LES DOSSIERS

Ensemble

DOSSIER THÉMATIQUE DE L'AORIF - N°25 - MARS 2014

Le profil des accédants en accession sociale

Résultats de l'enquête AORIF

AORIF
L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT D'ILE-DE-FRANCE

SOMMAIRE

CADRE DE L'ÉTUDE 3

ANALYSE DES OPÉRATIONS 3

- La montée de l'accession sociale dans toute l'Ile-de-France
- Prédominance accrue des T3 et influence des territoires sur la superficie des logements
- Généralisation de la qualité environnementale des logements
- Un prix de vente TTC moyen inférieur de 29 % au prix du marché francilien (hors Paris)
- Généralisation de la sécurisation
- 97 % des accédants sous plafonds Hlm

PROFIL DES ACQUÉREURS 7

- Age : stable depuis 6 ans
- Vers une diversification des CSP qui s'accentue selon les territoires
- Des revenus hétérogènes selon les territoires
- L'apport personnel : des disparités grandissantes
- Composition familiale : vers une diversification des profils familiaux
- Statut d'occupation antérieur : de plus en plus d'accédants issus du parc locatif social
- Provenance géographique : une variable importante selon les opérations et les CSP

CONCLUSION 14

ANNEXE 15

L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT D'ILE-DE-FRANCE

Les dossiers d'Ensemble est une publication éditée par l'AORIF - L'Union sociale pour l'habitat d'Ile-de-France
15, rue Chateaubriand 75008 Paris
Tél. : 01 40 75 70 15 - www.aorif.org
Directeur : Christophe Rabault
Rédacteur en chef : Vincent Rougeot
Photo de couverture : Résidence du Pavé d'Amiens à Saint-Denis © CAPS
p. 3 et 14 : Résidence de la Villa Thierry à Saint-Denis © CAPS
p. 4-5 : Les Jardins d'Eole à Orly © Expansiel Promotion
p. 6 : Idelya à Athis-Mons © Groupe Gambetta
p. 7 : Résidence de l'Orme à Pringy © Logement Francilien (Crédit photo : F. Achdou)
p. 9 : Front Populaire à La Plaine Saint-Denis © CAPS
p. 11 : Les Trois Chênes à Champigny-sur-Marne © Coopimmo
p. 12 : Les Eco'Sphères à Savigny-le Temple © Coopimmo
4e de couverture et p.10 : Perspective Sud à Limeil-Brevannes © Groupe Gambetta
Conception-réalisation : Gavrinis
N° ISSN : 1762-908X
Imprimé sur papier 100 % recyclé

ÉDITORIAL

Un panorama de l'accession sociale en Ile-de-France

Ce numéro des *Dossiers d'Ensemble*, consacré à l'accession sociale, s'inscrit dans la continuité de *Point de vue* et constitue le vingt-cinquième dossier thématique édité par l'AORIF. Dans un contexte économique difficile et compte tenu du niveau des prix du marché du neuf en Ile-de-France, l'accession sociale apparaît comme un levier essentiel au parcours résidentiel des ménages modestes, exclus de fait du marché libre.

Ce rôle régulateur s'est formalisé par l'engagement dans la déclinaison régionale du Pacte national Hlm de la promotion de l'accession sociale à la propriété dans les territoires et auprès des collectivités.

La mise en place des Contrats de ville dans le cadre de la nouvelle géographie prioritaire est également l'occasion d'inscrire l'accession sociale comme un élément déterminant des enjeux en matière d'équilibre social.

Dans la continuité des deux précédentes enquêtes, cette troisième édition cherche à définir, derrière le terme générique « ménage modeste », le profil des accédants, tout en mesurant son évolution grâce à l'expertise obtenue des enquêtes 2009 et 2011. Cette évolution est perceptible en termes de revenus des ménages qui tendent à baisser, affirmant encore plus la mission sociale des organismes Hlm.

Sur la base d'un échantillon plus important, avec une augmentation de 90 % du nombre d'opérations étudiées et de 57 % de ménages par rapport à l'enquête 2011, cette étude recense de façon quasiment exhaustive l'accession sociale produite par les organismes Hlm franciliens.

Ce regard croisé, tant sur les opérations elles-mêmes que sur les acquéreurs, prétend dresser un panorama de l'activité d'accession sociale Hlm en Ile-de-France. ●

Bruno Mercier
Président du groupe de travail Accession à la propriété

CADRE DE L'ÉTUDE ET TAUX DE RÉPONSE

L'enquête AORIF sur le profil des accédants en accession sociale recense les opérations démarrées à partir du 1er janvier 2011 (date de l'ordre de service). 25 organismes Hlm ont été interrogés entre avril et juin 2013, 15 ont répondu dont 11 ayant des opérations correspondant à la période demandée. On note l'augmentation des coopératives Hlm dans la production des opérations en accession sociale avec 7 réponses et aussi la réponse de trois ESH et d'un OPH. **99 opérations ont été analysées**, **ce qui représente 3 780 logements et 2 312 acquéreurs.** De nombreuses opérations étant en cours de commercialisation, le nombre d'accédants est moins important que le nombre de logements disponibles par opération. L'éventail d'organismes répondant à l'enquête nous permet d'avoir une visibilité sur une grande partie des opérations en accession sociale réalisées en Ile-de-France. On décompte en effet presque deux fois plus d'opérations que dans l'enquête 2011 et une fois et demi plus de logements et d'acquéreurs. Pour cette étude, nous analyserons d'abord les opérations et leurs localisations, puis le profil des accédants en fonction des territoires en Anru et hors Anru.

ANALYSE DES OPÉRATIONS

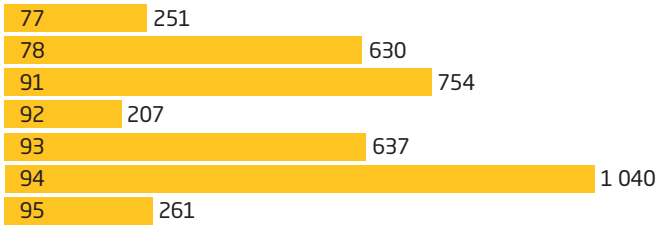
72,4 % des opérations sont réalisées par un opérateur unique, ce qui montre une légère baisse par rapport à la précédente étude AORIF (-3 %). On recense 21 % des opérations réalisées avec un autre opérateur social et près de 7 % en VEFA avec un promoteur privé. Ce secteur est donc en légère hausse par rapport à 2011 où l'on dénombrait seulement 2 % d'opération de ce type.
On note la montée en puissance des opérations en PSLA qui représentent 32 % des opérations, contre 4 % lors de la précédente enquête. Ces chiffres, illustrant une production en constante augmentation, se retrouvent dans l'étude AORIF sur le bilan de la production de logement en Ile-de-France entre 2010 et 2012 où le PSLA représente 38 % des opérations réalisées. La production d'opérations en PSLA n'a cessé d'augmenter depuis 2010.

Le délai moyen de réalisation d'une opération est de 22 mois, depuis la date de l'ordre de service (OS) jusqu'à la date de livraison prévisionnelle ou définitive. Cet allongement de la durée moyenne de production s'échelonne cependant de 10 mois à 31 mois ce qui montre la diversité des situations auxquelles les organismes sont confrontés.

LA MONTÉE DE L'ACCESSION SOCIALE DANS TOUTE L'ILE-DE-FRANCE

La prééminence d'un département sur les autres s'est estompée depuis l'enquête réalisée en 2011. Le Val de Marne ne représente en effet plus que 26 % des opérations contre 35 % pour la précédente enquête. En revanche, les écarts se sont creusés entre les départements qui connaissent une forte production et ceux qui ont une production relativement faible. Les Yvelines connaissent une très forte augmentation de la production avec 17 % des opérations réalisées dans le département contre 6 % en 2011. Le Val d'Oise et la Seine-et-Marne ont une production qui progresse moins vite que les autres départements, ce qui réduit le pourcentage d'opérations réalisées (7 %). La production importante de l'Essonne (15 %) permet de faire augmenter de ma-

Répartition par département des 3 780 logements de l'échantillon



nière générale la production d'opérations en grande couronne avec 46 % contre 54 % en petite couronne. La Seine-Saint-Denis a une production revue à la hausse pour 2013 avec 20 % des opérations contre 15 % en 2011. Le département des Hauts-de-Seine est le seul à rester constant avec 7 % de la production francilienne.

La répartition en nombre de logements apporte une autre perspective sur ces précédents chiffres. Le Val de Marne conserve son avance avec 27 % des logements produits. L'Essonne et les Yvelines concentrent un nombre important de logements et démontrent une montée en puissance de grande ampleur avec une production qui a plus que triplé depuis 2011 (doublement de celle de l'Essonne). Les Hauts-de-Seine et le Val d'Oise connaissent quant à eux un recul de production. On note que la Seine-Saint-Denis se maintient dans une tendance de production élevée et double le nombre de logements produits depuis la précédente enquête. Contrairement à 2011, les logements produits dans ce département ne sont pas tous liés à une convention Anru puisque 8 opérations sur les 20 sont produites hors Anru. En revanche, sur 7 opérations réalisées dans les Hauts-de-Seine, 6 sont situés à proximité ou à l'intérieur du périmètre Anru.

De manière générale, 37 % des opérations se situent sur des territoires Anru ce qui représente une baisse significative par rapport à l'enquête précédente (58 %). Cela peut s'expliquer à la fois par l'augmentation du nombre d'opérations et par la fin progressive des conventions Anru. La montée en régime du PSLA, qui permet la TVA à taux réduit hors des territoires Anru, peut également être une raison à cette évolution.

70 % des opérations en zone Anru se situent dans le cœur de quartier et 30 % dans les 500 m. On notera que 64 % dépendent d'une convention Anru (dont 80 % sont dans le périmètre).

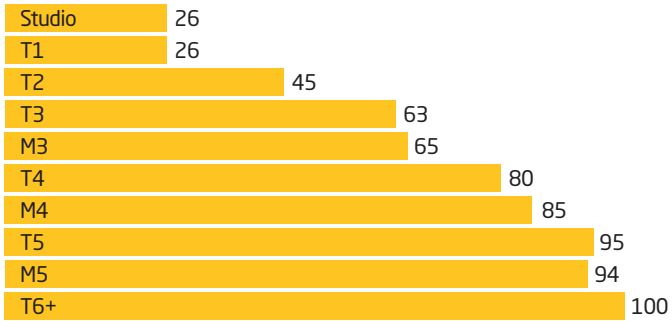
Sur l'ensemble des territoires, la proximité avec les services s'améliore encore par rapport à l'année précédente : si 91 % se situent à proximité des transports en commun, 93 % se situent près des commerces et jusqu'à 99 % à proximité des écoles.

PRÉDOMINANCE ACCRUE DES T3 ET INFLUENCE DES TERRITOIRES SUR LA SUPERFICIE DES LOGEMENTS

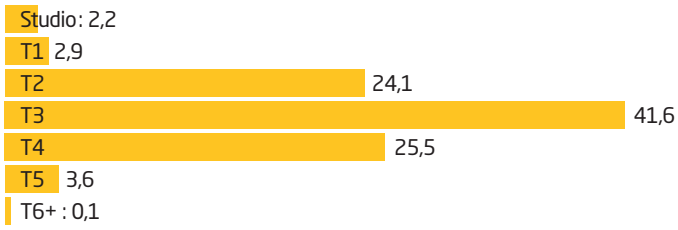
Pour la typologie des logements, l'échantillon est de 56 opérations (1 970 logements). Les T2, T3 et T4 représentent à eux seuls 91 % de la production (ce chiffre était de 81 % en 2011). C'est la part des T3 à elle seule qui fait augmenter ce chiffre, passant de 24 % en 2011 à 42 % en 2013.

Les studios et les T1 réunis représentent 5 % (14 % en 2011), quand les grands logements T5 et T6 représentent 4 % de la production. La superficie moyenne habitable est de 65 m², ce qui est plus élevé que la superficie moyenne observée en 2012 pour les logements locatifs sociaux qui se situe à 63 m². On remarque que la superficie moyenne varie en fonction des territoires puisqu'elle est de 63 m² dans les territoires hors zone Anru, 67 m² dans le périmètre Anru et de 70 m² en moyenne dans les 500 m du périmètre Anru.

Superficie des logements collectifs (T) et individuels (M) (en m²)



Typologie (tous logements) (en %)



GÉNÉRALISATION DE LA QUALITÉ ENVIRONNEMENTALE DES LOGEMENTS

La majorité des opérations, sur un échantillon de 95 opérations, vise une performance énergétique élevée. La norme BBC est la performance énergétique la plus visée jusqu'alors. On note la production de 4 opérations aux normes RT2012 qui correspondent à des opérations récentes dont la livraison est prévue pour 2015.

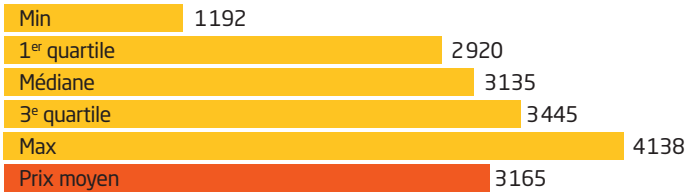
Performance énergétique visée (en %)

UN PRIX DE VENTE TTC MOYEN INFÉRIEUR DE 29 % AU PRIX DU MARCHÉ FRANCILIEN (HORS PARIS)

Le prix moyen au m² hors parking est de 3 165 € TTC. L'augmentation par rapport à l'enquête précédente est donc très limitée puisque le prix moyen était de 3 131 €/m². On observe une fourchette de prix allant de 1 192 €/m² à 4 138 €/m² (le prix très bas de 1 192 €/m² s'explique par une aide très importante de la collectivité locale et de l'Anru et n'est donc pas représentatif des prix pratiqués habituellement).

Des variations de prix sont tout de même notables entre le périmètre Anru (3 032 €/m²), dans les 500 m du périmètre (2 906 €/m²) et dans les territoires hors Anru avec un prix plus élevé (3 263 €/m²). Les différences de prix s'expliquent en partie par la localisation des opérations en territoire Anru bénéficiant de la TVA réduite.

Prix de vente des opérations (en €/m²)



Selon l'enquête réalisée par l'ADIL 75 en collaboration avec les ADIL d'Ile-de-France, « le marché immobilier neuf en Ile-de-France en 2012 », le prix moyen des logements neufs franciliens est de 4 495 €/m². La fourchette va cependant de 3 712 €/m² pour la Seine-et-Marne à 6 545 €/m² pour les Hauts-de-Seine.

Le prix de vente plafond pour l'accession sociale a été fixé pour 2013 à 4 145 €/m² HT (en zone A).

GÉNÉRALISATION DE LA SÉCURISATION

La sécurisation fait partie des atouts des organismes Hlm pour proposer une offre d'accession différente de l'accession classique. On constate une généralisation des garanties, quelle que soit la famille des opérateurs Hlm :

- 99 % des opérations proposent une garantie rachat, qui s'applique pour une durée de 15 ans à compter de l'achat du bien et selon des faits générateurs établis.
- 99 % des opérations proposent la garantie relogement, avec une clause de 15 ans également, les ménages devant être sous plafonds de ressources Hlm (PLUS en PSLA et PLS en accession classique)
- 97,6 % des opérations proposent une assurance revente qui assure le ménage contre la décote du bien en cas de revente forcée (assurance contractée auprès d'un tiers).

On précise que les opérations qui ne proposent pas ces garanties ont été vendues à un organisme Hlm dans un cadre spécifique. Si ces ventes respectent les plafonds de l'accession sociale, elles ne mettent cependant pas en place les garanties destinées aux personnes physiques. Si l'on regarde uniquement les opérations vendues aux particuliers, 100 % proposent les garanties rachat et relogement.

Les clauses anti-spéculatives ont été davantage mises en place que pour la précédente enquête. En effet, 32 % des opérations prévoient ce type de clause contre 16 % pour la précédente enquête. Ce dispositif permet de limiter le risque de revente rapide et à caractère spéculatif suite à l'achat d'un logement en accession sociale. L'acquéreur est tenu de conserver son bien pendant une durée minimale avant sa revente et s'expose à des pénalités financières en cas de non respect de ce délai. Cette clause est mise en place quand les collectivités locales ont apporté une aide financière, soit sous forme de prime au logement, soit par la cession du foncier à prix très maîtrisé.

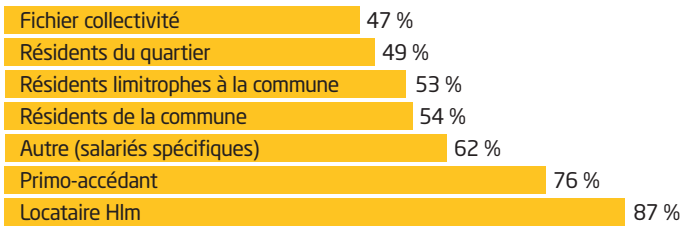
Commercialisation

Près de 60 % des opérations se commercialisent sans avoir recours à un commercialisateur externe. Les supports de com-

Méthodes de commercialisation

mercialisation sont très fréquemment les mailings, les sites internet et les panneaux publicitaires. Ces méthodes de commercialisation intègrent également les publics cibles puisque les mailings sont généralement adressés aux ménages du parc social avant une diffusion plus large sur internet et sur des panneaux de communication. La presse spécialisée est également beaucoup utilisée et notamment le journal de la ville qui permet de cibler un public très local. Les organismes ont recours au parrainage dans près de 15 % des opérations, ce qui reste une méthode utilisée dans une moindre mesure que les méthodes classiques précédentes.

Publics cibles



Sur les 86 opérations renseignées, 87 % ont pour public prioritaire les locataires Hlm. Ce public cible est contacté souvent directement par les organismes Hlm et par des plaquettes distribuées dans les boîtes à lettres. Viennent ensuite les primo-accédants qui apparaissent prioritaires pour 76 % des opérations. On note que dans de nombreuses opérations, l'organisme cible des salariés de la commune, de la communauté d'agglomération ou d'une entreprise particulière. Ces salariés sont désignés public cible dans 62 % des opérations renseignées. Dans une moindre mesure, les résidents de la commune ou des communes limitrophes sont également désignés comme public cible dans respectivement 54 % et 53 % des opérations. Enfin, les résidents du quartier sont ciblés dans 49 % des opérations et les fichiers des collectivités sont exploités dans 47 % des opérations.
En fonction des organismes, le public cible peut varier, notamment si le partenariat avec la collectivité est très actif. Dans ce cas, les locataires Hlm de la commune et les résidents de la commune sont les publics prioritaires.

97 % DES ACCÉDANTS SOUS PLAFONDS HLM

60 % des accédants ont des ressources sous le plafond PLUS, quand 33 % ont des ressources comprises entre le plafond PLUS et le plafond PLS. Les 7 % d'accédants restant ont des ressources supérieures. Pour rappel, l'article 4 de la Loi de finances rectificative pour 2005 prévoit une exonération d'impôts sur les sociétés de la totalité des ventes faites vers des ménages aux ressources inférieures au plafond PLS majoré de 11 % et également, dans la limite de 25 %, pour les ventes vers des ménages aux ressources situés entre le plafond PLS majoré de 11 % et PLI majoré de 11 %. Afin de bénéficier de cette exonération de l'impôt sur les sociétés, les organismes ne doivent donc pas loger plus de 25 % de ménages ayant des ressources supérieures au PLS majoré de 11 %. Le calcul des 25 % s'effectue sur l'ensemble des ventes réalisées par l'organisme sur une année et non pas par opération. Ainsi, dans notre éventail de 60 opérations, cinq ont plus de 25 % des accédants ayant des ressources supérieures aux plafonds PLS. Cependant, les autres opérations n'ont que très peu ou pas du tout d'accédants au-dessus des plafonds de ressources.
Les opérations dont la part d'accédants aux ressources supérieures au plafond PLS dépasse 25 % correspondent à des opérations en fin de commercialisation, ce qui peut expliquer que les ventes aient été ouvertes à un public plus large.

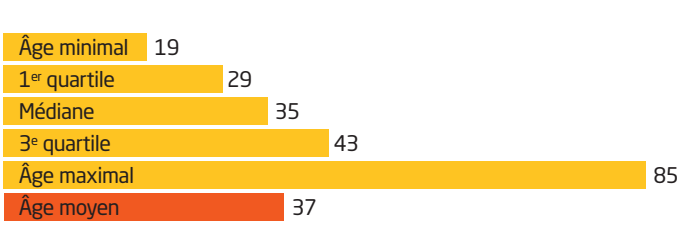
PROFIL DES ACQUÉREURS

L'enquête a permis d'analyser le profil de 2 312 acquéreurs. Les échantillons varient cependant selon le type d'informations (l'indicateur « apport » est le moins renseigné avec 1 406 accédants).
Une comparaison est faite entre les accédants dans les territoires en Anru et les territoires hors Anru. La continuité des indicateurs nous permettra d'effectuer une comparaison avec l'enquête précédente.

ÂGE : STABLE DEPUIS 6 ANS

L'âge moyen des accédants est de 37 ans, comme pour les deux précédentes enquêtes. La répartition des âges montre que la moitié des accédants a moins de 35 ans.
Une légère différence d'âge est notable entre les territoires hors Anru (36,8 ans) et la zone de 500 m autour du périmètre Anru (38,2 ans).

Âge de l'acquéreur



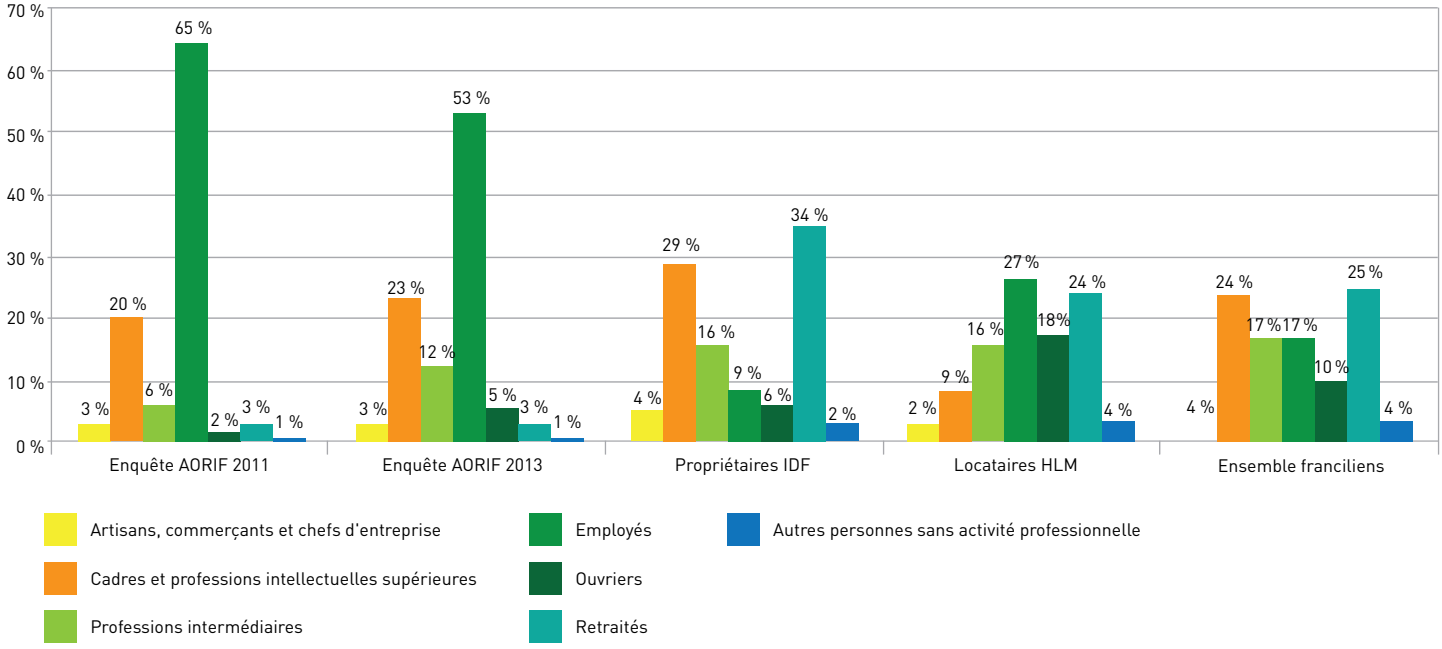
VERS UNE DIVERSIFICATION DES CSP QUI S'ACCENTUE SELON LES TERRITOIRES

Comme pour l'enquête précédente, les employés sont majoritaires avec 53 %. On note cependant un recul important de cette catégorie puisque l'enquête 2011 révélait un taux de 65 % d'employés. Cette diminution se fait au profit des cadres qui passent de 20 % en 2011 à 23 % et des professions intermédiaires qui passent de 6 % en 2011 à 12 % en 2013. On note également une augmentation de la part d'ouvriers avec 5 % (contre 3 % en 2011). La part de retraités et des personnes sans activité professionnelle reste constante avec respectivement 3 % et 1 %.
Cette répartition est spécifique aux accédants en accession sociale. Le graphique page suivante nous montre en effet que la part d'employés est exceptionnellement importante, comparée au profil classique des acquéreurs en Ile-de-France et comparée également au profil des franciliens de manière plus globale. En revanche, la catégorie des employés est la plus importante

CSP des acquéreurs - comparaison 2011-2013

	2011	2013
Employés	65 %	53 %
Cadres et professions intellectuelles supérieures	20 %	23 %
Professions intermédiaires	6 %	12 %
Ouvriers	3 %	5 %
Retraités	3 %	3 %
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	2 %	3 %
Autres personnes sans activité professionnelle	1 %	1 %

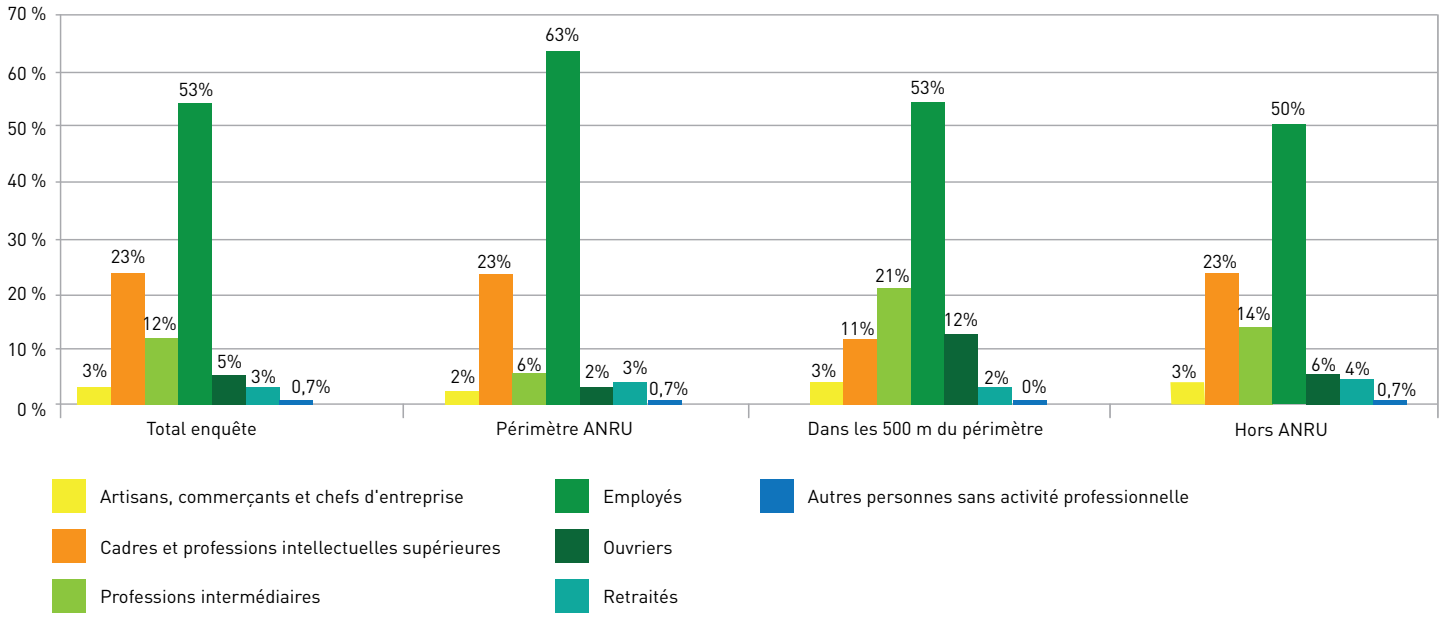
Répartition des CSP : comparaison avec données RP 2010 (INSEE)



chez les locataires Hlm d'Ile-de-France. Cela s'explique par le fait qu'une grande partie des accédants est issue du parc Hlm (voir partie sur le statut d'occupation des accédants) et que les plafonds de ressources correspondent en moyenne à cette catégorie de CSP. La part des ouvriers en accession sociale est plus faible que celle des accédants classiques franciliens, avec tout de même une différence de 4 points. Il apparaît en effet difficile pour les ouvriers d'accéder à la propriété, même en accession sociale.

La distinction des opérations en Anru et hors Anru nous permet de relever des variations de CSP selon les territoires. La part d'employés augmente lorsqu'on se rapproche du cœur de quartier Anru, avec 63 % d'employés dans le périmètre, contre 50 % hors territoire Anru. On remarque la présence des cadres de façon significative dans le périmètre, avec une part de 23 %, autant que hors du territoire Anru.
Cette tendance est différente de la précédente enquête où la part

CSP selon les territoires

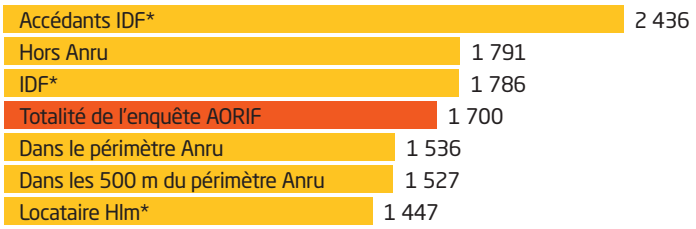


de cadres augmentait avec l'éloignement du cœur de quartier. Les ouvriers sont également très présents dans la zone des 500 m autour du périmètre avec 12 %, quand ils sont 2 % dans le périmètre et 6 % hors territoire Anru. Les professions intermédiaires sont également plus représentées dans les 500 m avec 21 %.
La zone des 500 m apparaît comme la plus diversifiée du point de vue des CSP, puisque les quatre CSP principales sont représentées de façon significative. Le périmètre Anru est quant à lui le moins diversifié avec une surreprésentation des employés (63 %) et des cadres (23 %) et une faible représentation des autres catégories (6 % de professions intermédiaires, 3 % de retraités, 2 % d'ouvriers). On relève que la localisation des artisans ne semble pas dépendre des territoires Anru avec une constance quel que soit le territoire.

DES REVENUS HÉTÉROGÈNES SELON LES TERRITOIRES

Le revenu net médian mensuel par unité de consommation (UC)* des accédants de l'enquête est de 1 700 €. On constate une baisse des ressources puisque ce même revenu était de 1 832 € dans la précédente enquête. Pour comparaison, le revenu médian de l'ensemble des accédants franciliens est 43 % plus élevé, se situant à un niveau de 2 436 €. Il est par contre comparable à celui de l'ensemble de la population francilienne (1 786 €).
On observe de grandes disparités selon les territoires. Ainsi le revenu médian par UC hors Anru est de 1 791 €, niveau similaire au revenu médian des franciliens. En revanche, dans les territoires Anru, ce revenu médian par UC est nettement moins important avec 1 536 € dans le périmètre Anru et 1 527 € dans les 500 m autour du périmètre (niveau de revenu se rapprochant de celui des locataires Hlm avec 1 447 €).
Sur l'ensemble de l'enquête, 80 % des couples possèdent deux revenus. Lorsque l'on étudie le nombre de revenus par couple au niveau des territoires, une légère variation existe. Hors Anru, 81 % des couples possèdent deux revenus, dans le périmètre Anru ils sont 80 % et dans les 500 m du périmètre, ils ne sont plus de 78 %. Cela peut s'expliquer par la présence moindre de cadres et la surreprésentation de la part d'ouvriers, tendance spécifique à cette zone. En effet, ce territoire apparaît comme plus homogène et accueille des revenus moins élevés.

Revenu médian mensuel par unité de consommation
(* Source : Insee-DGFIP revenus fiscaux localisés des ménages année 2011)



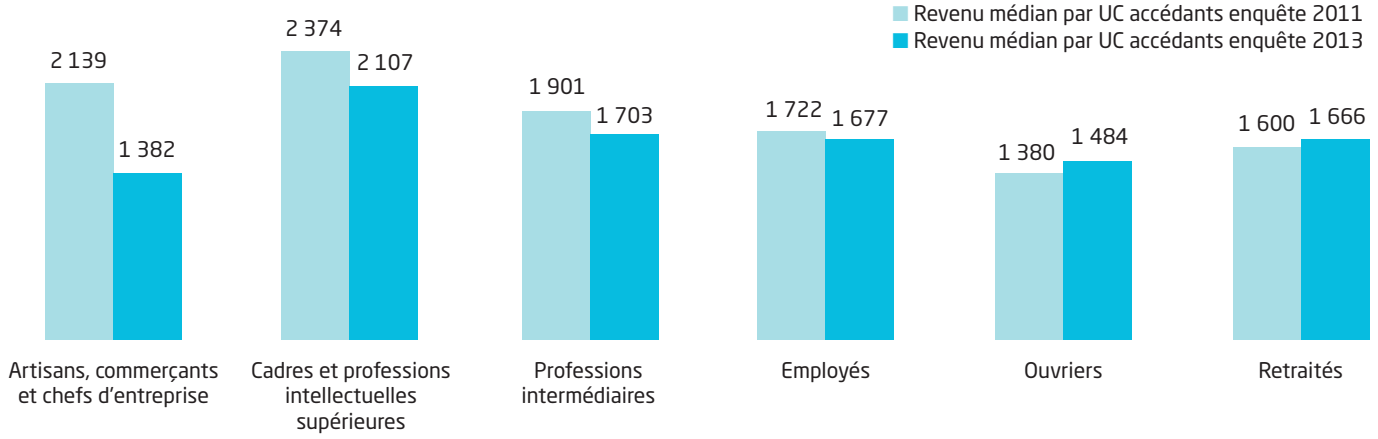
** Les revenus sont calculés par unité de consommation (système de pondération attribuant un coefficient à chaque membre du ménage et permettant de comparer les niveaux de vie de ménages de tailles ou de compositions différentes). Avec cette pondération, le nombre de personnes est ramené à un nombre d'unités de consommation (définition de l'Insee).*

On note que le statut des deux territoires Anru a beaucoup évolué depuis la précédente enquête. Alors que le périmètre Anru accueillait une grande majorité d'employés (72 %), quelques cadres (14 %) et très peu des autres catégories, le périmètre des 500 m suivait plus ou moins le même modèle avec toutefois légèrement plus de cadres et de professions intermédiaires. Dans l'enquête 2013, les cadres sont plus présents dans le cœur de quartier et les ouvriers ont investi la zone des 500 m avec les professions intermédiaires. C'est en partie ce qui explique les grandes différences de revenus avec l'enquête précédente.
Sur la totalité des accédants de l'enquête, de grandes disparités de revenus médians par UC existent avec la précédente enquête. Celui des cadres baisse de 11 %, celui des professions intermédiaires de 10 % et celui des employés de 3 %. C'est encore plus marqué pour les artisans dont la baisse est de 35 %. En revanche, celui des ouvriers augmente. Cette tendance explique en partie la différence de revenu médian plus faible, malgré l'augmentation de près de 10 points de la part des cadres et des professions intermédiaires.
On remarque donc, ces deux dernières années, un profil de ménages encore plus modeste en accession sociale Hlm, accompagné d'une plus grande diversité de l'origine socio-professionnelle des acquéreurs, les opérateurs remplissant pleinement leur mission sociale et d'intérêt général.

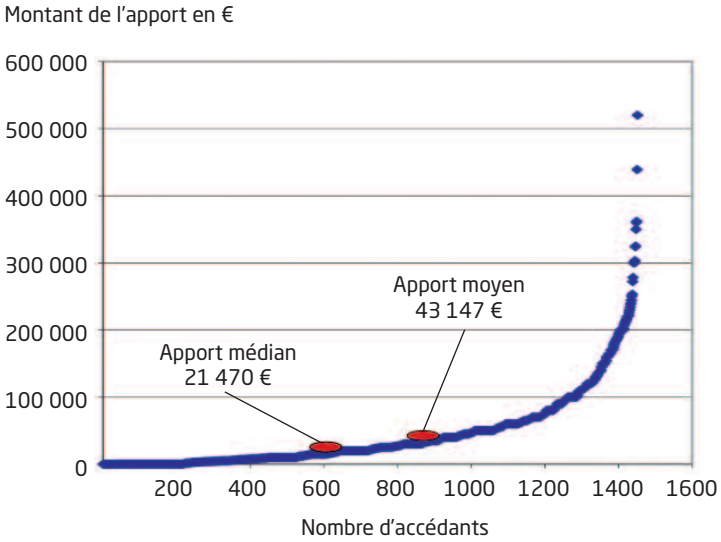
L'APPORT PERSONNEL : DES DISPARITÉS GRANDISSANTES

L'apport moyen des accédants de l'enquête est de 53 522 €. Pour un montant moyen d'acquisition de 205 725 €, l'apport représente

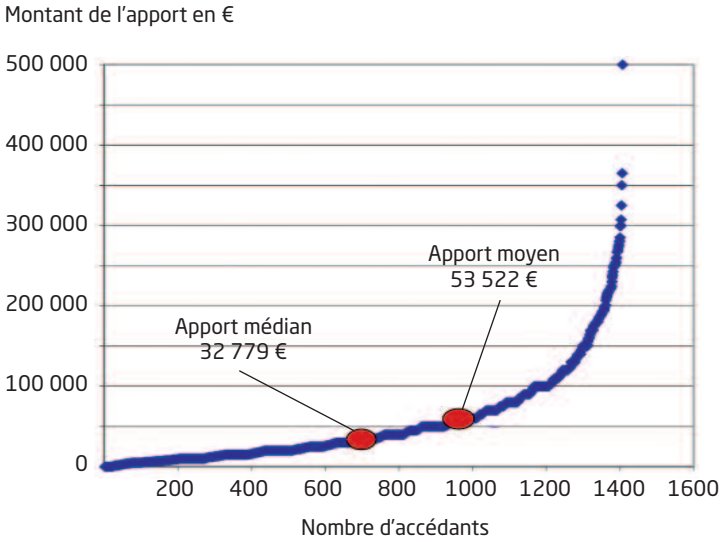
Comparaison des revenus médians par UC entre 2011 et 2013



Apport des accédants - enquête 2011



Apport des accédants - enquête 2013



26 % du coût d'acquisition, soit une augmentation de 5 points par rapport à l'enquête précédente. L'augmentation de cet apport correspond à la tendance globale en Ile-de-France. Elle est directement liée à l'augmentation des prix des biens immobiliers. D'après l'ADIL, l'apport moyen en accession classique en Ile-de-France hors Paris est d'environ 31 360 €. La différence s'explique notamment par le fait que les accédants sont pour la plupart issus du parc social et supportent des taux d'efforts moins importants, ce qui leur permet d'épargner davantage.
On note également que le montant de l'apport moyen est fortement influencé par un certain nombre d'accédants ayant des gros apports, pour la plupart des anciens propriétaires. 17 % ont un apport supérieur à 100 000 euros. Parmi eux, 33 % sont issus du parc social et 31 % sont des anciens propriétaires. 6 acquéreurs ont un apport supérieur à 300 000 euros.
La moitié des accédants a un apport supérieur à 32 779 €. Ce montant était de 21 470 € dans l'enquête 2011, soit une augmentation de plus de 50 % de la médiane. Cette tendance s'explique par la forte baisse des ménages n'ayant pas d'apport, passant de 14 % en 2011 à 1,4 % en 2013.

PROFIL DES ACQUÉREURS

COMPOSITION FAMILIALE : VERS UNE DIVERSIFICATION DES PROFILS FAMILIAUX

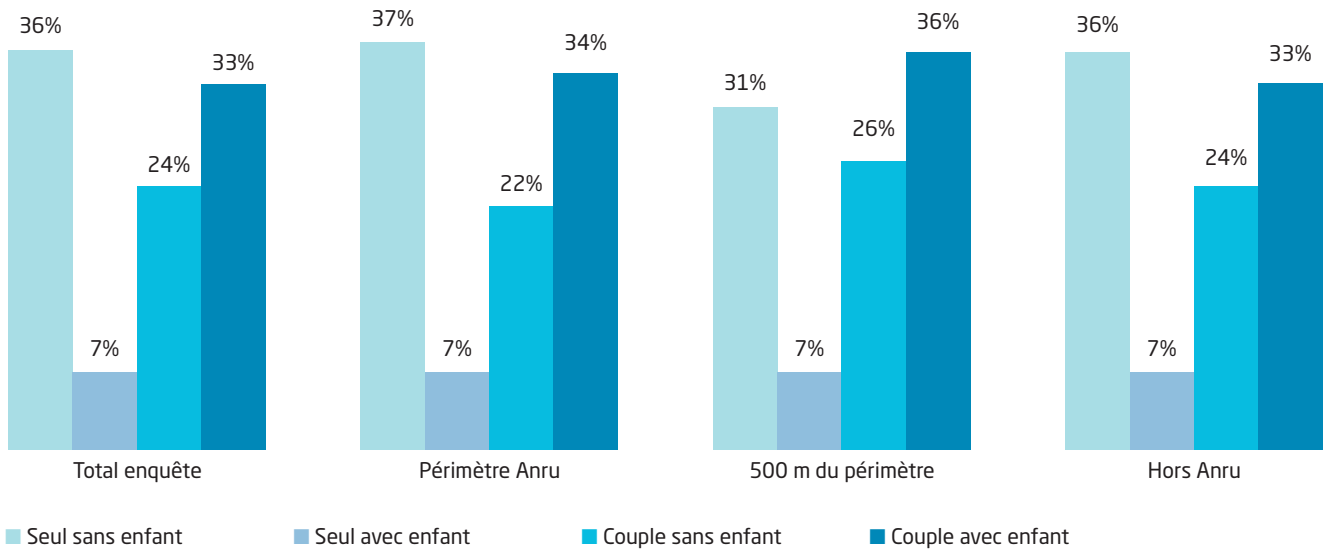
Les personnes seules sans enfant sont majoritaires avec 36 % des accédants, soit une augmentation de 4 points par rapport à l'enquête précédente. Les couples avec enfant sont 33 % et les couples sans enfant 24 %, l'ensemble des couples représentant donc 57 % des ménages (baisse de 5 points par rapport à 2011). Les familles monoparentales restent quasiment stables avec 7 % (6 % en 2011).

En comparaison avec le parc Hlm francilien (étude OPS 2012), l'accession sociale accueille plus de personnes seules (+4 %) mais beaucoup moins de familles monoparentales (-13 %). On observe en revanche que la part des accédants en couple sans enfant est beaucoup plus importante que dans le parc social (+10 %).

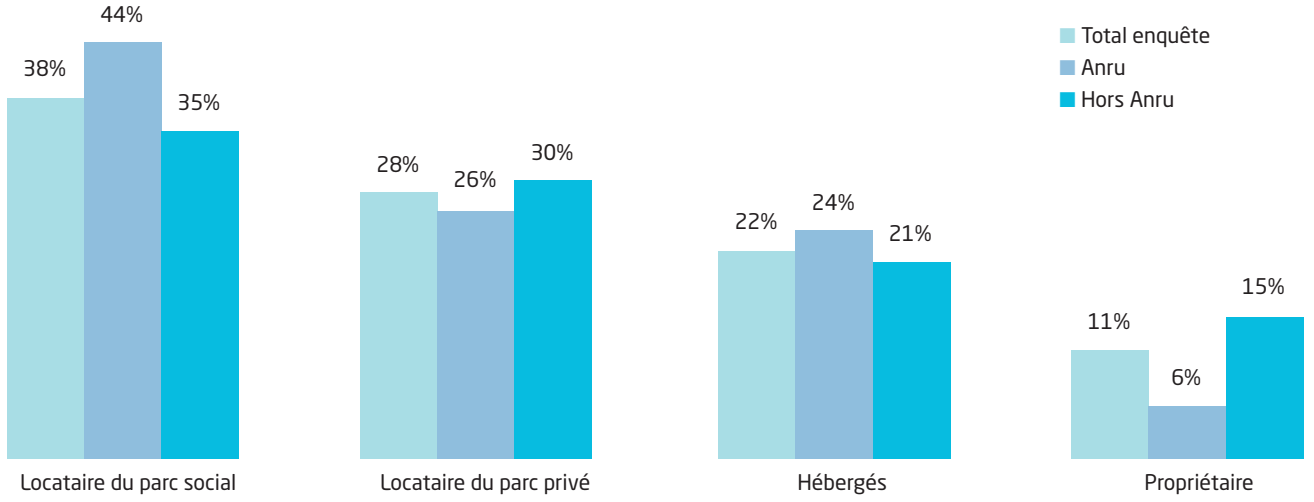
Les profils familiaux des accédants varient peu selon les territoires.

De la même manière, la part de couples disposant de deux revenus varie peu selon les territoires : 82 % hors Anru, 79 % en Anru.

Composition familiale selon les territoires



Statut d'occupation antérieur



STATUT D'OCCUPATION ANTÉRIEUR : DE PLUS EN PLUS D'ACCÉDANTS ISSUS DU PARC LOCATIF SOCIAL

Les ménages accédants en accession sociale sont principalement issus du parc social. C'est le cas pour 38 % des ménages, lorsqu'ils sont 28 % à être issus du parc privé. On note également la part importante de ménages hébergés (22 %) et la faible part d'anciens propriétaires (11 %). La part de primo accédants est donc plus importante que lors que l'enquête 2011 avec 89 % de primo accédants contre 85 %. Là encore, la mission sociale des organismes Hlm est prégnante.

La part importante de ménages hébergés accédants est directement liée à la décohabitation des ménages. Ce sont autant de ménages pour lesquels la situation vis-à-vis du logement sera plus stable.

La part de ménages issus du parc social est plus importante dans les territoires Anru (44 %) que hors Anru (35 %). Les anciens propriétaires ont quant à eux tendance à se localiser beaucoup plus hors Anru (15 %) que dans les territoires Anru (6 %).

PROVENANCE GÉOGRAPHIQUE : UNE VARIABLE IMPORTANTE SELON LES OPÉRATIONS ET LES CSP

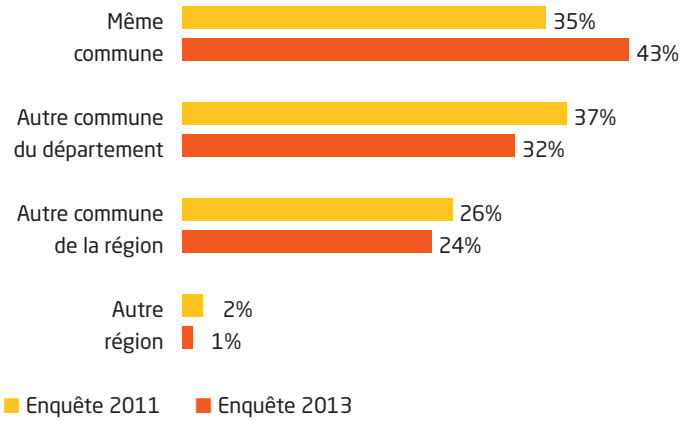
La provenance géographique des ménages accédants révèle un ancrage local très marqué. 43 % des accédants sont originaires de la commune et 32 % proviennent du reste du département. La part d'accédants issus d'une autre commune d'Ile-de-France reste constante (ici 24 % et 26 % en 2011).

On note tout de même que certaines opérations privilégient les ménages issus de la commune ou du territoire intercommunal et ont des ménages exclusivement locaux.

La provenance géographique varie cependant selon les catégories socioprofessionnelles des ménages. On observe ainsi que les ménages originaires de la même commune sont davantage des retraités et des personnes sans activité professionnelle que des actifs. À l'inverse, les autres catégories socioprofessionnelles sont prédominantes pour les accessions qui ont lieu dans une autre commune du département ou de la région. Les artisans, commerçants et chef d'entreprises sont de loin les plus mobiles, toutes proportions gardées.

À part dans les 500 m du périmètre Anru où l'ancrage local est encore plus marqué avec 61 % de ménages provenant de la même commune, la provenance géographique en Anru et hors Anru est conforme aux tendances générales observées.

Provenance géographique des accédants



QUELS ENSEIGNEMENTS EN RETIRER ?

Si les caractéristiques du profil des ménages accédant à la propriété se confirment dans les grandes tendances au fil des enquêtes menées, on constate néanmoins certaines évolutions. En effet, si l'âge moyen de l'acquéreur, soit 37 ans, reste constant, on observe une diminution de la part des couples avec enfant au profit des personnes seules, ainsi qu'une part croissante des ménages venant du parc social. On assiste également à un ancrage local de plus en plus marqué et à une présence accrue des cadres en zone Anru.

Mais c'est sans doute sur le volet ressources des ménages que l'évolution est la plus marquée. Les revenus mensuels médians sont en baisse de 8 % quand l'apport médian augmente de moitié. On notera la quasi disparition des ménages sans apport (1,4 %), alors qu'ils étaient encore 14 % en 2011. Ce constat peut s'expliquer en partie par le fait que les accédants soient issus en grande partie du parc social avec des revenus plus faibles mais avec des taux d'effort moins importants, donc une possibilité d'épargne plus importante.

La tendance à la disparition des ménages sans apport peut avoir deux raisons. Tout d'abord la frilosité grandissante des banques à prêter sans apport, mais aussi la part croissante des opérations en PSLA, produit prévoyant une épargne des ménages pendant la phase locative.

Si l'on observe plus particulièrement le profil des ménages en zone Anru, on constate que les revenus sont encore plus faibles de 10 % que la moyenne générale.

À ces niveaux de ressources, il apparaît évident que les dispositifs nationaux d'aide sont indispensables et que la suppression, ne serait-ce que de l'un d'entre eux, rendrait l'accession impossible pour une très grande part des ménages présents dans l'enquête. Pour rappel, ces mesures sont la TVA réduite en Anru et pour le PSLA, le PTZ+, ou l'exonération de TFPB en PSLA. Si pour le PSLA les aides fiscales sont inscrites et pérennes, il en va différemment pour la TVA réduite en Anru (limitée pour l'instant à l'Anru I, soit pas au-delà de fin 2017) et encore moins pour le PTZ+ qui, pour mémoire, arrive à échéance le 31 décembre 2014.

Étude réalisée par Nathalie Farza, chargée de mission régionale à l'AORIF (n.farza@aorif.org) et Aude Bourcereau dans le cadre de son stage de Master 2 Urbanisme et Aménagement à l'Institut d'Urbanisme de Paris-Créteil, actuellement chargée de mission pour le Val d'Oise à l'AORIF.

RÉCAPITULATIF DES PRINCIPAUX INDICATEURS DES TROIS ENQUÊTES

	Indicateurs	Enquête 2009	Enquête 2011	Enquête 2013
	Nombre d'organismes	7	10	11
	Nombre d'opérations	18	52	99
	Nombre de logements	754	2468	3758
	Nombre d'acquéreurs	522	1469	2312
	Age moyen	37	37	37
	Primo accédant	90%	85%	89%
Ressources	Apport moyen	41 547 €	43 147 €	53 522 €
	Apport médian	25 000 €	21 470 €	32 779 €
	Revenu moyen ménage	2 320 €	2 949 €	2 736 €
	Revenu moyen par UC*	1 630 €	1 931 €	1 770 €
	Revenu médian par UC*	1 500 €	1 832 €	1 700 €
Composition familiale	Seul sans enfant	30%	32%	36%
	Seul avec enfant	7%	6%	7%
	Couple sans enfant	18%	24%	24%
	Couple avec enfant	45%	38%	33%
Statut d'occupation antérieur	Locataire parc social	41%	27%	38%
	Locataire parc privé	36%	29%	28%
	Hébergé	23%	19%	22%
	Propriétaire		15%	11%
Provenance géographique	Même commune	61%	35%	43%
	Même département	24%	37%	32%
	Même région	15%	26%	24%

** UC : unité de consommation (définition cf. page 9)*