



Le 15 juin 2011

L'IMPACT DU PTZ +

COMMUNIQUE

Un premier document a été remis à Benoist Apparu, Secrétaire d'Etat au Logement, par Bernard Vorms, Directeur général de l'ANIL, sur les effets du PTZ+. Celui-ci s'inscrit dans le cadre d'une mission dont l'objet est d'observer l'impact éventuel du PTZ+ sur le coût des opérations et sur les prix des logements, mais aussi d'analyser son influence sur les procédés de commercialisation des logements et des prêts et plus généralement à l'adaptation de l'appareil de production à cette évolution des modalités de l'intervention publique. Pour tenir compte de la diversité des marchés, ce travail profitera de l'ancrage local des ADIL, qui réunissent les principaux acteurs du logement de leur département. Il bénéficiera également du concours de la SGFGAS et de celui l'association DINAMIC¹ créée par le notariat pour parfaire la connaissance des prix des logements.

Le démarrage de la mission intervenant en même temps que la mise en place du PTZ+, le choix a été fait de publier au fur et à mesure de leur production des éclairages sur les différents sujets qui feront l'objet d'une investigation systématique. L'objet de ce premier document est d'établir un état des lieux de l'accession au 1er janvier 2011, de rappeler les enjeux de la réforme et de préciser les délais nécessaires pour obtenir des chiffres significatifs sur les différents segments de la filière de l'accession. Il définit la problématique autour de laquelle s'ordonneront les différentes publications.

Depuis la mise en place du PTZ, les conditions de l'accession à la propriété ont changé. La période 1995-2008 a en effet été marquée par le doublement des prix en euros constants, phénomène favorisé par la baisse des taux d'intérêt et l'allongement des durées des prêts. Cependant, l'étude conduite à partir du fichier de la SGFGAS ne permet pas d'établir, pendant la période de référence, de corrélation entre les phénomènes de hausse de prix et les modifications du dispositif d'aide à l'accession. Il reste que l'effort financier nécessaire pour accéder à la propriété a fortement augmenté, surtout pour les primo-accédants. La crise financière s'est traduite par une chute brutale du nombre de transactions, mais à la différence des accédants anglais, espagnols, et états-uniens, les français n'ont pas été déstabilisés par la crise immobilière. Malgré l'augmentation du chômage, les défaillances d'emprunteurs sont restées rares. L'une des raisons de cette résistance réside sans doute dans le bon fonctionnement du système français de financement, très protecteur pour les emprunteurs. L'appétence pour la propriété ne s'est pas démentie et, grâce notamment au Pass-Foncier combiné avec la majoration temporaire du PTZ, la primo-accession a largement contribué au soutien de l'activité dans le cadre du plan de relance consécutif à la crise de 2008.

- La principale faiblesse du PTZ tenait à sa difficulté à favoriser les opérations dans les zones où la demande est la plus pressante. Les prix du foncier et les coûts de construction y sont plus élevés que sur les marchés détendus. Le PTZ+, outre la simplification qu'il apporte, a donc pour objet de favoriser l'accession et surtout l'offre nouvelle en zone dense, mais aussi

¹ Association DINAMIC / Développement de l'information notariale sur l'activité des marchés immobilier et de la conjoncture, créée à la suite d'un rapport demandé au CNIS par Christine Lagarde, ministre de l'économie, et de Benoist Apparu, secrétaire d'Etat au logement.

de mieux solvabiliser les familles avec enfants et de prendre en compte les objectifs du Grenelle de l'environnement.

▪ Les premières estimations montrent qu'en termes d'effectif brut, la demande est au rendez-vous et que le PTZ+ bénéficie d'ores et déjà d'une bonne notoriété. Toutefois, un recul suffisant sera nécessaire pour apprécier son impact quantitatif et spatial. Cela d'autant qu'en 2010, la distribution du PTZ a été marquée par de fortes fluctuations conjoncturelles et qu'une éventuelle réorientation de l'offre des promoteurs vers l'accession sociale nécessitera un certain délai. L'impact sur le marché de la maison individuelle neuve en diffus, dont le processus de production est plus court, et sur les acquisitions de logements anciens devrait être plus rapide.

La prochaine publication portera sur l'exploitation des résultats des prêts accordés au cours du premier trimestre 2011. Suivront, des analyses sur :

- le prix des biens financés à l'aide d'un PTZ par zone, comparés avec les prix de l'ensemble des transactions pour ce qui concerne l'ancien ;
- la classe énergétique des opérations, comparée à l'ensemble des transactions, pour ce qui concerne l'ancien et son impact sur les prix (valeur verte) ;
- les plans de financement des opérations bénéficiant d'un PTZ+ ;
- l'évolution des aides des collectivités locales ;
- l'impact du PTZ+ sur la localisation des constructions et sur les formes constructives.

La mission confiée à l'ANIL

Le Secrétaire d'Etat au logement a confié à l'ANIL (cf. annexe) une mission d'observation des effets de la réforme de la politique d'aide à l'accession à la propriété. L'objectif est d'évaluer l'impact éventuel du PTZ + sur le coût des opérations et sur les prix des logements. Il s'agit aussi de juger de son influence sur les procédés de commercialisation des logements et des prêts et, plus généralement, sur la façon dont l'appareil de production s'adapte à cette évolution des modalités de l'intervention publique. Cette mission offre l'opportunité de mettre en place un dispositif permanent d'observation de la filière de l'accession à la propriété en tirant profit de l'ancrage local des ADIL et du fait qu'elles réunissent les principaux acteurs du logement de leur département pour tenir compte de la diversité des marchés. Les informations ainsi recueillies seront rapprochées des données disponibles auprès de la SGFGAS et des notaires pour évaluer, en cas de hausse des prix, dans quelle mesure celle-ci serait imputable au nouveau dispositif d'aide à l'accession.

Le démarrage de la mission intervenant en même temps que la mise en place de la réforme, plutôt que de s'attacher à la rédaction d'un rapport final venant clôturer une expertise, le choix a été fait de publier au fur et à mesure de leur production des éclairages sur les différents sujets qui feront l'objet d'une investigation systématique. Cette méthode présente plusieurs avantages. Elle peut permettre à l'administration de modifier un paramètre, dès lors qu'une difficulté intervient, elle favorise les échanges avec tous les acteurs de la filière et, surtout, elle permet d'obtenir des résultats partiels avant de disposer des premiers chiffres définitifs qui seront fournis en juillet 2011 par la SGFGAS / Société de gestion du fonds de garantie de l'accession sociale pour les opérations avec un PTZ+.

Ce premier document a pour objet d'établir l'état des lieux de la filière de l'accession au 1^{er} janvier 2011, de rappeler les enjeux de la réforme et de préciser les délais nécessaires pour obtenir des chiffres significatifs sur les différents segments de la filière de l'accession.

Ont été associés à la réflexion sur ce premier état des lieux, outre les ADIL et l'ANIL, Isabelle Baer, Déléguée Générale du SNAL, Anne-Marie Brocas, Directrice de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques au Ministère du travail, de l'emploi et de la santé, Arnaud Bouteille, Gérant-Directeur Général de FIDERIM, Gilles Bouvelot, Directeur Général de l'EPF Ile-de-France, Jean-François Buet, Secrétaire Général de la FNAIM, Jean-Charles Castel, Chargé de mission prospective au CERTU, Jacky Chapelot, administrateur FNAIM, Bernard Coloos, Directeur aux Affaires Economiques, Financières et Internationales de la Fédération Française du Bâtiment, Dominique Duperret, Secrétaire Général de l'UMF, Daniel Gabrielli, Adjoint au Directeur des statistiques monétaires et financières de la Banque de France, Jean-Marie Gambrelle, directeur des relations institutionnelles du Crédit immobilier de France, Alain Jacquot, sous-directeur des statistiques du logement et de la construction, François de Ricolfis, Directeur Général de la SGFGAS, François-Xavier Schweitzer, Directeur de l'habitat social de Nexity, Pierre Souche, Secrétaire Général de la SGFGAS, Claude Taffin, Directeur scientifique DINAMIC. Les observations et les conseils de la DHUP ont été également mis à profit.

Bernard Vorms, Directeur Général de l'ANIL

L'état des lieux avant la réforme

Avant la crise financière (1996-2007)

En France, comme dans la plupart des pays occidentaux, la demande de logement a été dopée par la baisse des taux et par l'allongement des durées des prêts qu'elle a favorisés. Les prix ont progressivement intégré le surcroît de solvabilité qui a résulté de cette conjoncture internationale et de la progression des revenus. Ils ont doublé (+ 98 %) en termes réels du premier trimestre 1997 au deuxième trimestre 2010², augmentation plus forte que celle observée aux États-Unis durant la même période. Si la baisse des taux stimule la demande, le maintien durable de taux bas, dès lors qu'il s'accompagne d'un allongement des durées des prêts, se traduit par un alourdissement du coût total du financement du logement pour les ménages. En effet, le taux d'effort maximal supporté par les ménages modestes, ou celui auquel les banques acceptent de leur prêter, reste de l'ordre de 30 % la première année, que la durée prévisionnelle du prêt soit de 16 ou de 25 ans. Cela se traduit par le fait que l'achat d'une résidence principale, qui représentait environ 3 ans de revenus pour un ménage en 1996, s'élevait à 4,5 ou 5 ans de revenus en 2007³. La hausse des prix a concerné à des degrés divers, qui tiennent notamment à l'élasticité de l'offre, la plupart des pays.

Evolution des prix des logements anciens entre 1997 et 2011⁴

En 14 ans, entre début 1997 et début 2011, le prix des logements anciens a augmenté de 163 % au niveau national. Cette hausse est sans commune mesure avec celle des prix à la consommation (23 %) ou de l'indice du coût de la construction (46 %), ou encore du niveau de vie (revenu par unité de consommation). Les loyers ont aussi beaucoup moins augmenté. Pour les loyers moyens, cela n'est pas étonnant, du fait de l'indexation des baux en cours. Quant aux loyers des nouveaux contrats, ils ont augmenté dans des proportions comparables (61.5 % contre 58.9 % entre fin 1996 et fin 2009) car l'évolution de leur niveau dépend étroitement de celle des revenus.

	<i>Ensemble</i>	<i>Appartements</i>	<i>Maisons</i>
<i>France</i>	163	171	155
<i>Ile-de-France</i>	171	196	131
<i>Province</i>	157	146	165

Indices Notaires – Insee (CVS, 1er trimestre 2011 provisoire sauf province : 4ème trimestre semi-définitif)

La baisse des taux d'intérêt et l'allongement de la durée des prêts qu'elle a autorisés expliquent une bonne partie⁵ de la hausse des prix moyenne sur le territoire. Ce n'est pas le cas à Paris.

Ce sont en effet les appartements parisiens qui ont le plus augmenté (237 %) alors que le poids relatif de l'endettement y est moindre qu'ailleurs, celui des aides publiques également. A contrario, les maisons en Ile-de-France ont augmenté moins que celles de province. Or c'est en grande couronne que se concentre l'offre de logements neufs, alors que les mises en copropriété qui ont longtemps alimenté l'offre au centre de l'agglomération se sont taries. S'y ajoutent les retours au centre de baby-boomers plus fortunés que leurs enfants qui font le parcours inverse, ainsi que les performances médiocres des placements financiers.

Cette augmentation rapide des prix concerne également les logements neufs. Cependant, la décomposition de leur coût de production montre que les coûts de construction ont augmenté moins vite que les prix.

² Cf. Insee *Prix des logements anciens et loyers entre 2000 et 2010* Philippe Gallot, Élodie Leprévost, Catherine Rougerie.

³ Pierrette Briant « L'accession à la propriété dans les années 2000 », INSEE. <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1291/ip1291.pdf>

⁴ Claude Taffin, Directeur scientifique DINAMIC.

⁵ Estimée entre 50 % et 60 % par le CAS.

L'évolution des coûts de construction de 2000 à 2010 ⁶

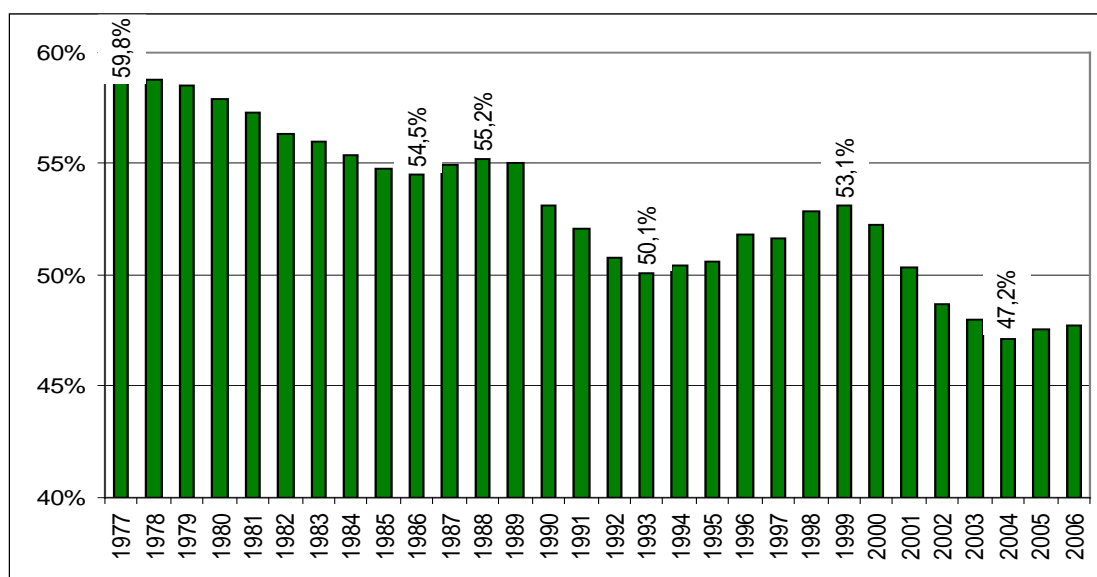
Au cours des dix années qui ont précédé la réforme du PTZ +, les coûts de construction ont augmenté fortement, de 38,4 % dans le neuf selon l'ICC et de 40,8 % dans l'amélioration-entretien d'après l'IPEA.

Evolution des prix et des coûts dans le « bâtiment » à fin 2010

(en %)	Au cours des 12 derniers mois (2010 / 2009)	Au cours des 5 dernières années (2010 / 2005)	Au cours des 10 dernières années (2010 / 2000)
ICC (source : INSEE)	+ 1,1 %	+ 17,9 %	+ 38,4 %
IPEA (source : MEDDTL)	+ 0,9 %	+ 16,5 %	+ 40,8 %
BT01 (source : MEDDTL)	+ 2,7 %	+ 19,8 %	+ 42,2 %
BT50 (source : MEDDTL)	+ 2,2 %	+ 17,4 %	+ 38,4 %

Cependant, ces hausses ont été 2 à 2,5 fois moins rapides que celle des prix de vente. En outre, la part du bâtiment stricto sensu dans les prix de vente n'a cessé de se réduire depuis le début des années 80 : proche de 60 % à la fin des années 1970, elle approche 50 % ces dernières années (graphique).

Part du coût de la construction dans le prix de vente des logements



Source : CGI Bat

A dire d'expert, la part de la construction comptait récemment pour un peu plus de la moitié du prix de vente des biens.

La hausse des prix du bâtiment au cours de la période de référence s'explique par trois raisons principales :

- 1) La progression du prix des consommations intermédiaires, d'abord des matières premières et des aciers.
- 2) La revalorisation des salaires dans le bâtiment. Selon les données de la DARES comme selon celles de la FFB, à fin 2010, la progression des salaires mensuels dans le bâtiment est de l'ordre de 15 % sur cinq ans et de 35 à 40 % sur dix ans. Cette progression a été plus rapide que dans l'ensemble de l'économie ;

⁶ Bernard Coloos, Directeur aux Affaires Economiques, Financières et Internationales de la Fédération Française du Bâtiment

selon la DARES, l'évolution du salaire mensuel de base de l'ensemble des salariés hors secteur agricole s'établit à 1,8 % sur un an, 13,0 % sur cinq ans et 28,1 % sur dix ans.

L'évolution des salaires dans le « bâtiment » à fin 2010

en %	Au cours des 12 derniers mois (2010 / 2009)	Au cours des 5 dernières années (2010 / 2005)	Au cours des 10 dernières années (2010 / 2000)
Indice du salaire mensuel de base de l'ensemble des salariés de la construction (source : DARES)	+ 1,8	+ 14,8	+ 34,2
Indice général des salaires mensuels dans le bâtiment (source : FFB)	+ 2,6	+ 16,9	+ 41,5

3) Enfin le développement de la réglementation, notamment en relation avec les exigences de sécurisation et de développement durable. La FFB estime ainsi que, depuis une dizaine d'années, les facteurs réglementaires ont généré un surcoût compris entre 7 et 10 %, estimation à dire d'expert qui se trouve naturellement controversée.

Le mouvement général d'augmentation des coûts de construction ne doit pas faire perdre de vue le fait que ces derniers varient considérablement selon la densité du bâti et la filière de construction. C'est un point d'autant plus important que l'une des ambitions de la réforme est d'encourager la construction dans les zones denses, c'est-à-dire où le prix du foncier et les coûts de construction sont les plus élevés.

La différenciation des coûts selon la densité du bâti et la filière de construction⁷

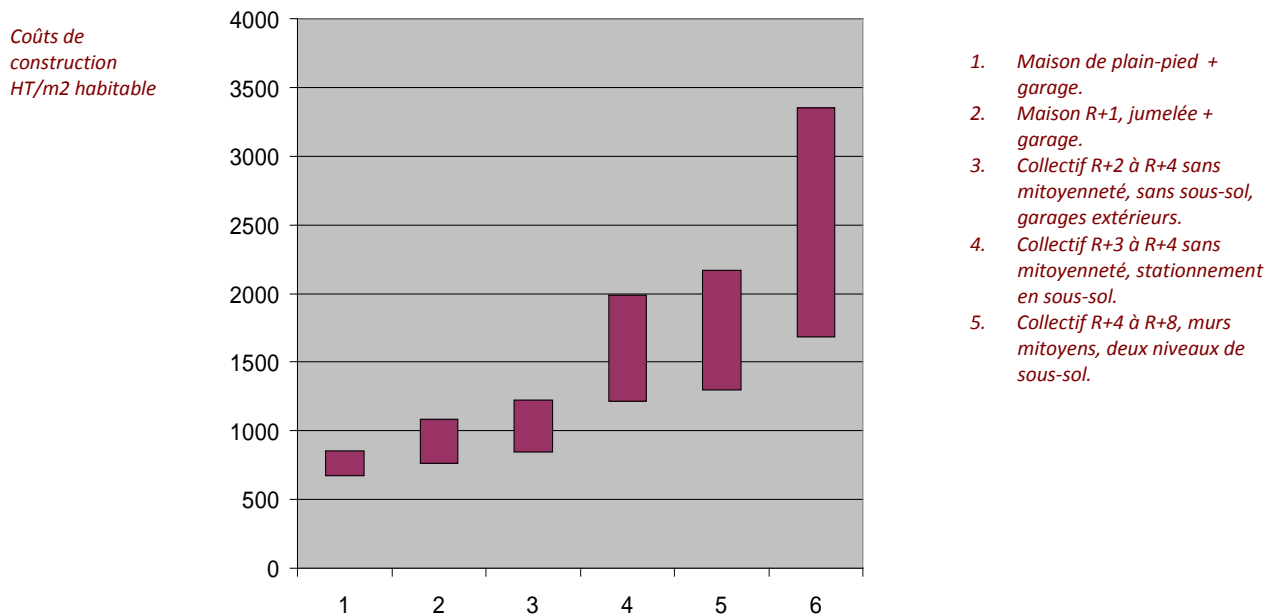
Les constructions les moins denses sont les moins chères à construire. La densité n'est nullement porteuse d'économies des coûts de construction⁸. Ainsi, on relève que le coût de construction d'un appartement est plus élevé de 50%, voire 100 % de celui d'une maison individuelle de même surface. Une explication de ce phénomène est liée au progrès technique qui repose essentiellement sur les composants de la construction et leur mise en œuvre. Les petites constructions utilisent des techniques plus simples, mobilisant moins de ressources humaines, accessibles à des artisans à faibles coûts fixes. Le renchérissement de la densité est dû également à l'importance des parties collectives (couloirs, cages d'escaliers, ascenseurs, locaux communs, rampe d'accès au sous-sol) ne comptant pas dans la surface habitable. Lorsqu'on inclut la totalité des coûts de revient, hors coût du foncier, aménagement + construction + taxes + frais financiers), on voit apparaître des paliers correspondant à des sauts de coûts fixes selon les filières utilisées, de la moins dense à la plus dense : maison isolée hors procédure, maison en lotissement, maisons accolées en promotion, immeubles collectifs⁹. Non seulement les techniques de construction sont plus coûteuses, mais c'est également le cas des honoraires et des montages juridiques et financiers. Il ressort que la relation entre la densité et les coûts d'aménagement et de construction n'est pas une fonction linéaire, mais apparaît comme une fonction en escalier (voir graphique). Ainsi, dans les zones les plus denses, là où la demande est la plus pressante, le foncier est le plus cher et les coûts de construction les plus élevés. Grossièrement, les prix immobiliers sont proportionnels à la densité des constructions, tandis que les prix fonciers varient avec le carré des densités. Ainsi lorsqu'un mètre carré de terrain s'achète 100 euros avec un COS de 0,4, son prix grimpe à 400 euros avec un COS de 0,8. Il faut aussi rappeler, mais cela dépasse le cadre des coûts de construction, que les acquéreurs de maisons isolées achètent généralement leur terrain sans TVA.

⁷ Jean-Charles Castel, chargé de mission prospective au CERTU

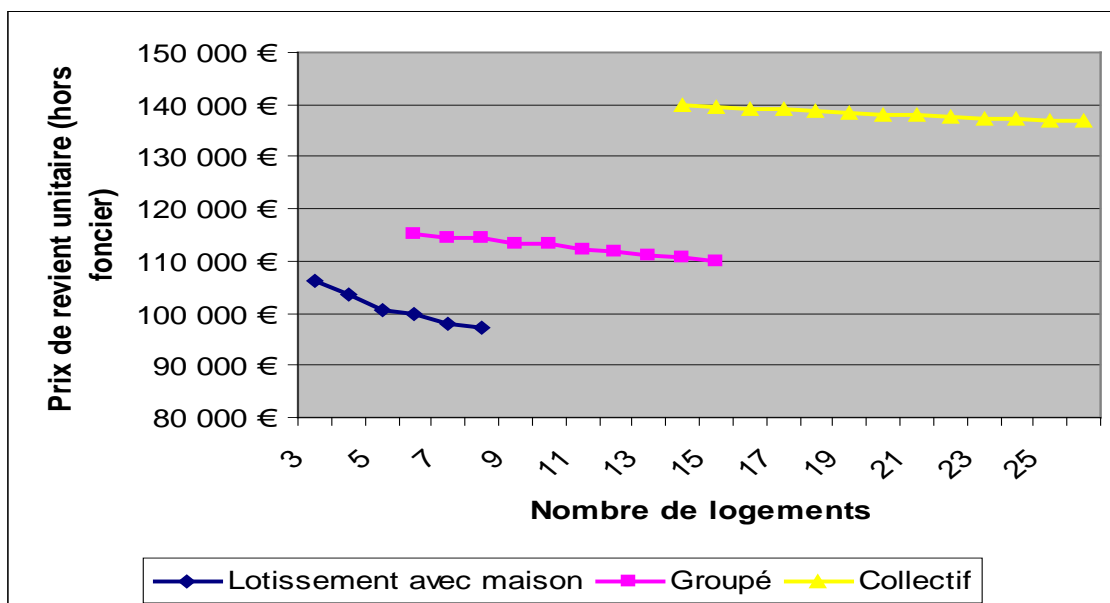
⁸ Cf. O. Morlet : Coûts-avantages des basses densités résidentielles (2001), ADEF, et Arnaud Bouteille Les déterminants économiques de la densité parcellaire Etudes foncières 2008

⁹ Cf. Jean-Charles Castel, 2006, in Production foncière, ADEF, 2007 Les Annales de la recherche urbaine et 2010 Etudes foncières

Coûts de construction selon le type d'immeuble (source : A. Bouteille, 2009)



Prix de revient unitaire par logement, pour des logements de taille identique. Simulation à partir d'opérations réelles sur la même parcelle (Source J-C Castel, 2006)



Tous les éléments qui précèdent portent sur l'ensemble du marché de l'immobilier. C'est évidemment sur le secteur de l'accession aidée que nous disposons des informations de meilleure qualité. Le fichier de la SGFGAS permet, en effet, pour les opérations conduites avec un PTZ + de rapprocher les données concernant les ménages, les opérations qu'ils ont conduites et la façon dont ils les ont financées. L'exploitation des fichiers de l'observatoire du financement du logement (OFL) devrait permettre d'apporter d'utiles compléments au suivi de la primo-accession. Le champ de l'OFL couvre l'ensemble de l'accession à la propriété. Il autorise donc une comparaison au sein des primo-accédants entre ceux qui ont bénéficié du PTZ + et ceux qui n'en ont pas bénéficié, portant notamment sur les montants d'opérations, les plans de financement et les taux d'intérêt pratiqués.

A terme, il permettra d'étudier l'évolution des coûts d'opérations et des plans de financement, en distinguant notamment les accédants dont les revenus étaient ou sont supérieurs aux plafonds de ressources du PTZ ancienne formule, mais également d'opérer des rapprochements avec les opérations conduites par les secundo-accédants. Cependant, l'OFL étant une enquête par sondage non représentative au niveau local, il ne fournira pas d'indications relatives à l'impact de la réforme sur la localisation des opérations. De plus, le rapprochement des résultats avec les données sur le PTZ de la SGFGAS s'avère délicat, en raison de la nature même des deux sources (fichier de gestion exhaustif pour l'une, enquête par sondage pour l'autre) et des définitions différentes de certaines variables, notamment les dates d'octroi des prêts et les montants d'opérations. Un travail de mise en cohérence sera donc nécessaire pour que ce type de traitement soit possible.

L'évolution comparée des taux et durées des prêts et du prix des opérations NTPZ¹⁰

Rappel liminaire/ méthodologie

Tout ce qui suit est relatif aux PTZ / NPTZ /PTZ+, seuls disponibles dans la base gérée par la SGFGAS.

Le périmètre réglementaire a souvent évolué, les étapes principales étant retracées ci-après :

<i>Octobre 1995</i>	<i>naissance de la première version du PTZ : réservé au neuf et à l'ancien avec une quotité minimale de travaux sous plafonds de ressources</i>
<i>Année 1996 (pour mémoire)</i>	<i>Extension, limitée au 31/12/1996, à l'ancien avec une quotité minimale de travaux compris entre 20 et 35%</i>
<i>Février 2005 et 2006</i>	<i>Création du NPTZ avec ouverture intégrale à l'ancien (plus de quotité minimale de travaux) Réaménagements des plafonds de ressources notamment en février 2006 relèvement de ceux de la zone A</i>
<i>Janvier 2009</i>	<i>Doublement de la quotité du NPTZ pour les opérations dans le neuf, dans le cadre du plan de relance</i>
<i>Janvier 2011</i>	<i>Création du PTZ+ avec suppression des plafonds de ressources, barème prenant en compte la performance énergétique</i>

Il résulte de cet historique que les séries longues pouvant être tracées de façon fiable sur la question des prix¹¹ sont les suivantes :

<i>Période</i>		<i>Série portant sur :</i>	
<i>Début</i>	<i>Fin</i>	<i>Type d'opération</i>	<i>Ménage</i>
<i>1996</i>	<i>Aujourd'hui¹²</i>	<i>Neuf et/ou ancien avec quotité de travaux d'au moins 35%</i>	<i>Sous plafonds de ressources NPTZ</i>
<i>2ème trimestre 2005</i>	<i>Aujourd'hui</i>	<i>Ancien</i>	<i>Sous plafonds de ressources NPTZ</i>
<i>1er trimestre 2011</i>	<i>Aujourd'hui</i>	<i>Pas de restriction</i>	<i>Pas de restriction</i>

¹⁰ François de Ricolfis, Directeur Général de la SGFGAS, Pierre Souche, Secrétaire Général de la SGFGAS, Domitille de Brunier, statisticienne à la SGFGAS.

¹¹ Etant rappelé que dans la base des prêts à 0 %, les prix d'opération s'entendent au sens réglementaire du PTZ c'est-à-dire qu'ils intègrent :

a - toutes les taxes, y compris la TVA sans qu'il soit possible d'en dire le taux (19.6% ou 5.5% en zone ANRU par exemple) à l'exclusion des frais de mutation (droits d'enregistrement dans l'ancien ou sur le terrain)

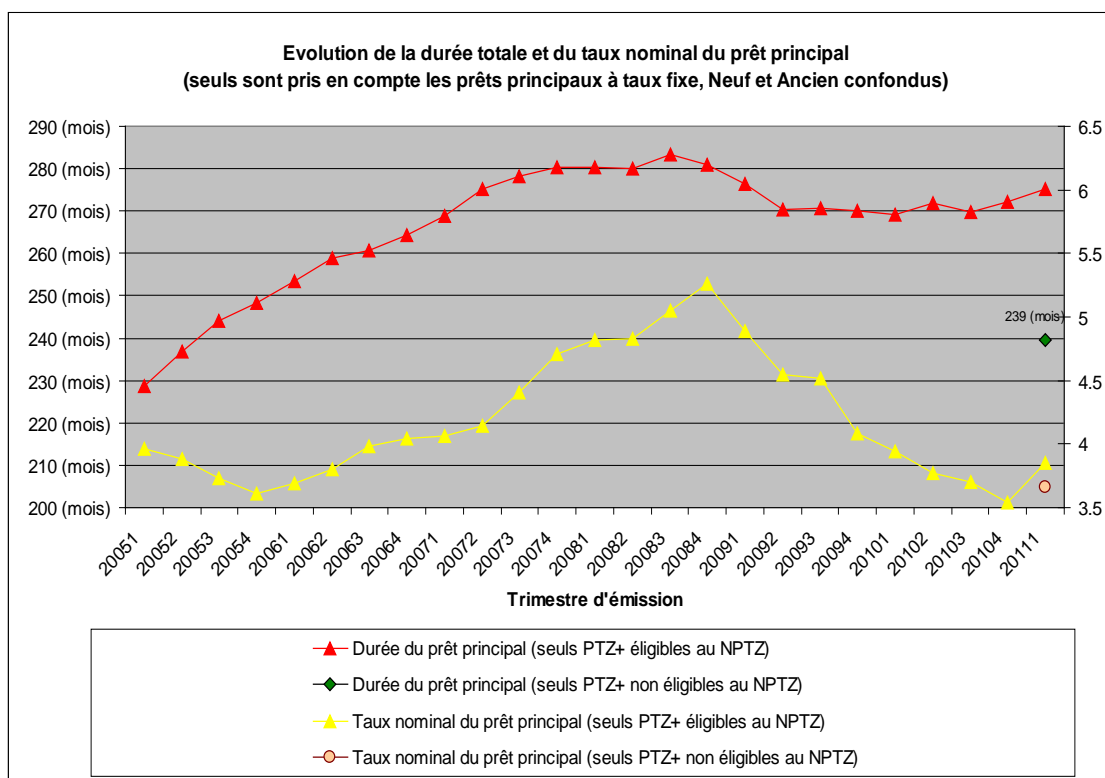
b - le foncier lorsqu'il y a en a (à noter cependant que les seules opérations n'en comportant pas sont a priori marquées « construction sans terrain ».

c - le coût des travaux et les coûts d'acquisition

d- les honoraires de toutes sortes y compris les frais de négociation à l'exclusion des frais d'actes notariés et les frais liés à la prise de garantie hypothécaire

¹² Sachant que les chiffres du 1er trimestre 2011 ne seront définitifs qu'à compter du 1er juillet 2011.

On voit une première illustration de ceci dans le graphique suivant qui démarre à la création du NPTZ (neuf et ancien confondus) :



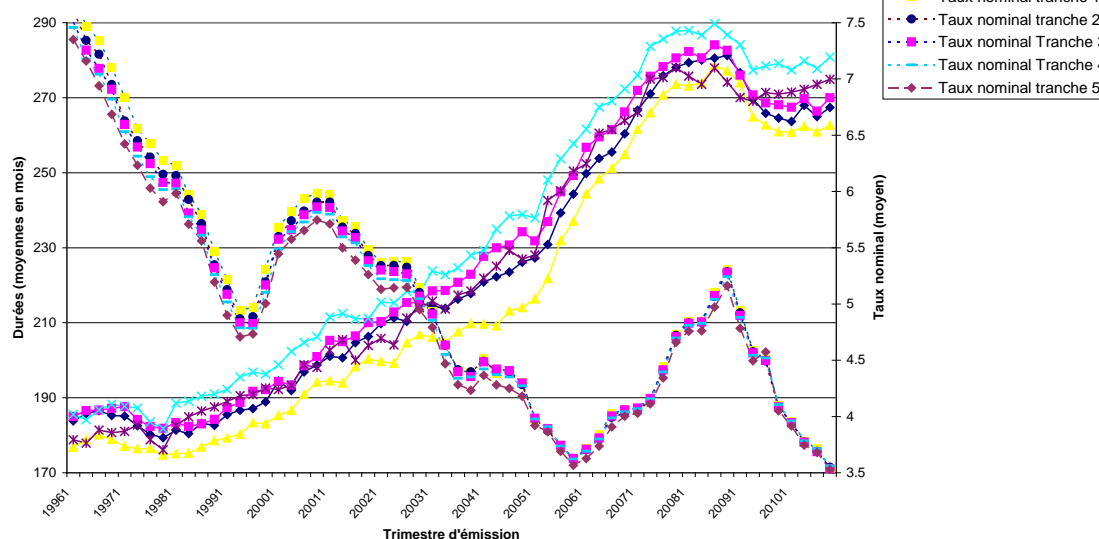
Pour assurer la cohérence de la série, les valeurs relatives aux non-éligibles à l'ancien NPTZ parmi les PTZ+ sont traitées à part et seront le point de départ d'une nouvelle série.

Néanmoins, comme ce graphique ne s'intéresse qu'aux questions de taux et de durée, il aurait pu être prolongé dans le passé à la période d'avant février 2005, puisque, pendant cette période les ménages éligibles étaient soumis aux mêmes plafonds de ressources à peu de choses près. Pour autant, il faudra surveiller si l'ouverture à l'ancien a provoqué ou pas des changements radicaux dans la nature des biens financés, leur localisation, et partant, des caractéristiques des ménages (à titre d'exemple on est passé d'une taille moyenne des ménages de 3 personnes à 2.5). Il convient d'avoir ceci présent à l'esprit lorsqu'on prolonge les séries vers le passé (ce qui est le cas des graphiques qui sont à suivre) ou l'avenir.

Peu d'écart des taux selon les tranches de revenu (<1 pt sur la période récente)

Le graphique ci-après qui concerne à la fois le neuf et l'ancien donne depuis 1996 l'évolution des taux et durée de prêts à taux fixes pour les ménages éligibles au (N)PTZ selon les 5 tranches d'éligibilité au NPTZ (on rappelle qu'il s'agit des tranches de revenus croissant déterminant les profils de prêts à 0% comportant de moins en moins de différés au fur et à mesure que le revenu s'élève).

(N)PTZ : Evolution des Durées (échelle de gauche) Taux (en pointillés échelle de droite) des prêt principaux libres ou éligibles au marché hypothécaire à taux fixe selon les 5 tranches Déclarations reçues au 30/04/2011



On constate tout d'abord que les durées moyennes de la tranche 1 évoluent sur une pente nettement plus ascendante que celles des autres tranches à compter de février 2005 ce qui laisse à penser que le biais éventuellement introduit sur les taux et la durée par l'ouverture à l'ancien en 2005 est relativement faible (à l'exception donc des durées de la tranche 1).

On constate ensuite cinq périodes :

1. La période 1996- 3^{ème} trimestre 1999 au cours de laquelle les taux (nominaux) ont chuté de façon considérable puisqu'ils sont passés de 7.5% à 4.7% alors que les durées sont restées quasi stables.
2. La période 4^{ème} trimestre 1999 / 4^{ème} trimestre 2000 au cours de laquelle les taux ont remonté jusqu'à 5% tandis les durées amorçaient une progression sensible (+ 1 année en 1 année).
3. Une deuxième période de décline des taux de début 2001 à début 2006 à la fin de laquelle les taux avaient atteint 3.5% et au cours de laquelle les durées ont continué leur progression de façon remarquable passant de 200 mois à plus de 236 mois.
4. Une deuxième période de remontée des taux de début 2006 à début 2009 au cours de laquelle les taux ont évolué de façon considérable puisqu'ils sont passés de 3,5 % à 6%.

Pendant cette période les durées ont continué leur progression mais en donnant l'impression de plafonner autour de 280 mois à compter de fin 2007 sans doute à cause de la crise financière, compte tenu du risque engendré par le niveau considérable déjà atteint à la mi-2007 par les durées.

5. Après 2009 nouvelle baisse des taux due à l'injection massive de liquidité par les pouvoirs publics pour endiguer les effets de la crise et stabilisation (voire légère baisse) des durées.

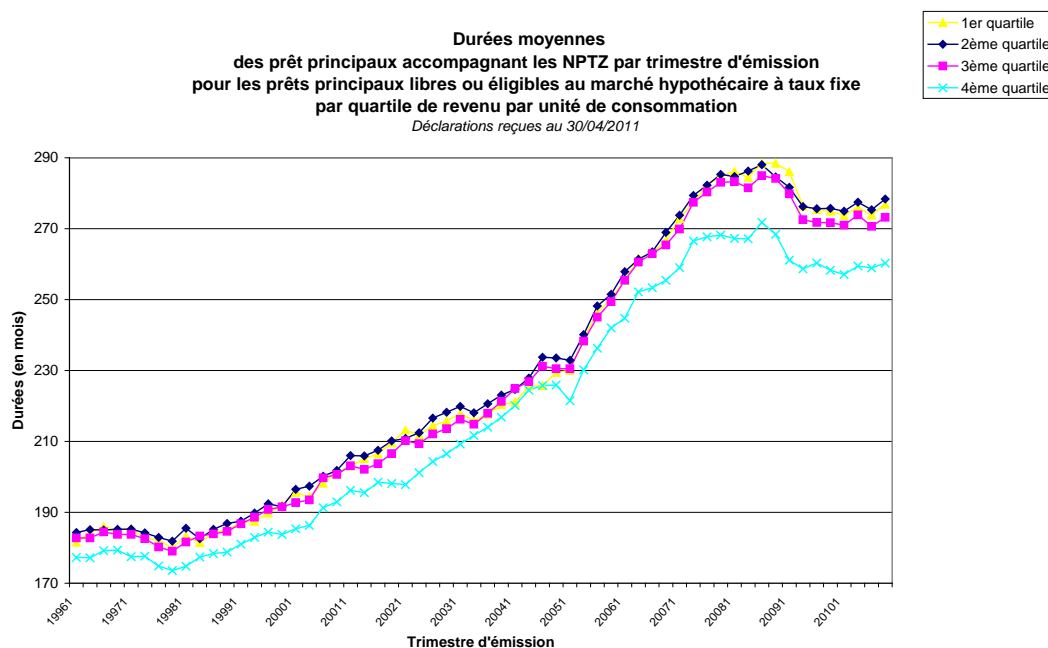
Il n'y a donc pas de corrélation stable entre le sens de variation des taux et des durées, quand bien même la logique financière voudrait que :

- à court terme et pour une capacité d'endettement donnée et un maintien constant des autres paramètres tel notamment le prix des biens acquis, la durée varie en sens inverse à celui des taux ;
- à long terme, de profondes diminutions de taux favorisent des augmentations de durée si le niveau des prix des biens financés l'exige et si les durées n'ont pas d'ores et déjà atteint des niveaux tels qu'il est exclu qu'elles augmentent encore.

On constate enfin sur ce graphique que :

1. S'agissant des taux, il n'y a pratiquement plus de distinction entre tranches de revenus à compter de 2005.
2. S'agissant des durées, il y a un peu plus de différenciation notamment pour la tranche 5 qui semble un peu atypique par rapport aux autres dans la mesure où elle est à un niveau inférieur à celui de tranche 4, alors que les tranches 1 à 4 sont dans un ordre croissant ; ceci est sans doute dû à la compensation entre un effet «revenu » et un effet « famille » (taille de ménage), d'où l'intérêt d'une approche plus fine, sous l'angle du revenu par unité de consommation, objet du graphique et de la constatation suivants

Pour les ménages primo-accédants modestes, les durées sont très peu dépendantes du revenu. Elles sont plus faibles pour le quartile supérieur du revenu par unité de consommation.



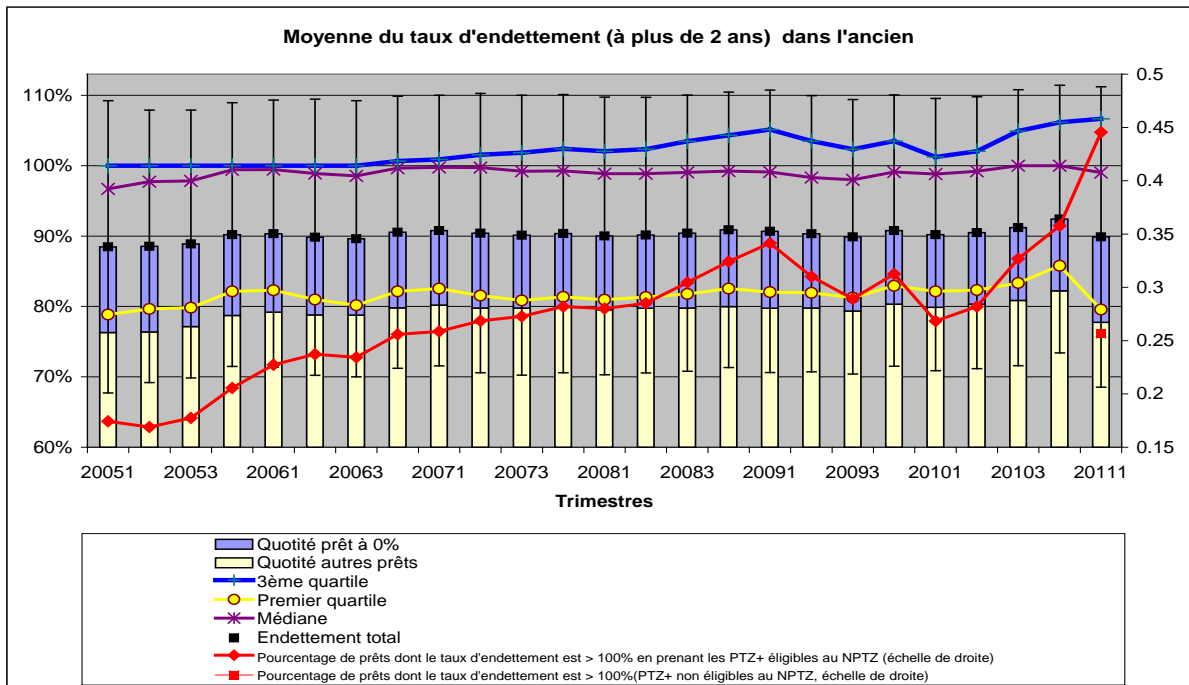
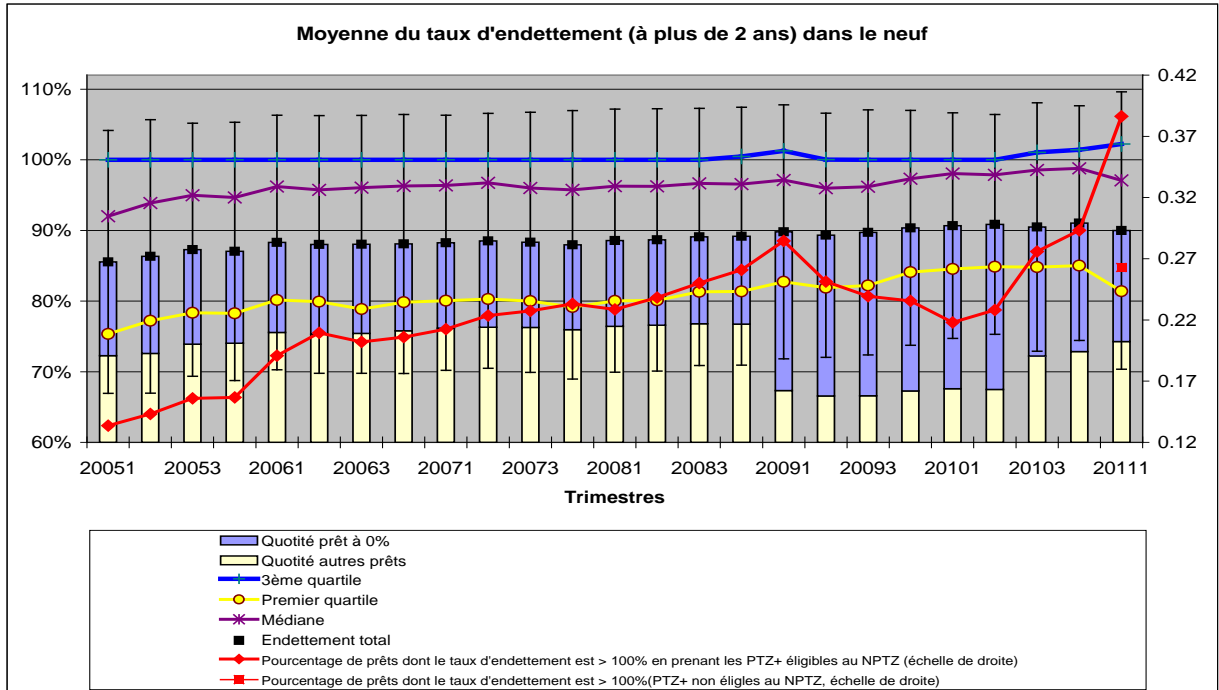
Le graphique met en évidence que pour le dernier quartile seulement, la durée est plus courte, ce qui tend à montrer que la durée est une variable d'ajustement, permettant pour les ménages les plus modestes, à faire que l'opération soit financable eu égard au premier critère du prêteur en France à savoir maintenir la première mensualité au dessous du tiers du revenu.

A titre d'illustration et pour donner un ordre de grandeur, les quartiles de revenu par unité de consommation du dernier trimestre 2010 de la population considérée étaient les suivants :

4ème trimestre 2010 : revenu mensuel net en euros / uc		
		moyenne
1er quartile	compris entre 0.00 et 1 218.18	996.05
2ème quartile	compris entre 1 218.18 et 1 496.47	1 358.92
3ème quartile	compris entre 1 496.47 et 1 800.00	1 633.58
4ème quartile	supérieur à 1 800.00	2 187.42

Pendant la période où les durées ont augmenté, les taux d'apport personnel ont diminué ...

Les graphiques ci-après¹³ approfondissent le constat précédent, que ce soit dans l'ancien ou dans le neuf, en montrant que, pendant la phase où les durées se sont allongées, les quotités de financement se sont elles aussi accrues, ainsi que la proportion de plans de financement dont la somme des prêts atteint 100 % :



¹³ Dans lesquels on trouve :

- sous forme de diagramme « bâton », la moyenne des quotités de financement et écarts types (Il ne s'agit pas de la moyenne de l'endettement divisée par la moyenne des coûts d'opération ou ce qui revient au même la somme de tous les prêts de toutes les opérations rapportées à la consolidation de tous les coûts d'opération).
 - sous forme de courbes, les différents quartiles, ainsi que la proportion des prêts dont la somme des prêts dépasse le coût d'opération (cette courbe est la seule à requérir l'axe des ordonnées situé à droite).
- Attention pour des raisons de lisibilité, l'échelle verticale de gauche de ces deux graphiques démarre à 60%.

NB : Le fait que le 3ème quartile soit resté très longtemps sur 100% s'explique parce que les cas où l'endettement est égal au coût d'opération sont très nombreux.

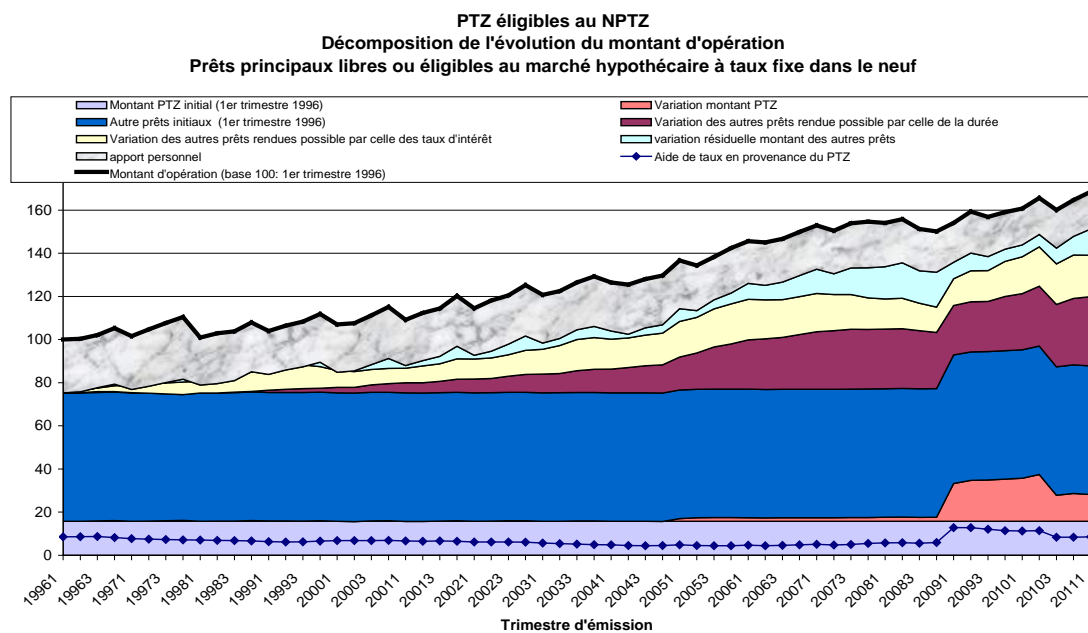
Ces graphiques mettent en évidence le fait que les périodes récentes d'augmentation des durées ont coïncidé avec des périodes de réduction substantielle de l'apport personnel des primo-accédants modestes au moins en proportion.

Cette période est marquée par une augmentation des prix sans précédent et une réduction des apports personnels que ce soit dans le neuf ou dans l'ancien...

1Le neuf :

Rappel : c'est le champ pour lequel l'historique le plus long peut être présenté.

On a donc représenté sur le graphique suivant l'évolution des montants d'opération en regard de celle de leur modalité de financement (PTZ, autres prêts et apport personnel), ainsi que l'aide de taux afférente au prêt à 0%¹⁴.



Tous les montants sont exprimés en prenant pour référence (« base 100 ») le montant moyen d'opération du 1^{er} trimestre 1996).

Par simplification, on fusionne les prêts autres que le PTZ en un prêt unique qui a les caractéristiques en taux et durée du prêt principal (on ne retient que les opérations financées à taux fixe).

On a ensuite additionné :

- Le montant du PTZ moyen constaté au cours du 1^{er} trimestre 1996).
- La variation de ce montant de PTZ au cours de chaque trimestre ultérieur (la somme de 1+2 est une variable directement disponible issue de la base).
- L'impact sur le montant des autres prêts de la variation de la durée par rapport à ce qu'elle était au 1^{er} trimestre 1996 (différence entre le prêt qui a été accordé et celui qui aurait été accordé avec la même mensualité, si la durée avait été celle qui prévalait en moyenne au cours du 1^{er} trimestre 1996).
- L'impact sur le montant des autres prêts de la variation du taux d'intérêt par rapport à ce qu'elle était au 1^{er} trimestre 1996 (différence entre le prêt qui aurait été accordé avec même mensualité si la durée avait été celle qui prévalait en moyenne au cours du 1^{er} trimestre 1996 et un prêt toujours de même mensualité et de durée égale à celle qui prévalait au premier trimestre 1996, mais également avec un taux d'intérêt égal à celui qui prévalait, en moyenne, au 1^{er} trimestre 1996)

¹⁴ Celle-ci est égale à la différence entre le montant du prêt à 0% et l'actualisation au taux d'intérêt du prêt principal de ses mensualités qui mesure l'avantage effectivement conféré à l'emprunteur (et non pas l'aide effectivement versée par l'Etat aux établissements de crédit).

- Le résiduel de variation du montant des autres prêts (qui s'interprète comme étant ce que les établissements ont accepté de financer en plus ou en moins par rapport aux différents impacts ci-avant (la somme de 2+3+4+5+6 est une variable disponible dans la base)

- L'apport personnel moyen en résultant qui n'est pas une variable connue dans la base mais déduite par différence entre deux variables qui sont connues : d'une part le montant d'opération (au sens réglementaire) et d'autre part le montant de l'endettement total, PTZ compris.

On constate sur ce graphique que :

1. l'apport personnel n'a cessé de baisser à la fois en valeurs absolue et relative ;
2. du fait de la baisse continue des taux, l'aide de taux à l'emprunteur représentée par le PTZ n'a cessé de baisser mis à part l'épisode du doublement du PTZ, plus grâce à l'augmentation du montant du PTZ qu'à l'effet taux proprement dit ;
3. les durées n'ont augmenté et commencé à produire des effets qui ont fini par dépasser l'effet baisse des taux que lorsque le montage des opérations a commencé à se tendre sous le double effet des évolutions de prix et de réduction de l'apport personnel mentionné ci-avant ;
4. pendant le doublement, le surcroît de PTZ a permis de diminuer d'autant le montant des autres prêts, et donc la quotité de ces derniers.
5. que l'aide de taux (totale sur l'ensemble du PTZ y compris doublement) est sans commune mesure à la fois en montant et variation avec les augmentations de prix constatées sur la période¹⁵

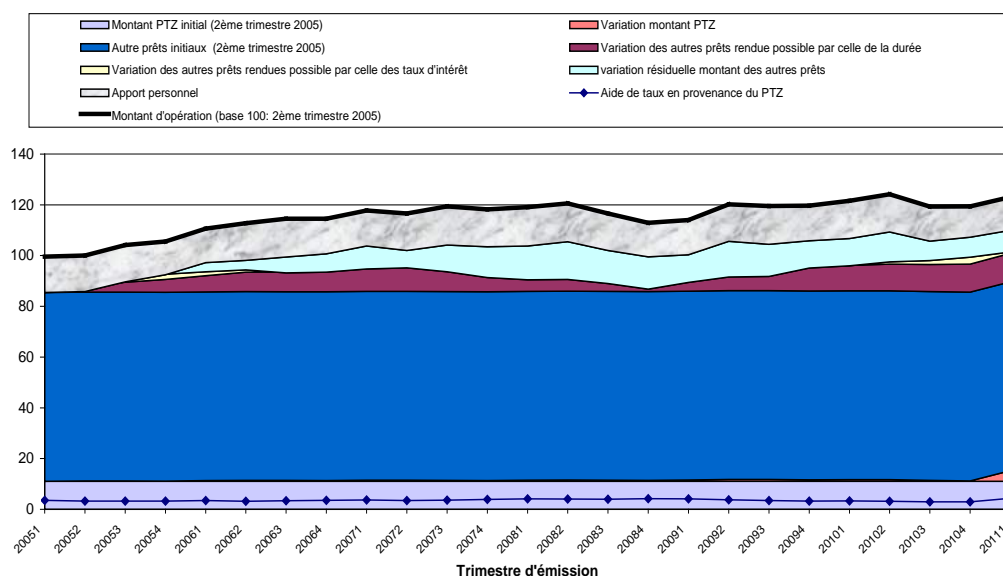
A noter que les petites « crêtes » situées à 12 mois d'écart sur le début de la série « montant d'opération » sont dues au fait suivant : la référence de revenu changeait tous les 31 décembre et en conséquence tous les ménages qui avaient connu une sensible amélioration de leur revenu entre N-1 et N-2 avait jusqu'au 31 décembre de l'année N pour bénéficier d'un PTZ avantageux.

2 l'Ancien :

Rappelons que l'on ne peut faire de série historique que pour l'ancien avec une quotité de travaux supérieure à 35%, ce qui présente l'inconvénient de ne pas disposer d'effectifs assez nombreux.

On s'est donc contenté de retracer un graphique similaire à celui présenté pour le neuf mais qui démarre en 2005 seulement (pour les raisons exposées ci-avant) et prennent comme base de départ le 2ème trimestre 2005 parce que le premier trimestre était de deux mois seulement et que les établissements de crédit n'étaient pas tous opérationnels pour distribuer le nouveau produit dans toutes ses dimensions, et en retirant pour le 1er trimestre 2011 les non éligibles NPTZ.

PTZ éligibles au NPTZ (PTZ+ réduits à cette seule sous population)
Décomposition de l'évolution du montant d'opération
Prêts principaux libres ou éligibles au marché hypothécaire à taux fixe dans l'ancien



¹⁵ Cf. Jacques Friggitt, mai 2001 « Quelles perspectives pour le prix des logements après son envolée ? » http://www.cgedd.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/prix-immobilier-mai-2011_cle8262f1.pdf

Sur ce graphique qui part d'une référence beaucoup plus tardive on ne distingue quasiment plus d'effet taux puisque ceux-ci n'ont pas connu ni d'amélioration ni de dégradation aussi sensible que depuis 1996.

On retrouve l'effet déterminant des ajustements (à la hausse) de la durée des prêts et de montants prêtés pour accompagner l'évolution des prix à apport personnel (moyen) relativement stabilisé et jamais orienté à la hausse. Il est intéressant de noter que comme pour le neuf, les ajustements de montants opérés par les prêteurs complètent ce qui ne peut être assumé ni par les surcroûts d'aide publique ni par les aides apportées par les évolutions de durée ou de taux, l'apport personnel n'étant pas une variable d'ajustement pour les primo-accédants sous plafonds de ressources.

En conclusion, on peut retirer de ce qui vient d'être dit qu'étudier l'évolution des prix et de ses modalités de financement nécessite de s'intéresser à celle d'au moins quatre paramètres (en sus de ceux intrinsèques à l'aide elle-même, étant observé que ladite aide conférée à l'emprunteur bénéficiaire d'un prêt à 0% n'a, au cas d'espèce, pas d'impact visible sur les prix) :

1. le prix des opérations lui-même ;
2. l'évolution de taux d'intérêt ;
3. celle des durées ;
4. l'évolution de l'apport personnel.

Annexe méthodologique (différents filtres et variables utilisés)

Rappels

2 déclarations successives dans la base des prêts à 0%:

- dans les 90 jours suivant celle de **l'acceptation de l'offre**. Celle-ci doit être déclarée avec indication de la date d'émission d'offre ;
- dans les 90 jours suivant celle de **la mise en force**. Celle-ci doit être déclarée avec réitération et éventuellement correction des informations antérieures.

Conséquences :

- on ne connaîtra jamais les effectifs d'émissions brutes (pas plus qu'en prêts garantis) ;
- on n'a pas de bonne approximation de la production en nombre d'émissions (ayant fait l'objet d'une acceptation de l'offre) d'un trimestre ou d'une année donné(e) avant le début du premier trimestre suivant, et celle-ci peut encore bouger à la marge (compensation entre suppression de déclarations faites antérieurement et offres acceptées faites en dehors du trimestre d'émission).

Périmètre de l'étude : Prêt à taux zéro depuis 1996 en métropole.

Filtres pour les prêts émis jusqu'au 31/21/2010 et les PTZ+ éligible au NPTZ :

- le **nombre de personnes** (NPER) est inférieur ou égal à 10 ;
- le **nombre de pièces** (NPPR) est inférieur ou égal à 10 ;
- la **surface habitable** (SURH) est comprise entre 14 m² et 350 m² ;
La surface habitable dépend du nombre de pièces selon la formule suivante :
 $10 + ((NPPR - 1) \times 9) \leq SURH \leq 60 + ((NPPR - 1) \times 40)$;
- le **montant de l'opération** (VTTO) doit être compris entre 7 600 € et 450 000 € ;
- le **revenu net total** de l'emprunteur pour l'année N (RANN) est différent du revenu de référence (RANI). Il est compris entre 7 622 € et 90 000 €. En cas des revenus annuels inférieur à 7 622 €, le montant est multiplié par 12 et en cas de revenus annuels supérieur à 600 000 €, il est divisé par 100 ;
- le **revenu mensuel net** de l'emprunteur pour l'année N (RVN) est calculé comme suit :
 - si le revenu annuel net est inférieur à 7 622 € ou inférieur au RFR et que le prêt à été émis avant le 1^{er} avril 2007, le revenu mensuel net (RVN) est égal à $(RFR/0.72)*1.04/12$;
 - si le revenu annuel net est inférieur à 7 622 € ou inférieur au RFR et que le prêt à été émis depuis le 1^{er} avril 2007, le revenu mensuel net (RVN) est égal à $(RFR/0.9)*1.04/12$;
 - si le revenu annuel net est compris entre 7 622 € et 90 000 €, le revenu mensuel net (RVN) est égal au revenu annuel net/12 ;

si le revenu annuel net est égal au RFR ou est supérieur à 90 000 €, le revenu mensuel net n'est pas calculé et le prêt concerné n'est donc pas pris en compte dans les calculs des différentes moyennes.

Filtres pour les prêts émis à partir du 1er janvier 2011 non éligible au NPTZ :

- le **revenu net total** de l'emprunteur pour l'année N (RANN) est différent du revenu de référence (RANI). En cas des revenus annuels inférieur à 7 622 €, le montant est multiplié par 12.
- le **revenu mensuel net** de l'emprunteur pour l'année N (RVN) est calculé comme suit :
 - si le revenu annuel net est inférieur à 7 622 € ou inférieur au RFR, le revenu mensuel net (RVN) est égal à $(RFR/0.9)*1.04/12$;
 - sinon si le revenu annuel net est supérieur ou égal à 7 622 € et supérieur au RFR, le revenu mensuel net (RVN) est égal au revenu annuel net/12 ;
 - dans les autres cas, le revenu mensuel net n'est pas calculé et le prêt concerné n'est donc pas pris en compte dans les calculs des différentes moyennes.

Variables calculées :

- le **revenu/unité de consommation** est calculé comme suit :
 - si l'emprunteur est célibataire, veuf, divorcé ou séparé, et que le nombre de personne du ménage est 1, le $revenu/uc = \text{revenu annuel net}$;
 - si l'emprunteur est célibataire, veuf, divorcé ou séparé, et que le nombre de personne du ménage est ≥ 2 , le $revenu/uc = \text{revenu annuel net} / (1.7 + (nb \text{ personne du ménage} - 2)*0.7)$;
 - si l'emprunteur est marié, ou vivant maritalement, et que le nombre de personne du ménage est 2, le $revenu/uc = \text{revenu annuel net} / 1.7$;
 - si l'emprunteur est marié, ou vivant maritalement, et que le nombre de personne du ménage est ≥ 3 , le $revenu/uc = \text{revenu annuel net} / (1.7 + (nb \text{ personne du ménage} - 2)*0.5)$.

Il ressort de l'analyse détaillée conduite par la SGFGAS que les conditions de taux et de durées varient peu avec le revenu des ménages, à tout le moins pour ceux d'entre eux qui étaient éligibles au PTZ et qui comptent pour une part importante dans la population. Dans la durée et s'appuyant sur la baisse des taux, les banques, tout en respectant un ratio d'endettement/revenu assez stable ont progressivement assoupli les conditions de crédit (durée, apport personnel) sans que la sinistralité en soit affectée. Enfin, l'étude ne permet pas d'établir, pendant la période de référence, de corrélation entre les phénomènes de hausse de prix et les modifications du dispositif d'aide à l'accession.

L'évolution du profil des accédants et des primo-accédants

La hausse des prix a également eu pour effet mécanique de réduire l'efficacité des aides, dont l'indexation est au mieux limitée. À titre d'exemple, la part du prêt à 0 % pour l'achat ou la construction d'un logement neuf a diminué de plus de moitié : de près de 10 % du coût de l'opération en 1996, il n'était plus que de 4 % en 2006. Principale conséquence : l'accès à la propriété est plus difficile pour tous ceux qui n'ont pas de bien à revendre, c'est-à-dire les nouveaux venus sur le marché de l'achat, et en premier lieu les jeunes.

La primo-accession depuis 1980¹⁶

Traits permanents

Sur la période 1980-2006, l'enquête logement fait apparaître que la primo-accession à la propriété présente certains traits permanents. Elle reste le fait des classes aisées, les ménages dont le niveau de vie est inférieur au niveau de vie médian étant largement minoritaires. L'âge moyen des accédants est

¹⁶ Jean Bosvieux, directeur des études, ANIL

stable (37 ans). Les couples avec enfants prédominent. Le logement individuel est largement majoritaire. La surface moyenne des logements n'évolue pas (un peu plus de 100 m² en moyenne). La répartition par taille d'agglomération est également stable.

Evolutions

La période a toutefois été marquée par des évolutions d'importance. La forte hausse des prix de l'immobilier a quelque peu freiné l'accession des primo-accédants : si leur nombre est resté stable au cours de la période étudiée (autour de 360 000 par an), leur part parmi l'ensemble des accédants est passée de 66,3 % entre 1997 et 2001 à 60% entre 2002 et 2006, une baisse qui concerne tous les âges¹⁷. Un autre fait marquant est la diminution de l'impact des aides personnelles. L'abaissement du taux d'effort moyen de l'ensemble des primo-accédants découlant des aides personnelles était de 4,4% en début de période, il n'est plus que de 0,6% à la fin. Cette évolution est la conséquence de la très forte baisse du pourcentage de bénéficiaires de l'APL ou de l'AL, qui passe de 39,4 % à 6,7 %, baisse liée sans aucun doute à l'augmentation du prix des logements. La part des ménages modestes diminue : ceux dont le niveau de vie est inférieur à la médiane ne représente plus qu'un quart des primo-accédants contre près de 40 % au milieu des années 80. Cela explique pour une part la réduction de la part des ouvriers, le facteur le plus important étant toutefois la diminution du poids de cette CSP dans l'ensemble des actifs. A l'inverse, le pourcentage de cadres a doublé et celui des professions intermédiaires a sensiblement augmenté, alors que celui des employés reste stable (14%). Cadres et professions intermédiaires représentent 6 primo-accédants sur 10. Le poids relatif des couples dont les deux conjoints travaillent augmente sur la période la plus récente. La part du neuf a considérablement diminué, de 71% à 46%, elle se redresse toutefois en fin de période après être passée par un minimum de 40% au début des années 2000. Bien que toujours minoritaire (30%), le collectif pèse plus lourd qu'il y a 25 ans (18%).

Si la hausse des prix de la dernière décennie et la crise financière de 2008 ont concerné la plupart des pays, cette dernière a eu des conséquences très différentes sur la filière de l'accession selon les pays.

La crise immobilière

La crise financière s'est traduite indirectement en France, comme dans la plupart des pays, par une chute brutale du nombre de transactions et d'opérations de construction. Les établissements de crédit n'ont pas eu à restreindre leur offre de crédit, bien qu'ils aient été accusés de le faire, c'est la demande qui s'est atténuée. Certains des primo-accédants potentiels ont différé leur projet par crainte des conséquences de la crise économique, tandis que les prévisions de baisse des prix incitaient les autres à l'attentisme. Quant aux acheteurs-vendeurs, la crainte de ne pouvoir revendre et le durcissement des conditions des prêts-relais les ont conduits à différer leurs achats. Pas de « *credit-crunch* » donc, tout au plus pendant une courte période, les établissements de crédit ont-ils légèrement durci leurs exigences (apport personnel, durée, quotité des prêts relais), mais à aucun moment ils n'ont eu à modifier leur attitude du fait d'une montée des sinistres sur les prêts en cours.

En effet, les accédants, français, à la différence des Anglais, des Espagnols, et des États-Uniens, n'ont pas été déstabilisés. Le nombre des défauts de paiement et des ventes forcées ne s'est pas élevé en 2008 par rapport à 2007 et il reste en 2009 et en 2010 extrêmement faible et sans commune mesure avec ce que l'on observe au Royaume-Uni ou en Espagne. La dégradation de l'emploi n'a jusqu'à présent pas eu d'effet perceptible, du point de vue des établissements de crédit, sur les remboursements des accédants. C'est sans doute en partie parce que le chômage touche d'abord les jeunes et les titulaires d'emplois précaires, catégories au sein desquelles ne se recrutent pas les gros bataillons de l'accession.

La comparaison avec la situation de plusieurs autres pays (États-Unis, Canada, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Allemagne, Italie, Espagne) permet cependant d'identifier les facteurs de risque pour les accédants et d'expliquer la situation plutôt plus solide des accédants français⁴.

¹⁷ Cf. Pierrette Briant, INSEE 2010

Les premiers tiennent à l'équilibre des statuts d'occupation et à l'endettement : les pays où les accédants sont le plus en difficulté sont ceux qui associent un fort taux de propriétaires occupants et un ratio élevé entre la dette hypothécaire¹⁸ et le PIB, et a fortiori une progression rapide de ces taux. États-Unis, Grande-Bretagne et Espagne sont dans ce cas. Les accédants du Canada, pays qui connaît un taux de propriétaires aussi élevé que les États-Unis, mais un ratio dette / PIB moyen, et ceux des Pays-Bas, qui ont un ratio dette / PIB très élevé, mais un taux de propriétaires parmi les plus bas, ont traversé la crise sans dommage. De ce point de vue, la France se situe hors de la zone de risque, puisque légèrement au-dessous de la moyenne européenne du taux de propriétaires et très largement en deçà du niveau d'endettement moyen.

Un deuxième facteur de risque tient à l'organisation de la filière de crédit, qu'il s'agisse des techniques d'adossesment des prêts (titrisation, obligations couvertes, dépôts...) ou du dégroupage des opérations, c'est-à-dire le fait que le vendeur du crédit puisse se libérer de la gestion de celui-ci. Cela peut se résumer ainsi : pour maîtriser le risque, il faut que celui qui vend le crédit ne puisse s'exonérer des conséquences éventuelles de la défaillance de son emprunteur ou à tout le moins que le risque puisse être identifié et tracé. L'intérêt de la banque doit la conduire à évaluer avec soin le risque de l'opération. De ce point de vue, les établissements de crédit français pêcheraient plutôt par excès de prudence. Rappelons qu'avant la crise, l'objectif, légitime, des pouvoirs publics était d'élargir l'accès au crédit des emprunteurs atypiques¹⁹.

Le troisième facteur de risque tient à la réglementation et à l'attitude des juges et notamment à tout ce qui concerne la protection et l'information du consommateur. L'aurait-on voulu, que l'environnement légal, et particulièrement la réglementation de l'usure, aurait interdit de vendre avec profit des prêts très risqués en France. La crise a montré que cet accent mis sur la sécurité des accédants avait des vertus pour ces derniers et pour la qualité des créances. Il est probable que ce constat aura pour conséquence de retarder les perspectives d'intégration du marché hypothécaire européen : celle-ci suppose en effet une harmonisation à la baisse des règles nationales de protection du consommateur, qui dressent autant de barrières protectionnistes. Ajoutons que la France dispose, avec les ADIL, d'un dispositif d'information préventive qui correspond à ce que préconisent pour l'avenir les experts des pays sinistrés.

Élément supplémentaire, les systèmes de protection sociale et notamment l'assurance chômage (ASSEDIC) ont pour effet de réduire les conséquences du chômage de courte durée sur l'équilibre des opérations d'accession.

Assurance chômage et compensation de la perte de revenu des accédants²⁰

A court terme, l'Allocation de Retour à l'Emploi (ARE) permet en effet de compenser une partie des pertes de revenus en cas de perte d'emploi. Dans sa législation en vigueur au moment de la crise (la convention Unedic du 18 janvier 2006), elle est versée durant maximum 7 mois à toute personne perdant son emploi ayant travaillé pendant 6 des 22 derniers mois. Sa durée d'indemnisation est d'un an pour les personnes ayant travaillé un an les 20 derniers mois et atteint jusqu'à 23 mois pour les personnes ayant travaillé 16 mois durant les 26 derniers.

Pour les personnes éligibles, les montants d'ARE perçus sont compris entre 57,4 et 75 % du salaire de référence (calculé à partir du salaire des 12 mois précédents) et ne sont pas dégressifs. Les accédants à la propriété qui perdent leur emploi (et ayant suffisamment travaillé auparavant) bénéficient donc d'un système d'assurance chômage qui compense leur perte de niveau de vie d'environ 60 %, pour une durée comprise entre 7 mois et presque 2 ans. Bien que cette compensation ne soit que partielle, l'assurance

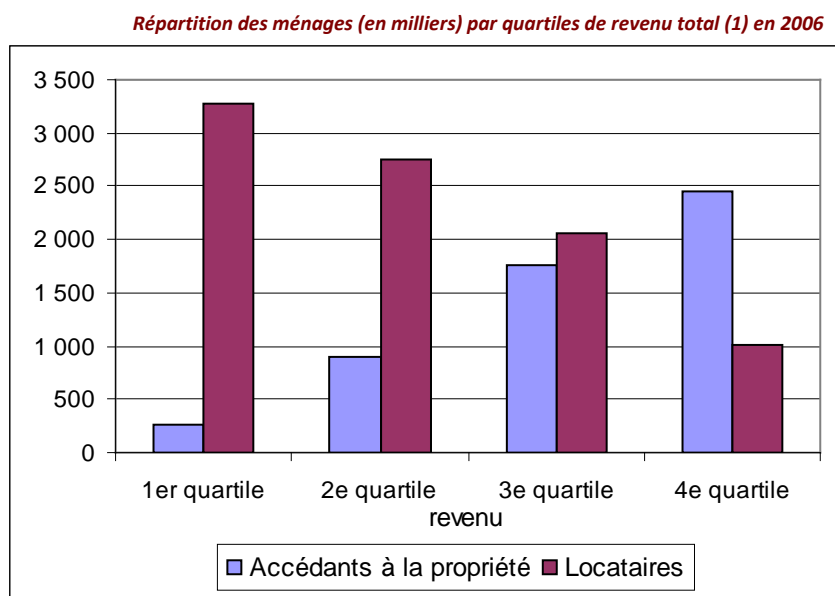
¹⁸ Rapport entre le montant du capital restant dû pour les prêts finançant le logement et le produit intérieur brut.

¹⁹ Claude Taffin, Bernard Vorms, avril 2007 : « Élargir l'accès au crédit des emprunteurs atypiques ». http://www.anil.org/fileadmin/ANIL/Etudes/2007/acces_credit_emprunteurs_atypiques.pdf

²⁰ Anne-Marie Brocas, Directrice de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques au Ministère du travail, de l'emploi et de la santé

chômage française est plus protectrice que ses équivalents anglais, américain ou espagnol si l'on tient compte à la fois du taux de remplacement et de la durée d'indemnisation.

Or, les accédants à la propriété étant en moyenne mieux insérés sur le marché du travail que les locataires, on peut supposer, outre le fait qu'ils soient moins touchés par les pertes d'emplois (qui ont particulièrement touché les CDD et les intérimaires), qu'ils soient plus souvent éligibles à l'ARE et pour une durée d'au moins un an. La distribution des revenus des accédants à la propriété, comparée à celle des locataires témoigne, bien que de manière indirecte, de cette meilleure insertion (cf. graphique) des accédants à la propriété.



(1) Le revenu total correspond aux revenus d'activité et de remplacement auxquels on ajoute les revenus du patrimoine et les transferts sociaux. Il est considéré avant impôts.

Source : enquête budget des familles 2006

Champ : ménages ordinaires de France métropolitaine

Lecture : 270 000 ménages d'accédants à la propriété se situent dans le 1er quartile de la distribution de revenu total. Ils sont 2,5 millions à appartenir au dernier quartile.

Le plan de relance

Le plan de relance a pris la forme d'un effort public considérable, budgétaire et fiscal, destiné à préserver l'emploi et l'appareil de production. Les organismes d'HLM ont été invités à reprendre les stocks, peu nombreux, et les projets inachevés des promoteurs ; la réduction d'impôt Scellier a pris la relève. Le doublement du PTZ dans le neuf a également eu un effet déclencheur fort. Enfin, la générosité des aides véhiculées par le Pass-Foncier, qui pouvaient représenter plus de 40 % de coût actuariel des projets, a permis au marché de la primo-accession la plus modeste de redémarrer.

Du point de vue du soutien de l'emploi et de la protection de la filière, le plan a montré son efficacité ; du point de vue de la politique du logement, il n'a pas permis d'orienter les opérations vers les zones de forte tension, surtout dans son volet d'incitation à l'investissement locatif ; cependant, le doublement du NPTZ a porté ses fruits dans les pôles urbains.

Conclusion de ce survol²¹ : la filière française de l'accession à la propriété est sûre. Reste à identifier les faiblesses auxquelles le nouveau dispositif doit porter remède et notamment sa difficulté à encourager la construction là où la demande est la plus forte.

²¹ Pour plus de détails, voir ANIL (2009) « Les accédants à la propriété bousculés par la crise en Europe et en Amérique du Nord » : http://www.anil.org/fileadmin/ANIL/Etudes/2009/accedants_propriete.pdf

Les faiblesses du système en vigueur

Il y a peu de débat politique sur l'opportunité d'encourager l'accèsion à la propriété. La France ne s'est jamais vraiment écartée du principe du libre choix du statut d'occupation et tous les gouvernements depuis plus de 25 ans ont simultanément aidé le locatif social, l'investissement locatif privé et l'accèsion. La différence est dans les nuances : les uns veulent une France de propriétaires et les autres prétendent aider ceux qui le souhaitent à devenir propriétaires.

La principale faiblesse du mécanisme actuel d'aide aux accédants tient à ce qu'il ne peut se substituer à une politique de l'offre et à sa difficulté à favoriser les opérations dans les zones où la demande est la plus pressante et les prix les plus élevés : les aides sont d'autant plus diffusées qu'elles sont moins nécessaires. En 2007, plus de 70 % des logements neufs ayant bénéficié d'un PTZ ont été construits en zone C, celle où la tension et le coût du foncier sont les plus faibles. À l'inverse, sur les marchés les plus chers, là où la demande est la moins satisfaite, elles ne sont accessibles qu'aux primo-accédants qui disposent d'un apport personnel important, apport qui provient majoritairement d'une aide familiale. Plus la tension du marché et les prix s'élèvent, plus le patrimoine prend le pas sur le revenu comme facteur discriminant ; or c'est un élément que les politiques publiques parviennent difficilement à prendre en compte.

L'accèsion sociale à la propriété dans le neuf : maisons individuelles et extension du péri-urbain²²

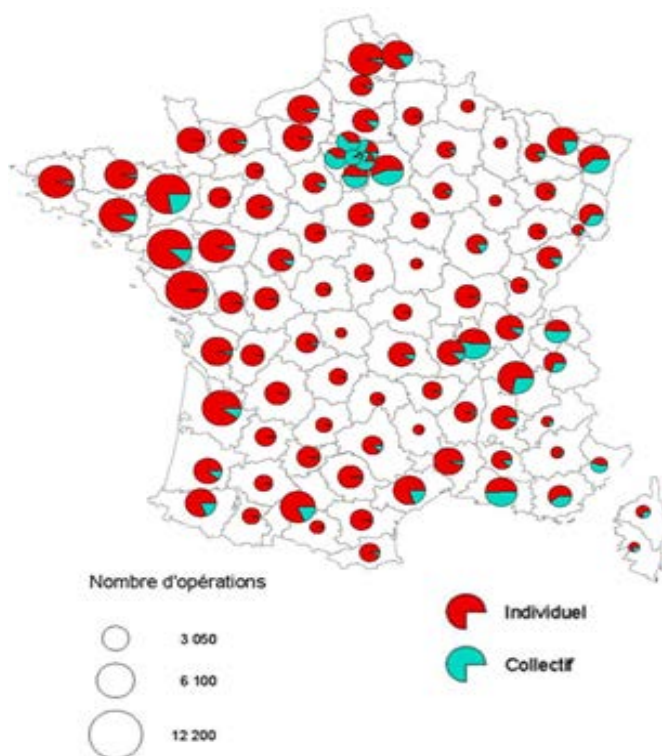
Depuis l'ouverture du prêt à 0 % à l'acquisition de logements anciens sans obligation de travaux (2005), l'accèsion dans le neuf est largement minoritaire dans l'ensemble des opérations qui en bénéficient. Elle représente néanmoins en moyenne quelques 62 500 logements par an.

Ces opérations ne sont pas réparties de façon homogène sur le territoire national. Peu nombreuses dans les départements ruraux, dont la population n'augmente guère et où les besoins en logements sont réduits, elles se concentrent pour l'essentiel dans la périphérie – parfois lointaine – des grandes villes et dans les régions où le statut de propriétaire prédomine le plus largement.

Le neuf : familles et maisons individuelles

Alors que les PTZ finançant des acquisitions dans l'ancien sont, pour une large part, attribués à des ménages de petite taille et financent dans de nombreux cas des appartements, l'accèsion aidée dans le

Répartition par département des PTZ neufs de 2005 à 2008



neuf est surtout le fait de familles avec enfants qui font construire ou – beaucoup moins souvent – achètent à un promoteur des maisons individuelles.

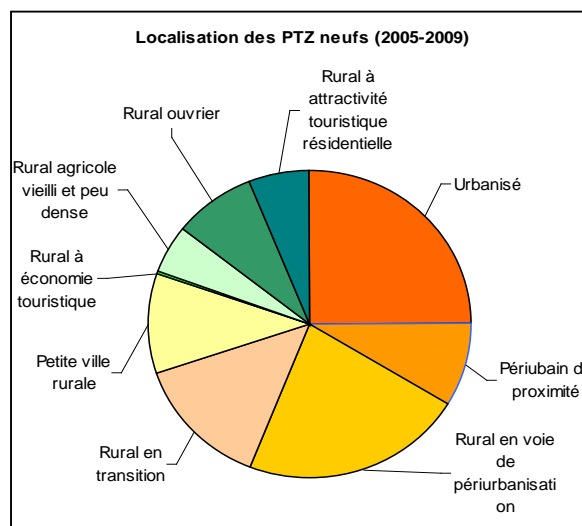
La prédominance du logement individuel est écrasante : il représente plus de 84 % de l'ensemble des opérations d'accèsion neuve financées à l'aide d'un PTZ. C'est dire qu'il intervient avant tout dans les zones peu denses, du rural profond aux communes périurbaines.

Dans l'ensemble du parc de logements, le collectif prédomine dans les zones les plus denses, et surtout les plus chères : agglomération parisienne, Côte d'Azur, agglomération lyonnaise et Genevois. C'est bien là en effet que l'on trouve parmi les PTZ une part significative, et dans quelques cas majoritaires, de collectif.

C'est dans l'ouest de la France que se concentre une grande part des PTZ neufs. L'individuel y prédomine très largement, même dans les départements sièges d'une grande agglomération, et constitue la quasi totalité des opérations dans de nombreux départements aux premiers rangs desquels on trouve notamment le Finistère et la Vendée. En comparaison, le volume d'accession aidée dans le neuf apparaît modeste dans la plupart des départements urbains, même lorsqu'ils bénéficient d'un dynamisme démographique exceptionnel.

Le PTZ et l'extension du périurbain

Si une part non négligeable des opérations, environ un quart, est localisée dans des zones urbanisées, l'essentiel se situe dans le rural. Il convient toutefois d'opérer une distinction, au sein de l'espace rural, en fonction de la distance à un pôle urbain, ainsi que des caractéristiques du peuplement et des activités économiques qui y prédominent. On voit dans le graphique ci-contre que les zones périurbaines accueillent près de la moitié des opérations, si l'on y inclut le rural en transition²³.



Ce phénomène de dispersion de la construction neuve, non plus seulement aux abords des villes -le périurbain-, mais aussi et surtout dans des zones rurales plus éloignées des pôles urbains, apparaît encore plus clairement lorsque l'on circonscrit l'observation à un territoire moins étendu, par exemple un département. Ainsi, en Ile-et-Vilaine,

les opérations se diffusent largement au-delà de la périphérie de Rennes, dans les zones en voie de périurbanisation mais aussi dans le « rural en transition », notamment vers l'ouest. La dispersion est moins marquée dans l'Hérault où les opérations se localisent pour l'essentiel dans et autour des deux agglomérations principales, Montpellier et Béziers, qui concentrent la majorité des emplois, ainsi que le long des grandes voies de communication. Encore différent est le cas de la Vendée, le département où le ratio PTZ neufs / nombre de résidences principales est de loin le plus élevé (40 %) de tous les départements français et qui se caractérise par la présence de nombreuses petites villes et l'absence d'agglomérations de grande taille. Les opérations bénéficiant d'un prêt à 0 %, pour leur quasi-totalité des maisons individuelles, y sont réparties de façon assez homogène sur l'ensemble du territoire, avec toutefois une prédominance de la moitié nord et du littoral.

Des explications multiples

Pour qualifier la situation qui vient d'être décrite, le terme un peu galvaudé d'étalement urbain est inadéquat. Il ne s'agit pas tant, en effet, d'une extension des périmètres urbains que d'une dispersion de la construction neuve dans de vastes zones, souvent éloignées des villes importantes, mais que les réseaux de communication permettent d'atteindre sinon rapidement, du moins en un laps de temps jugé acceptable par les accédants.

Des raisons diverses sont avancées pour expliquer ce phénomène, au premier rang desquelles l'attrait de la maison individuelle, attesté, certes, par toutes les enquêtes sur le sujet, mais sans que l'on sache vraiment ce qui le motive. L'attrait de la ruralité (« rurbanisation »), l'éviction par les prix du foncier des ménages modestes des centres urbains sont également cités.

Une étude récente²⁴ avance un autre élément d'explication : le coût des opérations, moins élevé en maison individuelle qu'en collectif en raison :

- des coûts de construction puisque l'industrialisation rend l'individualisation plus performante et que les effets de la réglementation et la complexité technique pèsent plus lourdement sur le collectif,

²³ Le rural en transition est défini comme d'anciens cantons agricoles affectés par l'exode qui se tournent vers une économie à la fois plus résidentielle et plus tertiaire, et qui correspondent le plus souvent aux troisièmes « ceintures » périurbaines de grandes ou petites villes ou en espace rétro-littoral.

²⁴ De l'étalement urbain à l'émission urbaine, Jean-Charles Castel, Les Annales de la recherche urbaine n°102, 0180-930-X, 2007, pp.89-96© MEDAD, PUCA

- des économies non monétaires possibles (réalisation par les accédants eux-mêmes de certains travaux),
- de la structure des entreprises,
- et de la possibilité qu’offre l’individuel aux collectivités locales de limiter les dépenses induites en contrôlant le volume de la construction.

Cette argumentation semble autrement convaincante que les reproches faits au prêt à 0% de favoriser l’étalement urbain, reproches auxquels un rapport du Conseil général des ponts et chaussées²⁵ a fait un sort. En la matière, les opérations financées grâce au prêt à 0% ne se distinguent guère des autres : qu’ils en bénéficient ou non, les accédants, contraints financièrement pour la plupart, ne peuvent pas ne pas tenir compte des facteurs économiques.

Pour apporter un correctif à cette relative cécité géographique des aides nationales, la possibilité a été offerte aux collectivités locales d’orienter des aides nationales majorées vers des opérations ou des catégories de bénéficiaires déterminées, à la condition d’apporter elles-mêmes une contribution financière. Elles se sont saisies de cette opportunité à l’occasion du plan de relance. Cependant, la disproportion entre l’aide modique exigée de la collectivité et l’aide nationale considérable qu’elle permettait de déclencher fait que l’on ne peut tirer de cette expérience un enseignement sur la pertinence des décisions des collectivités locales : en effet, une aide de 2 000 € votée par une commune lui permettait d’orienter vers une opération ou vers un ménage le bénéfice d’un prêt Pass-Foncier et d’une réduction de TVA à 5,5 %.

Cette multiplicité d’interventions, si elle témoigne de l’intérêt des collectivités locales pour l’accession, venait ajouter à la complexité du paysage des aides.

La multiplicité des prêts aidés ou réglementés

Celui qui souhaitait acquérir son logement avant la création du PTZ + pouvait bénéficier d’une multiplicité de prêts hors marché ou réglementés, lesquels résultaient d’initiatives diverses. La multiplicité même de ces prêts aidés ou réglementés venait parfois contrarier leur mise en œuvre simultanée.

Mentionnons pour mémoire parmi les « prêts nationaux » dont pouvaient bénéficier les accédants avant la réforme :

- Prêt conventionné et prêt PAS (conventionné sous plafond de ressources) ;
- PTZ et PTZ majoré en ZUS, PTZ majoré ENL, PTZ majoré BBC ;
- PTZ doublé pour le neuf « plan de relance » ;
- Eco-prêt à taux zéro intégré à un plan de financement d’acquisition ;
- Prêt Pass-Foncier du 1 %, avec démembrement ou sous forme de prêts in fine ;
- Prêt à taux zéro destiné aux enseignants, distribué par la Banque Postale ;
- Prêt 1 % accession ;
- Epargne-logement, PEL et CEL ;
- PSLA / Prêt social location-accession.

S’ajoutent à ces prêts nationaux, ceux qui sont accordés par les collectivités locales. A noter que l’aide de la collectivité locale conditionnait parfois le bénéfice de certaines aides nationales (PTZ majorés, Pass-Foncier ...). Dans nombre de cas, ces prêts pouvaient être associés pour le financement d’une même opération.

Les difficultés commencent lorsqu’il s’agit d’en tirer parti. Il ne faut jamais oublier que le prêt est un produit « industriel » et que les plans de financement des projets des particuliers sont majoritairement montés par des banques généralistes dont les guichetiers ont à connaître des produits beaucoup plus divers que ceux qui concernent le seul domaine du logement.

²⁵ Effets du prêt à taux zéro sur le développement des territoires urbains et ruraux, François Wellhoff, CGPC, février 2004.

De surcroît, moins un prêt est connu, plus son intégration à un plan de financement s'avère délicate. Tous les établissements de crédit mettent à la disposition de leurs agents des systèmes informatiques d'instruction automatique des demandes de prêts. Les produits nationaux, comme le PTZ sont évidemment inclus dans tous ces logiciels. En revanche, la plupart des banques refuseront de réaliser l'investissement informatique nécessaire à l'instruction d'un prêt, à taux zéro par exemple, accordé par une collectivité locale particulière et qui ne concernera que quelques prêts. L'agent qui veut permettre à son client de bénéficier d'un tel prêt local, devra monter le plan de financement « à la main ». Mais les difficultés ne s'arrêtent pas là : les zonages, les plafonds de ressources, les modalités d'appréciation des ressources et de la situation du demandeur ne sont pas communs à tous ces prêts ; les durées sont difficilement conciliables et lorsque l'aide est particulièrement efficace, comme avec le PTZ doublé et majoré, il est difficile d'en tirer parti et de lisser le prêt sans entraîner de périodes où le cumul des remboursements est insupportable pour l'emprunteur.

En 2007, aux aides personnelles et au PTZ est venu s'ajouter le crédit d'impôt TEPA, qui autorisait la déduction des impôts d'une partie des intérêts de l'emprunt contracté pour l'achat d'une résidence principale, dans la limite d'un plafond, pendant cinq ou sept ans, selon la composition familiale. Présenté à l'origine comme devant bénéficier à tous les accédants, y compris ceux dont les opérations étaient déjà engagées, il pouvait s'analyser comme une aide au pouvoir d'achat de tous ceux qui avaient un emprunt en cours pour leur résidence principale. Il a, par la suite, été critiqué pour son absence d'effet déclencheur, alors qu'il n'avait pas été conçu dans ce but.

Le PTZ doublé et majoré et le Pass-Foncier étaient programmés pour prendre fin en décembre 2010. Avec eux disparaît tout lien entre les aides des collectivités locales et le montant des aides nationales. La réforme leur substitue le PTZ+ qui regroupe, en un véhicule unique, PTZ et crédit d'impôt.

Les enjeux de la réforme

Le principal enjeu de la réforme consiste donc à mieux cibler l'aide sur les zones où la tension sur les prix est la plus forte, afin de mieux mettre en adéquation l'aide et le besoin financier des acheteurs, et aussi, à terme, d'inciter les constructeurs à développer leur offre.

Le deuxième vise à prendre en compte les objectifs de maîtrise de l'énergie : l'aide apportée aux projets, qu'il s'agisse de construction ou d'achat d'un logement ancien, sera beaucoup plus généreuse pour les logements économes en énergie. L'enchaînement des réglementations thermiques, notamment depuis 2000, a déjà façonné les techniques de construction en augmentant les exigences de performance thermique. Cependant, les objectifs pour 2012 qui se traduisent dans la RT 2012, et dès maintenant dans les labels BBC, constituent un nouveau cap qualitatif dont il conviendra d'estimer l'impact sur les coûts.

S'y ajoute la volonté de favoriser les opérations conduites par les familles plutôt que par les isolés ou les petits ménages.

C'est au regard de ces objectifs qu'il faudra juger du succès du nouveau dispositif, même si celui-ci restera tributaire des mouvements internationaux de taux sur lesquels le gouvernement n'a globalement pas de prise.

Cependant, l'accroissement de l'aide apportée par le PTZ+ aux opérations correspondant aux objectifs de la réforme relancera le débat sur l'effet prix du dispositif : dans quelle mesure le surcroît de solvabilité apporté à l'acquéreur nourrira-t-il la hausse des prix, que celle-ci résulte du prix des terrains ou des logements existants, ou encore d'une captation d'une partie de l'aide par l'un ou l'autre des opérateurs de la filière de l'accession ? C'est là une question que suscitent tous les systèmes de soutien de la demande par des aides financières ou fiscales et c'est un sujet qui est au cœur de cette mission.

L'impact de la réforme sur l'offre de logements : des rythmes divers selon le type d'opération

Les effets de la réforme vont s'inscrire dans le paysage à un rythme inégal selon les types d'opérations et donc selon les localisations. Un premier éclairage pourra être apporté début juillet 2011, date à laquelle la SGFGAS sera en mesure de fournir un état des offres de PTZ+ émises au cours du premier trimestre 2011. Ces statistiques, portant sur les offres acceptées, ne comportent pas d'information sur la date de décision d'achat ou de lancement du programme.

Un lancement réussi

Les premiers chiffres disponibles proviennent d'estimations fondées sur des sondages conduits auprès des établissements prêteurs par la SGFGAS. Ils montrent qu'en termes d'effectif brut, la demande est au rendez-vous.

En outre, les ADIL estiment que le nouveau dispositif a immédiatement atteint une excellente notoriété : des professionnels pour lesquels le PTZ ne jouait pas un rôle central semblent porter au PTZ+ une attention beaucoup plus active. Cela donne à penser que le marché commence à se structurer en fonction du nouveau dispositif. Les particuliers semblent également avoir intégré sa logique puisque, lorsqu'ils recherchent un logement ancien, ils s'intéressent d'emblée à ses performances énergétiques.

L'entrée en vigueur du nouveau dispositif s'accompagne d'une évolution de l'environnement fiscal de l'investissement locatif et intervient alors que le marché immobilier semble être sorti de la crise. De plus, dans les régions où les collectivités locales sont les plus actives en matière d'accession, les projets qui n'avaient pas pu être réalisés en PASS-Foncier évoluent pour s'inscrire dans le cadre du PSLA, lequel est compatible avec le PTZ+.

Dès juillet 2011, les résultats du premier trimestre fourniront un indicateur conjoncturel avancé de l'impact du PTZ+ sur l'offre existante. En revanche, il faudra attendre plus longtemps pour évaluer l'effet du nouveau dispositif sur la localisation des opérations neuves, sur le coût des opérations BBC et sur les prix.

Un des objectifs de la réforme du PTZ+ est de peser sur la nature de l'offre, d'une part en réorientant la localisation des opérations vers les marchés les plus tendus, ceux où les prix sont les plus élevés et où la demande est la plus difficile à satisfaire, d'autre part en améliorant les performances énergétiques des constructions. Les premiers chiffres réunis par la SGFGAS ne permettront pas d'emblée de savoir dans quelle mesure cet objectif est atteint.

Les primo-accédants peuvent, en effet, acheter un logement existant ou un logement en VEFA à un promoteur ; ils peuvent aussi faire construire une maison individuelle, sur un terrain particulier ou encore dans un lotissement. Le délai nécessaire pour apprécier l'impact du PTZ+ sur chacune de ces filières, et donc sur la structure de l'offre, sera différent.

Or, la priorité est d'augmenter le nombre de logements construits dans les marchés tendus et, si possible de logements familiaux, c'est-à-dire de trois pièces et plus.

Dès le 1^{er} janvier 2011, les primo-accédants auront pu se tourner sans délai vers le parc existant, financer la construction d'une maison individuelle si leur projet était déjà initié avant l'entrée en vigueur de la réforme ou encore acheter un logement dans un programme déjà commercialisé par un promoteur. Sur les marchés les plus tendus, l'offre nouvelle est, pour l'essentiel composée de logements collectifs qui sont le fait des promoteurs. S'agissant de ce dernier segment, les promoteurs pourront estimer la part des logements acquis par des accédants sur le total de leurs ventes, mais l'explication des évolutions sera à rechercher autant dans la mise en place du nouveau PTZ+ que dans les modifications intervenues sur le dispositif d'incitation fiscale à l'investissement locatif.

Des rythmes divers selon le type d'opération

1 - Prenons le cas d'un nouveau candidat à la *construction d'une maison individuelle*. Supposons qu'il élabore son projet en tenant compte des potentialités que lui offre le PTZ+. Il lui faudra au moins trois mois pour trouver un terrain, choisir un constructeur qui déposera le permis de construire et obtenir un accord de financement de la part d'un établissement de crédit. Dans la meilleure des hypothèses, une opération en secteur diffus pourra donner lieu à la signature d'un PTZ+ à l'issue de trois mois, soit au cours du deuxième trimestre 2011 (déclaré à la SGFGAS au plus tard à la fin du troisième trimestre). Dans cette même hypothèse optimale, le logement pourrait être livré seize mois après la première étude du projet soit à partir de mai 2012²⁶.

2 – Les constructions peuvent être réalisées *sur des terrains isolés ou sur un lotissement*.

S'agissant des lotissements, les premiers éléments d'analyse seront disponibles au quatrième trimestre 2011. Ils résulteront notamment d'une enquête menée par le SNAL et l'UMF sur les ventes de maisons individuelles en secteur diffus et en secteur aménagé (opérations d'aménagement d'ensemble, c'est-à-dire permis d'aménager et ZAC). Cette enquête permettra d'analyser les éventuels effets du passage au PTZ+ sur la commercialisation des opérations en cours en 2011, sur leur localisation (zones urbaines, périurbaines, rurales - zones A, B1, B2 et C), leur typologie (diffus ou aménagé, taille des terrains, surface habitable des maisons) et leur prix (terrain et construction).

En revanche, la mesure des éventuels impacts de la réforme sur la production des opérateurs ne pourra être faite que dans les douze à vingt mois au mieux à compter de la mise en place du PTZ+. En effet, pour un permis d'aménager, il faut compter au minimum : cinq mois pour les études préalables, quatre mois de délai d'instruction à compter du dépôt du permis et trois mois de délai de recours-retrait. La commercialisation ne peut intervenir qu'à compter de l'obtention définitive du permis et de la production d'une garantie globale d'achèvement des travaux. Douze mois sont donc au minimum nécessaires.

Le plus souvent, la commercialisation ne commence qu'après la réalisation des travaux hors finition, soit un délai supplémentaire de six à huit mois. Pour les opérations en ZAC, les délais de montage sont en moyenne de trois ans.

3 - S'agissant d'un *logement construit par un promoteur*, l'échéancier est tout à fait différent. Il est aussi très dépendant de la dimension du projet et des difficultés rencontrées avec l'administration ou avec les tiers pour le conduire. Le promoteur qui a sélectionné une opportunité foncière pour réaliser un petit immeuble devra d'abord vérifier les contraintes d'urbanisme, procéder à une étude de marché et de faisabilité. En fonction du résultat, il négociera une promesse de vente ou un compromis sous conditions suspensives. Cette première phase exploratoire lui prendra environ six mois. Il sera ensuite en mesure de déposer la demande de permis de construire. Pendant l'instruction de celui-ci, il lancera les premiers appels d'offre. La durée de cette phase, tenant compte du délai de recours des tiers, varie selon les sites entre quatre et six mois. Ce n'est qu'à l'issue de cette étape que le promoteur pourra aborder la pré-commercialisation de son programme. Il lui faudra alors entre trois et huit mois pour obtenir les 50 % de réservations nécessaires au lancement effectif de l'opération et à la signature des premiers actes authentiques. Dans la meilleure des hypothèses, les premiers PTZ+ destinés à financer l'achat d'un appartement pourront être signés et déclarés à la SGFGAS, environ vingt mois après le repérage du terrain par un promoteur désireux de tirer parti des possibilités offertes par le PTZ+, c'est-à-dire au mieux au cours du deuxième semestre 2012, et l'opération sera retracée par les statistiques de la SGFGAS à partir du premier trimestre 2013 dans le meilleur des cas. Les logements pourront être livrés entre deux et trois ans après le lancement de l'opération²⁷.

²⁶ Source : UMF, SNAL, Caron Marketing

²⁷ Source : ADIL, CERTU, EPFIF FIDERIM, FNAIM, NEXITY, SNAL, SGFGAS, UMF,

4. On peut ajouter qu'un même effet délai pourra se présenter pour juger *des performances techniques des logements*. On peut en effet espérer que le progrès dans la technique et la conception des logements, intégrant très en amont l'exigence BBC conduira à réduire le surcoût actuellement constaté pour les constructions BBC.

Ce n'est donc pas avant fin 2012, début 2013, que l'on pourra juger de façon fiable de l'effet de la nouvelle architecture de l'aide à l'accession sur la réorientation géographique des opérations, sur la typologie de la construction neuve, sur les prix et sur les performances techniques des opérations.

D'ici là, il sera possible de se fonder sur des indicateurs avancés. Un indice important du jugement des promoteurs sur les potentialités du PTZ+ est fourni par la proportion de grands logements offerts à la commercialisation, sachant que l'investissement locatif se porte plus volontiers sur les petites surfaces.

MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE, DU DÉVELOPPEMENT DURABLE,
DES TRANSPORTS ET DU LOGEMENT

Paris, le 11 JAN. 2011

Le secrétaire d'État chargé du logement

à

Monsieur Bernard VORMS
Directeur Général de l'Agence Nationale
Pour l'Information sur le Logement

Référence : D 11000150

Objet : Lettre de mission ; Effets du nouveau PTZ + sur l'économie du secteur du logement.

L'objectif du nouveau PTZ + est d'aider ceux de nos compatriotes qui le souhaitent à devenir propriétaires de leur logement. De façon à répondre avec plus d'efficacité à la pression de la demande dans les marchés tendus, le montant de l'aide varie fortement avec le niveau des prix de la localité où se réalise l'opération.

Mais ce dispositif manquerait son objectif s'il avait pour effet d'alimenter la hausse des prix. L'efficacité de l'aide se trouverait alors réduite par la hausse qu'elle aurait contribué à nourrir. Il convient donc de s'assurer que le surcroît de solvabilité que le PTZ + apporte au primo-accédant ne favorise pas une hausse du coût des opérations, que celle-ci résulte de l'augmentation du prix des terrains ou des logements existants, ou encore d'une captation d'une partie de l'aide par l'un ou l'autre des opérateurs de la filière de l'accession.

Je souhaite qu'une procédure d'observation soit mise en place dès l'entrée en vigueur du nouveau dispositif. Il s'agit en particulier d'évaluer l'impact éventuel du PTZ + sur le coût des opérations et sur les prix des logements.

Vous vous intéresserez également à son influence sur les procédés de commercialisation des logements et des prêts, et plus généralement à l'adaptation de l'appareil de production à cette évolution des modalités de l'intervention publique.

Copie à : DGALN -DHUP

Vous tirerez profit de l'ancrage local des ADIL et du fait qu'elles réunissent les principaux acteurs du logement de leur département pour tenir compte de la diversité des marchés. Vous vous efforcerez en particulier de rapprocher les éléments que vous aurez pu réunir, notamment auprès de la SGFGAS et des notaires pour évaluer, en cas de hausse des prix, dans quelle mesure celle-ci serait imputable au nouveau dispositif d'aide à l'accession.



Benoist APPARU