

LES DOSSIERS

Ensemble

DOSSIER THÉMATIQUE DE L'AORIF - N°27 - MAI 2016



Le profil
des accédants
en accession
sociale

Résultats de l'enquête AORIF

SOMMAIRE

CADRE DE L'ÉTUDE 3

ANALYSE DES OPÉRATIONS 3

- Progression des opérations mixtes
- Deux départements concentrent 50 % de la production de logements...
- ...et ces mêmes départements représentent les 2/3 de la production en ANRU
- Typologie de logements : augmentation de la part des grands logements et des T2
- La performance énergétique des logements largement atteinte
- Un dispositif de sécurisation généralisé
- Méthodes de commercialisation : augmentation du parrainage
- Public cible : locataires Hlm et primo-accédants restent les plus visés

PROFIL DES ACQUÉREURS 8

- Âge : légère baisse et évolution selon les territoires
- CSP : augmentation de la part des employés et baisse de celle des cadres
- Des revenus qui restent hétérogènes selon les territoires
- Hausse de la part de ménages sous plafonds PLUS
- Augmentation de la part des ménages sans apport
- Composition familiale : de plus en plus de personnes seules
- Statut d'occupation antérieur : 2/3 de ménages locataires du parc social et du parc privé
- Provenance géographique

ANNEXE 11

CONCLUSION 12



**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 : Coopimmo - Montreuil

Page 3 : Gambetta IdF - L'Haj-les-Roses

Page 4 : Hauts-de-Seine Habitat - Châtenay-Malabry

Page 5 : Logipostel - Bagneux (Côté Belvédère)

Page 6 : Hauts-de-Seine Habitat - Levallois-Perret

Page 7 : Logipostel - Bagneux (Paul Eluard)

Page 8 : Gambetta IdF - Ivry-sur-Seine

Page 12 : Efidis - Trappes

Conception-réalisation : Gavrinis

N° ISSN : 1762-908X

Imprimé sur papier FSC



ÉDITORIAL

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

L'enquête sur le profil des accédants en accession sociale, réalisée tous les deux ans, a été initiée en 2009. Il s'agit dans cette publication de la quatrième édition. Elle repose sur des données recensées auprès des opérateurs Hlm franciliens, tant sur les opérations elles-mêmes que sur le profil des ménages accédants. Le fort taux de réponse depuis 2013, proche de l'exhaustivité au vu des chiffres analysés, donne aux résultats une image traduisant la réalité de ce que représente l'accession sociale sécurisée Hlm en Ile-de-France.

La vocation sociale de ces opérations est encore largement montrée au travers du profil des ménages acquéreurs qui se dégage, tout en faisant ressortir leur rôle, toujours marqué, sur le parcours résidentiel des ménages issus du parc social. Leur impact sur la diversification résidentielle des quartiers en politique de la ville, et particulièrement en rénovation urbaine, est également significatif puisque, comme les résultats de l'enquête le montrent, la présence de ces opérations en cœur de quartiers rénovés est forte.

Sur la plupart des indicateurs analysés, l'étude montre l'évolution sur les quatre dernières années et permet un regard croisé selon les territoires se situant en ANRU et hors ANRU. ●

Christian Chevé

Président du groupe de travail Accession à la propriété

CADRE DE L'ÉTUDE ET TAUX DE RÉPONSE

L'enquête sur le profil des accédants en accession sociale recense les opérations démarrées à partir du 1^{er} janvier 2013 (date de l'ordre de service). 31 organismes Hlm ont été interrogés entre avril et juillet 2015. **14 organismes Hlm** ont répondu dont 2 n'ayant pas engagé d'opération sur la période. La part des Coopératives Hlm représente 79 %, en augmentation par rapport aux dernières enquêtes (leur part était de 60 %). Les ESH représentent 14 % et les Offices Hlm 7 %. **98 opérations** ont été répertoriées, ce qui représente **3 930 logements** (5 % de plus qu'en 2013) et **1 926 acquéreurs** (-17 % par rapport à l'enquête précédente). Cet écart s'explique par un nombre d'opérations démarrant leur commercialisation plus important que dans la précédente enquête. Le taux de représentativité de l'enquête reste élevé, comme pour l'enquête 2013, avec une moyenne annuelle de 1 500 logements, correspondant au niveau moyen des mises en chantier observé ces quatre dernières années (1 261 mises en chantier en 2012, 1 781 en 2013, 936 en 2014 et 1 784 en 2015).

ANALYSE DES OPÉRATIONS

PROGRESSION DES OPÉRATIONS MIXTES (ACCESSION ET LOCATIF SOCIAL)

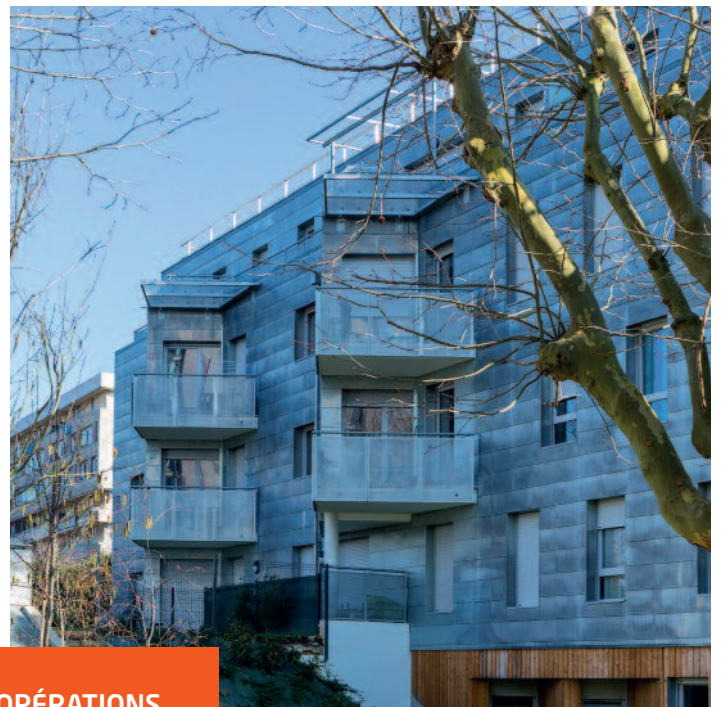
73 % des opérations répertoriées dans l'enquête sont réalisées par un opérateur unique, 18 % en association (72 % avec un opérateur social et 28 % avec un opérateur du même groupe) et 9 % en VEFA (78 % entre organismes Hlm et 22 % avec un promoteur privé). Sur l'ensemble des opérations, la VEFA avec un promoteur privé représente 7 %. Toutes ces tendances sont identiques à celles de l'enquête 2013.

La part des opérations en PSLA est de 32 %, soit -10 % par rapport à la dernière enquête et celle des opérations en accession sociale classique de 43 % [-5 % par rapport à 2013].

Les opérations mixtes (accession et locatif social) progressent fortement (+15 %), passant de 20 % à 35 %, dépassant ainsi la part des opérations en PSLA. Cette augmentation des opérations mixtes montre l'évolution des modes de production et ainsi les orientations des collectivités locales à diversifier les nouvelles opérations immobilières en termes de mixité sociale et de rééquilibrage de l'offre de logements.

En nombre de logements, on constate une progression de la location-accession puisqu'elle représente 46 % de la production, contre 40 % en 2013 (1 797 logements sur 3 930). La part des logements en PSLA dans les opérations mixtes est beaucoup plus importante que celle des logements en accession classique. On recense en effet 1 129 logements réalisés en PSLA dans ces opérations mixtes, contre seulement 203 logements réalisés en accession classique.

Le délai moyen (et médian) 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. Ce délai est allongé de



**LA PART DES OPÉRATIONS
MIXTES (ACCESSION ET
LOCATIF SOCIAL) PROGRESSE
DE 15 % PAR RAPPORT À
L'ENQUÊTE 2013.**

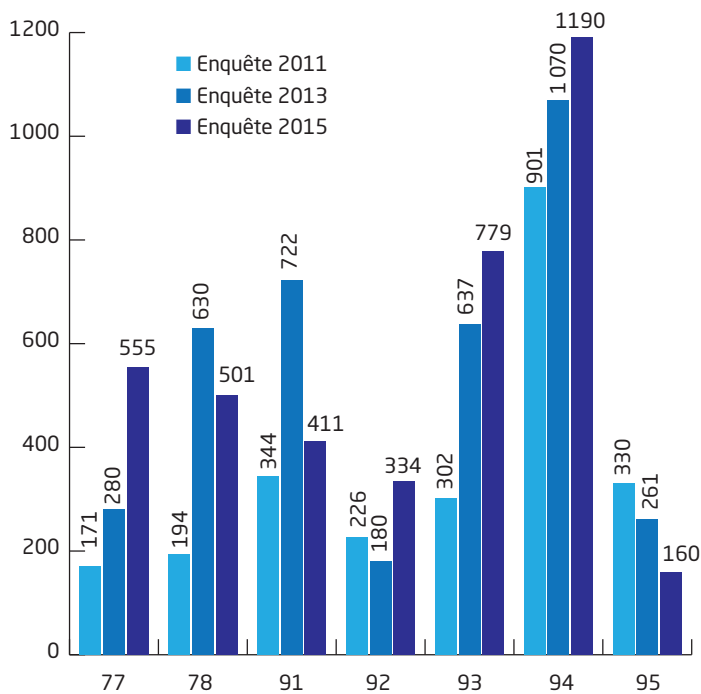
3 mois par rapport aux enquêtes précédentes, l'un des motifs, constaté par plusieurs opérateurs, étant vraisemblablement l'augmentation des recours.

DEUX DÉPARTEMENTS CONCENTRENT 50 % DE LA PRODUCTION DE LOGEMENTS...

Les départements du Val-de-Marne et de Seine-Saint-Denis représentent 50 % de la production totale (respectivement 30 % et 20 %), suivis par la Seine-et-Marne avec 14 %, les Yvelines avec 13 %, l'Essonne et les Hauts-de-Seine avec 10 % puis le Val d'Oise avec 5 %.

La plus forte progression se situe en Seine-et-Marne avec un doublement de la production, passant de 280 logements à 555 logements. La production des Hauts-de-Seine augmente de 46 % (de 180 à 334 logements), celle de Seine-Saint-Denis de 18 % (de 637 à 779 logements) et celle du Val-de-Marne de 10 % (de 1 070 à 1 190 logements). Les départements des Yvelines, de l'Essonne et du

Répartition des logements par département



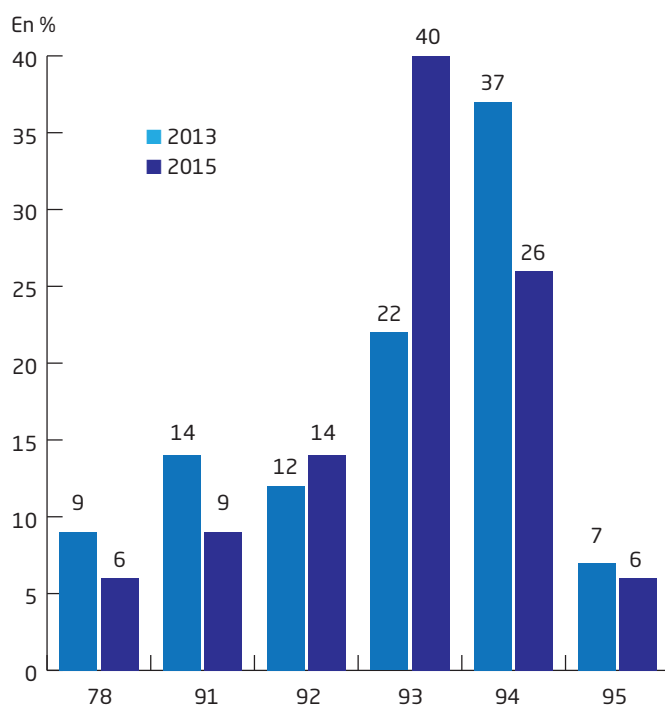
Val d'Oise voit leur production baisser, avec respectivement -20%, -43% et -39% de logements produits.

La répartition petite couronne/grande couronne, qui était de 50%/50% en 2013, passe à 59%/41%, ce qui s'explique par la dominance croissante du Val-de-Marne et de la Seine-Saint-Denis.

...ET CES MÊMES DÉPARTEMENTS REPRÉSENTENT LES 2/3 DE LA PRODUCTION EN ANRU

36% des opérations sont situées en territoires ANRU, soit le même niveau qu'en 2013 (en nombre de logements, cette part est de 39%).

Opérations en ANRU par département



77% de ces opérations sont en cœur de quartier (70% en 2013).

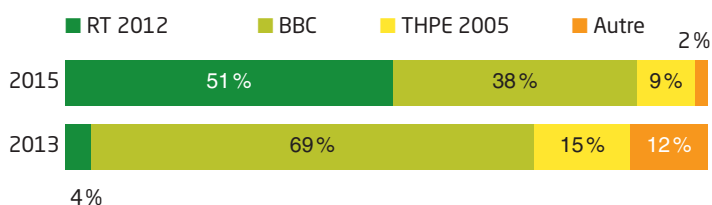
La Seine-Saint-Denis et le Val-de-Marne concentrent les 2/3 des opérations réalisées en ANRU (respectivement 40% et 26%). Cette forte proportion en Seine-Saint-Denis s'explique par l'avancée assez tardive de conventions ANRU dans ce département, contrairement au Val-de-Marne (en 2013, la proportion était respectivement de 22% et 37%). 57% des opérations dépendent d'une convention ANRU (contre 64% en 2013) et 41% ont bénéficié d'une prime ANRU (24% en 2013).

TYPOLOGIE DE LOGEMENTS : AUGMENTATION DE LA PART DES GRANDS LOGEMENTS ET DES T2

Si la superficie moyenne, tous types de logements confondus, a tendance à baisser (66,5 m² en 2011, 65 m² en 2013 et 63 m² en 2015), on constate une augmentation de la part des grands logements et des T2. Les logements de type 4 et 5 pièces représentaient 29% en 2013; ils représentent 33% en 2015. La part des T3 baisse de 3 points par rapport à 2013 (39% contre 42%), alors que celle des T2 augmente de 2 points (26% contre 24%). Ce sont les petits logements, studios et T1, qui voient leur superficie moyenne le plus fluctuer, cet impact étant faible sur l'ensemble puisqu'ils représentent en 2015 respectivement 1% et 2% de l'ensemble des logements.

LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS LARGEMENT ATTEINTE

51% des opérations sont aux normes RT 2012 et 38% aux normes BBC (respectivement 4% et 69% en 2013). Le niveau THPE 2005 représente 9%, contre 15% en 2013. On constate donc une évolution forte vers les normes énergétiques les plus performantes sur ces quatre dernières années.



DES PRIX DE VENTE TOUJOURS BIEN EN-DEÇÀ DES PRIX DU MARCHÉ FRANCILIEN

Le prix moyen TTC au m² hors parking est de 3 238 €, soit une augmentation de 2,3% par rapport à l'enquête précédente. La moyenne est représentative et non influencée par les prix extrêmes puisqu'elle se situe à un niveau proche de la médiane (3 195 €). On observe une fourchette de prix allant de 2 512 €/m² à 5 184 €/m².



L'ÉCART ENTRE LES PRIX DE VENTE EN ACCESSION SOCIALE ET EN ACCESSION LIBRE EST EN MOYENNE DE 37% EN ILE-DE-FRANCE.

Prix de vente au m²

	2013	2015
Prix min enquête AORIF	2 250 €	2 512 €
Prix moyen enquête AORIF	3 165 €	3 238 €
Prix plafond HT en accession sociale Zone A*	4 145 €	3 437 €
Prix plafond HT en accession sociale Zone A bis*	-	4 534 €
Prix max enquête AORIF	4 138 €	5 184 €

* Création de la Zone A bis en 2015

Comme dans les précédentes enquêtes, les prix varient selon les territoires. Tout d'abord selon les départements, des variations de prix sont « classiquement observées » avec pour le prix moyen au m² le plus bas la Seine-et-Marne à 2 966 € et pour le plus élevé, les Hauts-de-Seine à 3 502 €.

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 2014 », les écarts sont beaucoup plus marqués entre les départements avec un prix moyen en Seine-et-Marne de 3 728 € et un prix moyen dans les Hauts-de-Seine de 6 484 €. Les prix de vente de l'accession sociale Hlm restent toujours bien en-deçà des prix du marché francilien. L'écart entre les prix de vente en accession sociale et en accession libre est en moyenne de 37% en Ile-de-France.

	Prix moyens enquête AORIF	Prix moyens enquête ADIL 75	Ecart
77	2 966 €	3 728 €	26 %
78	3 232 €	4 432 €	37 %
91	3 225 €	3 758 €	17 %
92	3 502 €	6 484 €	85 %
93	3 159 €	4 040 €	28 %
94	3 390 €	4 615 €	36 %
95	3 088 €	3 931 €	27 %
IDF	3 238 €	4 427 €	37 %



Les prix moyens au m² des logements dans les territoires ANRU sont également en-deçà de la moyenne observée dans l'enquête, à 3085 €, alors que hors ANRU ils se situent à 3323 €. On notera néanmoins que l'écart entre les deux types de territoires se réduit par rapport à 2013, passant de 9 % à 7 %.

UN DISPOSITIF DE SÉCURISATION GÉNÉRALISÉ

La sécurisation, un des atouts des organismes Hlm pour proposer une offre d'accession différente de l'accession classique, est systématique, tant pour les Coopératives Hlm que pour les Offices Hlm et les ESH.

Tous les opérateurs Hlm ayant répondu à l'enquête 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.

De même, ils proposent tous la garantie relogement, avec une clause de 15 ans, les ménages devant être sous plafonds de ressources Hlm (PLUS en PSLA et PLS en accession classique).

93 % des organismes répondants proposent une assurance revente qui assure le ménage contre la décote du bien en cas de revente forcée (assurance contractée auprès d'un tiers). Ils étaient 98 % dans l'enquête 2013.

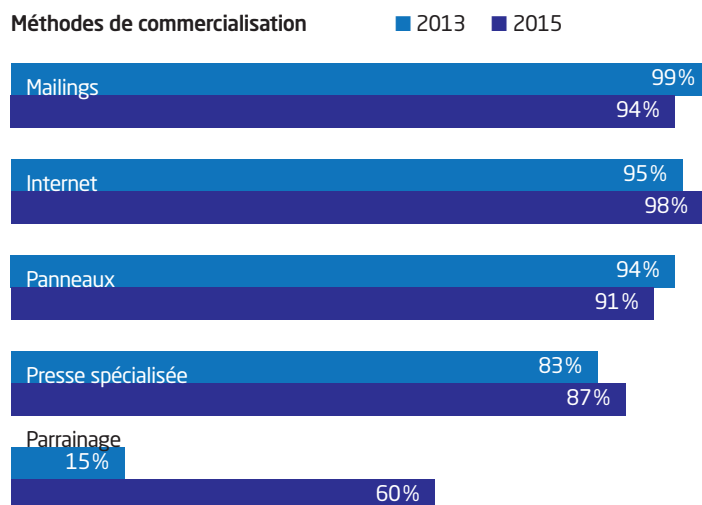
Les clauses anti-spéculatives sont moins mises en place que lors de la précédente enquête. En effet, 22 % des opérations prévoient ce type de clause, contre 32 % pour la précédente enquête (ce taux était de 16 % pour l'enquête 2011). Ce dispositif permet de limiter le risque de revente rapide et à caractère 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 res-

pect 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.

MÉTHODES DE COMMERCIALISATION : AUGMENTATION DU PARRAINAGE

60 % des opérations sont commercialisées en ayant recours à un commercialisateur externe (le taux était de 40 % en 2013).

Les supports de commercialisation sont très fréquemment les mailings, les sites internet, les panneaux publicitaires, ainsi que la presse spécialisée. Ces méthodes sont pérennes et constatées



dans toutes les enquêtes. Ce qui est différent des précédentes éditions, c'est la forte progression de la commercialisation par le biais du parrainage, passant de 15 % en 2013 à 60 % en 2015. Plus généralement utilisée dans la promotion privée, cette méthode fait ainsi désormais partie des techniques de commercialisation des opérateurs Hlm.

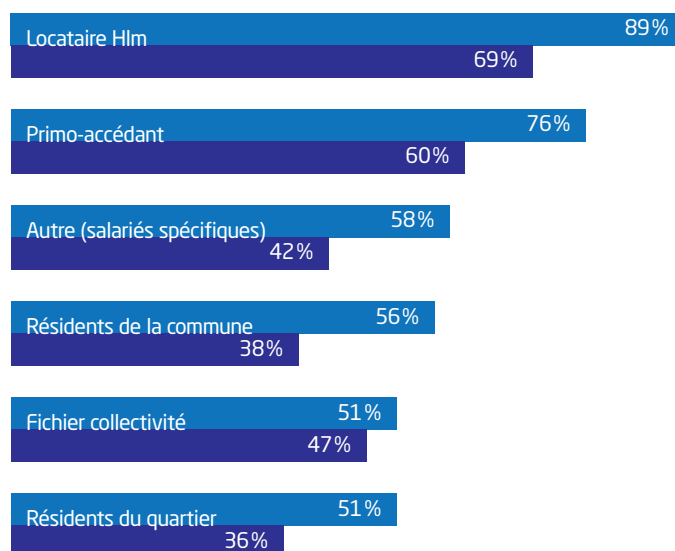
Le délai moyen de commercialisation est de 22 mois, délai qui tend à s'allonger au fil des années (19 mois en 2013) avec pour raison principale la multiplication des recours.

PUBLIC CIBLE : LOCATAIRES HLM ET PRIMO-ACCÉDANTS RESTENT LES PLUS VISÉS

Sur un panel de 45 opérations, la première cible reste, comme dans les précédentes enquêtes, le locataire Hlm, mais dans une moindre mesure (à 69 % contre 87 % dans l'enquête 2013). Vient ensuite les primo accédants, ciblés à 60 %, contre 76 % en 2013. De même, pour les résidents de la commune, ils sont ciblés à 38 %, contre 56 % dans la précédente enquête. Enfin, une opération sur deux cible prioritairement les ménages issus de fichiers des collectivités.

Les ménages issus du quartier ou de la commune sont les moins visés avec respectivement 36 % et 38 % des opérations.

Publics cibles ■ 2013 ■ 2015



On notera qu'un tiers des opérations ne priorisent pas leurs cibles.





PROFIL DES ACQUÉREURS

Sur le panel de 1 926 acquéreurs, les ménages localisés aux franges des quartiers ANRU (bande de 300 mètres et 500 mètres) ne représentent que 7%. Pour fiabiliser les résultats, l'analyse du profil des ménages selon les territoires comparera les sites ANRU dans leur globalité (en cœur de quartier et les franges) avec les sites hors ANRU.

ÂGE: LÉGÈRE BAISSÉ ET ÉVOLUTION SELON LES TERRITOIRES

L'âge moyen des accédants est de 36,5 ans, en légère baisse par rapport aux précédentes enquêtes (37 ans). L'âge médian, par contre, n'évolue pas et reste à 35 ans.

L'évolution majeure se situe à l'échelle des territoires ANRU et hors ANRU puisque l'on observe une inversion des tendances. En effet, l'âge moyen baisse dans les quartiers ANRU, passant de 38,2 ans en 2013 à 36 ans en 2015 et, inversement, il augmente hors ANRU avec 37,1 ans en 2015 contre 36,8 ans en 2013.

CSP: AUGMENTATION DE LA PART DES EMPLOYÉS ET BAISSÉ DE CELLE DES CADRES

L'augmentation de la part des employés, de 10 points à 63% (part retrouvant quasiment son niveau de 2011), est concomitante à la baisse de celle des cadres, qui passe de 23% à 18%. Le niveau des professions intermédiaires est stable depuis deux ans à 13%, alors que celui des ouvriers et des retraités est en baisse avec respectivement 3% et 1,3%.

CSP des acquéreurs

	2013	2015
Employés	53%	63%
Cadres et professions intellectuelles supérieures	23%	18%
Professions intermédiaires	12%	13%
Ouvriers	5%	3%
Retraités	3%	1,3%
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	3%	2%
Autres personnes sans activité professionnelle	1%	0,2%

L'impact des territoires sur les catégories socio-professionnelles existe toujours, mais est moins marqué que dans les précédentes enquêtes. On observe moins de cadres dans les territoires ANRU, avec 17% (20% hors ANRU), et moins d'employés (61% contre 64% hors ANRU), au profit des professions intermédiaires qui représentent 16% en ANRU et 9% hors ANRU. La proportion d'ouvriers dans les territoires ANRU est toujours plus importante avec 4% contre 2% hors ANRU.

DES REVENUS QUI RESTENT HÉTÉROGÈNES SELON LES TERRITOIRES

45% des ménages ont des revenus inférieurs à deux SMIC (+1 point par rapport à 2013) et 32% ont des revenus situés entre deux et trois SMIC (-2 points par rapport à 2013).

Le revenu net médian mensuel par unité de consommation (UC) des accédants est de 1 833 €, en augmentation de 8% par rapport à 2013. Il correspond quasiment au niveau du revenu médian par UC de l'ensemble des ménages franciliens, qui se situe à 1 848 €. Cette augmentation s'explique en grande partie par la hausse significative du revenu médian des employés qui passe de 1 667 € à 1 830 € et, dans une moindre mesure, au vu de leur faible représentation, par l'augmentation de celui des artisans, commerçants et chefs d'entreprise (hausse la plus forte entre les dernières enquêtes, soit 54%, mais qui retrouve le niveau de l'enquête 2011).

Revenu médian mensuel par unité de consommation

	2013	2015	Evol.
Enquête en ANRU	1 565 €	1 759 €	12%
Totalité de l'enquête AORIF	1 700 €	1 833 €	8%
<i>Ensemble des ménages IdF*</i>	<i>1 786 €</i>	<i>1 848 €</i>	<i>3%</i>
Enquête hors ANRU	1 791 €	1 898 €	6%
<i>Accédants IdF*</i>	<i>2 402 €</i>	<i>2 446 €</i>	<i>2%</i>

*2013 : Insee-DGFIP Revenus fiscaux localisés des ménages 2011

*2015 : Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, Fichier localisé social et fiscal 2012

Les différences de revenus selon les territoires restent présentes, comme dans les précédentes enquêtes. 52% des ménages ayant accédé en ANRU ont des revenus inférieurs à deux SMIC. Cette proportion est de 40% hors ANRU. La tranche entre deux et trois SMIC reste constante quels que soient les territoires, soit 32%. Le revenu médian par UC en territoire ANRU est toujours inférieur à celui hors ANRU mais il progresse plus rapidement :

+12 % (contre +8 % hors ANRU). L'écart entre ces deux revenus médians n'est plus que de 8 % alors qu'il était de 14 % en 2013. De façon générale, le revenu médian par UC des accédants en accession sociale se situe à un niveau inférieur de 25 % par rapport à celui de l'ensemble des accédants franciliens.

On note enfin que la part de couples ayant deux salaires a progressé par rapport à 2013 et a retrouvé le niveau de 2011, avec 86 %. En ANRU, ce taux est de 84 % et hors ANRU de 87 %.

HAUSSE DE LA PART DE MÉNAGES SOUS PLAFONDS PLUS

Si 93 % des ménages sont sous plafonds Hlm, comme en 2013, la part des ménages sous plafonds PLUS augmente de 16 %, passant de 60 % à 76 %. Au vu de l'augmentation du revenu médian,

ces ménages se situent plutôt en haut de la tranche de ce plafond de revenus de façon plus importante qu'en 2013.

Inversement, la part des ménages entre les plafonds PLUS et PLS diminue dans les mêmes proportions, passant de 33 % en 2013 à 17 % en 2015.

La part des ménages au-dessus des plafonds Hlm se maintient au même niveau, soit 7 %. Cinq opérations ont une part d'accédants au-dessus du plafond PLS supérieure à 25 %, pour toutes les autres cette part est faible, voire nulle.

En territoire ANRU, la part des ménages sous plafond PLUS est de 79 % et 5 % sont au-delà des plafonds PLS. Cette répartition est de 74 %/9 % hors ANRU.

AUGMENTATION DE LA PART DES MÉNAGES SANS APPORT

L'apport moyen des accédants de l'enquête est de 43323 € et l'apport médian de 24 000 €, soit des baisses respectives par rapport à l'enquête 2013 de 19 % et 27 %.

Comme dans les précédentes enquêtes, la moyenne est fortement influencée par les extrêmes, ce qui la rend moins fiable que la médiane. Cette baisse générale de l'apport des ménages s'explique en partie par l'augmentation de la part des ménages sans apport qui est de 9 % contre 1,4 % en 2013. A contrario, on constate une baisse des ménages ayant un apport supérieur à 100 000 € (14 % contre 17 % en 2013).

Sans apport

	2013	2015
Hébergés	25%	0 %
Locataires privés	29%	39 %
Locataires sociaux	35%	44 %
Propriétaires	12%	17 %

Apport > 100 000 €

	2013	2015
Hébergés	15%	21 %
Locataires privés	25%	15 %
Locataires sociaux	29%	33 %
Propriétaires	31%	31 %

Parmi les ménages sans apport, 44 % sont issus du parc social. Les ménages issus du parc social représentent également la part la plus importante des accédants ayant un apport supérieur à 100 000 € (33 %), devançant les ménages déjà propriétaires, qui représentent 31 %.

LE REVENU MÉDIAN PAR UC DES ACCÉDANTS EN ACCESSION SOCIALE SE SITUE À UN NIVEAU INFÉRIEUR DE 25 % PAR RAPPORT À CELUI DE L'ENSEMBLE DES ACCÉDANTS FRANCILIENS.

La situation des ménages issus du parc social est donc hétérogène puisqu'ils représentent à la fois une part importante des ménages sans apport et de ceux ayant un apport supérieur à 100 000 €.

Selon les territoires, les différences sont très marquées. La part de ménages sans apport est plus importante en ANRU, avec 13 % contre 6 % hors ANRU. De même, l'apport moyen en ANRU

est de 33 785 € et de 50 542 € hors ANRU (la médiane est de 20 000 € en ANRU et de 30 000 € hors ANRU).

Inversement, la part des ménages ayant un apport supérieur à 100 000 € n'est plus que de 7 % en ANRU contre 14 % hors ANRU.

COMPOSITION FAMILIALE: DE PLUS EN PLUS DE PERSONNES SEULES

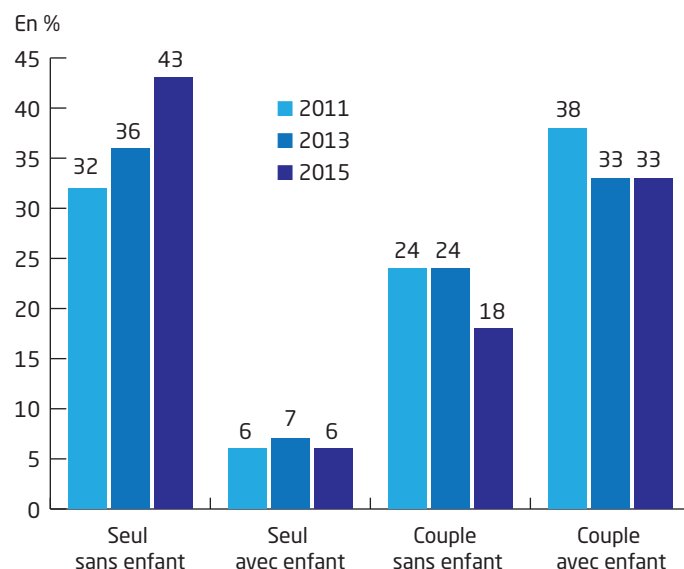
La part des personnes seules sans en-

fant représente 43 % des ménages et est en augmentation depuis 2011 (32 % en 2011 et 36 % en 2013), alors que la part des couples sans enfant baisse nettement, passant de 24 % en 2013 à 18 % en 2015. La part des familles monoparentales et des couples avec enfant reste stable.

On observe que dans les territoires ANRU, la part des personnes seules est encore plus importante, avec un taux de 47 % et que la part des couples avec enfant est moindre avec 30 %.

Hors ANRU, ces deux taux sont respectivement de 40 % et 35 %.

Composition familiale des ménages accédants

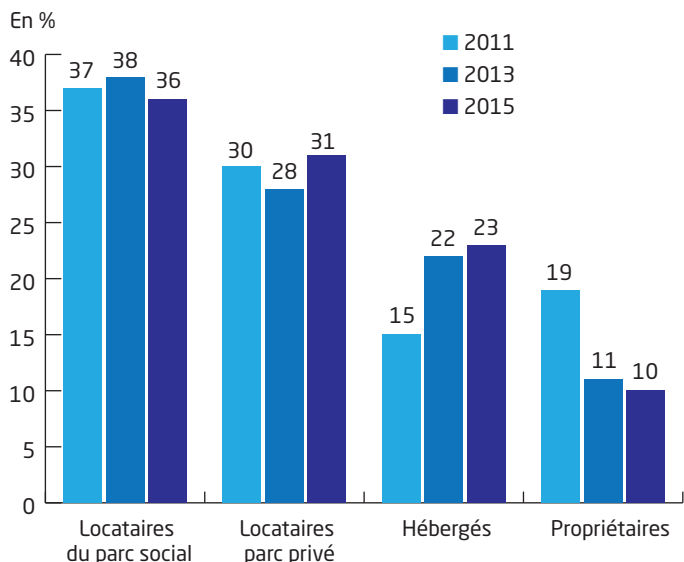


STATUT D'OCCUPATION ANTÉRIEUR: 2/3 DE MÉNAGES LOCATAIRES DU PARC SOCIAL ET DU PARC PRIVÉ

Les ménages en accession sociale restent principalement des ménages issus du parc social à 36 %, mais leur part tend à baisser. Inversement, la part des ménages issus du parc privé augmente, en se situant à 31 % (5 points d'écart entre ces deux

PROFIL DES ACQUÉREURS

Statut d'occupation antérieur



catégories alors que l'écart était de 10 points en 2013). La part des hébergés continue d'augmenter pour représenter quasiment le quart des ménages, alors que la part des propriétaires représente 10 % et est en baisse constante.

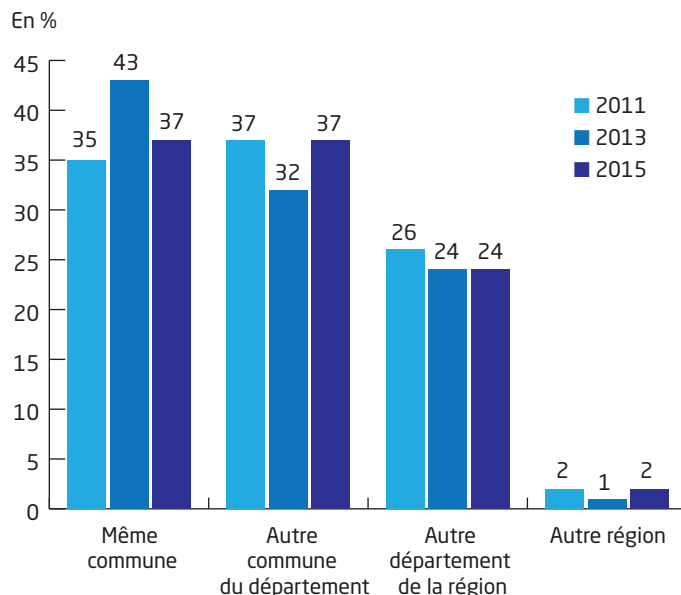
Le profil des hébergés peut influencer le profil moyen de l'ensemble des ménages de l'enquête puisque leur moyenne d'âge est de 30 ans (contre 36,5 ans pour l'ensemble) et qu'à 77 % ce sont des personnes seules (43 % pour l'ensemble). De même, le revenu moyen par UC est de 1 723 € (1 890 € pour l'ensemble) et le revenu médian de 1 700 € (1 833 € pour l'ensemble). Ce profil moyen pourrait correspondre, pour grande partie, à des jeunes en début de carrière, quittant le domicile familial une fois un apport minimum constitué, montrant ainsi une décohabitation assez tardive, au vu de la moyenne d'âge.

Les territoires ont peu d'impact sur la part des ménages issus du parc social et du parc privé, par contre les hébergés sont plus fortement représentés en ANRU (27 % en ANRU et 22 % hors ANRU) et les propriétaires beaucoup moins (6 % en ANRU et 13 % hors ANRU).

PROVENANCE GÉOGRAPHIQUE

Si la proportion des ménages provenant d'autres départements de la région et de la province reste identique (respectivement 24 % et 2 %), on constate une progression de la part des ménages venant d'une autre commune du département au détriment des ménages de la commune, pour représenter en 2015 le même niveau, soit 37 % (en 2013, les ménages issus de la même commune représentaient 11 points de plus que les ménages issus d'une autre commune du département, soit 43 %). Ce constat est encore plus marqué dans les territoires ANRU, puisque 40 % des ménages viennent d'une autre commune du département. L'ancrage local est plus prégnant hors ANRU puisque 41 % des ménages viennent de la même commune.

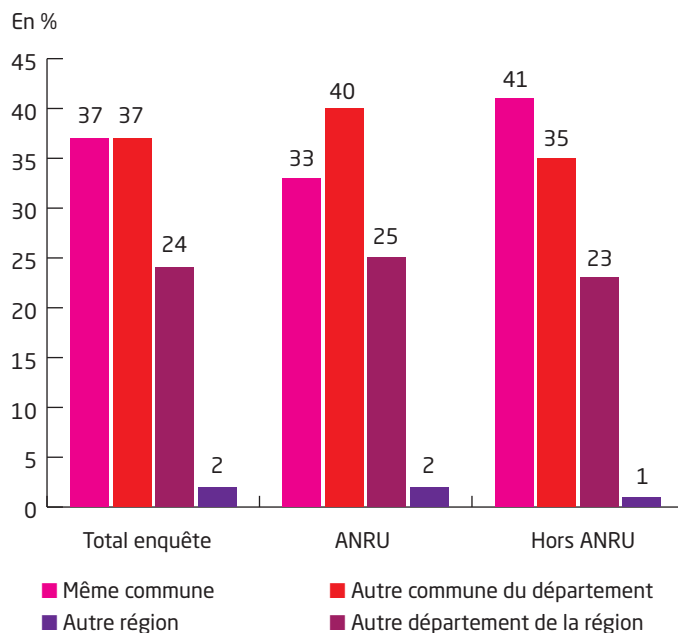
Provenance géographique des accédants (comparaison entre les enquêtes)



mune représentaient 11 points de plus que les ménages issus d'une autre commune du département, soit 43 %). Ce constat est encore plus marqué dans les territoires ANRU, puisque 40 % des ménages viennent d'une autre commune du département. L'ancrage local est plus prégnant hors ANRU puisque 41 % des ménages viennent de la même commune.

De façon générale, et quels que soient les territoires, 3/4 des ménages accédants proviennent soit de la commune soit d'une autre commune du département (74 % sur l'ensemble, 73 % en ANRU et 76 % hors ANRU).

Provenance géographique - Enquête 2015



3/4 DES MÉNAGES ACCÉDANTS PROVIENNENT SOIT DE LA COMMUNE SOIT D'UNE AUTRE COMMUNE DU DÉPARTEMENT.

RÉCAPITULATIF DES PRINCIPAUX INDICATEURS DES QUATRE ENQUÊTES

	Indicateurs	Enquête 2009	Enquête 2011	Enquête 2013	Enquête 2015
	Nombre d'organismes	7	10	11	12
	Nombre d'opérations	18	52	99	98
	Nombre de logements	754	2468	3758	3930
	Nombre d'acquéreurs	522	1469	2312	1927
	Age moyen	37	37	37	36,5
	Primo accédant	90%	85%	89%	90%
Ressources	Apport moyen	41 547 €	43 147 €	53 522 €	43 323 €
	Apport médian	25 000 €	21 470 €	32 779 €	24 000 €
	Revenu moyen ménage	2 320 €	2 949 €	2 736 €	2 701 €
	Revenu moyen par UC*	1 630 €	1 931 €	1 770 €	1 890 €
	Revenu médian par UC*	1 500 €	1 832 €	1 700 €	1 833 €
Composition familiale	Seul sans enfant	30%	32%	36%	43%
	Seul avec enfant	7%	6%	7%	6%
	Couple sans enfant	18%	24%	24%	18%
	Couple avec enfant	45%	38%	33%	33%
Statut d'occupation antérieur	Locataire parc social	41%	27%	38%	36%
	Locataire parc privé	36%	29%	28%	31%
	Hébergé	23%	19%	22%	23%
	Propriétaire		15%	11%	10%
Provenance géographique	Même commune	61%	35%	43%	37%
	Même département	24%	37%	32%	37%
	Même région	15%	26%	24%	24%

* UC : unité de consommation (définition Insee)

CONCLUSION



QUELS ENSEIGNEMENTS EN RETIRER ?

Nous retrouvons globalement un profil de ménages assez fidèle aux précédentes enquêtes, avec néanmoins quelques évolutions ou tendances qui s'accroissent. Si l'âge moyen de l'acquéreur est resté à un niveau constant depuis 2009, on constate un rajeunissement, certes relatif, puisqu'il passe de 37 ans à 36,5 ans, mais qui est lié à d'autres évolutions qui se confirment. En effet, le fait peut-être le plus marquant est la part des personnes seules, qui n'a cessé de croître au long des 4 enquêtes successives. Leur part représente aujourd'hui 43 % de la totalité des acquéreurs (encore plus fort en ANRU avec 47 %). La part des primo-accédants, qui augmente également avec un taux de 90 %, est à corréliser avec la part des hébergés qui ne cesse de progresser pour atteindre 23 % des ménages (27 % en ANRU). Le revenu moyen des ménages a plutôt tendance à diminuer, même si l'on observe une augmentation du revenu médian par unité de consommation (effet mécanique par l'augmentation de la part des personnes seules). On observe la même orientation pour l'apport des ménages dont la moyenne ainsi que la médiane sont en baisse, avec une augmentation des ménages sans apport et une baisse des apports importants. Enfin, les locataires issus du parc social représentent toujours la part la plus importante des acquéreurs et les propriétaires ont tendance à diminuer d'année en année pour représenter le dixième des acquéreurs aujourd'hui.

Malgré un dispositif plus mobilisateur de fonds propres pour l'opérateur Hlm, le PSLA ne cesse de progresser pour faire quasiment jeu égal avec l'accession sociale classique (rapport de 46 % / 54 %). Le PSLA captant des ménages certainement les plus modestes, en tout cas c'est sa vocation, il apparaît important de sanctuariser ce produit, tout en maintenant les conditions favorables du PTZ+ et en travaillant sur les moyens de mobiliser un foncier maîtrisé, clé de réussite pour partie de ces opérations. À l'occasion de la prochaine enquête, il sera intéressant d'observer l'impact de l'élargissement de la TVA à taux réduit de l'accession à tous les quartiers en politique de la ville sur cette ascension constante du PSLA depuis plusieurs années.

Cette étude a été réalisée par **Nathalie Farza**, Chargée de projet à l'AORIF - 01 40 75 52 86. L'AORIF tient à remercier les 14 organismes Hlm franciliens qui ont répondu à l'enquête et particulièrement : CAPS, Clarm, Coopimmo, Domefi, Expansiel Promotion, Gambetta IDF, Hauts-de-Seine Habitat, I3F, Les Habitations Populaires, Logidev, Logipostel, Terralia.