principalement à l'ouest de la France, plus précisément en Bretagne et dans les Pays de la Loire. Les aides mises en place par les collectivités s'adressent d'abord aux primo-accédants et des ménages dits modestes. Les agglomérations des zones urbanisées proposent moins d'aides directes à l'accession, mais elles peuvent recourir à des aides indirectes comme des dispositifs minorant le coût du foncier qui ne sont pas recensées dans l'outil de l'ANIL, ce dernier étant centré sur les aides à la personne.

L'un des principaux enseignements de l'exploitation 2021 est que dans près de la moitié des cas, les aides sont mobilisées spécifiquement sur des projets d'acquisition-amélioration. Ce type d'aide est en forte hausse. Cela rend compte des politiques de réinvestissement du parc vacant, mais aussi du retour d'expérience de ménages jeunes et/ou modestes, qui investissent des logements anciens « pas chers », mais qui se retrouvent en difficulté pour financer les travaux d'amélioration. Enfin, ces dispositifs peuvent entrer en résonance avec les enjeux de rénovation énergétique du parc de logement et de réduction de l'artificialisation des sols à l'aune de la transition écologique.

Ainsi, au regard des défis environnementaux, la rénovation énergétique est au cœur des politiques du logement. C'est dans ce contexte que le réseau ANIL/ADIL dispose, en complément du recensement des aides locales à l'accession à la propriété, d'une vision exhaustive des aides locales à la rénovation énergétique. Un des principaux indicateurs qui démontre le fort investissement des collectivités locales sur cette thématique est le millier d'aides recensées. Les ADIL sont les seuls acteurs disposant d'une vision globale des aides mises à disposition aussi bien à l'échelle nationale qu'à l'échelle locale. De plus, avec leur expertise reconnue sur les aspects juridiques, fiscaux et financiers, elles facilitent l'embarquement des travaux de rénovation énergétique dans le cadre de projets d'accession à la propriété. Les ADIL sont un interlocuteur privilégié des ménages qui s'orientent dans des projets d'acquisition-amélioration.



# RETROUVER TOUTES NOS PUBLICATIONS SUR NOTRE SITE INTERNET

**Analyses juridiques**

---

**Jurisprudence**

---

**Études & éclairages**

---

**Indicateur des taux**

---

## Habitat Actualité

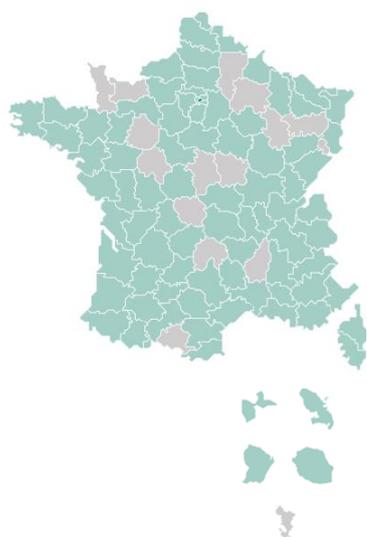
---

Bulletin bimestriel qui fait le point sur l'actualité du secteur du logement : études, propositions, projets et évolution de la réglementation, jurisprudence...

Consulter tous les « Habitat Actualité »

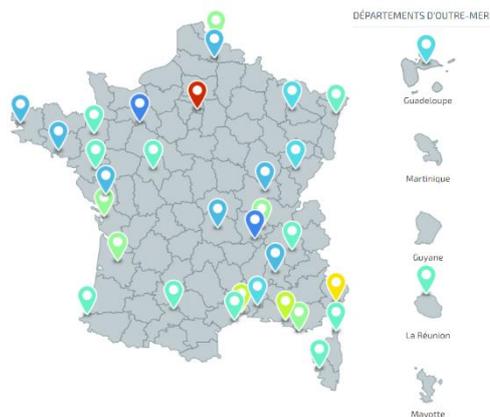
## NOTRE EXPERTISE À VOTRE SERVICE

Le réseau des ADIL vous apporte une information complète, neutre et gratuite sur toutes les questions de logement !



 Départements dotés d'une ADIL  
 Départements non dotés d'une ADIL

Le réseau des observatoires locaux des loyers pour connaître les niveaux des loyers du parc privé.



[www.anil.org](http://www.anil.org)



[www.observatoires-des-loyers.org](http://www.observatoires-des-loyers.org)



Vous abonnez à nos lettres d'informations

Vous abonnez à OLL infos