L'Observatoire
CAISSE D'EPARGNE
2008

Le logement, entre rêve et raison

GROUPE
CAISSE D'EPARGNE

L'Observatoire Caisse d'Epargne, c'est aussi une riche source de données

A votre disposition sous forme de fichiers pour tableur à télécharger, retrouvez :

- un recueil exclusif de données statistiques sur l'immobilier en France, en région et en Europe ;
- un panel d'indicateurs statistiques de cadrage en France, en région et en Europe sur des repères macroéconomiques, démographiques et sur l'épargne.

Pour accéder aux Repères Statistiques de L'Observatoire Caisse d'Epargne 2008, connectez-vous sur :
http://www.groupe.caisse-epargne.com
(onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne)

L'Observatoire Caisse d'Epargne, septième du nom, s'est emparé d'un thème fondamental, tant sur le plan collectif qu'individuel : le logement et les choix résidentiels des Français. Un sujet qui, au-delà de l'actualité récurrente du niveau des prix immobiliers, offre de larges champs d'études exploratoires.

Quels sont les mouvements historiques et les intentions politiques expliquant l'état actuel du parc de logements français, et que peut-on entendre par « crise » du logement aujourd'hui ? Quels sont les avantages d'un modèle français équilibré entre propriétaires, locataires du privé et locataires du social, alors que la question centrale pour les Français est la possibilité d'accéder à la propriété, leur aspiration majoritaire ?

L'Observatoire Caisse d'Epargne se penche en effet sur le ressort fondamental de ce marché : la quête, de plus en plus soumise aux difficultés, d'un logement idéal, les contradictions des Français entre comportement affectif ou sécuritaire et rationalisation des choix. Aujourd'hui, les situations d'habitat sont des miroirs assez fidèles de parcours de vie de moins en moins standard. Et demain ? Vieillissement de la population et propriété immobilière feront-ils toujours bon ménage ?

Enfin, pourquoi, en Bretagne, les ménages sont-ils davantage propriétaires qu'au bord de la Méditerranée ? Le logement social trouve-t-il plus ses fondations à l'Est qu'à l'Ouest, au Nord qu'au Sud ? Est-il plus intéressant d'acheter que de louer à Laval ou à Dijon ? A chaque territoire son marché immobilier : les Français s'adaptent !

C'est sur cette triple dimension macroéconomique, comportementale et territoriale du logement que la cuvée 2008 de L'Observatoire Caisse d'Epargne apporte sa pierre à l'édifice.

Charles Milhaud
Président du directoire
de la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne

Nicolas Mérindol
Directeur général
de la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne

SOMMAIRE

1 LE MODELE FRANCAIS : CONSTRUCTION, MUTATIONS... RENOVATION ?

1 LA CONSTRUCTION DU PARC RESIDENTIEL p. 10
1 1 Un parc aux normes européennes p. 10
1 2 Histoires de parc p. 11
1 3 Une demande soutenue, des pénuries localisées p. 13

2 STATUTS D'OCCUPATION : UN EQUILIBRE EN DEBAT p. 16
2 1 Propriété ou location : pas de norme européenne p. 16
2 2 Les trois piliers, logique et limites du modèle français p. 18
2 3 Des politiques en quête de propriétaires ? p. 19
2 4 Quel modèle pour demain ? p. 20

3 UNE CRISE DE L'ACCESSIBILITE p. 28
3 1 Bulle immobilière ?... p. 28
3 2 ... ou « nouvelle économie » du logement ? p. 31
3 3 Le logement, enjeu patrimonial p. 35
3 4 La spirale des effets collatéraux p. 38

4 LE LOGEMENT DURABLE, LEVIER D'EVOLUTION DU MODELE FRANÇAIS ? p. 41
4 1 Le « oui, mais » des Français au logement durable p. 41
4 2 Accentuer la crise ou bien en sortir ? p. 43

2 ENVIES DE NID, ENJEUX DE VIE !

1 ENTRE CŒUR ET RAISON, LA « MAISON » DES FRANÇAIS p. 48
1 1 Se loger : du plaisir au stress p. 48
1 2 Propriétaire ou locataire ? Des évidences trompeuses p. 52
1 3 Des compensations aux compromis p. 58

2 PARCOURS IMMOBILIERS : C'EST LA VIE QUI COMMANDE p. 62
2 1 De locataire à propriétaire : un fleuve tranquille ? p. 63
2 2 Logement, dis-moi qui je suis ! p. 64
2 3 Fins de parcours : des histoires à suivre ! p. 71

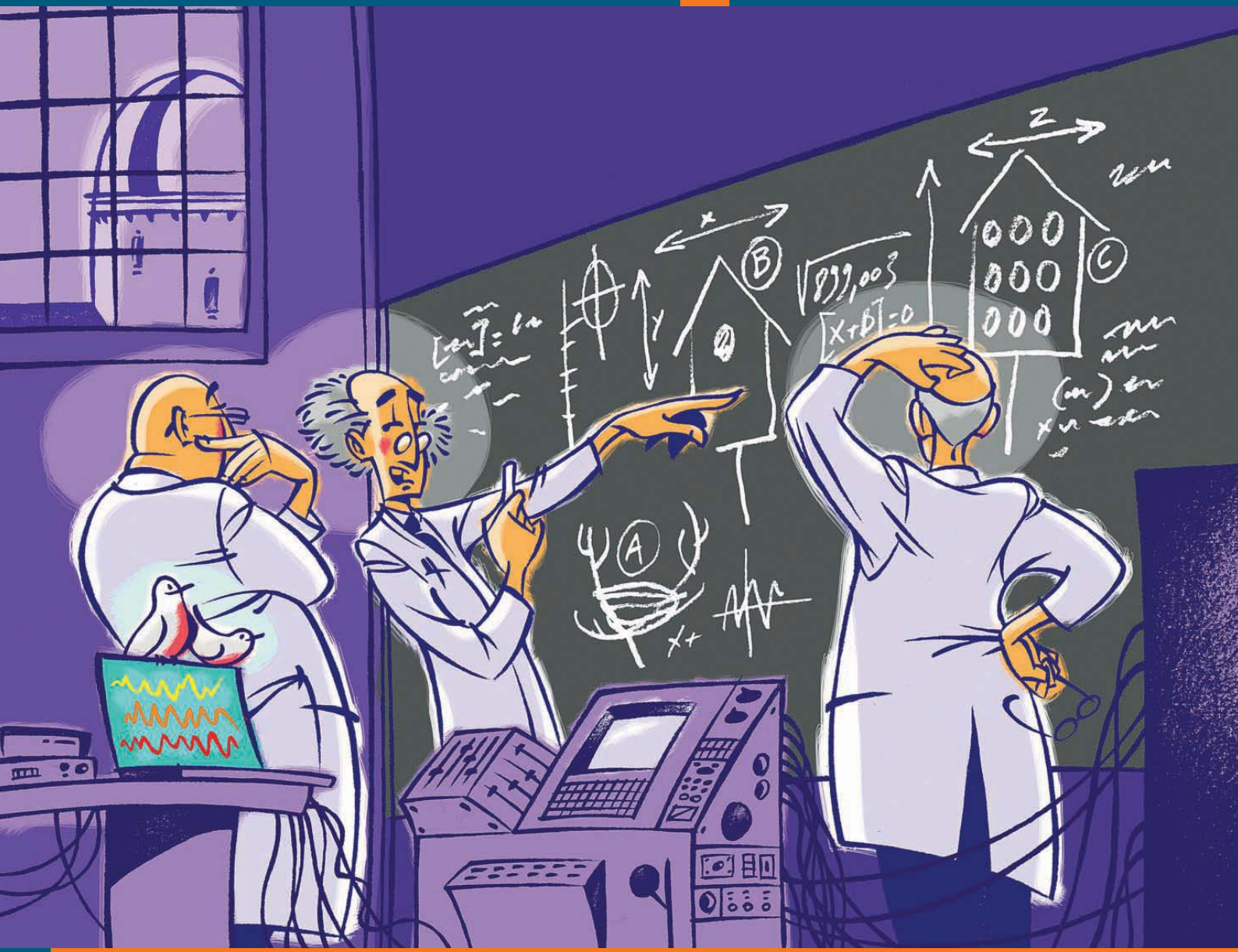
3 LA PIERRE AUX COULEURS LOCALES
1 DYNAMIQUES TERRITORIALES DE L'HABITAT p. 82
1 1 Une géographie contrastée du parc de logements p. 82
1 2 Le tropisme « Ouest-Sud » p. 83
1 3 Une recomposition du parc de logements selon leur destination p. 84
1 4 Le relais de la demande des non-résidents p. 86

2 RESIDENCES PRINCIPALES : SCHEMAS D'HABITAT ET PROFILS DE LA DEMANDE p. 89
2 1 L'effet des mobilités résidentielles sur la demande supplémentaire p. 89
2 2 Maison individuelle et habitat collectif : entre aspirations et contraintes p. 90
2 3 La propriété du logement : des disparités selon l'âge et l'environnement p. 92
2 4 Une évolution des schémas territoriaux de la propriété p. 93
2 5 L'offre locative sociale : une France scindée en deux, des efforts de renouvellement p. 97
2 6 Quelle demande potentielle de logements à l'horizon 2015 ? p. 98
2 7 L'accès à l'habitat : du « mal-logement » au « *blues* » des classes moyennes p. 101

3 PRIX IMMOBILIERS ET POUVOIR D'ACHAT A L'ACCESSION p. 103
3 1 Acheter ou louer son logement : quelle rationalité économique selon les territoires ? p. 103
3 2 Les contrastes territoriaux dans le pouvoir d'achat à l'accession p. 105
3 3 Des modalités d'adaptation différentes selon les territoires p. 107

4 L'IMMOBILIER : UN ENJEU D'EMPLOI ET D'ACTIVITE TERRITORIAUX p. 108

1 LE MODELE FRANÇAIS : CONSTRUCTION, MUTATIONS… RENOVATION ?



EN BREF

En France, jusqu'au début des années 1980, l'économie du logement s'est appuyée sur quatre piliers : une construction importante et aidée ; un parc diversifié (propriété, locatif social et privé) offrant une solution à chaque étape de la vie ; un logement social ouvert à tous dans une logique de mixité sociale et de parcours résidentiel ; la perspective, pour presque tous les ménages — *via* un endettement raisonnable et une inflation immobilière contenue —, de devenir propriétaire, en général dans l'individuel périurbain.

Le ralentissement de la croissance et la montée du chômage, la hausse du coût réel du crédit et la reconfiguration des aides, mais aussi deux décennies de faible construction, ont altéré l'efficacité de ce « modèle français ». L'idée d'une pénurie de logements s'est imposée. Les tensions se sont ainsi exacerbées dans le parc social, sous l'effet d'une augmentation de la précarité et de la disparition des alternatives qu'offrait le locatif privé. Néanmoins, le parc français de logements reste l'un des plus denses d'Europe, et la crise du logement dépasse la seule insuffisance de l'offre.

L'accélération récente de la demande s'est accompagnée d'une rupture drastique avec le niveau de prix des décennies précédentes. Paradoxalement, les mises en chantier ont connu un rebond salutaire et l'accession nouvelle s'est redressée. L'assouplissement des conditions de financement a repoussé de proche en proche les limites de la solvabilité des accédants, alimentant à nouveau la hausse des prix. Recours accru et plus long à l'endettement, valeur patrimoniale beaucoup plus élevée, une nouvelle économie du logement s'est mise en place. Dans un contexte de taux d'intérêt bas, elle devrait perdurer et, malgré des baisses prévisibles, empêcher un retour au régime de prix antérieur. Si le système ne s'est pas bloqué, cette crise de l'accessibilité l'a fait dériver : explosion du prix du foncier, élévation des barrières à l'entrée de l'accession pour ceux qui ne disposent pas d'un capital acquis ou transmis, éviction territoriale et ségrégation sociospatiale par les prix, étalement résidentiel, entraves à la mobilité, incapacité à prendre en charge le problème des sans-abri et celui du logement intermédiaire.

L'ampleur de ces « effets collatéraux », mais aussi l'épuisement des marges de solvabilité associées au financement, et le risque d'une baisse du taux de propriétaires conduisent à s'interroger sur de nouvelles orientations du modèle. La première consisterait à faire jouer au foncier un rôle stabilisateur sur le marché en créant — par la mobilisation des patrimoines publics, voire de nouvelles formes de propriété foncière — les conditions d'une offre non inflationniste et conforme aux besoins. La seconde passe par l'habitat durable. Il offre l'opportunité d'un modèle plus équilibré mais le surcoût qu'il implique, en phase baissière du cycle, présente un risque certain. Son succès tiendra à la logique économique proposée : les investisseurs potentiels rentabiliseront leur effort d'équipement d'autant mieux que s'ajoutera aux économies de coût d'usage attendues le bénéfice financier d'une partie des gains que la collectivité tire de leur démarche, sur la base d'un dispositif d'évaluation de ces profits aujourd'hui non valorisés.

Introduction : le logement en crise ?

L'immobilier est un objet atypique pour l'économiste. « Marchandise impossible » rétive aux lois du marché pour les uns, actif trop réglementé pour les autres, c'est aussi un élément de patrimoine dont la fixité physique est source de sécurité comme de risque et qui, de surcroît, délivre un service de première nécessité. Derrière ce terme et ces problématiques communes, les usages résidentiels, industriels, de services ou de loisirs ont chacun leur économie propre. De choix délibéré, L'Observatoire Caisse d'Epargne s'est focalisé sur l'immobilier résidentiel, qui en est la composante essentielle. Ce choix tient à l'importance qu'il a prise dans la société comme point de rencontre de nombreuses tensions sociales, économiques ou environnementales. Les analyses qui suivent seront donc centrées sur les quelque 32 millions de biens qui peuvent procurer un service de logement (résidences principales, secondaires ou biens vacants)[1] à travers les différents statuts d'occupation (propriétaire accédant ou non, locataire dans le parc privé ou social, logé gratuitement)[2].

Ce secteur est l'un des principaux soutiens de la croissance depuis 2004. Le logement n'est pas seulement le premier poste de la consommation des ménages, il représente aussi, avec 382 milliards d'euros, plus d'un cinquième du produit intérieur brut (PIB). Et lorsque les dépenses dédiées au logement augmentent à un rythme d'environ 8% l'an, comme c'est le cas depuis 2005, elles contribuent à expliquer, directement ou *via* ses effets d'entraînement sur les autres secteurs, la moitié de la croissance économique.

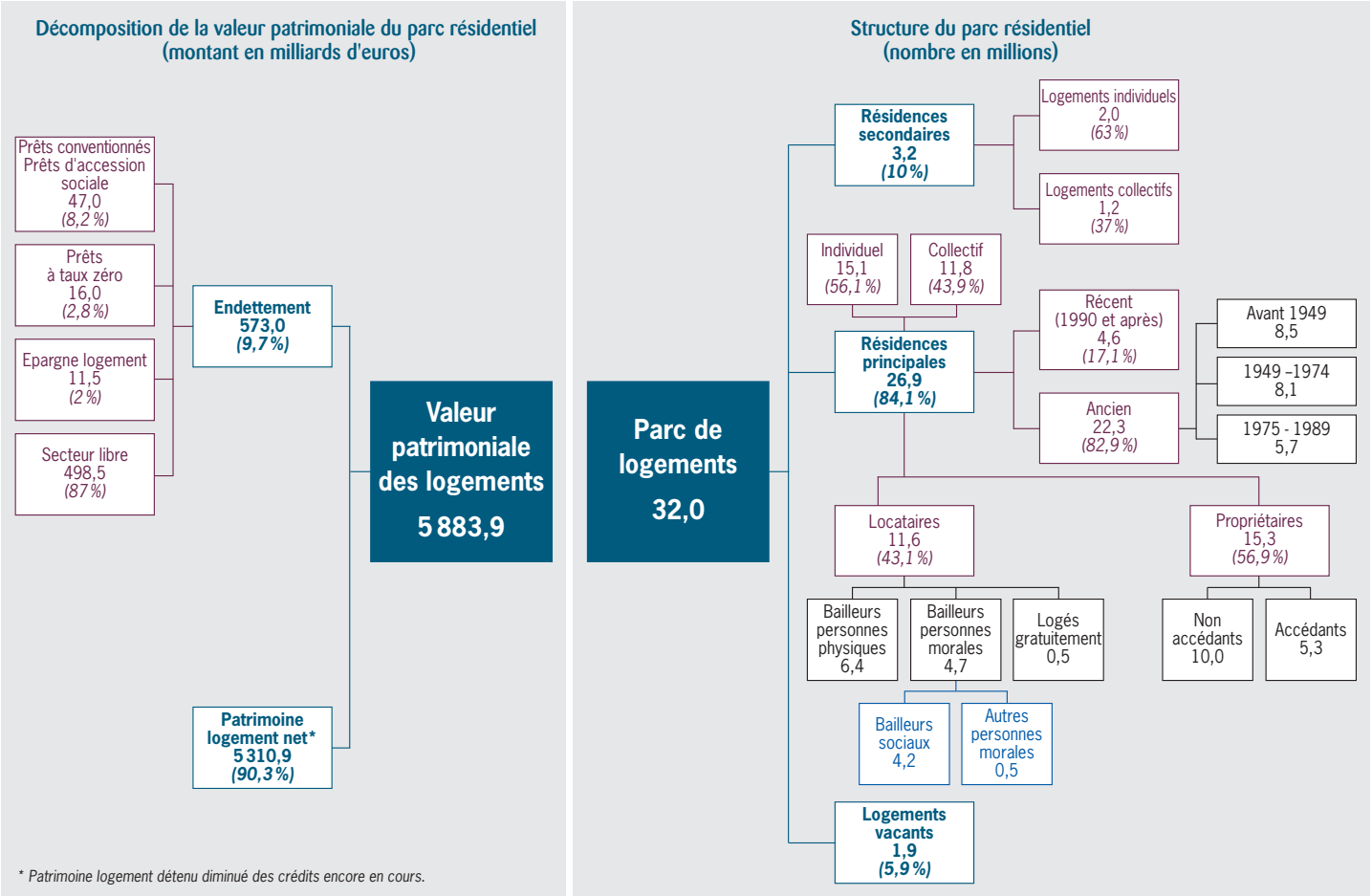
Pourtant, si la question du logement a paru réglée à la fin des années 1970, elle ne cesse encore d'être associée à l'idée de crise. Le phénomène des *subprimes* est venu parachever cette identification en faisant de l'immobilier le point de départ d'une crise économique qui, affectant aussi les sphères bancaire et financière, apparaît particulièrement complexe à maîtriser. Cependant, ce terme de crise du logement fait aussi écho à la montée de préoccupations convergentes chez les Français. Les questions relatives au « mal-logement » — dont le phénomène des sans-abri souligne l'acuité trente ans après l'éradication des bidonvilles — se mêlent aux difficultés engendrées par la montée des prix de l'immobilier et de ses coûts d'usage, ou encore aux inquiétudes quant à la disponibilité de logements dans le parc social et dans les grandes villes.

Au-delà d'un objectif affiché de 500 000 mises en chantier par an, il convient de s'interroger sur d'autres variables d'un système qui s'est transformé. Sans prétention à l'exhaustivité, trois dimensions du « modèle français » ont été privilégiées pour aborder les enjeux économiques du logement. Tout d'abord, l'histoire et les modalités de la construction du parc permettent d'éclairer la lancinante question de la pénurie — réelle ou supposée, généralisée ou localisée — comme celle de la demande potentielle. La perspective historique et le recul géographique sont alors des outils précieux pour s'affranchir des préjugés et s'interroger sur les tendances récentes

[1] **Une résidence principale** est un logement occupé de façon habituelle et à titre principal par un ménage.
Il y a ainsi égalité entre le nombre de résidences principales et le nombre de ménages.
Une résidence secondaire est un logement utilisé pour les week-ends, les loisirs ou les vacances.
Un logement vacant est un logement inoccupé proposé à la vente ou à la location ; déjà attribué et en attente d'occupation ; en attente de règlement de succession ; en attente d'affectation ou sans affectation précise par le propriétaire.
Définitions établies d'après l'INSEE.

[2] Le statut d'occupation définit les situations juridiques des ménages concernant l'occupation de leur résidence principale.
Le statut de **propriétaire** s'applique aux ménages propriétaires, copropriétaires, usufruitiers, depuis 2004, qu'ils soient en cours de remboursement d'un crédit afférent — ils sont alors **propriétaires accédants** — ou qu'ils n'aient pas de crédit associé — ils sont alors **propriétaires non accédants**.
Le statut de **locataire** (ou sous-locataire) s'applique aux ménages acquittant un loyer, quel que soit le type de logement qu'ils occupent.
Le statut de **logé gratuitement** s'applique aux ménages qui ne sont pas propriétaires de leur logement et qui ne paient pas de loyer.
Définitions établies d'après l'INSEE.

Le parc résidentiel en 2006 (France entière)



Sources : Banque de France, INSEE, estimations CNCE à partir du Compte du logement.

propres à la France. La deuxième dimension explorée est celle des statuts d'occupation. Accession impossible et en retard sur celle des autres pays européens, locatif privé inaccessible, locatif social impropre à sa mission ? Ces interrogations, parfois hâtives, sont néanmoins révélatrices d'une remise en cause de l'idée même de « parcours résidentiel »[3]. Une relecture attentive et une mesure précise des évolutions passées permettent d'ouvrir sereinement le champ clos du débat des politiques et des experts sur l'évolution de la propriété et l'orientation du logement social.

Enfin, à travers la montée des prix exceptionnelle de la dernière décennie, c'est la question cruciale de l'accessibilité qui est abordée. La condition nécessaire d'un haut niveau de construction n'est-elle pas la capacité de l'économie du logement à faire rencontrer à cette offre nouvelle une demande solvable ? Un décalage croissant apparaît entre le logement économiquement abordable pour un ménage et le projet d'habitat qu'il peut raisonnablement concevoir… alors même que la loi comme la société ont consacré le logement comme un droit maintenant opposable.

1 LA CONSTRUCTION DU PARC RESIDENTIEL

1.1 Un parc aux normes européennes

En première analyse, le parc de logements français semble se comparer avantageusement avec celui de ses principaux partenaires européens. Avec près de 520 logements pour 1 000 habitants, il est l'un des plus denses d'Europe. Il se situe à un niveau analogue à celui de l'Espagne, du Portugal, ou de l'Italie, loin devant les pays d'Europe du Nord. Cet écart tient en partie au parc de résidences secondaires propre à l'Europe du Sud, mais aussi à la Suède ou au Danemark, où le nombre de résidences secondaires est de l'ordre de 40 à 70 logements pour 1 000 habitants. Les logements vacants peuvent constituer une deuxième source de distorsion. Malgré des définitions hétérogènes[4], la comparaison des taux de vacance[5] en Europe montre que la France occupe une position médiane. Avec 6 % de vacance, l'occupation du parc est certes moins optimisée qu'au Royaume-Uni, aux Pays-Bas ou en Suède, mais elle est plus intensive qu'en Allemagne ou en Europe du Sud, dont la plupart des pays présentent des taux de vacance doubles ou triples du taux français. Après correction, dans la mesure du possible, des effets de la vacance et des résidences secondaires, le parc français de résidences principales demeure l'un des plus denses d'Europe occidentale. Le nombre de personnes par ménage[6], à mi-chemin entre la Suède, l'Allemagne, l'Italie ou la Grèce, ne révèle d'ailleurs ni un besoin en logement par habitant plus important, ni des tensions sociologiques majeures de cohabitation contrainte.
Les quelques repères qualitatifs disponibles à l'échelle européenne sur les éléments de confort, le nombre de pièces ou la superficie des logements confirment ce premier diagnostic. En matière de construction (rapportée au nombre d'habitants), la

[3] Le parcours résidentiel d'un ménage retrace l'itinéraire de ses lieux successifs d'habitation. Il ne s'identifie pas à un cheminement préétabli. Toutefois, comme dans le projet de loi de 2005 portant engagement national pour le logement, le parcours résidentiel est souvent défini comme un circuit permettant « aux ménages de passer d'un logement d'habitations à loyer modéré à un logement privé locatif puis à l'accession à la propriété ».

[4] A.-M. Fribourg, « Rapports nationaux réguliers sur les évolutions en matière de politiques du logement dans les pays européens : synthèse », DGUHC (Direction générale de l'urbanisme, de l'habitat et de la construction), septembre 2006.

[5] Le taux de vacance est la proportion du parc représentée par les logements vacants.

[6] Un ménage est un ensemble de personnes vivant dans une même résidence principale. Le terme de ménage s'applique aussi bien à une personne vivant seule qu'à un couple avec enfants ou à une famille monoparentale.

France figure, dès 2005, dans le peloton de tête des pays les plus dynamiques, après l'Irlande et l'Espagne. Sur la base de ces grands indicateurs quantitatifs, la situation du logement en France n'apparaît pas plus dégradée ou plus tendue que dans les autres pays d'Europe occidentale. La réalité, comme la représentation, de la pénurie de logements est donc relative, et la construction du parc depuis l'après-guerre éclaire à la fois l'actualité et l'évolution de cette notion.

1 2 Histoires de parc

1945-1964 : la pénurie

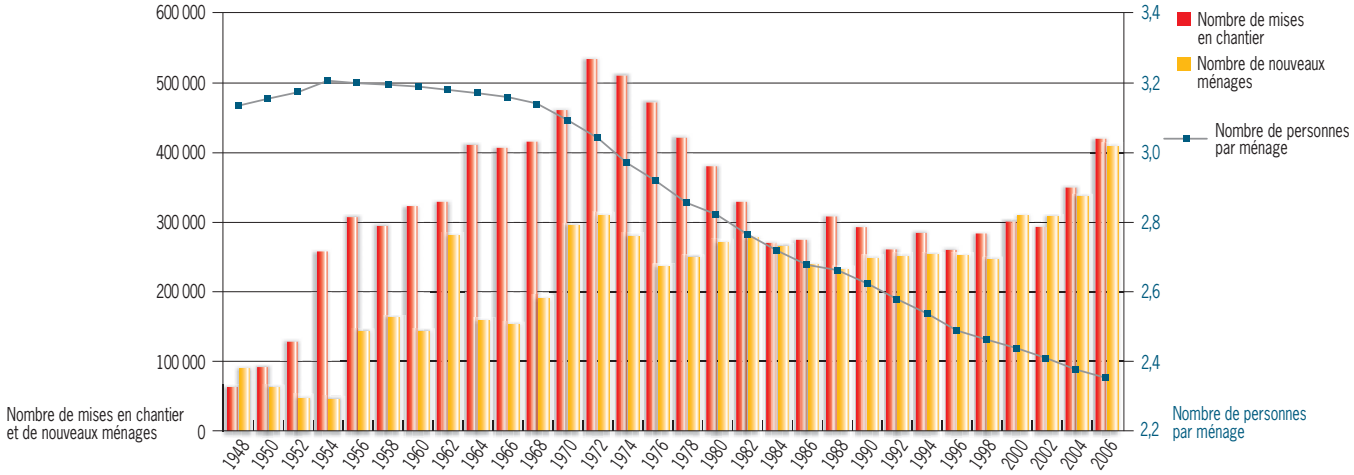
L'entre-deux-guerres n'avait été propice ni à la construction de logements, ni à la rénovation du parc existant, le marasme des années 1930 ayant amplifié l'impact du blocage des loyers sur l'investissement privé. En 1945, 20% de ce parc, déjà vétuste et insuffisant en 1939, est endommagé ou détruit. A cette insuffisance quantitative s'ajoute une double inadaptation qualitative. D'une part, seuls 5% des logements disposent de WC et de sanitaires intérieurs, soit un niveau de confort très en retrait par rapport au Royaume-Uni. D'autre part, la grande vague de l'urbanisation du pays modifie la géographie des besoins et accentue la pénurie dans les villes. Contrairement à l'Allemagne, qui entreprend au même moment un programme ambitieux de construction de logements, les mises en chantier de l'après-guerre compensent à peine, en France, les destructions antérieures. La pénurie de logements et la reprise de la natalité font croître le nombre de personnes vivant sous le même toit, alors que le nombre de personnes par ménage connaissait jusque-là une tendance séculaire à la baisse[7]. Le rythme de construction s'accélère au milieu des années 1950 et atteint les 300000 unités en 1956. En vingt ans, du fait de l'exode rural et de la désaffectation de logements vétustes, plus de quatre millions de mises en chantier auront été nécessaires pour faire passer de 13 à 15 millions le parc de résidences principales. Pour autant, les tensions restent vives jusqu'au milieu des années 1960 et l'effort de construction demeure très en deçà des besoins démographiques et sociologiques durant ces deux décennies.

1965-1981 : l'âge d'or de la construction

Il se construit durant la période 1965-1981 plus de 450000 logements par an. Quantitativement, le parc s'adapte enfin aux besoins du pays. Les indicateurs sont convergents à la fin des années 1960 : la tendance à la baisse du nombre de personnes par ménage reprend et la part des logements occupés par cinq personnes et plus s'infléchit après vingt ans de stabilité. En une quinzaine d'années, quatre millions de nouveaux ménages (correspondant à autant de résidences principales) se seront formés, soit le double de la période antérieure. Le rattrapage s'opère également en matière de confort : les WC et sanitaires intérieurs se sont généralisés (85% des logements en bénéficient en 1984). Au terme de cette période, l'arrivée à l'âge adulte de la génération nombreuse des *baby-boomers*, la poursuite

7 Un ménage moyen compte quatre personnes en 1850 selon L. Cahen, « L'évolution des conditions de logement depuis cent ans », INSEE, *Etudes et Conjoncture*, n° 10-11, 1957.

La construction du parc français sous la pression démographique et sociologique



de l'exode rural et la modification des modes de vie sont globalement absorbées. Le débat sur la pénurie laisse progressivement la place à celui sur la qualité de l'habitat et de l'environnement urbain.

1982-2001 : les «basses eaux»

Les vingt années suivantes voient la construction retomber durablement sous la barre des 300 000 mises en chantier, sans que la période de hausse des prix de 1987-1990 en modifie substantiellement le rythme. Ces «basses eaux» ne semblent pas de prime abord creuser un déficit de logements : le nombre de nouveaux ménages se maintient à un haut niveau et leur taille moyenne continue à baisser. Cependant, durant les années 1990, la construction dépasse à peine le nombre de nouveaux ménages, et c'est grâce à la diminution du nombre de logements vacants, réutilisés en résidences principales ou secondaires (après vingt ans de hausse de la vacance), que ces «basses eaux» ont paru conformes aux besoins. De plus, les conditions de vie dans le parc de logements cessent alors de s'améliorer : le taux de surpeuplement[8] baisse

[8] Un logement est considéré comme surpeuplé s'il y a en moyenne moins d'une pièce pour chaque membre du ménage.

Sources : population métropolitaine moyenne, INSEE ; mises en chantier et nombre de ménages, J. Friggit - CGPC, d'après INSEE, séries téléchargeables sur http://www.adef.org/statistiques

légèrement mais, en 2002 comme en 1984, concerne toujours environ 2,5 millions de ménages. Enfin, la proportion de ménages s'estimant mal logés augmente nettement entre 1996 et 2002, alors qu'elle n'avait cessé de baisser durant trente ans[9].

[9] Sources : enquêtes Logement 1996 et 2002, INSEE ; A. Bonnaud, B. Lévy et Y. Robin, « Le logement : reconstruction, grands ensembles et accession à la propriété », *INSEE Première*, n° 456, mai 1996.

2002-2007 : le sursaut ?

Deux changements majeurs inaugurent le début des années 2000. Le premier est l'accélération sans précédent du nombre de nouveaux ménages, qui atteint rapidement le rythme de 300 000 par an et aurait dépassé 400 000 en 2006. Cette évolution est d'autant plus significative qu'elle intervient à une période où la croissance ralentie de l'emploi et du PIB ne peut pas contribuer à l'expliquer conjoncturellement. Le second en est le corollaire : pour la première fois depuis l'après-guerre, avec la baisse accentuée de la vacance, le nombre de nouveaux ménages excède celui des mises en chantier. Celles-ci s'adapteront avec retard et conduiront, à partir de 2003, la construction vers des records (436 250 logements en 2007) renouant avec ceux des années 1970. Mais, au total, les constructions auraient donc été insuffisantes pour satisfaire la demande, et ce déficit d'offre aurait été compensé par une remise sur le marché de logements jusque-là inutilisés.

1 3 Une demande soutenue, des pénuries localisées

1 3 1 La vacance : rétention, fluidité ou revalorisation ?

L'idée de la vacance renvoie souvent à une pratique de rétention des biens. En fait, le parc de locaux d'habitation inoccupés est très hétérogène. Une partie d'entre eux, sans confort[10] et datant d'avant-guerre, sont probablement impropres à l'habitat. D'autres ont pu être disqualifiés par l'exode rural, comme le suggère la forte montée de la proportion de logements vacants de 1962 à 1982. Aujourd'hui, cette vacance progresse encore dans les zones rurales à faible attractivité touristique ou migratoire mais, dans les zones rurales attractives, elle est en net recul au profit des résidences secondaires comme principales.

[10] Logements ne disposant pas de l'un au moins des éléments suivants : WC intérieurs, baignoire ou douche intérieure, chauffage.

Malgré la hausse des transactions, et donc des logements en attente d'affectation, dans les zones urbaines, la baisse de la vacance est significative depuis 1999. Cela laisse supposer des stratégies locatives de remise sur le marché liées à une revalorisation des loyers ou à une demande plus forte, ou encore des stratégies d'accession *via* des biens anciens moins onéreux mais nécessitant des travaux. Au total, les biens vacants semblent bénéficier d'un mouvement de requalification lié à la « rurbanisation » comme à la montée des prix et des loyers. La revalorisation qui en découle peut être considérée comme un effet collatéral positif de tensions bien réelles confirmant une insuffisance de l'offre.

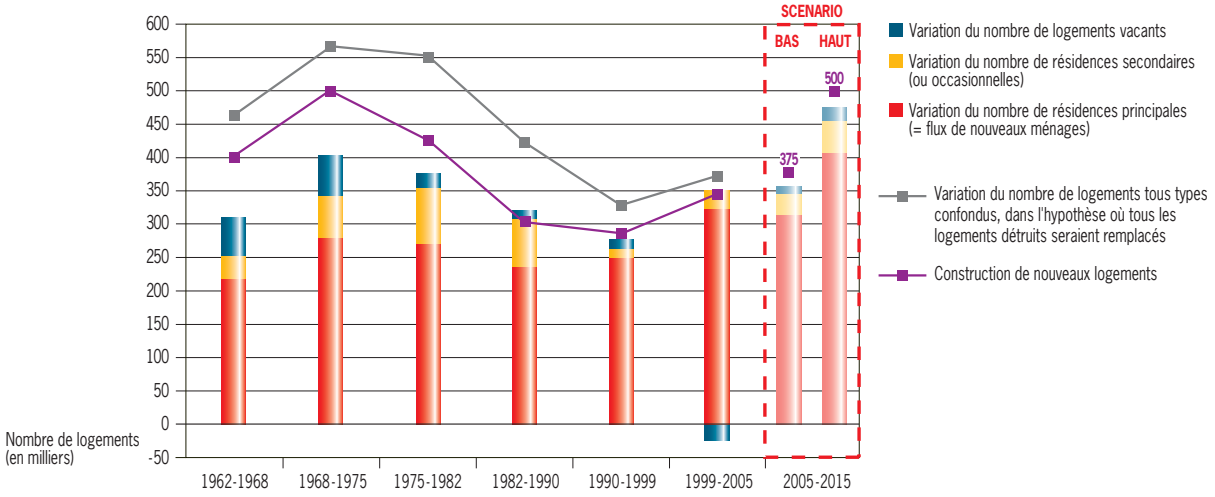
1 3 2 En deçà de 375 000 logements, un risque de pénurie ; au-delà, une question de société

L'idée selon laquelle la moindre croissance de la population ne nécessitait plus des mises en chantier supérieures à 300 000 unités par an était assez communément admise dans les années 1990. Elle négligeait le fait que la croissance des ménages peut s'accélérer dans un régime démographique beaucoup moins dynamique. Comme l'ont souligné les travaux de l'université Paris-Dauphine et du Crédit Foncier[11], le vieillissement et les changements sociologiques à l'œuvre peuvent entraîner une accélération de la fragmentation des ménages. Cette démarche prospective s'appuyant sur les facteurs de changement dans la société fonde une première analyse de la demande potentielle de logements à moyen terme. De son côté, l'INSEE[12] fonde ses travaux sur des hypothèses plus tendancielles en matière de changement social, mais peut prétendre à une cohérence sans équivalent avec les projections démographiques par classe d'âge. Sans prétendre déterminer « la » bonne estimation de la demande potentielle (l'après-guerre montre à quel point des besoins « sous contraintes » peuvent

[11] « Demande de logement : la réalité du choc sociologique », *L'Observateur de l'immobilier*, numéro hors série, novembre 2006.

[12] A. Jacquot, « La demande potentielle de logements : l'impact du vieillissement de la population », *INSEE Première*, n° 875, décembre 2002.

Evolution des besoins en logement et de la construction de logements (évolution moyenne annuelle)



Sources : INSEE (recensements de la population en France métropolitaine), DAEI (construction de logements en métropole), CNCE (estimations et projections pour la France métropolitaine).

demeurer longtemps insatisfaits), il est possible d'éclairer le débat actuel sur le sujet. Deux scénarios[13] ont été établis à l'horizon 2015.

La variante basse de constructions annuelles nécessaires est de l'ordre de 375 000 logements. Elle correspond à l'idée que l'accélération récente du nombre de ménages est conjoncturelle (soit 2,17 personnes par ménage en 2015) et à des hypothèses conservatrices en matière de résidences secondaires et occasionnelles, de renouvellement et de stabilité de la vacance. La variante haute est de 500 000 logements par an. Elle correspond au cumul d'un changement sociologique soutenu pendant dix ans[14], d'une compensation significative des destructions et d'une reconstitution de la vacance. Il n'est pas certain que toutes ces conditions soient réunies pendant une décennie.

En tout état de cause, l'augmentation de l'ordre de 40 % des mises en chantier en 2006-2007 par rapport aux références antérieures a été absorbée sans aucun signe de surproduction, ni reconstitution du parc détruit ou vacant. Le rythme de 430 000 mises en chantier apparaît donc aujourd'hui nécessaire. En revanche, la réduction du parc de logements vacants qui l'a accompagné n'ayant pas affecté la fluidité du parc, il paraît envisageable de voir se poursuivre le mouvement de baisse de la vacance vers les 5 % qui prévalaient en 1962.

Par rapport à l'objectif des 500 000 mises en chantier annuelles, le besoin pourrait être réduit de 20 000 à 50 000 unités par an.

1 3 3 Les ambiguïtés du « mal-logement »

Les besoins non satisfaits d'aujourd'hui ne correspondent pas à la situation de pénurie généralisée de l'après-guerre. Le doublement du parc de résidences principales et l'amélioration continue des conditions de confort depuis lors ne peuvent être ignorés. La part des résidences principales sans confort aurait d'ailleurs baissé de moitié entre les recensements de 1990 et de 1999, et leurs occupants, souvent propriétaires en zone rurale, s'estiment rarement mal logés. En 2002, 75 % des ménages s'estimaient logés dans des conditions « satisfaisantes » ou « très satisfaisantes », contre 7,2 % qui percevaient ces conditions comme « insuffisantes » ou « très insuffisantes », le solde les jugeant « correctes »[15].

Néanmoins, ces 7,2 % des ménages s'estimant mal logés représentent 4,7 millions de personnes. Cette donnée déclarative est donc cohérente avec les estimations de la Fondation Abbé Pierre[16], qui identifient 5,9 millions de personnes *« en situation de réelle fragilité à court ou moyen terme »*, dont 3,3 millions *« connaissant une problématique forte de "mal-logement" »*. Cette résistance du « mal-logement » à un niveau élevé est confirmée par la stagnation, voire l'augmentation, des taux de surpeuplement. Elle a pris un tour nouveau ces dernières années avec l'émergence médiatique et le développement réel de la grande précarité résidentielle, dont témoigne la montée du phénomène des sans-abri (estimés à 100 000 personnes par la Fondation Abbé Pierre) et des logements de fortune

13 Une note approfondie précisant les hypothèses retenues et les modalités d'estimations adoptées pour la mesure de cette demande potentielle est disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne).

14 Le nombre de nouveaux ménages serait équivalent au record de 2006-2007, soit 2,10 personnes par ménage en 2015, et la demande de résidences secondaires et occasionnelles s'accentuerait.

15 Source : enquête Logement 2002, INSEE.

16 « L'état du mal-logement en France : rapport annuel 2008 », Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés, février 2008.

(constructions provisoires, chambres d'hôtel, campings…). Néanmoins, une analyse approfondie de l'enquête Logement 2002 montre que la perception du «mal-logement» tient aussi à d'autres critères comme la qualité du bâti, l'importance des nuisances (bruit ou infiltrations d'eau) ou les dégradations dues au vandalisme.

Le «mal-logement» procède donc en partie d'un déficit de logements, notamment urbains, sociaux ou d'urgence, en particulier en Ile-de-France ou en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Il ne saurait s'y réduire tant il évoque, d'une part, la problématique de la rénovation et de la qualité de l'habitat et, d'autre part, celle de l'accessibilité. Celle-ci revêt d'ailleurs plusieurs aspects : disposer des moyens économiques de son autonomie résidentielle, pouvoir amortir les surcoûts de la mobilité ou de la réhabilitation, être en situation de trouver un compromis acceptable entre qualité du logement et qualité de vie, et enfin, pouvoir mener un parcours résidentiel conforme à ses besoins et à ses capacités contributives.

2 STATUTS D'OCCUPATION : UN EQUILIBRE EN DEBAT

2 1 Propriété ou location : pas de norme européenne

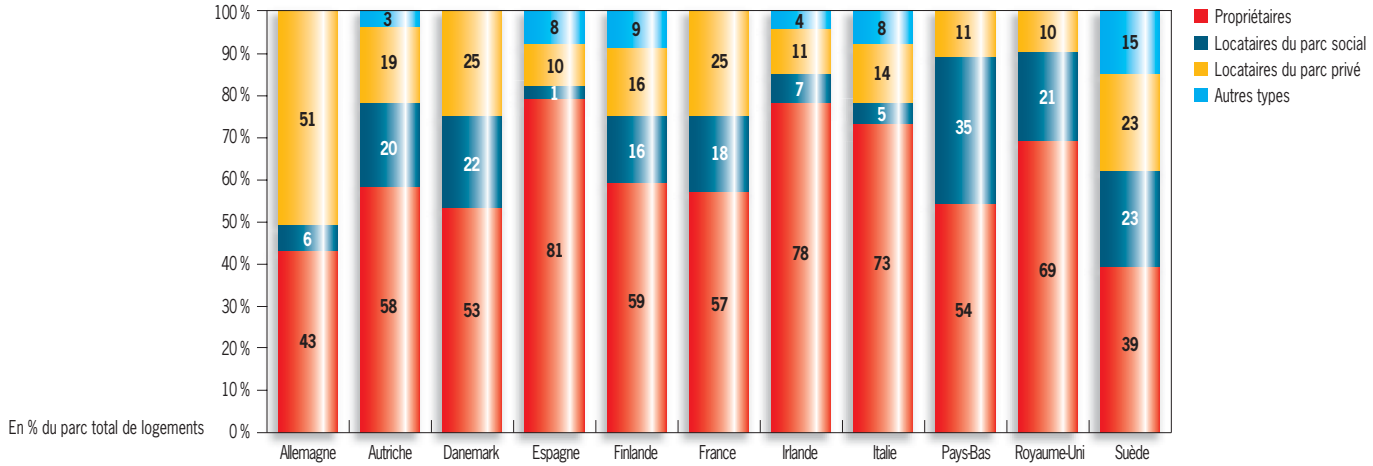
Avec un taux de propriétaires de 57%, une place importante, mais non prépondérante, du secteur locatif social et un parc locatif privé qui représente près d'un quart des résidences principales, le modèle français des statuts d'occupation s'apparente à celui de l'Autriche, du Danemark ou de la Finlande. Il occupe une position médiane entre le modèle méditerranéen (Espagne, Italie, Grèce, Portugal), où la propriété domine largement, et celui des pays du Nord (Allemagne, Suède, Pays-Bas, Royaume-Uni avant 1980), de tradition plus industrielle, où l'importance du secteur locatif, notamment social, a longtemps limité le développement de la propriété.

Le modèle méditerranéen se conjugue, non seulement avec une aspiration forte à la propriété privée dans des pays d'urbanisation parfois plus récente, mais aussi avec des habitudes de cohabitation prolongée des jeunes au foyer des parents, qui permettent de différer l'autonomie résidentielle après l'autonomie économique. En Italie ou en Espagne, par exemple, la taille des ménages est nettement plus élevée que la moyenne européenne, malgré une fécondité très faible. Cette modalité de cohabitation tardive est conforme aux pratiques familiales méditerranéennes, mais permet également une épargne préalable à l'achat d'un bien d'autant plus nécessaire que, faute d'un large marché locatif, l'autonomie résidentielle est directement orientée vers l'accession. Cette forme d'habitat s'y traduit également par des taux de surpeuplement des logements très supérieurs à la moyenne de l'Europe des Quinze[7], et des obstacles substantiels à la mobilité professionnelle.

L'Allemagne, qui a inscrit le droit au logement dans sa constitution dès 1919, a toujours fait preuve d'un volontarisme marqué en matière de construction

7 En Espagne, 14,2% en moyenne et 18,5% pour les ménages à faible revenu ; en Italie, 21,3% en moyenne et 36,7% pour les ménages à faible revenu.
Taux de surpeuplement, données Eurostat pour 2001.

Types d'occupation des logements en Europe



dans les périodes de crise du logement, qu'il s'agisse de l'entre-deux-guerres, de l'après-guerre[18] ou de la réunification. Cet interventionnisme va de pair, aujourd'hui encore, avec une évolution des loyers maîtrisée *via* une clause sociale, ce qui garantit la disponibilité d'une offre locative accessible. Enfin, l'idée de la propriété y est sans doute moins valorisée que dans le reste de l'Europe. La Suède, sans présenter des caractéristiques aussi marquées, met également en œuvre une politique du logement accessible pour tous *via* un parc social parmi les plus importants d'Europe (23% des résidences principales), qui coexiste avec un statut coopératif spécifique[19]. Le locatif privé, quant à lui, supporte un mode de fixation des loyers, en fonction de ceux du public, qui limite aussi l'utilité économique de l'accession à la propriété.

Dès lors, même si le statut de propriétaire l'emporte aujourd'hui, il n'existe pas de norme européenne en la matière. Dans les pays à taux de propriétaires faible ou modéré, souvent héritiers d'une tradition d'«Etat providence», la location sociale est plus développée que la location privée. Les Pays-Bas, l'Autriche, voire la Finlande, illustrent bien cette référence, et c'est probablement sur ce point que la France se distingue le plus des pays du Nord. L'Allemagne, pays de location essentiellement

[18] Plus de 3,2 millions de logements sont détruits ou inutilisables en 1945 et 10 millions de réfugiés n'ont pas de logement. A partir de 1949, le gouvernement allemand construit 400 000 à 500 000 logements par an et, en accord avec les syndicats, consacre au logement social les deux tiers des 2,3 millions de logements construits entre 1950 et 1954.

[19] Le membre de la coopérative, sans être pleinement propriétaire, possède néanmoins un droit d'occupation de son logement, droit qui est cessible et s'apparente donc à un actif patrimonial.

Sources : statistiques sur le logement dans l'Union européenne ; DGUHC, Compte du logement provisoire 2006 ; ministère italien des Infrastructures et des Transports (2005).

privée, est une exception européenne qui tient au statut temporaire du parc social : la fin de nombreuses conventions a fait passer son effectif de 7,7 à 2,5 millions de logements en dix ans. Dans les pays où le taux de propriétaires est élevé, s'opère une marginalisation de l'une des deux dimensions (sociale ou privée) du parc locatif. La plupart des pays méditerranéens, de même que l'Irlande, présentent un parc social très réduit, mais, au Royaume-Uni, le parc social reste deux fois plus important que le parc privé.

2 2 Les trois piliers, logique et limites du modèle français

Contrairement à la plupart des autres pays européens, le modèle français d'occupation du logement s'appuie sur trois piliers, dont aucun ne semble pouvoir être minimisé à un horizon de moyen terme. Le parc locatif privé, pourtant en contraction sur longue période, reste néanmoins supérieur de moitié à celui des bailleurs sociaux et progresse à nouveau. Certes, le taux de propriétaires poursuit son mouvement de hausse tendancielle, mais il ne dépasse pas la moyenne européenne. Enfin, le poids du parc locatif social stagne, voire régresse, mais la France reste l'un des pays où il joue un rôle important.

En première analyse, un tel modèle évoque une absence d'arbitrage entre les logiques de la propriété et de la location. La diversité qui le fonde est cependant sa principale vertu. En effet, l'existence de trois statuts offre en principe une assurance de flexibilité de l'offre, face à la variété des projets et des stratégies des individus, ainsi qu'à l'instabilité croissante des parcours personnels ou professionnels. Les études récentes[20] valident l'hypothèse d'une relation étroite entre mobilité professionnelle, événements familiaux et mobilité résidentielle. Elles mettent aussi en évidence la moindre mobilité des propriétaires et, plus récemment, une réduction de la mobilité dans le parc HLM, comparativement au parc privé. En offrant des solutions alternatives, ce modèle diversifié pallie en partie les handicaps d'une mobilité réduite liée à la montée de la propriété. Cet effet vertueux suppose des coûts de passage d'un statut à l'autre qui ne soient pas dissuasifs. Rien n'est moins sûr aujourd'hui. Bien que réduits substantiellement, les droits de mutation actuels pour l'achat d'une résidence principale (environ 7 % du prix) accroissent en moyenne de deux années (trois à Paris) le délai minimal de détention d'un bien pour ne pas être perdant par rapport à la location. De plus, dans le parc social, le délai réel ou supposé[21] pour se voir à nouveau proposer un logement si on opère un retour au parc HLM constitue un autre obstacle au passage d'un statut à l'autre.

La seconde vertu de ce modèle est de s'adapter aux différentes étapes du cycle de vie des ménages et à l'évolution dans le temps de leurs capacités contributives. Cette pluralité de l'offre permet de construire au fil du temps un parcours résidentiel en évitant la cohabitation parents-enfants prolongée des pays du Sud et en préservant des alternatives acceptables en cas d'accident de la vie. Enfin, ces trois statuts entretiennent une certaine concurrence sur le marché du logement.

20 L. Gobillon, « Emploi, logement et mobilité résidentielle », *Economie et Statistique*, n° 349-350, 2001-9/10, mai 2002 ; T. Debrand et C. Taffin, « Les facteurs structurels et conjoncturels de la mobilité résidentielle depuis 20 ans », *Economie et Statistique*, n° 381-382, 2005.

21 Les situations sont en fait assez contrastées selon les régions. Nombre de demandes dans certaines régions (hors Ile-de-France) concernent également des locataires dont les attentes qualitatives les conduisent à refuser les mutations qui leur sont proposées.

A de nombreux égards, le modèle français des statuts d'occupation apparaît donc pertinent aujourd'hui. Son efficacité suppose néanmoins d'assurer une disponibilité de l'offre suffisante pour les différents types de parc, afin que les ménages en tiennent compte dans leurs anticipations de choix résidentiels. Une autre condition réside dans le maintien de la fluidité au sein de ces trois parcs. Sans mobilité suffisante à l'intérieur de chaque statut, comme entre chacun d'eux, la diversité des modes d'occupation du logement apparaîtra davantage comme un élément de contrainte et de frustration pour ceux qui auront été empêchés de réaliser leur parcours résidentiel, et comme une rente de situation pour ceux qui auront eu les moyens ou la chance de faire le choix leur convenant suffisamment tôt. Ces deux conditions sont aujourd'hui mal remplies et ce modèle est contesté. L'évolution au cours du temps de la politique du logement qui a déterminé son architecture peut nous fournir des pistes quant à son évolution future.

2 3 Des politiques en quête de propriétaires ?

2 3 1 Du « grand ensemble » à la France pavillonnaire

La mobilisation des ressources publiques en faveur des infrastructures et de l'industrie à la Libération relègue au second plan les besoins en logements aigus de l'époque. La rudesse de l'hiver 1954 et la pression de la campagne de l'abbé Pierre font passer le logement au rang de priorité. La construction de grands ensembles par des méthodes productivistes débute à cette période, et plus de 700 000 logements sociaux seront livrés entre 1954 et 1964. L'Etat se désengage toutefois progressivement du financement et la Caisse des dépôts et consignations redevient le principal financeur du logement social. Elle s'appuie pour cela sur les fonds d'épargne, en particulier sur la gestion du *Livret A*. Jusqu'au début des années 1970, les grands ensembles, puis le programme des ZUP[22], et enfin les villes nouvelles portent surtout l'habitat collectif. Néanmoins, les priorités économiques se réorientent vers la satisfaction des besoins individuels, et la propriété immobilière va se diffuser. Dans le cadre de la réforme bancaire du milieu des années 1960, la création d'un marché hypothécaire et de l'épargne logement facilite l'accès au crédit bancaire pour les ménages, après deux décennies de restriction de l'offre. En 1969, le gouvernement lance un vaste programme de construction de maisons individuelles en accession à la propriété. Dès lors, la maison individuelle, déjà majoritaire dans les opérations des seuls ménages à la fin des années 1960, assure le triomphe de la France pavillonnaire et périurbaine. Ce mouvement s'est poursuivi depuis lors, la maison individuelle représentant 56 % du parc de logements total aujourd'hui (contre 50 % en 1973).

[22] Zones à urbaniser en priorité.

2 3 2 Des aides personnelles à la « politique de la ville »

Comme chez ses voisins européens à la même époque, la politique du logement de la France change donc d'orientation à partir de 1977, par la réduction

de l'aide à la pierre au profit de l'aide à la personne[23]. Le dispositif de l'aide personnalisée au logement (APL) est créé. Echappant à leur vocation première, les aides personnelles vont progressivement devenir l'un des principaux instruments de redistribution sociale du pays, soit 14,1 milliards d'euros octroyés à 5,9 millions de bénéficiaires, d'où le fort impact social et budgétaire de toute évolution. Il bénéficie aussi bien aux locataires du parc HLM qu'aux souscripteurs du nouveau prêt aidé d'accession à la propriété (PAP), destiné à promouvoir l'accession sociale. A la suite des difficultés du PAP, la création du prêt à taux zéro (PTZ)[24] en 1995 permet d'élargir la population accédante aux ménages plus jeunes et plus modestes. La baisse du nombre de bénéficiaires jusqu'en 2004 conduit à un redéploiement du dispositif et à un doublement du nombre de prêts en 2005.

Dans les années 1980, les premières interrogations émergent quant aux conséquences du désengagement des bailleurs privés sur l'équilibre du parc et de l'offre locative à moyen terme. En 1984, un premier dispositif fiscal, dit «Quilès», est lancé dans le but d'inciter les ménages à investir dans le logement locatif en échange d'avantages fiscaux. Signe d'une préoccupation récurrente, ce dispositif sera conforté par la loi Méhaignerie en 1986, puis prolongé par plusieurs dispositifs fiscaux («Périssol» en 1996, «Besson» en 1999, «Robien» en 2003, «Borloo» en 2006).

La succession d'explosions de mécontentement des populations de quartiers dits «en difficulté» (Vénissieux en 1981, Vaulx-en-Velin en 1990, Mantes-la-Jolie en 1991…) entraîne une prise de conscience politique sur les problématiques de la ville, de ses quartiers et de ses aménagements urbains. Les mises en chantier de logements sociaux, en baisse constante depuis 1976, sont relancées au début des années 1990, mais cette reprise s'essouffle en quelques années.

Cependant, le concept de «politique de la ville» est progressivement doté d'instruments nouveaux. En 2000, la loi relative à la solidarité et au renouvellement urbains (SRU) prescrit aux communes urbaines d'atteindre graduellement un quota de 20% de logements sociaux, pour promouvoir la mixité sociale. En 2003, un programme de rénovation sans précédent est initié avec la création de l'ANRU (Agence nationale pour la rénovation urbaine), laquelle a pour ambition de «*transformer de manière durable les quartiers les plus en difficulté de notre pays*». A l'horizon 2013, ce programme vise la rénovation de 530 quartiers, dont 189 sont classés «prioritaires». Il prévoit la destruction de 200000 logements insalubres et leur reconstruction, en plus de la construction de 100000 logements sociaux par an. Ces objectifs, ambitieux et relevés depuis, peinent cependant à être atteints, avec seulement 57000 réalisations en 2006.

2 4 Quel modèle pour demain ?

Insuffisance de l'offre locative sociale, montée des loyers et pérennité du parc locatif privé, exclusion de la propriété d'un nombre croissant de ménages… la politique du logement fait l'objet de multiples débats aujourd'hui.

[23] **Les aides à la pierre,** réservées aux producteurs de logements, sont destinées à stimuler la réponse à un besoin de grande ampleur, comme ce fut le cas dans l'après-guerre (destructions, *baby-boom,* exode rural).
Les aides à la personne, fournies aux consommateurs pour alléger le coût d'usage ou d'acquisition du logement, correspondent quant à elles, à une époque où la question de la pénurie s'efface devant la volonté de répondre aux attentes individuelles, car elles laissent aux ménages la liberté de choisir leur type d'habitat. Elles permettent aussi un désengagement progressif des Etats au moment où les ménages peuvent prendre en charge l'effort de construction par l'endettement et, éventuellement, par une aide ciblée.

[24] Prêt sans intérêt, sous conditions de ressources, finançant jusqu'à 20% d'une opération, dans le neuf ou bien dans l'ancien avec 35% de travaux, mais préservant la solvabilité de l'acquéreur par un différé d'amortissement possible sur la durée du prêt principal. En 2005, il est élargi aux acquisitions sans travaux.

2 4 1 Le parc social entre mixité sociale et aide aux démunis

Deux doctrines en Europe

Deux conceptions fondamentales du logement social coexistent aujourd'hui en Europe. D'un côté, le logement social se conçoit comme un logement « pour tous » destiné *a priori* à répondre aux besoins de tous les habitants, en particulier aux besoins des salariés venus s'installer dans les villes ou dans les zones d'activité. De l'autre, sa mission est d'apporter une solution aux difficultés de logement des populations défavorisées, éventuellement sans emploi. La Suède, l'Allemagne, les Pays-Bas ou la France empruntent davantage à la première conception ; le Royaume-Uni, l'Espagne ou le Portugal se rapprochant plutôt de la seconde. Le modèle du logement pour tous connaît un regain d'actualité dans les deux types de pays. Sur le marché privé de certaines zones « tendues », la désolvabilisation de professions clefs comme les infirmières, les employés de la fonction publique… nécessite en effet une réponse que seuls les bailleurs sociaux sont en mesure d'apporter.

Cependant, dans la plupart des pays d'Europe occidentale, en réponse à la montée du chômage puis de la grande précarité, le logement social a été réorienté vers les catégories les plus démunies, ce qui est d'ailleurs conforme à la doctrine de la Commission européenne[25]. D'une part, celle-ci légitime les actions des Etats pour la prévention de l'exclusion par le logement et présente l'accès à un logement de qualité à un prix abordable comme un besoin fondamental et un droit. D'autre part, sa délimitation du champ d'action des organismes en charge du logement social est restrictive. Dans sa décision de novembre 2005, la Commission européenne considère comme compatibles avec le marché commun les aides octroyées à ce qu'elle définit comme « *les entreprises de logement social qui procurent un logement aux personnes défavorisées ou aux groupes sociaux vulnérables qui, pour des raisons de solvabilité, ne sont pas en mesure de trouver un logement aux conditions du marché* ». En d'autres termes, le bénéfice de subventions publiques — entraînant un risque de dysfonctionnement du marché par défaut de concurrence — n'est légitime que s'il concerne une population elle-même empêchée de s'adapter aux règles du marché. Le périmètre et les modalités d'intervention, voire les missions, des organismes du logement social s'en trouvent donc restreints.

La mixité à l'épreuve des réalités socio-économiques

Le cas de la France, où la plupart des acteurs concernés sont attachés à préserver la mixité sociale, montre que ce repositionnement du logement social sur les personnes défavorisées n'est pas seulement doctrinal et tient surtout à une pression sociale accrue. Tout d'abord, les logements correspondant aux ménages logés gratuitement ou bénéficiant de la loi de 1948 sont passés d'environ 12% des résidences principales au début des années 1980 à 5% en 2002. Une partie du parc

[25] A.-M. Fribourg, « Rapports nationaux réguliers sur les évolutions en matière de politiques du logement dans les pays européens : synthèse », DGUHC, septembre 2006.

social « de fait » a disparu alors que se ralentissaient les constructions locatives sociales : la pression des ménages modestes s'est donc accentuée à la fois par l'effet du chômage et des accidents de la vie plus fréquents, et par la contraction du parc qui leur était accessible. A la faveur du départ des classes moyennes aspirées par la dynamique de l'accession périurbaine, la composition sociale des locataires sociaux s'est donc transformée. Si 12 % d'entre eux appartenaient au premier quartile de revenu en 1973, cette proportion était de 36 % en 2002.

Plusieurs phénomènes ont accéléré et pérennisé cette montée du clivage social. L'efficacité redistributive des aides profite davantage, pour les ménages les plus pauvres, aux locataires HLM avec un taux d'effort net[26] des aides de 10 %, contre 16 % pour les locataires du parc privé. De plus, la concentration géographique du parc social (un tiers se situe en ZUS[27]) et sa perte d'attractivité y rendent difficile l'installation des classes moyennes et donc le retour à une forme de mixité sociale[28]. Enfin, le sentiment de pénurie s'est accru avec la montée des prix et des loyers privés depuis 2000 et le développement de la grande précarité. Face à l'urgence et à l'absence de véritable alternative, la spécialisation sociale du parc HLM se trouve confirmée et amplifiée, même si, comme en France, la préférence des acteurs va à la mixité sociale[29].

La réorientation du logement social n'est pourtant pas à la hauteur des besoins exprimés. Au sein même du parc social, l'offre est parfois difficilement accessible aux plus démunis. Une grande partie de la construction sociale nouvelle devrait ainsi leur être destinée[30]. Le manque le plus criant concerne les produits adaptés (maisons relais, résidences sociales) pour accueillir une population déstructurée socialement. De façon assez symptomatique, c'est précisément le type de logements que les maires sont réticents à programmer, alors même qu'ils ont profondément évolué et sont, dans leur grande majorité, selon les opérateurs sociaux, favorables à la réalisation de logements sociaux traditionnels sur leur commune. Les élus s'attachent aujourd'hui à favoriser des constructions sociales qui, imbriquées dans le parc privé, s'en distinguent le moins possible. Cette situation paradoxale est révélatrice de freins à la construction sociale très variés.

Une enquête réalisée par les élèves de l'ENA[31] montre que les freins les plus fréquemment cités tiennent peu aux financements, mais relèvent d'abord de *« réticences sociologiques et politiques »*, de la *« rareté et cherté des terrains »* (plus souvent évoquée par les élus locaux) et de l'*« insuffisance des capacités productives »*. Le logement social reste donc une source de dilemmes difficiles à arbitrer dans la pratique et qui, méconnus ou passés sous silence, ne peuvent que gêner la mise en œuvre de programmes ambitieux de construction. En particulier, la nette insuffisance d'une offre locative intermédiaire (*cf.* note 33) dans les zones tendues pourrait s'accentuer si la spécialisation du parc social était confirmée. L'offre accessible pour les catégories intermédiaires est pourtant l'un des maillons manquants du parcours résidentiel.

26 Le taux d'effort brut correspond au poids des remboursements d'emprunt ou du coût des loyers dans le revenu ; le taux d'effort net s'entend aides au logement déduites.

27 Zones urbaines sensibles.

28 F. Gilli, « Vingt ans de dépenses publiques de logement », *Données sociales : La société française*, édition 2006.

29 Cette analyse tendancielle mériterait d'être nuancée selon les pratiques territoriales, mais aussi selon la nature du parc social, dans lequel la maison individuelle représente 16 % aujourd'hui.

30 Compte tenu de loyers fixés en fonction du coût de la construction, les logements sociaux destinés aux plus démunis sont financés par un dispositif spécifique, qui assure leur solvabilité. L'abaissement des coûts de construction permet ainsi des loyers finaux réduits, adaptés à ces populations.

31 « Les freins à la production de logements locatifs sociaux », ENA, promotion « Simone Veil », juillet 2005. L'enquête a été menée auprès de 99 acteurs du logement social qu'ils soient élus, fonctionnaires du ministère du Logement, experts extérieurs ou opérateurs du logement social.

L'option de la vente du parc

L'autre tendance à laquelle est soumis le logement social est la vente du parc à ses occupants. Le Royaume-Uni a inauguré cette pratique en cédant plus de deux millions de logements à leurs locataires entre 1979 et 1999. Au-delà de la dimension purement politique — la gestion en était assurée par des communes majoritairement travaillistes —, ce *right to buy* a été l'instrument essentiel d'un changement de modèle d'occupation du logement au Royaume-Uni : le taux de propriétaires, de 57 % en 1980, est passé à 69 % en 2005. L'ampleur du phénomène tient à la place qu'occupait le parc social dans le pays : 32 % des résidences principales en 1980.

Cette politique a été prolongée au Royaume-Uni, mais s'est aussi étendue, à une échelle moindre, à d'autres pays européens, également dépositaires d'une tradition d'habitat social (Pays-Bas, Allemagne, Suède) ou à des pays où son rôle est moindre, comme l'Irlande et l'Italie. Ces ventes revêtent des formes différentes selon les pays : vente directe aux occupants aux Pays-Bas ou en Italie, transfert du parc à des opérateurs privés en Allemagne[32], cession et conversion en coopératives en Suède. Dans tous les cas, la tendance à la montée de la propriété et à la spécialisation sociale du logement social est renforcée en Europe. En effet, même vendu à 30 % de sa valeur comme en Italie, le bien, pour être acquis, suppose une mobilisation de ressources qui concerne avant tout les catégories d'occupants les plus « aisés » du parc. Par ailleurs, un effet qualité évident apparaît. Ainsi, la réussite de l'opération de vente au Royaume-Uni est indéniable sur l'habitat individuel mais limitée sur le collectif, secteur qui pose aussi la question de la dégradation à terme des copropriétés ainsi créées. La France, qui était l'un des pays les moins engagés dans cette démarche, avec environ 3 500 ventes par an, devrait passer à un rythme encore faible mais désormais substantiel de 40 000 mises en vente annuelles.

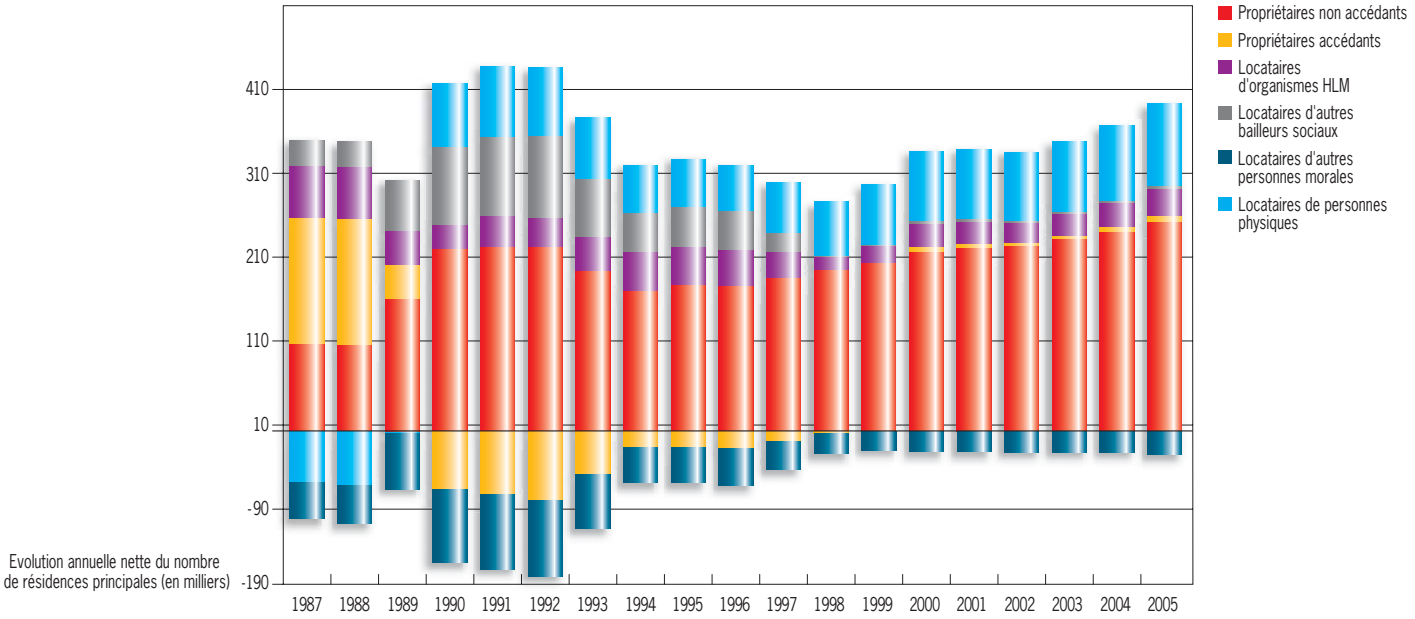
Enfin, cette approche générale du logement social ne doit pas masquer l'une de ses vertus essentielles : sa capacité à innover en s'affranchissant en partie des règles du marché. A travers ses expérimentations puis ses pratiques en matière de développement durable, d'accompagnement du vieillissement ou de développement de services aux locataires, il peut aussi contribuer à ouvrir la voie à de nouvelles pratiques dans l'ensemble de la filière.

2 4 2 La pérennité du parc locatif privé

Concernant le parc locatif privé en France, instrument essentiel de la mobilité des ménages, la situation semble s'être consolidée grâce aux dispositifs fiscaux en faveur des bailleurs physiques. En effet, depuis vingt ans, ceux-ci se sont progressivement substitués aux bailleurs institutionnels (ou autres personnes morales), qui ne représentent plus que 3 % du parc privé, contre 18 % en 1986. Le phénomène est d'autant plus marqué ces dernières années : le patrimoine des institutionnels s'est réduit de 27 000 logements par an de 2000 à 2005, et celui des personnes

32 En Allemagne, le parc social a souvent été construit avec des capitaux privés complétés par des subventions des *Länder*. En échange de ce soutien, le parc accueille pendant 10 ans ou plus les locataires dans les conditions du parc social. Au terme de cette période, le parc intègre le marché libre (ou privé) sous réserve du respect de clauses sociales. Par ailleurs, la vente de logements sociaux appartenant aux municipalités se poursuit. Ainsi, la ville de Dresde a cédé en 2006 ses 48 000 logements sociaux à un fonds d'investissement américain.

Evolution annuelle nette du nombre de résidences principales selon le type de logements des ménages



physiques s'est accru de 86 000 unités par an sur la même période. Les années 2006 et 2007 devraient confirmer cette tendance, compte tenu du succès du dispositif « Robien ».

Toutefois, cette stabilisation du parc privé n'apparaît pas totalement acquise. Cet investissement massif des particuliers est lié à la fois à des causes structurelles (diversification du patrimoine des jeunes seniors, préparation de la retraite) et à des facteurs conjoncturels ou cycliques (montée des prix de l'immobilier, faible attractivité de la Bourse, pénuries localisées de logements locatifs). Il a pris cette ampleur grâce à la nature des dispositifs fiscaux proposés et à une offre de plus en plus ciblée des promoteurs. Néanmoins, un dispositif agissant sur les seuls flux (les achats), indépendamment des sorties (les ventes), n'assure pas totalement la pérennité d'un stock (le parc existant). Avec le basculement du cycle immobilier dans une phase

Sources : INSEE ; Comptes du logement, édition 2007.

baissière et certains excès de l'offre dans des zones où la demande locative a été manifestement surestimée (notamment dans certaines villes moyennes), l'image de ce placement s'est érodée. Par ailleurs, les investisseurs passés qui ont respecté leur engagement de durée de location peuvent être tentés de sortir du marché au point haut. Un tel comportement n'est pas aujourd'hui avéré, mais une baisse de la demande de biens locatifs privés est probable et devrait peser sur la construction. Un retour des bailleurs institutionnels permettrait sans doute de stabiliser le parc locatif privé, voire de développer le parc intermédiaire[33]. Les formules de démembrement du foncier[34] et de location à long terme des terrains offrent aujourd'hui des perspectives pour recréer les conditions d'une rentabilité raisonnable de ces investissements, y compris en envisageant un retour à long terme du bien dans le patrimoine de la collectivité. Ces solutions pourraient s'accompagner d'une évolution de la propriété foncière laissant à la collectivité, dans certains cas, certains droits d'usage et une part des gains liés à une éventuelle revalorisation des terrains.

[33] Déjà évoqué page 22, le parc intermédiaire est constitué par l'ensemble des logements sociaux destinés aux ménages dont les revenus sont supérieurs aux plafonds d'attribution d'un HLM mais insuffisants pour supporter les loyers du secteur libre (ou privé).

[34] Formule consistant à distinguer la propriété du terrain de celle du bâti, le premier pouvant être loué alors que le second peut être acquis.

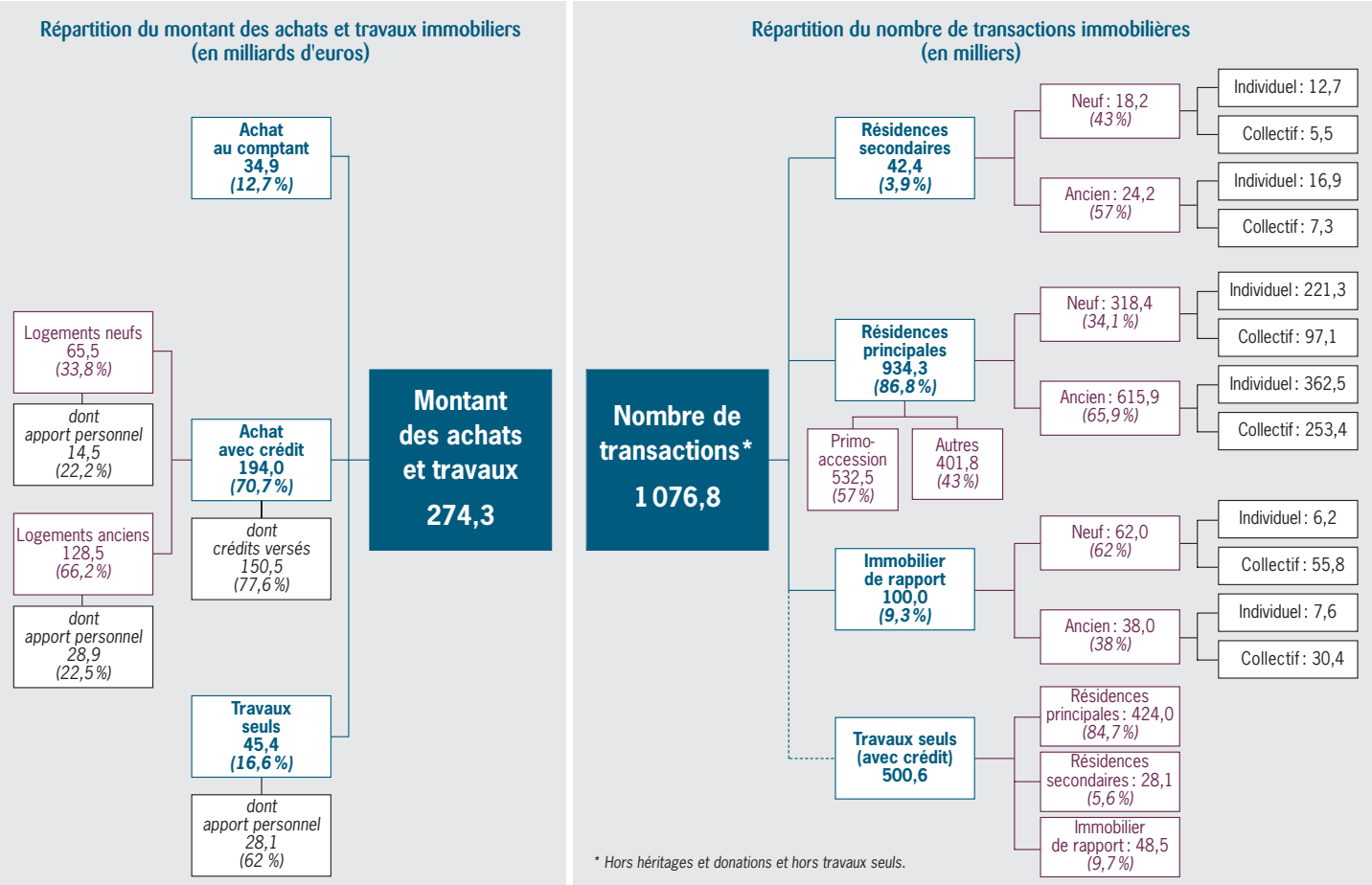
2 4 3 Tous propriétaires ?

En un demi-siècle, de 1954 à 2006, le passage du taux de propriétaires de 35 % à 57 %, souvent considéré comme modeste, s'est néanmoins traduit par le triplement du nombre de ménages propriétaires, qui passe de moins de cinq millions à plus de quinze millions. Depuis les années 1950, l'évolution du taux de propriétaires a connu cinq phases assez représentatives des ambiguïtés auxquelles peut conduire l'interprétation de ses variations. Jusqu'au milieu des années 1960, la progression du taux de propriétaires est forte (de 35 % en 1954 à 42,2 % en 1963). Elle ralentit ensuite jusqu'à la fin des années 1970 (le taux s'établit à 46,7 % en 1978). En fait, entre ces deux phases, le nombre annuel de propriétaires supplémentaires varie peu mais la plus forte croissance du nombre total de ménages donne le sentiment d'un ralentissement de l'accession. Dans une troisième phase, jusqu'à la fin des années 1980, la propriété semble connaître une nouvelle période d'accélération (avec un taux de l'ordre de 54 %). Celle-ci correspond effectivement à une forte croissance du nombre de ménages propriétaires (de 170 000 par an, de 1970 à 1978, à 270 000 ensuite, jusqu'en 1988). La quatrième phase s'étend jusque vers 1996 : le nombre de propriétaires supplémentaires tombe à un étiage d'environ 150 000 par an. Enfin, depuis lors, la remontée progressive de cet indicateur vers le niveau atteint dans les années 1980 ne se traduit que par une hausse modérée du taux de propriétaires, car le nombre total de ménages croît également fortement.

Pour appréhender correctement la dynamique de l'accession, il ne faudrait pas seulement approcher la variation nette de la propriété entre deux dates, mais aussi le nombre brut de nouveaux accédants, indépendamment des sorties de ménages propriétaires par décès ou changement de statut. La mesure des flux d'accession nouvelle est délicate. L'Observatoire du Financement du Logement (OFL)[35] fournit une estimation de la primo-accession en

[35] Enquête annuelle réalisée par l'institut CSA sous la direction de M. Mouillart et portant sur les ménages ayant emprunté durant l'année au titre de l'immobilier.

Les opérations immobilières des ménages en 2007



Sources : estimations CNCE à partir de l'Observatoire du Financement du Logement 2006, Compte du logement provisoire 2006, enquête Logement 2002.

nombre de ménages, mais celle-ci provient de questions qui ne sont bien renseignées que depuis 2003. Faute de disposer de l'enquête Logement réalisée par l'INSEE en 2007, une autre méthode, simplificatrice mais robuste dans le temps, consiste à mesurer l'effet, sur le taux de propriétaires, des disparitions de ménages âgés (accueil en structure collective ou décès) et de l'entrée des « nouveaux accédants »[36].

En supposant nulle cette dernière contribution sur une période donnée, le nombre de propriétaires se réduirait aux ménages qui, déjà détenteurs d'une résidence principale auparavant, ont avancé en âge mais ne sont pas décédés. Cette simulation montre que l'extinction de l'accession nouvelle sur une période de cinq ans se traduirait par une baisse du taux de propriétaires de cinq points ! Cet effet pointe le rôle décisif de l'accession nouvelle pour maintenir, sinon développer, le modèle d'occupation du logement en France[37].

En prolongeant cette approche sur le passé récent, il est possible de disposer d'un indicateur de l'accession nouvelle. Cet indicateur correspond au nombre d'accédants théoriquement nécessaires pour assurer l'accroissement net du nombre de propriétaires et la compensation des disparitions. Il fait apparaître de fortes variations entre les années 1990, où le flux annuel net d'accédants nouveaux approche 300 000, et la période 2002-2007, où ce flux dépasse 400 000 ménages. L'accession nouvelle et, partant, la primo-accession, qui en constitue l'essentiel, ont donc connu un fort développement dans les années 2000. Le milieu des années 1990, parfois considéré comme une période phare de la primo-accession, semble plutôt avoir été en retrait par rapport à la période récente.

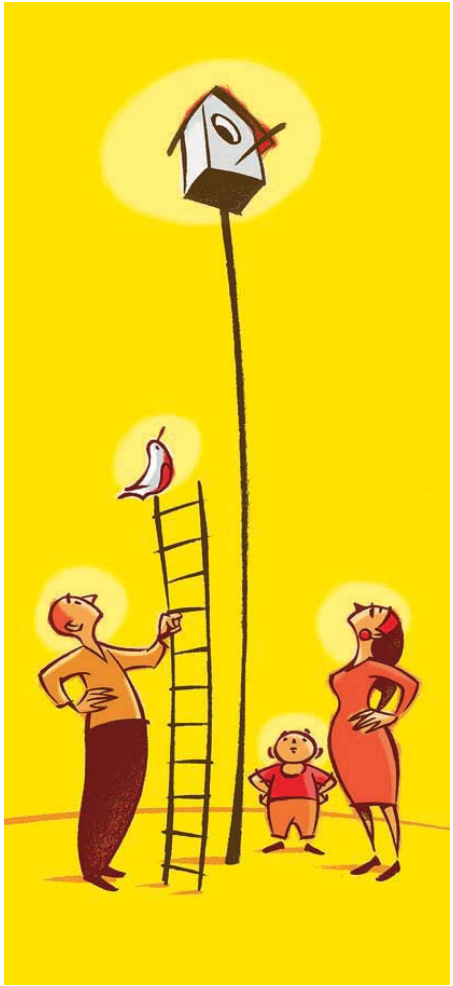
Au-delà de 2007, il semble raisonnable, pour tenir compte du ralentissement immobilier, d'envisager une réduction du rythme de l'accession nouvelle. Compte tenu des projections de l'INSEE en nombre de ménages d'ici à 2030[38], il est possible d'estimer le taux de propriétaires issu de tel ou tel nouveau régime d'accession. Ainsi, le simple retour au niveau d'accession nouvelle des années 1990 — correspondant aussi pour l'essentiel à une phase baissière du cycle immobilier — conduirait à un recul de ce taux d'ici à 2012. *A contrario*, maintenir le niveau d'accession actuel impliquerait d'élever le taux de propriétaires actuel de seulement un point. Ce taux apparaît donc très inerte. L'élever de trois points par rapport au niveau actuel d'ici à 2012, soit à un taux d'environ 60 %, supposerait d'accroître d'environ 20 % le flux net d'accession nouvelle observé ces dernières années. Dans le contexte économique et budgétaire prévisible à moyen terme, cet accroissement semble extrêmement ambitieux.

En effet, la distribution du PTZ, qui marque le pas en 2007, et la « maison à 100 000 euros », lancée sans grand succès, montrent les difficultés du développement de l'accession sociale. Plus récemment, l'opération « Propriétaire de ma maison pour 15 euros par jour® », associée à un dispositif original de location puis de paiement différé du foncier

36 Il s'agit des ménages qui ne sont pas détenteurs de leur résidence principale au moment de leur acquisition, qu'ils l'aient été ou non dans le passé. La méthode utilisée est décrite dans une note approfondie sur l'accession nouvelle disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne).

37 L'effet de l'extinction de l'accession serait en fait plus important car, dans la pratique, certains ménages propriétaires peuvent ne plus l'être cinq ans après (par choix, accident de la vie…).

38 A. Jacquot, « Projections de ménages pour la France métropolitaine, à l'horizon 2030 », *INSEE Résultats*, série Société, n° 60, février 2007.



(le PASS-FONCIER®), offre des perspectives encourageantes, mais ce principe de démembrement du foncier est encore limité au seul habitat individuel.

La déduction fiscale des intérêts d'emprunt vient compléter des aides personnelles peu orientées vers l'accession (seuls 11 % des accédants en bénéficient), mais ces dispositifs, importants pour soutenir l'accession, ne semblent pas aujourd'hui à la mesure d'un objectif de forte hausse de la propriété. Il pourrait alors être tentant de substituer à la dynamique de l'accession nouvelle une transformation des logements du parc locatif, notamment social, en biens privés. Les objectifs actuels en la matière ne permettent pas d'en inférer une évolution substantielle du taux de propriétaires.

Le blocage du processus d'acquisition du logement, souvent évoqué, n'est donc pas avéré, bien au contraire. En revanche, la montée des prix immobiliers, si elle n'a pas empêché le développement de l'accession, lui a donné une forme tout à fait nouvelle et a déplacé les enjeux qui lui sont liés.

3 UNE CRISE DE L'ACCESSIBILITE

3 1 Bulle immobilière ?…

3 1 1 Une interdépendance avec le cycle économique de longue période

La hausse du prix des logements dans l'ancien a été, selon l'INSEE, de 146 % entre 1997 et 2007. Cette multiplication des prix par 2,5 en dix ans est

à rapprocher d'une multiplication par trois dans des pays comme l'Espagne ou le Royaume-Uni[39]. Les amples variations cycliques dans l'immobilier font qu'il est cependant difficile de prendre la mesure d'une telle hausse sans la mettre en perspective avec les évolutions du passé.

L'évolution des prix des logements à Paris depuis 1840[40], comme en France depuis 1936, montre que la valorisation des actifs immobiliers dépend non seulement du contexte économique et réglementaire, mais aussi des époques de bouleversement géopolitique. De 1914 à 1965, la valorisation des actifs immobiliers pâtit directement des deux guerres mondiales, du blocage prolongé des loyers en 1914 et à nouveau en 1939, puis de la très forte inflation dans les années 1940. Un rattrapage s'opère ensuite sur les prix de cession et les loyers avec le vote de la loi de 1948, qui fixe par décret les loyers pour les immeubles construits antérieurement à cette date. La période qui va de 1965 à nos jours s'accorde beaucoup mieux à une analyse « raisonnable et extrapolable » du cycle des prix immobiliers, d'autant qu'elle est contemporaine. Les prix immobiliers de la France entière évoluent de conserve avec ceux de Paris, la capitale jouant probablement un rôle de vitrine, avec une influence psychologique implicite.

3 1 2 Une valorisation immobilière actuelle « atypique »

Entre 1965 et 2001, les prix immobiliers « standard »[41] en France ne se sont jamais écartés de plus de 10 % d'un ratio moyen représentant 2,5 années de revenu par ménage, même durant la crise immobilière des années 1990. Il est vrai que cette dernière concernait plutôt Paris, l'Ile-de-France et quelques grandes villes de province.

Depuis 2002, la valorisation immobilière pour la France entière semble « atypique », dans la mesure où elle est largement sortie du « tunnel de long terme » (depuis 1965), atteignant plus de quatre années de revenu par ménage actuellement. Cela pourrait attester de l'existence d'une « bulle immobilière », même si l'interprétation du niveau de cet indicateur implique une certaine prudence. Ainsi, pour retrouver une « normalité de long terme », il faudrait une baisse nominale cumulée des prix autour de 35 % sur cinq ans — une mesure de la surévaluation actuelle ? —, soit un recul d'environ 7 % par an de 2008 à 2012. Une stagnation des prix à partir de 2008 conduirait à un ratio de 3,7 années en 2012, encore nettement supérieur à 2,5.

3 1 3 Un cycle immobilier et boursier aujourd'hui décalé

Le cycle boursier n'a évidemment pas le même déroulement que le cycle immobilier, mais il existe des mécanismes de transmission des crises de marché à marché. Il est avéré qu'un krach boursier s'achève le plus souvent dans les 6 à 12 mois, alors qu'une crise immobilière est généralement un processus de lente dégradation, pouvant s'étaler sur plus de cinq ans. En effet, quand la demande de logements décroît, les transactions commencent d'abord par décélérer, avant de se réduire plus nettement, induisant alors une

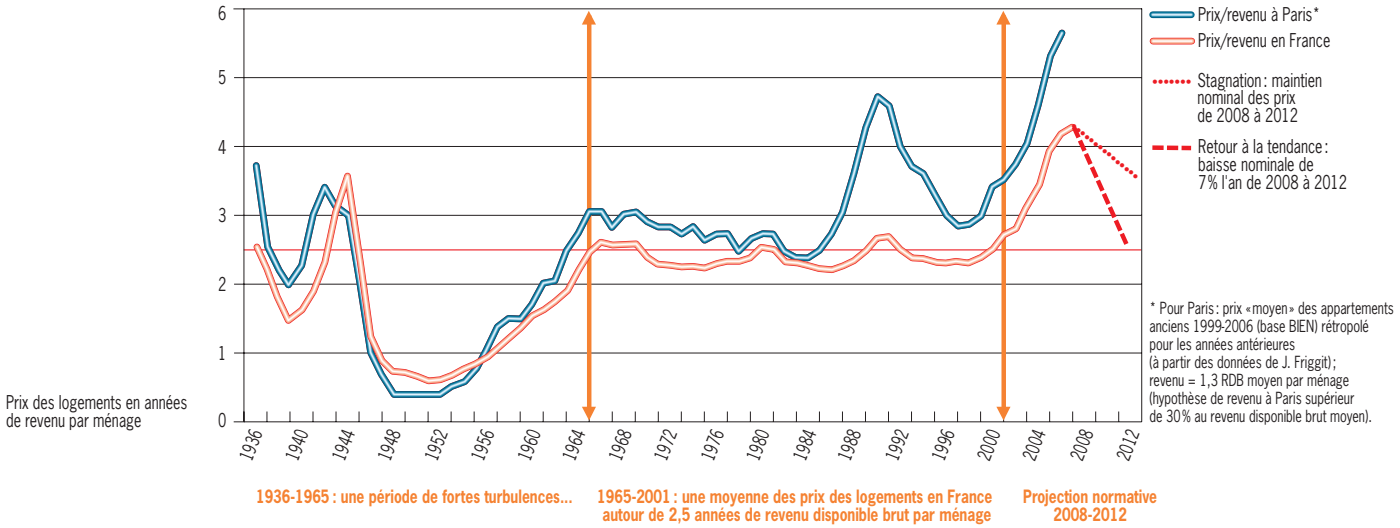
[39] Sources : IEM Finance entre 1996 et 2006 pour l'Espagne et le Royaume-Uni ; indices Notaires-INSEE pour les logements anciens en France entre le troisième trimestre 1997 et le troisième trimestre 2007.

[40] Une étude approfondie sur l'analyse du cycle immobilier sur longue période est disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne). Elle s'appuie sur les travaux de Jacques Friggit (prix des logements anciens en France depuis 1936) et de Gaston Duon (prix des logements à Paris de 1840 à 1944).

[41] Le prix immobilier « standard » est représentatif d'un prix moyen du marché immobilier. Le prix « standard » des logements anciens rapporté au revenu disponible brut par ménage constitue un indicateur comparable dans le temps des prix immobiliers. Il mesure, pour l'ensemble des ménages, le nombre d'années de revenu moyen nécessaire pour acheter un logement à un prix « représentatif » du marché immobilier.

Une hausse atypique des prix immobiliers depuis le début des années 2000

Les prix «standard» des logements anciens rapportés au revenu disponible brut (RDB) par ménage



stabilisation des prix, qui débouche enfin sur une spirale à la baisse. Pourtant, le lien entre le cycle immobilier et le cycle boursier est assez étroit, comme le suggèrent les exemples de l'histoire économique. Ils présentent tous un phénomène de spéculation et une pénurie de liquidités avec de vives tensions sur les taux d'intérêt. En effet, deux phénomènes imposent des ventes massives d'un marché à l'autre : les pertes boursières que les investisseurs essaient de compenser par des ventes immobilières et la forte remontée des taux d'intérêt, qui finit par «étrangler» la spéculation. Ainsi, le krach boursier de 1987 a eu un impact négatif décalé de trois à quatre ans sur l'immobilier.

Le krach de 2001-2002, beaucoup plus grave et plus long que le précédent, ne s'est pas propagé au marché immobilier, même quatre ans après. En effet, à la suite de la réaction très rapide des autorités américaines et du fait de l'excédent de liquidités des pays émergents, trois facteurs majeurs ont fait obstacle à cette transmission. D'abord, les taux d'intérêt sont tombés durablement à des niveaux historiquement bas. Ensuite,

■ Sources : prix «standard» des logements anciens 1936-2005 en France de J. Friggit ; base BIEN ; INSEE ; estimations CNCE ; séries téléchargeables sur http://www.adef.org/statistiques

les banques ont largement distribué des crédits aux particuliers. Enfin, la spéculation immobilière était relativement limitée. Aujourd'hui, la situation dans laquelle la crise des *subprimes* plonge un certain nombre d'acteurs financiers (pertes, crise de liquidité…) contribue à une offre de crédit plus sélective et à un redressement des primes de risque qui s'ajoutent à de fortes dévalorisations boursières. Pour certains, la contrainte de liquidité pourrait se substituer à l'effet des hausses de taux. Pour d'autres, les perspectives de dévalorisation des biens gageant leur endettement pourraient s'ajouter à l'impact des moins-values boursières récentes. Les baisses de prix pourraient cependant être contrastées entre l'Espagne, l'Irlande ou les Etats-Unis, voire la Grande-Bretagne, et la France, selon le degré d'internationalisation de leur marché, et surtout selon la stabilité de leur système de financement du logement.

3 2 … ou « nouvelle économie » du logement ?

3 2 1 Un modèle d'accumulation patrimoniale encore équilibré

Pendant une dizaine d'années, jusque vers 1995, la France a continué à subir des taux d'intérêt élevés malgré une inflation durablement maîtrisée. Ce retard des effets de la désinflation a contribué à enraciner une pratique de financement de l'immobilier sur des durées relativement courtes de 10 à 15 ans. En effet, plus le taux d'intérêt est élevé, moins la baisse — liée à un allongement de la durée de l'emprunt — de la mensualité d'un crédit à taux fixe est significative, et plus la hausse du coût final du crédit est forte. Par ailleurs, durant les années 1980, la pratique d'un taux d'apport élevé limitait la portée de l'effet de levier du crédit. L'endettement relativement faible des ménages français résultait largement de ces modalités de crédit assez restrictives mais conformes à l'environnement de taux d'intérêt du pays. Avec un taux d'apport élevé et des crédits rapidement remboursés, la France a longtemps présenté un profil d'endettement limité, proche de celui de la Finlande ou de l'Autriche, mais très en retrait par rapport à l'Espagne, à l'Allemagne, et plus encore au Royaume-Uni. Depuis 2000, le taux d'endettement immobilier[42] français a fortement progressé, comme dans la plupart des pays européens, à l'exception de l'Allemagne, à contre-cycle du fait de l'impact antérieur de la réunification sur la construction. Toutefois, la France demeure parmi les pays européens les moins endettés, à un niveau encore inférieur à l'Allemagne ou à la Belgique et presque deux fois moindre qu'en Espagne, elle-même loin du Royaume-Uni ou des Pays-Bas.

[42] Le taux d'endettement immobilier est le ratio des encours de crédit à l'habitat des ménages rapportés à leur revenu disponible brut. Ce ratio était de 49 % pour la France à fin 2006.

Ce recours limité au crédit renvoie plus généralement à un modèle d'accumulation patrimoniale relativement équilibré en France. Le taux d'accumulation brut[43] y est relativement faible, sans être réduit comme en Allemagne ou en Suède, mais, contrairement aux pays de plus forte accumulation patrimoniale, son financement est principalement assuré par l'épargne plutôt que par l'endettement nouveau. En opposition avec l'Espagne — en période de rattrapage patrimonial et de boom immobilier — et avec le Royaume-Uni ou les Pays-Bas — en phase de financement de l'accession et de préparation de la retraite —, la richesse future

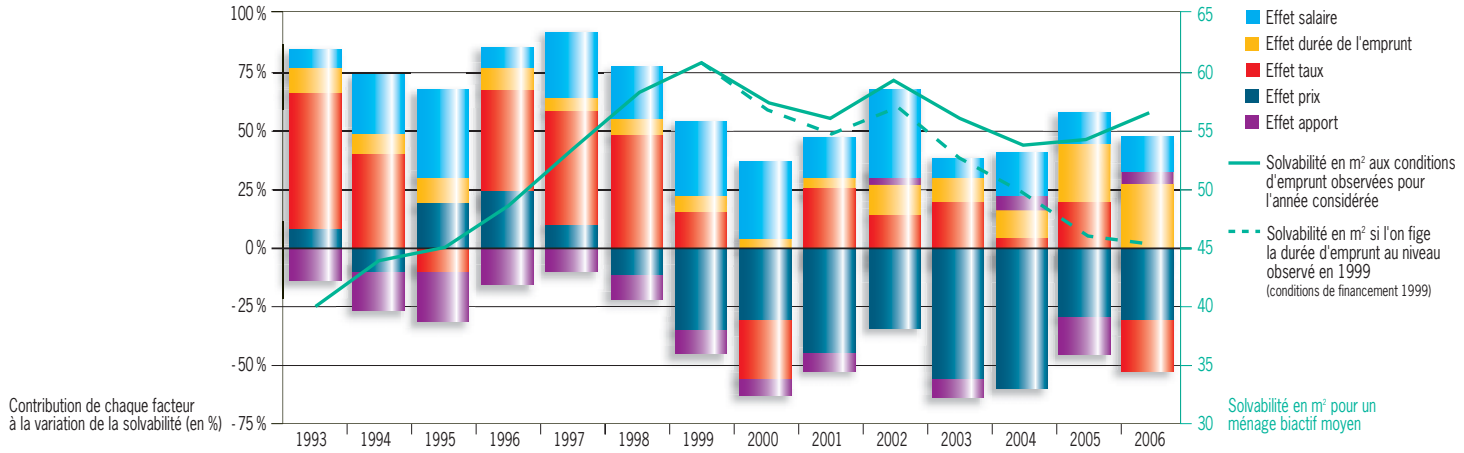
[43] Le taux d'accumulation brut correspond à l'ensemble des ressources consacrées à l'accroissement du patrimoine financier ou physique des ménages rapporté à leur revenu disponible brut.

des Français est peu gagée sur leurs perspectives de revenus à venir. La constitution de leur patrimoine dépend beaucoup plus de l'autofinancement à travers un taux d'épargne élevé. Ce modèle patrimonial évolue certes vers un recours accru à l'endettement, mais expose beaucoup moins les Français que les Espagnols ou les Britanniques à un retournement conjoncturel. La baisse des prix devrait être plus lente et plus limitée en France.

3 2 2 Le financement revisité

Le contexte a changé avec l'abaissement des taux d'intérêt qui a marqué la dernière décennie. Le coût de la dette s'est réduit à un niveau sans précédent depuis l'après-guerre : selon la Banque de France, les taux fixes des crédits immobiliers sont passés de 11,5 % en 1990 à 4,5 % quinze ans plus tard. Il est ainsi devenu rationnellement plus judicieux de s'endetter jusqu'à 20 puis 25 ans, parfois au-delà : le gain de solvabilité sur l'échéance est important avec, toutes choses égales par ailleurs, une hausse proportionnellement plus réduite du coût du crédit. Ce calcul, implicitement adopté par les ménages, n'est pas seulement théorique. Ainsi, en se fondant sur les caractéristiques d'un crédit moyen en France, on peut observer un couple taux-durée qui conduit à un coût global du

L'évolution de la solvabilité immobilière des ménages :
la contribution des prix, des revenus et des conditions de financement



Sources : INSEE, Observatoire du Financement du Logement, Notaires-PERVAL, Banque de France, calculs CNCE.

crédit (en pourcentage du montant emprunté) qui varie peu entre 1994 et 2006. La volonté des accédants de préserver une certaine qualité de vie en limitant la charge de remboursement, puis la nécessité de conserver un taux d'effort raisonnable face à la montée des prix ont rapidement diffusé l'usage de durées plus longues.

Selon l'Observatoire du Financement du Logement, la durée moyenne des crédits contractés à la souscription est passée de 15,3 ans en 2001 à 20 ans en 2006, et la part des prêts à 20 ans et plus représente les deux tiers de ceux contractés pour l'achat d'une résidence principale. Ce changement s'est accompagné de modalités d'emprunt progressivement plus variées avec de moindres exigences de taux d'apport — et des montants d'emprunt atteignant parfois la totalité de la valeur du bien —, mais aussi une offre de crédits à taux variable et le développement de la pratique de la caution.

La modification des conditions de financement a largement déterminé l'évolution de la solvabilité immobilière des ménages, exprimée dans le schéma ci-contre sous la forme du pouvoir d'achat en m² d'un ménage biactif[44]. Les barres figurent la contribution annuelle de chaque facteur à la variation de la solvabilité (prix, salaire, taux d'intérêt, taux d'apport et durée du crédit). Comme le montre le graphique, c'est la baisse des taux d'intérêt qui a le plus contribué au gain de solvabilité des ménages de 20 m² entre 1993 et 1999, devant le pouvoir d'achat et la baisse des prix immobiliers.

De la même façon, la désolvabilisation des années 2000, liée à la montée des prix, est d'abord compensée par la baisse des taux et la hausse des revenus, puis davantage par l'allongement des crédits. Sans le regain de solvabilité apporté par des durées plus longues depuis 1999, le pouvoir d'achat immobilier serait d'ailleurs revenu en 2006 à son niveau de 1995.

Force est de constater que la primo-accession, comme la proportion d'acquéreurs jeunes, sont plutôt en progression, les données étant disponibles jusqu'en 2006. Cependant, les catégories modestes y sont moins présentes. La proportion d'employés et d'ouvriers décroît depuis 2002, mais l'évolution est plus marquée en termes de revenus : les ménages gagnant moins de 26 000 euros par an ne représentent plus que 20 % des acquisitions d'une résidence en 2006, contre 40 % en 2000. Assez paradoxalement, deux mouvements conjoints semblent coexister : le recul de l'accession des ménages modestes, malgré la relance du PTZ, et le développement de la primo-accession chez les plus jeunes.

3 2 3 Un nouveau type de risque et un nouveau régime de prix ?

Durée toujours plus longue, apport toujours plus faible…, cette évolution ne semble pas extrapolable durablement, et le surcroît de solvabilité fourni aux ménages par ces nouvelles conditions de financement pourrait bien s'épuiser. Pour autant, ni l'environnement économique, ni les évolutions de la société ne laissent présager de retour à la situation

[44] L'indicateur de solvabilité consiste à mesurer chaque année le pouvoir d'achat en m² d'un ménage standard si, à chaque période, il achète un bien au prix moyen du marché et s'endette comme un accédant moyen en termes de taux, durée, apport (sur la base des références de l'OFL). Ce ménage standard est biactif et son revenu (environ 33 000 euros annuels en 2005) évolue au même rythme que le revenu total des ménages.

antérieure. Ainsi, après les années 1960 et 1970, où l'inflation érodait la dette et valorisait l'investissement immobilier, puis les années 1980 et 1990, où les taux d'intérêt réels élevés pesaient sur la solvabilité des accédants, les années 2000 ont sans doute inauguré une nouvelle époque du financement du logement. Le bas niveau des taux nominaux, la diffusion des taux variables, la baisse de l'apport et l'allongement des durées d'emprunt ont des effets structurants sur le marché :

- l'accession, pour ce qui est de son coût mensuel, est fréquemment comparée à la location : un calcul économique à court terme concernant le coût d'usage du logement devient parfois prépondérant dans la décision d'acheter. L'accession devient plus souvent une modalité d'accès à un logement dans un contexte où l'offre locative est rare (logement social) ou chère (locatif privé). L'abaissement, voire la disparition, des contraintes d'apport préalable accentue encore cette tendance. La dimension patrimoniale constitue souvent un facteur décisif pour inciter à se porter vers l'accession (en vue de la retraite, pour assurer son autonomie…), mais très rarement un élément de calcul rationnel dans la mesure où le risque de perte en capital a quasiment disparu des anticipations ;

- les termes du calcul économique ont changé. Le délai à partir duquel il devient financièrement plus intéressant d'acheter que de louer est passé de trois à sept ans à Paris et de deux à cinq ans en région pour un bien moyen. Ce changement supposerait, de la part des acquéreurs, des stratégies à plus long terme pour limiter les risques de revente avant ce délai. Cette démarche anticipatrice (achat d'une surface plus grande au départ, localisation cohérente avec l'évolution professionnelle et familiale prévisible…) ne semble pas s'être installée dans les esprits aussi rapidement que se sont diffusées les nouvelles pratiques de crédit long qui devraient la motiver. Le passage probable à une phase baissière introduit donc un risque nouveau pour des ménages qui, n'ayant pas pu ou su anticiper leur revente précoce, pourraient se trouver en situation de perte nette après la vente du bien et le remboursement du crédit ;

- la quasi-totalité de la dette immobilière actuelle des ménages a été constituée durant les années 2000. Ces crédits, détenus par des emprunteurs récents et assortis de durées plus longues, auront donc un écoulement plus lent et resteront à l'actif des banques comme au passif de leurs clients plus longtemps que ceux des générations antérieures. Le risque associé est ainsi prolongé dans la durée en maintenant sur une très longue période l'exposition du débiteur à des ruptures de vie (professionnelle, conjugale, résidentielle…), compte tenu d'un amortissement moins rapide de sa dette ;

- enfin, la solvabilisation par le financement n'a pas seulement permis à de nouveaux accédants de devenir propriétaires. Elle a aussi nourri la hausse des prix, car l'offre immobilière ne réagit qu'avec retard et parfois insuffisamment à un surcroît de demande (elle est largement inélastique). Ce phénomène pourrait ne pas être transitoire. La pérennité des conditions de financement crée de

nouvelles références de solvabilité sur le marché et peut déboucher sur une élévation structurelle du niveau des prix : si la baisse des prix liée au développement du cycle est probable, le niveau général des prix de l'après-crise ne devrait pas pour autant retrouver le point bas de 1995-1997.

3 3 Le logement, enjeu patrimonial

3 3 1 La revanche de l'immobilier

L'essentiel du patrimoine des Français est constitué de biens immobiliers et fonciers d'une part, d'actifs financiers d'autre part. Dans les années 1980, la forte valorisation de ces derniers et la préférence qui leur était donnée par les ménages dans les emplois nouveaux de l'épargne ont conduit nombre d'experts à percevoir comme une tendance longue la déformation du patrimoine des Français au détriment de l'immobilier. Depuis 1999, ce mouvement s'est cependant inversé : les actifs physiques constituent, en 2006, 66 % du patrimoine total des Français, contre 54 % en 1999 et 60 % en 1994. Ce renversement ne s'explique pas par une réorientation des ressources financières des ménages vers l'immobilier : sur l'ensemble de la période 1994-2006, les flux nets d'investissement (achats et gros travaux moins ventes) des ménages dans les biens fonciers et immobiliers sont inférieurs aux placements nets sur des actifs financiers. En revanche, la valorisation des actifs physiques représente en moyenne 75 % de l'augmentation totale du patrimoine des ménages. La montée des prix de l'immobilier a ainsi joué un rôle décisif dans la structure, mais aussi dans l'appréciation du patrimoine total des ménages depuis 1999, qui est passé de 5,1 années de revenu en 1995 à 8,5 années en 2006. La période récente a donc conduit à un enrichissement considérable, mais souvent latent, des ménages détenteurs d'un bien immobilier : leur patrimoine immobilier s'est accru de l'équivalent de 2,6 années de revenu. Le logement reste plus que jamais la pierre angulaire du patrimoine des Français, et représente l'actif le plus important de leur portefeuille[45] pour les sept déciles de patrimoine les plus élevés.

Cette montée des prix à la fois renchérit le bénéfice patrimonial du statut de propriétaire et élève la barrière à l'entrée pour ceux qui, n'ayant pas entamé leur parcours d'accession, souhaitent néanmoins tirer parti des mêmes avantages. Cependant, comme le précisent les experts de l'INSEE à propos des inégalités de patrimoine[46], « *les facteurs les plus discriminants en 2004 sont […] le revenu du ménage, l'âge, le fait d'avoir bénéficié d'une plus-value sur son logement et les héritages ou donations reçus […]. En 1992, le type de commune, la catégorie sociale et le type de ménage contribuaient plus fortement aux inégalités que les transmissions ou les plus-values sur le logement* ». La montée des prix de l'immobilier crée donc les conditions d'un net accroissement des inégalités de richesse au profit des ménages propriétaires. La double crainte d'être du mauvais côté de la barrière de l'enrichissement, donc de s'appauvrir, et d'être empêché à jamais de la franchir a sans doute contribué au sentiment d'urgence qui a animé nombre d'acquéreurs durant les années récentes.

45 P. Girardot et D. Marionnet, « La composition du patrimoine des ménages entre 1997 et 2003 », *France, portrait social*, édition 2007.

46 M. Cordier, C. Houdré et C. Rougerie, « Les inégalités de patrimoine des ménages entre 1992 et 2004 », INSEE, *Les revenus et le patrimoine des ménages*, édition 2006.

3 3 2 Le foncier et les prix

Paradoxalement, les comptes de patrimoine[47] n'imputent à la valeur des logements qu'une faible part de la valorisation des actifs physiques des ménages. L'INSEE distingue en effet le bâti du foncier, et ce dernier a été le grand bénéficiaire de la valorisation immobilière : la valeur implicite du foncier, détenu par les ménages a été multipliée par six entre 1995 et 2006.

Le prix des logements anciens sert de référence à la fixation des prix des biens neufs, qui sont, à localisation comparable, plus chers. Les logements neufs bénéficient en outre d'une prime (théorique) de qualité, d'une prime de première main liée à la non-nécessité d'y réaliser des travaux et d'une prime du fait d'un niveau de frais d'acquisition plus faible. Les deux premières sont subjectives et difficilement mesurables. Elles ne peuvent toutefois pas dépasser certaines limites et l'on peut supposer, en première approximation, qu'elles sont relativement stables dans le temps. Le promoteur effectue donc un « compte à rebours »[48] qui, sur la base du prix de vente final (égal au prix de l'ancien augmenté desdites primes) et en tenant compte des coûts de construction, lui permet de déterminer à quel prix il peut payer le foncier en préservant sa marge.

Or, la hausse des prix dans l'ancien, observée depuis 1997-1998, a engendré une hausse mécanique des prix du neuf par application des primes déjà citées. Ces hausses de prix ont pu favoriser, dans le contexte de déflation des prix du foncier du début des années 1990, la reconstitution des marges des promoteurs et faciliter la sortie de la crise de 1991-1993. Par la suite, elles ont permis d'amortir les fortes hausses des coûts de construction, mais ont surtout provoqué une inflation des prix du foncier avec un effet multiplicatif du fait d'une base plus étroite. Les promoteurs, compte tenu de la poursuite de la hausse des prix, ont pu acheter du foncier de plus en plus cher sans remettre en cause leur rentabilité.

A côté de la montée des coûts de construction liés à l'accumulation des normes, au prix des matières premières et aux limites de l'offre productive dans le bâtiment, cette croissance des prix du foncier joue un rôle décisif dans le développement de la crise d'accessibilité du logement en France, en particulier dans la segmentation sociale des espaces, en consolidant la hiérarchie des prix.

De façon plus générale, la rareté du foncier est paradoxale dans un pays qui a le privilège de le posséder en abondance. Elle l'est d'autant plus que les domaines publics ou parapublics sont bien pourvus en terrains disponibles. La coopération entre élus et promoteurs permet, dans certains cas, de maîtriser le coût du foncier pour faciliter l'accès au logement des résidents locaux. Néanmoins, la mise sur le marché d'une part plus importante du foncier disponible, à un rythme plus conforme avec les besoins du pays et à des prix en accord avec les capacités contributives des ménages, peut avoir un impact plus structurel. Elle apparaît comme l'un des rares moyens — le seul ? — pour solvabiliser les

47 Un compte de patrimoine est un état de la valeur (au prix du marché) des actifs détenus et des dettes contractées dressé à un moment donné dans le temps, pour chaque catégorie d'agent économique. Pour les ménages, le compte de patrimoine recense leurs actifs financiers, leur patrimoine foncier et immobilier et leurs actifs professionnels, ainsi que toutes leurs dettes pour l'habitat, la consommation ou leur entreprise individuelle.

48 V. Renard, CNRS, « Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers », novembre 2003.

ménages par une offre nouvelle sans nourrir à terme l'inflation immobilière, comme le font traditionnellement les aides ou les financements supplémentaires en période d'offre insuffisante. Ces mesures doivent-elles s'accompagner d'un maintien dans le domaine public de droits d'usage ou de propriété, ou bien d'un partage à terme de la valorisation foncière créée par le bâti et les terrains mis à disposition ? Ces questions, sans doute hétérodoxes, valent d'être posées face la crise d'accessibilité actuelle.

3 3 3 Transmission, patrimoine et propriété

Le logement a été l'instrument de la démocratisation du patrimoine en France. Originellement limité aux rentiers, comme source de revenus, et aux indépendants et entrepreneurs, comme capital productif, avant tout hérité et accumulé, le patrimoine a changé de nature. Il est devenu moins un stock à préserver et à augmenter au long d'une lignée qu'un actif constitué par une famille, voire un individu, pour jouer un rôle d'amélioration du cadre de vie et de sécurisation au cours d'une existence. L'accès à la propriété incarne d'autant mieux cette mue du patrimoine entre les deux moitiés du XXe siècle qu'il a souvent représenté une expérience très gratifiante pour les *baby-boomers* et la génération de leurs parents : 70 % d'entre eux sont devenus propriétaires de leur logement dans des conditions économiques en général favorables. Cette image du patrimoine qui, au cours d'une vie, se construit grâce aux revenus du travail et au levier du crédit, voire se déconstruit en fin de vie, est aujourd'hui battue en brèche par l'évolution des prix du logement.

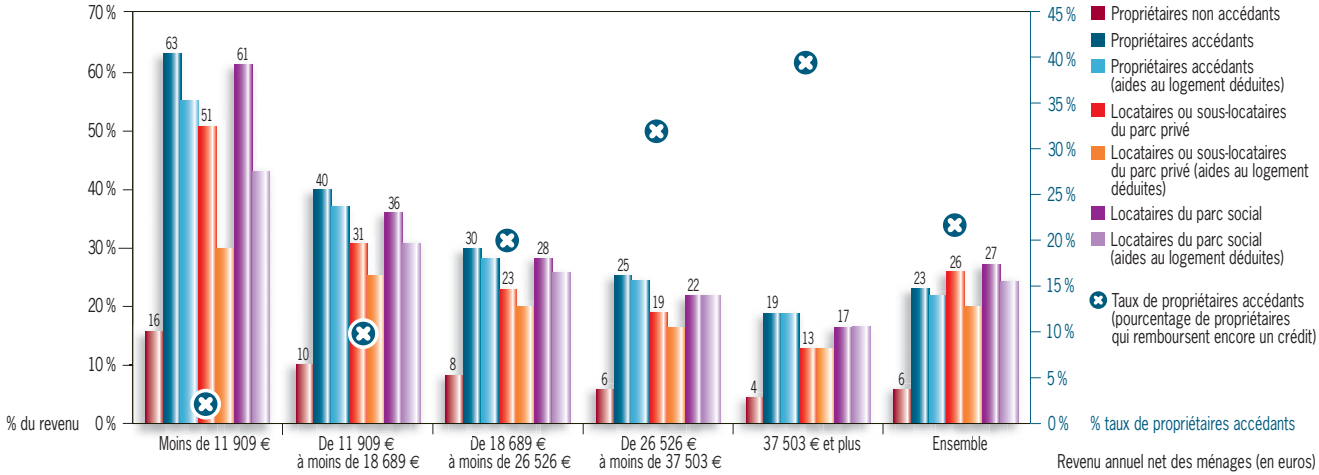
L'enjeu en termes de patrimoine et de qualité de vie du logement, l'importance qu'on lui prête, selon sa localisation, sur la détermination du destin social des enfants et son rôle dans les stratégies de préparation de la retraite sont autant de facteurs de revalorisation du patrimoine de la lignée. L'élévation des barrières à l'entrée de la propriété confère à nouveau à la transmission une place importante dans la constitution du patrimoine comme point d'entrée sur le marché du logement par un apport, un terrain ou un bien.

Les travaux réalisés sur l'enquête Patrimoine 2004 de l'INSEE mettent en évidence une solidarité générationnelle dont la fréquence s'est accrue entre 1992 et 2004. Ainsi, les donations, qui concernent 13 % des parents ayant des enfants non cohabitants (contre 10 % en 1992), comprennent pour la moitié d'entre elles un logement, et pour 29 % un terrain. De même, les aides de moindre importance concernent la moitié de cette population (contre 36 % en 1992), avec deux moments privilégiés : les études et l'installation. Une part significative des jeunes accédants à la propriété[49] dit d'ailleurs avoir bénéficié d'une aide familiale.

La légitimité et l'utilité économique des aides intergénérationnelles, favorisant la réallocation des patrimoines, ne sont pas contestables. Elles mettent cependant en évidence un risque de reproduction des inégalités si la détention préalable d'un élément

[49] L'Observatoire Caisse d'Epargne 2005 - *18-30 ans : roulez jeunesses !*

Part de la dépense logement dans le revenu des ménages



[50] Sous l'autorité du ministère de l'Ecologie, de l'Energie, du Développement durable et de l'Aménagement du territoire, les Comptes du logement rassemblent l'ensemble des informations macroéconomiques concernant les dépenses courantes des ménages pour leur logement, les masses financières consacrées aux opérations immobilières, le financement de ces dépenses, ainsi que les aides publiques et les prélèvements relatifs au logement.

de patrimoine dans la lignée devient un critère trop décisif d'accès à la propriété.

3 4 La spirale des effets collatéraux

3 4 1 Contrainte budgétaire en deçà de la propriété, qualité de vie au-delà ?

La part des consommations associées au logement (loyers, énergie et autres charges) ne cesse de croître dans le budget des ménages : de 18,6 % du revenu en 1986, elle est passée à 22,8 % en 2006 selon les Comptes du logement[50]. La prise en compte des aides conduit au même diagnostic, mais en allégeant d'un point de revenu la charge des ménages. Ce chiffrage est théorique[51]. Mais il permet de suivre l'évolution de cette dépense sur des bases communes pour tous. Cette hausse, particulièrement marquée à compter de 2000, est d'ailleurs révélatrice de l'inflation des loyers et de l'énergie qui prévaut depuis cette date.

L'enquête Budget des familles, menée par l'INSEE, permet de procéder plus finement en identifiant les dépenses de loyer, de remboursement d'emprunt, d'énergie et d'autres charges effectivement payées par les propriétaires et les locataires. Les enquêtes de 2006 et de 2001 font apparaître paradoxalement

[51] Les loyers comprennent également les sommes que les ménages propriétaires se verseraient à eux-mêmes s'ils étaient leurs propres locataires.

Sources : INSEE (enquête Logement 2002), calculs CNCE.

une baisse de la dépense logement rapportée à l'ensemble des dépenses des ménages. Ce phénomène tient à deux facteurs. D'une part, la dépense réelle est très variable selon les types d'occupation du logement, avec un coût global bien inférieur pour les propriétaires non accédants (sans dette immobilière à rembourser). D'autre part, la proportion de ces derniers a nettement progressé, réduisant d'autant le coût acquitté par l'ensemble des ménages. La montée de la propriété a donc en partie « désensibilisé » les ménages à la hausse des coûts du logement.

Sur la période 2001-2006, ce sont les propriétaires en phase d'accession et les locataires du privé qui ont supporté l'augmentation la plus importante de leur facture logement (avec plus de 20 % de hausse) devant les propriétaires non accédants (15 %) et les locataires HLM (6,5 %). L'écart de coût moyen du logement s'est donc à nouveau élargi entre locataires du privé et locataires HLM, ces derniers acquittant en 2006 un loyer inférieur de 48 % à celui des premiers (contre 37 % en 2001). De même, alors qu'un accédant supportait une charge correspondant à 4,7 fois celle du propriétaire sans dette immobilière en 2001, ce ratio est passé à 4,9 en 2006.

Selon l'enquête Logement 2002, pour chaque classe d'âge, les ressources des propriétaires sont nettement supérieures à celles des locataires. Les plus bas revenus sont, de fait, moins accédants et le logement (charges et énergie comprises) représente une part majeure de leurs dépenses. Les propriétaires non accédants bénéficient largement de leur statut, en faisant une économie d'environ 15 % de leur revenu, comparativement aux autres ménages. Le fait d'être détenteur de sa résidence principale sans emprunt associé procure un revenu résiduel équivalent à celui d'un locataire ou d'un accédant de la catégorie de revenu immédiatement supérieure[52]. Ainsi, au bénéfice patrimonial lié à la possession du logement s'ajoutent un avantage substantiel en termes de niveau de vie relatif après la phase de remboursement du crédit, mais aussi une immunité face au risque d'augmentation des prix locatifs et à celui de devoir libérer le logement et trouver une solution alternative au prix du marché.

3 4 2 L'éviction territoriale

Devant l'ampleur de l'enjeu budgétaire et patrimonial du logement — à mettre en perspective avec les interrogations sur le niveau futur des pensions de retraite —, les ménages ont développé des stratégies d'adaptation variées pour ne pas être définitivement évincés de l'accession. Le choix de l'éloignement géographique apparaît de plus en plus fréquent dans de nombreuses agglomérations dont les jeunes résidents locaux se trouvent de fait exclus par la montée des prix et des loyers.

L'exemple de la ville de Paris illustre le processus à l'œuvre dans cette éviction territoriale des résidents les moins aisés. Sur la base des prix moyens et des revenus fiscaux par arrondissement en 2000 et 2005, il est possible d'estimer la surface en m² qui peut être acquise par le revenu moyen d'un résident

52 Jusqu'au neuvième décile, le propriétaire non accédant dispose d'un « reste à vivre » égal voire supérieur à celui d'un locataire ou d'un accédant appartenant au décile supérieur, dont le revenu moyen est pourtant supérieur de 15 à 30 % selon les cas. Sources : enquête Logement 2002, calculs Caisse d'Epargne. Une note approfondie sur le budget logement des ménages est disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne).

de l'arrondissement. En supposant un taux d'effort de 30 % en 2000, dans les 10e, 18e, 19e ou 20e arrondissements, cette surface était d'environ 50 m² pour environ 2 100 euros/m², contre quelque 60 m² pour environ 3 900 euros/m² dans les 8e et 16e arrondissements[53]. De façon très significative, l'acquisition de la même surface en 2005 suppose un taux d'effort de plus de 10 points supérieur dans le premier groupe d'arrondissements avec un prix moyen de 4 200 euros/m², ce qui désolvabilise donc le ménage à revenu moyen, tandis que le taux d'effort équivalent baisse légèrement dans le deuxième groupe, malgré un prix moyen de 6 100 euros/m².
La segmentation sociospatiale, déjà marquée dans le deuxième groupe, a été accentuée par l'emménagement de populations disposant de revenus conformes aux prix pratiqués (les plus élevés) et le départ des résidents ne pouvant s'y maintenir. Le premier groupe a connu une évolution équivalente mais qui a provoqué un rattrapage relatif des prix d'arrondissements plus chers, repoussant de proche en proche les anciens résidents à revenu moyen vers des zones moins onéreuses.

L'onde de choc de l'éviction territoriale se transmet donc par la hausse des prix et accentue les clivages déjà établis en contaminant des zones jusque-là moins marquées par cette segmentation. Il conduit à la fois à un renforcement de l'« entre-soi » (le prix sélectionne des résidents de statut économique équivalent) et à la crainte du déclassement social par une mixité contrainte. En espérant préserver son environnement social et les perspectives de réussite de ses enfants, chaque groupe a tendance *« à fuir ou à contourner le groupe immédiatement inférieur dans l'échelle des difficultés[54] ».* La loi relative à la solidarité et au renouvellement urbains, en contraignant à atteindre un certain quota de logements sociaux, ne compense que très partiellement cette tendance. Par ailleurs, la maîtrise encore importante du foncier par les seules communes est susceptible d'encourager cette évolution dans la mesure où il peut être difficile pour un maire de dépasser l'aspiration forte à l'homogénéité sociale de ses administrés, pour prendre en compte une logique de mieux-être collectif au niveau de l'agglomération ou de l'intercommunalité.

3 4 3 « L'assignation à résidence »[55]

En parallèle des clivages sociospatiaux, se développe un autre effet collatéral de la montée des prix : l'incapacité à assumer les coûts de la mobilité d'un statut d'occupation du logement à un autre ou d'un territoire à un autre.
Le terme d'assignation à résidence, pour violent qu'il soit, identifie bien l'obstacle à la mobilité qui touche particulièrement les locataires HLM. L'écart croissant des loyers entre parcs social et privé, la plus grande solvabilisation par les aides dans le parc social, et l'obligation de présenter des garanties fortes à un bailleur privé dressent autant de barrières à l'entrée[56] du parc privé.

Cette contrainte sur la mobilité résidentielle s'observe aussi à l'intérieur du parc locatif privé : l'écart entre les loyers faisant l'objet d'un

[53] Il faut atteindre le huitième décile de revenu pour atteindre un pouvoir d'achat immobilier de respectivement 73 et 82 m². L'ensemble de ces calculs ont été réalisés avec les hypothèses de taux, de durée et d'apport correspondant à celles des deux périodes. Une note approfondie précisant les hypothèses retenues et les modalités d'estimations adoptées pour ces calculs est disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne).

[54] E. Maurin, *Le ghetto français : enquête sur le séparatisme social,* Seuil, 2004 (La République des Idées).

[55] Expression de René Ballain citée dans « La crise du logement », ENA, séminaire relatif au « Logement », promotion « Simone Veil », juillet 2005.

[56] F. Gilli, « Vingt ans de dépenses publiques de logement », *Données sociales : La société française,* édition 2006.

renouvellement et ceux concernant un nouvel emménagement (14 % à Paris et 18 % en région) peut devenir dissuasif, après une hausse moyenne des loyers de l'ordre de 4 % l'an depuis 1998. En France, les ménages âgés non propriétaires semblent particulièrement fragilisés par cette montée des prix : en théorie, un ménage de plus de 75 ans[57] qui envisagerait de changer de logement devrait, pour disposer de la même surface, consacrer 56 % de ses ressources à un loyer de marché ou n'habiter que 45 m² pour limiter son taux d'effort à 30 % de son revenu.

4 LE LOGEMENT DURABLE, LEVIER D'EVOLUTION DU MODELE FRANÇAIS ?

Avec retard par rapport à l'Allemagne ou au Royaume-Uni, le logement durable dépasse le cercle des initiés pour intéresser la majorité des Français[58]. Si leurs intentions sur ce sujet ne se traduisent pas encore par un raz de marée de rénovations, de constructions aux normes écologiques ou d'équipements spécifiques[59], les passages à l'acte s'accélèrent. La question du coût devient alors la clef pour passer à un comportement de masse.

4 1 Le « oui, mais » des Français au logement durable

4 1 1 Des Français prêts à payer davantage pour réduire leur coût d'usage

Après l'obligation de bilan énergétique du logement[60], les accords du Grenelle Environnement en 2007 ont programmé des mesures de rénovation sur l'ensemble des bâtiments et de nouvelles normes pour le neuf. Ces dispositions en faveur de l'habitat durable donnent à l'acquéreur ou au locataire de nouveaux leviers d'exigence, et au vendeur ou au bailleur des contraintes renforcées sur la qualité du bien. Il existe des marges de progrès sur ce point : seuls 36 % des Français sont très satisfaits de l'isolation thermique de leur logement[61], alors que c'est le troisième critère le plus important pour eux dans le choix d'une habitation.

La sensibilité des Français à l'habitat durable se manifeste essentiellement à propos d'économies d'énergie : 59 % d'entre eux sont ainsi prêts à acheter ou à payer leur loyer 5 % plus cher pour un logement respectant les meilleures normes en la matière. Ce choix est plus marqué chez les locataires (63 % y sont prêts, contre 56 % des propriétaires). Parmi ces « convaincus », 72 % confirment leur position si le surcoût est de 10 %[62]. Le contexte apparaît donc propice au passage aux actes. D'ailleurs, 53 % des Français ont déjà effectué des travaux d'équipement pour économiser l'énergie dans leur logement, et 38 % pensent en entreprendre dans les cinq ans.

Les préoccupations environnementales sont cependant assez différenciées[63]. Deux profils se dégagent : d'une part, les velléitaires, qui ont une conscience « à éclipse » des menaces écologiques, les amenant à des gestes isolés et jugés faciles ; d'autre part, les consciencieux, chez qui la préoccupation est constante, mais se traduit par une attitude généralement circonscrite à l'univers domestique.

57 Dans l'hypothèse où ce ménage de plus de 75 ans dispose du revenu fiscal médian de sa classe d'âge.

58 Les chiffres sur le comportement des Français à l'égard des dimensions écologiques du logement sont issus de l'enquête CSA réalisée en décembre 2007 pour le Groupe Caisse d'Epargne.

59 D'après l'enquête Logement 2002 de l'INSEE, l'existence de pompes à chaleur, de panneaux solaires ou d'appareils à accumulation était alors marginale. En revanche, 59 % des logements étaient équipés de fenêtres à double vitrage.

60 L'obligation du bilan énergétique s'impose pour la vente depuis le 1er novembre 2006 et depuis le 1er juillet 2007 pour la location.

61 Le froid dû à une mauvaise isolation concernait 38 % des logements, selon l'enquête Logement 2002 de l'INSEE.

62 Dans l'enquête de TNS Sofres pour Nexity réalisée en août 2007, 50 % des Français se déclaraient prêts à acheter un logement plus écologique, et ils étaient 70 % si la différence de prix était compensée par l'Etat.

63 Enquête qualitative WSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, octobre 2007.

Elle donne lieu à des comportements simples mais systématiques dans l'équipement de leur maison (ampoules basse tension, économie d'eau, fenêtres isolantes…). Leur bonne volonté est toutefois freinée par la difficulté de mise en œuvre : *« La qualité environnementale, j'aimerais bien mais c'est trop marginal, je n'ai pas les moyens d'investir. »* La capacité de réponse de l'offre (rareté et coût des matériaux, inexpérience des entrepreneurs…) est également un obstacle à son développement. *« Faire installer des panneaux solaires, c'est plus conséquent, très peu d'entreprises proposent ça aujourd'hui. »* L'intérêt des propriétaires et des locataires est donc bien réel. Mais le tournant décisif sera pris lorsque les vertus écologiques auront démontré leur valeur économique et que les bénéfices concrets seront au rendez-vous.

4 1 2 Densifier peut-être, réconcilier les Français avec la ville sans doute

Cette sensibilité aux économies d'énergie du logement semble s'étendre à la sphère des transports : un Français sur deux affirme de façon certaine vouloir contribuer au respect de l'environnement par une réduction de ses trajets motorisés. Même si, aujourd'hui, 34 % sur les 46 % des ménages français qui doivent effectuer un trajet domicile/travail utilisent la voiture[64], le temps de la sacro-sainte voiture serait-il dépassé ? L'homogénéité des réponses semble refléter des intentions de principe relevant d'un discours « politiquement correct » plutôt qu'une véritable adhésion. L'accessibilité des transports en commun n'est un critère important pour le choix du logement que dans 22 % des cas. Seuls les plus jeunes, moins motorisés, le citent fréquemment. 38 % des Français n'avaient d'ailleurs pas pensé aux charges (dont celles de transport) associées à la localisation de leur logement au moment de leur implantation et aujourd'hui, en toute connaissance de cause, seuls 17 % affirment qu'ils prendraient plus de précautions sur ce type de dépenses.

Leur éloignement voulu ou subi des centres urbains ne favorise bien évidemment pas les transports peu polluants. Quatre ménages sur cinq détiennent une voiture, et le fait d'habiter un logement individuel, notamment en zone périurbaine, augmente cette proportion[65]. L'habitat périurbain pourrait procéder davantage d'une aspiration à de l'espace et à une qualité de vie meilleure que d'une préférence pour un cadre de vie « rural »[66], et l'amélioration des réseaux routiers aurait rendu compatibles ces aspirations avec les contraintes de la vie professionnelle. Ainsi, la proximité d'espaces verts ou de la nature est citée en quatrième position parmi les critères importants de choix du quartier derrière la proximité des services, la qualité de vie et la proximité du travail (critère important pour 44 % des personnes, contre 28 % pour les espaces verts). Les attentes en termes de proximité des activités se trouvent de fait moins satisfaites (un tiers seulement sont très satisfaits sur le critère « proximité du travail »), mais cela semble encore largement vécu comme une concession nécessaire à l'objectif majeur de qualité de vie personnelle (superficie, confort, sentiment de

64 Enquête Logement 2002, INSEE.

65 Le taux de détention d'une automobile est de 90 % en habitat individuel. En outre, les ménages qui vivent en milieu périurbain ont plus souvent que les autres plusieurs voitures : 45 % en possèdent deux, 9 % trois ou plus. Source : A. Jacquot et C. Minodier, « Enquêtes annuelles de recensement 2004 et 2005 », *INSEE Première*, n° 1060, janvier 2006.

66 J. Cavailhès, « Le prix des attributs du logement », *Economie et Statistique*, n° 381-382, 2005.

liberté…), qui ne serait pas accessible en milieu urbain.

Pourtant, il est clair que l'étalement urbain est à la fois préjudiciable au développement durable, du fait de la consommation d'énergie qu'il implique, et coûteux pour la collectivité, du fait d'une moindre efficacité des investissements publics. L'idée de densifier l'habitat par des immeubles plus élevés en ville et des parcelles plus petites en périurbain fait son chemin dans les esprits et chez les élus. Néanmoins, les Français expriment clairement une demande d'espace, d'habitat individuel et de faible densité[67]. Prendre en compte ces aspirations, plutôt que les récuser comme contraires à l'intérêt collectif, permettrait sans doute de créer l'adhésion nécessaire à des formes d'habitat plus durables en limitant les risques de rejet par les utilisateurs finaux.

[67] A. Jacquot, « De plus en plus de maisons individuelles », *INSEE Première*, n° 885, février 2003.

4 2 Accentuer la crise ou bien en sortir ?

4 2 1 Le surcoût de l'habitat durable : un risque pour l'accessibilité

Le surcoût d'un bâtiment écologique reste une question ouverte. Des informations contradictoires circulent. Sur le marché des constructeurs, certains affichent une consommation énergétique 30 % moins élevée que pour une maison classique et un coût 15 % moins cher… Il serait donc possible de construire écologique et moins cher ? Concernant la construction neuve, les exigences du Grenelle Environnement devraient conduire à un renforcement

significatif et rapide de la réglementation thermique dès 2010, avec, dès 2012 — au lieu de 2020 précédemment —, la généralisation des logements neufs à basse consommation (50 kWh/m²/an). Le surcoût en est évalué à 20 000 euros par logement. D'autres estimations évoquent une hausse de 10 % du coût de la construction. Concernant le logement ancien, le Grenelle Environnement prévoit le traitement des 800 000 logements sociaux les moins performants du point de vue de la consommation énergétique. Le coût moyen est estimé à 15 000 euros par logement pour une réalisation sur la période 2009-2015.

Des financements *ad hoc* seraient certes mis en place, mais il est peu probable que ce nouvel impératif puisse être mené de front par les organismes de logement social avec ceux déjà assignés en matière de construction et de renouvellement urbain. Les risques d'accentuer la crise de l'accessibilité qui sévit actuellement au détriment des ménages les plus modestes sont donc bien réels, dans l'accession comme dans le locatif.

Qu'il s'agisse des pratiques domestiques d'économies d'énergie ou de la mise en œuvre par les acteurs de la filière des normes de l'habitat durable, le système des prix qui orientera les choix économiques apparaît donc décisif. Sauf à fournir une contrepartie, notamment fiscale, aux agents qui subiront les surcoûts nécessaires à la mise en œuvre de ces mesures, les aspirations et les bonnes intentions pourraient ne pas être suffisantes pour empêcher un blocage du processus vertueux recherché. Cette option, coûteuse pour les finances publiques, est déjà mise en œuvre pour certains équipements et travaux des particuliers.

Peut-elle être étendue actuellement ? Une voie de compromis entre les parties prenantes publiques et privées consisterait à identifier les effets connexes de ces mesures pour la collectivité (leurs externalités positives sur le patrimoine naturel, l'attractivité du territoire, les coûts énergétiques…), à les valoriser économiquement et à établir un partage de cette valeur ajoutée qui assure ou améliore la rentabilité de l'investisseur. Une autre contrepartie réside bien sûr dans la baisse des coûts d'usage du logement qui peut en être attendue.

4 2 2 Un facteur de réduction des tensions budgétaires des ménages

En 2001, le montant annuel moyen de la consommation énergétique des ménages français s'élevait à 1 404 euros ; il est passé à 1 771 euros en 2006, soit 26 % d'augmentation, contre 19 % pour les dépenses réelles liées au loyer et au remboursement des crédits immobiliers. L'énergie représente aujourd'hui près de 21 % de la dépense totale effectuée au titre de la résidence principale. Cette dépense est par ailleurs peu élastique au revenu : son poids est de plus de 25 % pour les trois premiers déciles de revenu, et de moins de 20 % pour les trois derniers[68]. Ce surcoût est par ailleurs peu pris en charge par les systèmes d'aide.

Après deux décennies de relative stabilité des coûts de l'énergie[69], la hausse récente risque de fragiliser certaines populations, non seulement en fonction de leur revenu, mais également en raison de leur zone et de leur type d'habitat, voire de leur âge. Dans les zones rurales et les petites villes, l'énergie représente plus de 25 % de la dépense logement (contre moins de 18 % dans les grandes villes), en relation avec un habitat individuel plus fréquent.

Du côté de l'impact des dépenses selon les âges, on observe, entre 65 et 75 ans, une hausse de la dépense énergétique qu'il est possible de rattacher au passage à la retraite et à l'occupation plus

68 Sources : enquête Budget des familles 2006, INSEE ; calculs Caisse d'Epargne.

69 C. Plateau, « Vingt ans de dépenses de logement », *Données sociales : La société française*, édition 2006.

importante du logement, accentuant notamment les dépenses en chauffage. Au-delà de 75 ans, la diminution observée peut être liée à une taille moindre du ménage (veuvage) et à la réduction de ses activités. Depuis 2003, la hausse des dépenses d'énergie et des charges s'est donc cumulée avec l'augmentation forte des loyers. La recherche des économies d'énergie dans les logements constitue un levier pour alléger cette charge à terme. Le locatif social, mais aussi la maison individuelle, pourraient en bénéficier spécifiquement. Le premier en raison de la période de construction[70] d'une large partie de son parc et du poids que représentent les dépenses d'énergie dans le budget de ses occupants ; la seconde du fait de l'importante consommation d'énergie associée à ce type d'habitat, mais aussi de choix de construction qui n'ont pas toujours été optimaux en matière de performance énergétique.

[70] Selon le collectif « Isolons la Terre contre le CO_2 », la consommation moyenne d'énergie primaire pour le chauffage des bâtiments résidentiels est trois fois supérieure dans les logements construits avant 1975 à celle des constructions neuves, et une rénovation globale et de qualité optimale intégrant les énergies renouvelables coûte entre 15 000 euros et 25 000 euros par logement.

4 2 3 Nouveau modèle économique, nouveau modèle social

Au-delà de l'abaissement des coûts d'usage, l'habitat durable offre un relais de croissance alors que la filière logement souffre d'un ralentissement qui pourrait être long. Sous réserve de traiter la question des prix associés, les nouvelles normes environnementales pourraient stimuler la demande dans le secteur des travaux et contribuer à maintenir l'activité dans la construction en répondant à de nouvelles attentes. Les investissements dans les technologies liées à l'habitat durable sont également susceptibles de bénéficier à l'ensemble de l'économie (comme en Allemagne, qui s'est investie dans une démarche volontariste depuis plus de quinze ans). Plus globalement, c'est un nouveau modèle économique d'investissement dans la réduction des charges et l'augmentation du bien-être qui est envisageable à travers l'habitat durable.

Outre les perspectives économiques offertes par le logement durable, ce dernier peut contribuer à redéfinir les règles du jeu de la segmentation socio-économique de l'habitat. Il peut introduire de nouvelles références, la qualité du logement durable tenant moins au prix du foncier qu'à sa valeur d'usage et à la prise en compte de son environnement pour celui qui y réside. La revalorisation du patrimoine immobilier par la mise en œuvre de mesures environnementales peut contribuer à rebattre les cartes des critères de choix des espaces et à créer de nouvelles références moins clivantes socialement. Sur ce point, le partenariat de l'Union sociale pour l'habitat (représentant les bailleurs sociaux) avec l'Agence nationale pour la rénovation urbaine, pour atteindre un double objectif de réhabilitation des zones urbaines dégradées et d'amélioration de la qualité de vie des habitants par la mise en œuvre de pratiques durables, constituera un test à grande échelle des perspectives offertes par l'habitat durable. Aujourd'hui, il constitue tout autant un risque d'approfondissement de la crise d'accessibilité qui frappe le logement qu'une opportunité pour la dépasser.

2 ENVIES DE NID, ENJEUX DE VIE !

EN BREF

L'énergie que les particuliers déploient pour trouver leur logement et y investir est à la hauteur de leurs espérances et inquiétudes. Et pour cause! Le logement est, pour nombre d'entre eux, un prolongement de soi, un lieu de construction d'un projet de vie, souvent familial, mais aussi un refuge. Il est sécurisant à titre affectif, mais aussi, et de plus en plus, à titre économique. En effet, les incertitudes sur l'avenir des retraites, notamment chez les jeunes, conduisent à survaloriser la propriété en la considérant comme l'une des réponses les plus efficaces face à la baisse de revenus. Cette ambiance de stress liée à l'achat du logement est partagée par tous, chacun faisant de l'acquisition, si ce n'est un objectif impératif, du moins un idéal.

Mais ce rêve se paie au prix fort: les Français se résignent mal à l'allongement des durées d'emprunt — devenu un passage obligé pour accéder à la propriété —, et repoussent le passage aux actes en restant locataires plus longtemps. Etre locataire est donc pour la majorité un pis-aller, la rentabilité de l'achat étant une évidence à leurs yeux. Pourtant, ce calcul est incomplet: peu d'entre eux imaginent que le bien immobilier puisse perdre de sa valeur. Il existe bien sûr des locataires heureux, notamment tous ceux qui ont trouvé dans ce statut un équilibre de vie et une cohérence avec leurs mobilités familiale et professionnelle. Les plus jeunes restent cependant majoritairement tendus vers l'achat et considèrent la location comme une solution d'attente très imparfaite.

En effet, si huit Français sur dix sont très satisfaits de leur logement, voire de leur quartier, les jeunes ménages sont souvent plus réservés, notamment les locataires. Les besoins en surface, voire en standing, dénotent chez les jeunes des exigences très comparables à celles des autres générations, mais en réalité moins satisfaites. Outre l'âge, la situation en termes de revenus, l'appartenance socioprofessionnelle et le statut actuel d'occupation du logement expliquent les différences d'opinion. Des concessions sont donc inévitables: éloignement géographique, renoncement à une plus grande surface, temporisation sur le moment de déménager en raison des coûts de location ou d'acquisition.

L'aspiration à la propriété n'implique pas que tous suivent le même parcours immobilier. Certes, un modèle standard correspondrait assez bien aux attentes des Français: passer sans heurt de la location à la propriété, et si possible d'une maison individuelle, pour éventuellement revenir sur un logement plus pratique d'usage. Dans les faits, les parcours se complexifient et ne peuvent se résumer à un chemin linéaire, les péripéties de la vie se chargeant de le rendre beaucoup plus fragmenté: ruptures positives ou négatives dans le cycle de vie, précocité ou non dans l'accession, fixation contrainte dans un statut… chacun tire son épingle du jeu avec plus ou moins de réussite. Si ces diversités comportementales sont aujourd'hui bien repérées, des inconnues se profilent en arrière-plan. Le vieillissement de la société française est ainsi un phénomène majeur aux conséquences peu ou mal anticipées sur l'usage du logement, le rapport à la propriété en fin de vie, les nouvelles attitudes de transmission des biens, et plus généralement sur l'urbanisme.

Sources et périmètre de l'analyse

Outre les études publiques sur le sujet et les éditions 2004 et 2005 de L'Observatoire Caisse d'Epargne consacrées aux seniors et aux 18-30 ans, les analyses de cette partie s'appuient sur plusieurs sources spécifiques :

- une étude qualitative réalisée par l'institut WSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, de septembre à octobre 2007, sous la forme de 16 réunions de groupes d'une durée de trois heures : propriétaires, bailleurs privés, locataires dans le parc privé et en logement social, multi accédants, âges et lieux de résidence différenciés ;
- une enquête quantitative réalisée en décembre 2007 par l'institut CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, auprès de 2122 personnes âgées de 18 ans et plus. Cet échantillon a été constitué selon la méthode des quotas, afin de disposer d'effectifs suffisants dans les multiples statuts d'occupation de la résidence principale ;
- INSEE : l'enquête Patrimoine 2003-2004 et l'enquête Logement 2002 ont fait l'objet d'exploitations spécifiques par le Groupe Caisse d'Epargne.

1 ENTRE CŒUR ET RAISON, LA « MAISON » DES FRANÇAIS

Il y a entre un individu et son logement une forme d'identification. La « maison » est en effet à la fois utilitaire et symbolique : avant tout, elle donne un toit à l'individu, mais elle abrite aussi ses rêves personnels et ses aspirations familiales. Au-delà du « cocon », les Français reconnaissent volontiers que leur logement est un prolongement d'eux-mêmes, une manière de dire « qui ils sont ». Recherche de sécurité et investissement symbolique sont bien les deux grandes caractéristiques de la relation au logement. Alors que la dimension de plaisir demeure centrale dans cette relation, un sentiment nouveau de stress apparaît. La pression sociale et économique sur l'achat de sa résidence principale renforce cette tension et rend d'autant plus critiques les décalages entre rêve et réalité.

1 1 Se loger : du plaisir au stress

Point de repère pour la famille, lieu d'expression de soi et d'intimité, le logement porte des valeurs largement positives, toutefois mêlées d'une inquiétude matérielle et d'un souhait de plus en plus fort de parer aux incertitudes de son avenir personnel.

1 1 1 Faire son nid

Le logement évoque chez les particuliers des images de liberté et d'intimité (le « chez soi »). Des valeurs très présentes également chez les plus âgés :

pour 90% des seniors[1], l'immobilier évoque *«le plaisir d'être chez soi pour soi-même ou ses proches»*. La valeur d'usage du logement est passée première, devant la position sociale qu'il donne ou devant l'idée d'avoir un bien à transmettre qui dominait plutôt la société du XIXe siècle: «le faire l'emporte sur l'avoir»[2]. Cette valorisation du logement comme «lieu pour soi», qui s'étend à la cellule familiale et aux proches, participe au mouvement général d'individualisation des comportements et d'expression de soi. Cette conception du logement explique d'ailleurs que les Français aient peu de goût pour l'habitat partagé: dans l'absolu, ils choisiraient peu la colocation (2% seulement), les résidences collectives telles que la maison de retraite, et encore moins d'être logés chez des amis ou dans la famille (1%). Cela explique aussi qu'ils aient une vision plutôt négative des copropriétés[3].

Ces valeurs orientées sur le plaisir individuel sont étroitement associées à la propriété de son logement. 80% des Français considèrent qu'être propriétaire de son logement est, ou serait, la situation idéale pour eux dans l'absolu (62% pour les locataires actuels, 95% pour les propriétaires) et justifient largement ce choix ou ce désir d'être propriétaire par volonté d'indépendance et par souci de l'avenir. Plusieurs motivations se mêlent en effet. Tout d'abord, la nécessité de sécuriser son avenir personnel l'emporte (motivation essentielle pour 50% des enquêtés). Il s'agit bien sûr d'assurer sa retraite mais aussi de limiter, pour l'avenir, les coûts de son logement.

Cette motivation a la particularité d'être très partagée par toutes les générations. En deuxième lieu viennent les motivations à être ou à devenir propriétaire pour gagner en autonomie: *«Faire ce que je veux quand je veux chez moi»*, mais aussi ne pas dépendre d'un propriétaire qui pourrait changer ses plans, ou encore d'un marché locatif jugé trop volatil. La réalisation de soi est également importante: 44% des Français reconnaissent comme essentiel d'avoir un endroit qui leur correspond, qu'ils aménagent à leur façon: *«Je décore, je personnalise mon intérieur.»* La construction d'une destinée, la notion de réussite et de statut social restent présentes: *«C'est une fierté de devenir propriétaire, on a réussi quelque chose.»* Les motivations plus directement économiques ou patrimoniales sont moins sensibles. Les dimensions de sécurisation et d'épanouissement personnels l'emportent donc sur les objectifs de valorisation et de transmission du patrimoine à plus long terme.

Outre la réalisation d'un projet individuel, la force du lien au logement trouve une partie de son explication dans la volonté de s'enraciner, dans un mouvement de résistance ou de rééquilibrage plus ou moins conscient face à une société très mobile. Point d'ancrage, lieu protégé des intrusions extérieures, personnel et personnalisable, la «maison» apporte un équilibre[4]: *«Faire son petit nid, on souffle. Ça booste la vie de famille, et ça la pose.»* Plus d'un Français sur deux considère d'ailleurs son logement actuel comme un lieu de vie où rester le plus longtemps possible, la vision temporaire de son logement ne concernant pour l'essentiel que les moins de 35 ans.

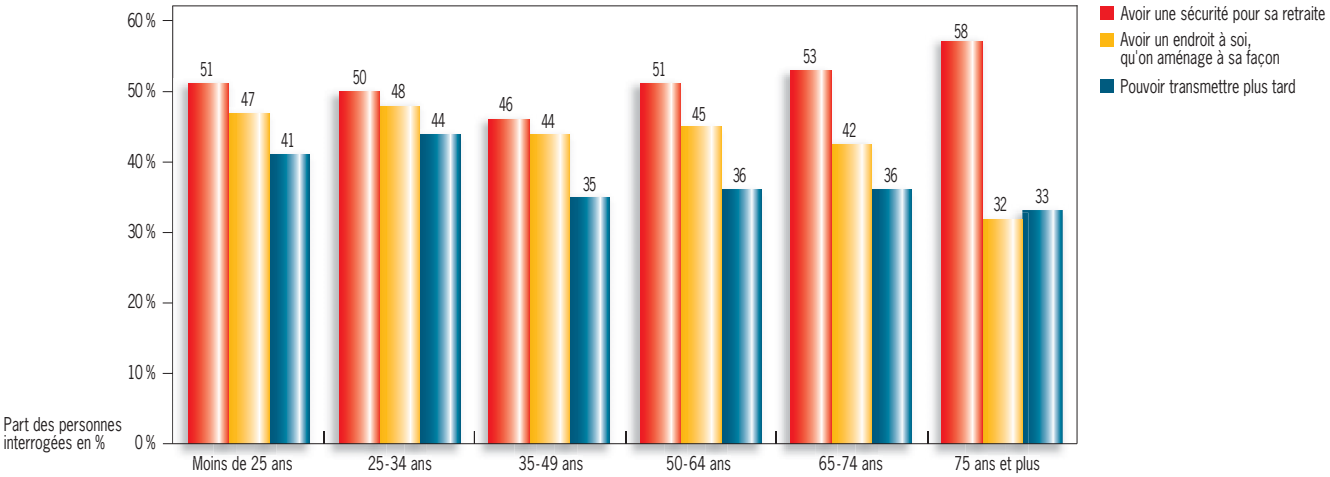
1 Voir L'Observatoire Caisse d'Epargne 2004 - *Seniors: parcours de vies, parcours d'épargne.*

2 A. Bourdin, A. Masboungi, *Un urbanisme des modes de vie*, Editions du Moniteur, Paris, 2004.

3 47% des Français voient davantage de contraintes dans la copropriété, contre 35% qui considèrent que c'est un bon système de répartition des charges. Enquête CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

4 A. Bourdin, déjà cité, parle d'ailleurs de la «base arrière» pour évoquer le logement aujourd'hui.

Les grandes motivations à être propriétaire



C'est pourquoi locataires ou propriétaires s'investissent, voire surinvestissent, dans leur logement.
Ils y projettent leur propre image, manière de se poser face aux autres, et, si possible, de se différencier : *«Là où on vit, ça dénote des goûts, un sens des valeurs… C'est une manière de vivre.»* Très concrètement, l'implication dans la décoration intérieure a pris un poids vraiment important dans les pratiques, car elle permet d'exprimer ses goûts. Le logement est bien un lieu d'identification majeur. Huit personnes sur dix se déclarent attachées à leur logement actuel (dont 44 % «très attachées»), et ce sentiment, légèrement plus féminin que masculin, croît nettement avec l'âge.

1 1 2 Immobilier et retraite : même combat ?

Ce rôle central du logement dans la vie d'un individu ou d'une famille hisse sans aucun doute les déceptions à la hauteur des aspirations. L'immobilier est «le» sujet qui ne laisse personne indifférent. En 2007, il était au troisième rang des préoccupations des Français après l'emploi et les

Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

retraites[5]. Au-delà des valeurs de plaisir, le logement cristallise en effet beaucoup d'incertitudes des Français face à leur avenir, tout spécifiquement l'incertitude de la retraite. Etre propriétaire n'est-il pas devenu une garantie efficace pour faire face à toutes les éventualités[6] ? Tous en sont convaincus. Les plus âgés, d'une part, qui en profitent aujourd'hui car ils sont déjà propriétaires, mais aussi les jeunes de 25-30 ans : ils ont intégré le fait que leur retraite serait soumise à de forts aléas. Ils sont convaincus que le système actuel n'apportera pas un niveau correct de prestations dans le futur. C'est la première génération qui vit dans son entourage des départs à la retraite dans des conditions parfois inférieures aux attentes. Les mesures concernant l'âge de cessation d'activité et la durée de cotisation nécessaire pour disposer d'une retraite à taux plein alimentent la peur de l'avenir : *« On ne pourra plus compter sur les systèmes de retraite, il ne faudra compter que sur soi-même. »*[7] Dans ce contexte, l'immobilier apparaît comme l'une des solutions, si ce n'est la solution, pour anticiper une retraite insuffisante. Les agences immobilières jouent aisément de cet argument en faveur de l'acquisition. L'une d'entre elles n'affichait-elle pas début 2008 : *« Votre retraite avec l'immobilier : 10 ans de cotisations »* ?

La nécessité d'être propriétaire pour sécuriser son présent et son avenir est devenue une norme pour 73% des Français : *« Maintenant, autour de moi, tout le monde trouve que c'est plus logique de devenir propriétaire… J'ai du mal à imaginer que ça puisse se discuter. »* 60% des locataires envisagent donc de devenir propriétaires de leur logement principal dans l'avenir.
Mais ce taux est essentiellement tiré vers le haut par les moins de 35 ans, qui sont 80% à nourrir cette intention (dont 59%, « oui certainement »). 10% des 25-34 ans pensent ainsi passer à l'acte dans les deux ans. Mais il s'agit autant de l'expression d'une obligation sociale que de celle d'une conviction personnelle.

En effet, la crainte de perdre en qualité de vie ou de se sacrifier pour devenir propriétaire freine leurs ardeurs : entre 25 et 34 ans, 59% pensent qu'il est certes préférable de devenir propriétaire, mais à condition de pouvoir bien vivre. Les générations plus âgées (à partir de 65 ans et encore davantage après 75 ans) acceptent plus aisément l'idée de sacrifier une partie de la qualité de vie pour atteindre cet objectif. Elles justifient d'une certaine façon leur choix passé, puisque nombre d'entre elles sont en effet devenues propriétaires et la question ne se pose plus réellement.
En revanche, pour les aspirants actuels à la propriété, l'expression de la norme sociale « il faut être propriétaire » contribue pour beaucoup à l'affirmation : *« Je veux être propriétaire. »*

1 1 3 Un rêve qui se paie cher

Or, le marché immobilier est plutôt tendu, et la mémoire collective est très marquée par une hausse continue des prix pendant dix ans. L'acquisition de son logement est donc considérée comme difficile et devient pour beaucoup une source de

[5] Réponse à la question : « Quels sont les thèmes dont vous aimeriez que l'on parle dans la perspective des élections nationales de 2007 ? » dans le sondage TNS Sofres pour Nexity, réalisé du 10 au 12 janvier 2007.

[6] A noter que les motivations principales sont les mêmes pour l'achat de la résidence principale que pour l'investissement locatif : 47% des détenteurs ou aspirants à la détention d'immobilier de rapport mettent en premier la nécessité d'assurer leur retraite pour justifier leur achat (contre 50% pour la résidence principale).

[7] Voir L'Observatoire Caisse d'Epargne 2005 - *18-30 ans : roulez jeunesses !*

stress. S'y ajoute la perception que, demain, les conditions pour acheter seront encore moins favorables, que l'on a pu « rater » la bonne période et qu'il faut, sinon se rattraper tant qu'il en est encore temps, du moins entrer dans le processus de l'accession, avant d'en être évincé définitivement par la montée des prix.

Aujourd'hui, les Français pensent majoritairement qu'il est difficile de se loger en louant ou en achetant[8]. S'ils restent capables d'acheter dans un marché de prix élevés, c'est grâce à l'évolution des conditions de financement : la baisse des taux d'intérêt, mais aussi l'allongement des durées d'emprunt. Le « rêve » de devenir propriétaire se paie de plus en plus cher.

[8] 47 % déclarent « très difficile » de trouver un logement et 87 % au total sont convaincus que c'est « difficile ». Sondage TNS Sofres pour Nexity, réalisé du 10 au 12 janvier 2007.

L'allongement des durées d'emprunt depuis cinq ans contribue largement à cette morosité : l'endettement à long terme n'est pas un modèle dominant en France, les particuliers abordant le crédit avec une culture plutôt traditionnelle d'emprunt sur 15 ans. Entre ce qui est possible et ce qui est souhaité, l'emprunt court (10-15 ans) reste donc valorisé dans le discours, mais l'emprunt sur 20 ans est devenu la norme réaliste : 29 % des Français accepteraient un prêt sur un maximum de 20 ans, contre 18 % sur 15 ans. Les plus jeunes sont pourtant davantage préparés à un allongement, désormais passage obligé pour un premier achat. Ils sont ainsi 27 % des 25-34 ans à se projeter sur un maximum de 25 ans d'emprunt. Cette durée de 25 ans apparaît comme le seuil psychologique au-delà duquel il serait difficile de s'engager : c'est celle qui préserverait un équilibre acceptable entre l'étalement dans le temps du remboursement et le maintien d'une qualité de vie (le « reste à vivre » une fois payée la mensualité). Les Français supportent mal l'idée d'un emprunt très long : 73 % choisiraient, en cas d'arbitrage réel, de moins emprunter quitte à renoncer à un logement qui leur plaît, par souci explicite de limiter leur durée de crédit. Et parmi les 18 % qui accepteraient d'emprunter au maximum de leur capacité, ce serait dans l'objectif d'acquérir un bien qui les satisfasse. Pour cela, ils préféreraient se limiter sur d'autres dépenses plutôt que de s'endetter sur une très longue période. La réticence à l'endettement très long est manifeste.

1 2 Propriétaire ou locataire ? Des évidences trompeuses

Le sentiment d'urgence à l'achat de sa résidence principale pourrait s'atténuer sous l'effet du ralentissement des prix. En fait, le désir d'être propriétaire n'en serait pas nécessairement affecté car il s'appuie sur des ressorts autant psychologiques qu'économiques. Aussi la dimension « parcours du combattant » de l'acquisition d'un logement n'entame-t-elle pas fondamentalement la volonté d'être propriétaire, volonté confortée par une croyance collective en l'inaltérable valeur économique de l'immobilier.

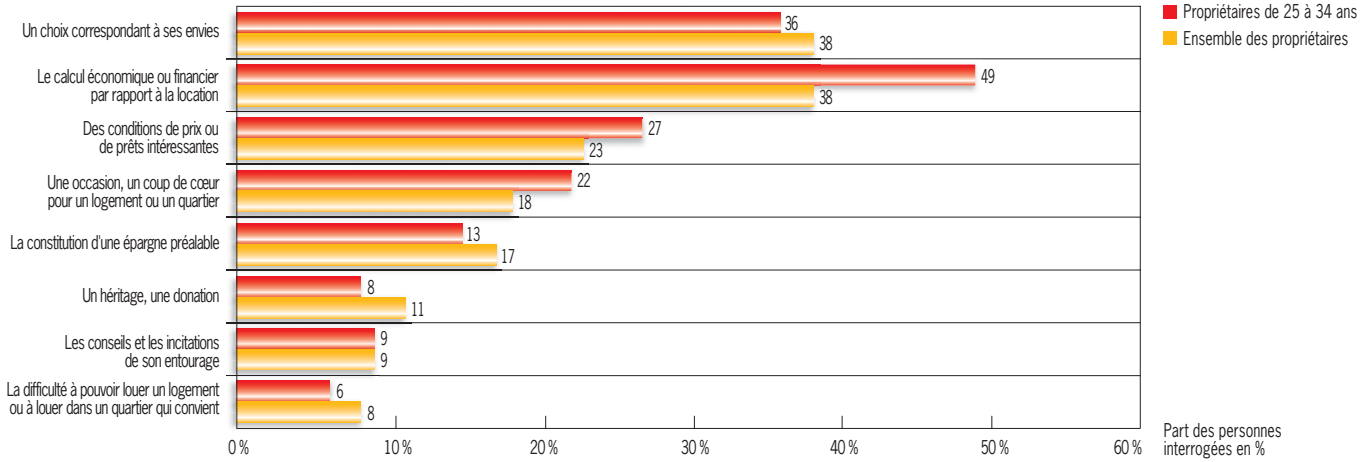
1 2 1 « Etre propriétaire » : le doublé gagnant

Que ce soit comme résidence principale ou comme investissement, l'acquisition immobilière demeure

dans l'opinion publique un acte gagnant sur les plans personnel et financier. En effet, la comparaison financière entre achat et location n'est jamais absente dans l'argumentation justifiant le fait de devenir un jour propriétaire. Quel que soit leur statut d'occupation du logement, 65 % des Français motiveraient essentiellement un achat de résidence principale par l'idée que c'est une opération plus rentable que de louer, ou tout au moins équivalente : *« Pourquoi louer alors qu'on peut acheter pour le même prix ? »* Le plus souvent, le particulier confronte ses remboursements d'emprunt éventuels dans les conditions du marché avec son loyer présent, ou celui qu'il serait amené à payer en cas de changement de résidence.

Pour les propriétaires, la rentabilité de l'achat a bien été une raison principale d'acquérir leur bien, et ce calcul se double d'une raison plus « sentimentale » : le désir profond d'être propriétaire. Ce mélange de rationalité et d'envie est partagé par l'ensemble des propriétaires, les plus jeunes (25-34 ans) étant cependant les plus convaincus par les arguments de rentabilité.

Pourquoi devenir propriétaire ? Calcul économique et aspiration profonde



Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

Le calcul et l'envie se mêlent également dans des arguments d'opportunité (des conditions de prix ou de prêts intéressantes pour 23%, ou des coups de cœur pour 18%). Les autres raisons d'être devenu propriétaire sont liées au parcours patrimonial (épargne, héritage), à la pression sociale et aussi, pour 8%, au déficit d'offre locative abordable.

Qu'ils soient dans le parc privé ou social, les locataires donnent raison aux propriétaires : seuls 23% avancent l'idée d'une meilleure rentabilité économique de la location sur l'achat. Les vertus de la location, comme la souplesse, l'accessibilité et une certaine fluidité du marché, ne semblent pas reconnues. Par ailleurs, leurs raisons explicites de rester locataires aujourd'hui confirment que c'est davantage par défaut de capacité financière à acheter (39% des locataires actuels) que par souhait fondamental de louer (seuls 17% des locataires sont dans ce cas et 26% des moins de 25 ans). *« Payer des loyers, c'est jeter de l'argent par les fenêtres »* est devenu le cri de ralliement des aspirants à la propriété, comme des propriétaires effectifs, ponctué par la conclusion : *« Et au bout, au moins, tu as quelque chose. »*

1 2 2 Quand on aime, on compte mal

« Je paye un prêt, mais c'est comme si je payais un loyer, je suis ravie. » Comparer des remboursements d'emprunt à un loyer n'est cependant pas suffisant. La totalité des coûts de l'achat (coûts d'entretien notamment, charges, gros travaux, impôts…) dépasse le seul remboursement d'un crédit. Sur l'appréciation des charges, 40% des propriétaires étaient au clair sur ces montants avant d'emménager, contre 26% chez les locataires. Mais les premiers reconnaissent aussi davantage que ces charges se sont révélées finalement plus élevées que prévu. En réalité, la question des charges n'est pas un point d'attention fondamental, contrairement au prix ou à la capacité de remboursement. Seuls 19% des locataires actuels (mais 24% des 25-34 ans) seraient dissuadés d'acheter en raison des charges incombant spécifiquement au propriétaire. Envisager des travaux en évaluant leurs coûts très en amont n'est d'ailleurs pas un comportement fréquent.

En outre, il existe une certaine résistance face aux réalités désagréables, comme celle du remboursement, surtout dans le cas de crédits longs. Quelques pragmatiques isolés se détachent : *« Au bout du compte, vous payez quatre fois votre appartement, voire plus »* ; *« Tant que je n'aurai pas remboursé aussi le capital, et pas seulement les intérêts, c'est la banque qui est propriétaire de mon appartement, pas moi »*, précisent-ils. Mais le discours des acquéreurs se rationalise après coup : *« L'idée, c'est de se dire qu'on le revendra, parce qu'aujourd'hui, on a moins la conception d'acheter sur toute une vie ; on en profite dix ans et puis on récupère l'argent pour investir dans autre chose. »*

Cet état d'esprit révèle que les propriétaires ou les aspirants à la propriété écartent la possibilité d'une baisse de valeur de leur bien en cas de revente : *« Quand on aura fini le remboursement, on pourra*

faire une plus-value et acheter quelque chose de plus grand. » Les ménages voient globalement un intérêt à s'endetter pour acquérir un bien dont la valorisation semble toujours progresser. Pour l'accédant à la propriété, acquérir un logement à crédit constitue une manière d'épargner pour son avenir et de posséder un actif patrimonial. La « pierre » aurait une vertu de fond : sa valeur ne tomberait jamais au-dessous de son prix d'achat. Elle représente l'investissement qui rapportera quelque chose, quoi qu'il arrive : *« Peut-être existe-t-il des placements plus rentables mais mon capital immobilier, je suis sûr de le récupérer. »*

Mais cette confiance dans la valorisation du bien immobilier apparaît de plus en plus déconnectée de la réalité, compte tenu de l'orientation du marché et de l'importance des coûts associés (frais de notaire, d'hypothèque ou de caution…) à amortir pour réaliser une plus-value en cas de revente à court terme.

En effet, rationnellement, c'est moins sur la hausse des prix que sur leur durée de présence dans les lieux[9] que les accédants pourront asseoir la rentabilité de leur achat. Or, cette prise en compte de la durée est rarement explicite. Par ailleurs, l'achat suppose une nécessaire foi dans l'avenir rendant difficile, voire impossible, d'intégrer un risque d'échec, qu'il soit professionnel ou conjugal. Les ménages sont ainsi plus certainement poussés à acheter par des motivations d'ordre sécuritaire et psychologique que par la mise en évidence d'hypothèses rationnelles.

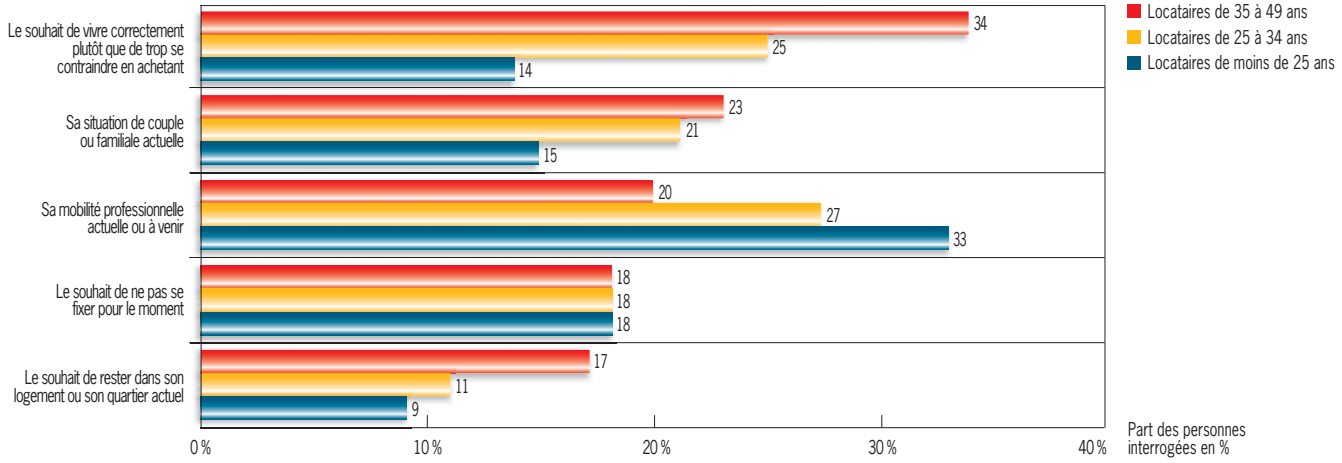
[9] La rentabilité d'un achat sur la location suppose de pouvoir garder son bien un laps de temps suffisamment long, qui s'étend de deux à sept ans en fonction des lieux de résidence (*cf.* partie 3, pages 103 et 104).

1 2 3 Alors, toujours locataire ?

Pourquoi ne pas acheter ? Le premier frein à l'achat tient au niveau actuel du prix des biens, trop élevé pour 46 % des locataires. La crainte de ne pouvoir rembourser ses prêts est citée ensuite par 33 % d'entre eux, talonnée par celle des imprévus de la vie, mis en avant par près d'un tiers des locataires. Si, dans l'idéal, la question du prix et de la solvabilité des ménages était réglée, que resterait-il comme arguments justifiant d'être locataire — ou de ne pas

être propriétaire — aujourd'hui ? L'un d'entre eux renvoie à la temporalité : il y aurait un bon âge pour devenir propriétaire. Ainsi, aux deux extrêmes, les moins de 25 ans et les plus de 75 ans avancent un principe de réalité : il n'est pas encore temps pour les premiers d'être propriétaire, il n'est plus temps de l'être pour les seconds (68 % d'entre eux s'estiment trop vieux pour une acquisition).
Au-delà des tenants du « c'est trop tôt » ou du « c'est trop tard », que disent les locataires qui sont au cœur de la vie active (25-49 ans) ? La moitié des personnes de 25-34 ans interrogées et le tiers des 35-49 ans sont en effet locataires. Cette seconde tranche d'âge justifie la location par une recherche d'équilibre de vie : c'est une situation qui convient à leur niveau de vie, à leur vie de famille ou de couple. La qualité du logement ou du quartier est également une bonne raison de rester locataire. Ce sont des adultes dans la maturité, installés, et satisfaits de leur choix. En revanche, les 25-34 ans n'ont pas fait le deuil d'un futur achat. Mais pour le moment, ils considèrent avec raison qu'ils doivent rester dans ce statut, compte tenu de leur mobilité de vie présente ou à venir et, surtout, des contraintes financières à l'achat (deux tiers des locataires de moins de 35 ans l'affirment).

Les raisons invoquées pour rester locataire



Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

La location est en effet perçue comme le statut correspondant à des situations de transitions familiale et professionnelle. Sur ce point, la crainte des imprévus de la vie justifie le choix de rester locataire, surtout chez les adultes matures, les 35-49 ans (38 % d'entre eux citent ce critère). Ces derniers s'interrogent également davantage sur la question de savoir si le statut de propriétaire est finalement compatible avec leur rythme de vie. En effet, la valeur « ancrage » associée au logement contient un paradoxe : le logement symbolise, pour beaucoup d'entre eux, la durée, la construction d'une famille et la possibilité d'un projet personnel, alors que dans le même temps, ils ont pris conscience de l'accentuation des mobilités de vie comme, par exemple, la fragilité de la vie en couple.
Ainsi, parmi l'ensemble des personnes ayant déménagé au moins une fois dans leur vie, les locataires évoquent plus souvent que les propriétaires des événements familiaux et professionnels à l'origine de ce(s) déménagement(s) (séparation, chômage, recomposition d'une famille). Cela confirmerait que la location s'adapte mieux aux ruptures de vie.

Dans certains cas, la location peut s'imposer après avoir été propriétaire : une famille recomposée, qui a besoin de surface supplémentaire pour accueillir les enfants en alternance, trouvera dans la location la solution par défaut si la propriété est économiquement inaccessible. Des exigences de taille minimum, certaines normes sociales (une chambre par enfant), mais aussi des obligations de localisation (ne pas habiter trop loin de l'ancien conjoint, par exemple) se conjuguent comme autant de contraintes à l'achat. Des études de l'INSEE confirment que les événements familiaux ou relatifs à l'emploi ont un impact positif significatif sur la mobilité résidentielle[10]. Elles montrent également que ce sont bien les propriétaires qui sont les moins mobiles, notamment à titre professionnel. Des tests réalisés sur des données européennes montrent par ailleurs que la durée de chômage des propriétaires est supérieure à celle des locataires[11].

Outre la volonté de garder de la souplesse familiale et professionnelle, certains locataires, plus rares, choisissent aussi ce statut pour conserver davantage de liberté de manœuvre. Il y aurait donc une liberté à double tranchant dans le fait d'être propriétaire : autonomie d'un côté, obligations de l'autre. Ce qui fait conclure à certains que *« le vrai luxe, c'est d'être locataire ! »* Mais les locataires s'accordent finalement sur une position assez neutre ; même si, dans l'idéal, ils souhaitent être propriétaires (à 60 %), le fait d'être locataire est adapté aujourd'hui à leurs besoins (ils l'affirment pour 62 %), et il ne serait pas raisonnable financièrement de vouloir autre chose (54 %).

Du côté des locataires du parc social, les termes du débat sont les mêmes, mais avec des nuances dans les appréciations, surtout chez les jeunes. Comme les locataires du privé, ils considèrent que leur statut est adapté à leurs besoins et à leurs moyens. Comme eux également, ils aspirent à la propriété de leur résidence principale. Mais les jeunes locataires du parc social apparaissent, sur ce projet, globalement plus sceptiques que ceux logés dans le

10 A. Jacquot, « Comportements résidentiels et marché du logement », *Economie et Statistique*, n° 381-382, 2005, p. 10.

11 A. J. Oswald, « The Missing Piece of the Unemployment Puzzle », *An Inaugural Lecture*, University of Warwick, 1997.

secteur privé. Ainsi, ils sont 50% à envisager avec certitude d'acheter un jour leur résidence principale, contre 60% pour les seconds. Ce décalage exprime leur réserve quant à la possibilité d'y parvenir et leurs doutes sur l'amélioration de leur situation. Par ailleurs, les moins de 35 ans résidant dans le parc social se déclarent moins fréquemment satisfaits de leur cadre de vie et envisagent plus souvent de déménager que les jeunes locataires du parc privé. De ce fait, ils semblent relativement peu séduits par la possibilité de racheter leur logement actuel dans le cadre des programmes de vente de logements sociaux à leurs occupants : 25% des 18-35 ans pourraient l'envisager, mais seuls 9% font part d'intentions certaines (« oui, certainement »). En revanche, leurs aînés, davantage enracinés dans leur quartier, paraissent plus sensibles à une telle offre (44% d'intentions positives parmi les 35-49 ans, 42% pour les plus de 50 ans, et respectivement 28% et 19% de chacune de ces deux tranches d'âge l'envisageraient « certainement »), celle-ci constituant une opportunité dans le cadre d'un parcours d'accession à la propriété retardé ou moins envisageable.

1 3 Des compensations aux compromis

La distorsion inévitable entre les souhaits et les réalités du logement se traduit par des insatisfactions de niveau variable. Les jeunes générations semblent à la fois logiquement plus frustrées que les autres, mais également représentatives d'une montée des exigences sociales sur le logement. Dans cette rencontre imparfaite entre envie et réalité, les compromis sont à l'ordre du jour.

1 3 1 Mon doux domicile et mon joli quartier

Près de deux tiers des Français sont satisfaits des qualités actuelles de leur habitation. L'insatisfaction est surtout une question d'âge, elle-même reliée au statut d'occupation du logement. Les seniors, également davantage propriétaires, sont plus satisfaits de leur sort. Les plus jeunes, comme la tranche d'âge des 25-34 ans, souhaitent plus que tout posséder une maison individuelle, reproduisant l'aspiration des générations précédentes. Or, 46% vivent en appartement, alors que 13% d'entre eux seulement le désirent. Avec l'avancée en âge, cependant, l'attrait de l'appartement s'accentue (un tiers des 65-74 ans le souhaitent), dans le souci d'habiter un lieu plus facile d'entretien et plus proche des services.

81% des Français sont attachés à leur logement. Leur appréciation d'ensemble dénote l'amélioration du parc de logements en France. Dans ce contexte où l'essentiel des besoins semble atteint, les nouvelles attentes sont plutôt des « à-côtés » qui viendraient embellir l'existant ou apporter une qualité de vie complémentaire. Ainsi, plus que la superficie[12], le confort, ou encore l'agencement, les exigences se porteraient désormais sur la présence d'un jardin ou d'une terrasse, ou de plus de lumière. Ce sont les catégories socioprofessionnelles supérieures qui sont les plus friandes de ces

12 Critère d'amélioration important pour seulement 23% des Français interrogés dans l'enquête CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, 2007.

améliorations (47% des cadres et professions supérieures et 45% des professions intermédiaires souhaiteraient une terrasse ou un jardin, contre 40% en moyenne).
De nouvelles préoccupations s'expriment également, comme le souhait d'une meilleure isolation thermique ou phonique. Même si, pour les 25-34 ans, le souhait d'une plus grande superficie tranche nettement avec les autres générations (33%, contre 23% pour l'ensemble), ils restent conformes aux autres tranches d'âge pour la hiérarchie d'ensemble des critères. Une certaine uniformité des attentes sur les qualités du logement se dégage, avec une hausse globale du niveau d'exigence, quel que soit l'âge.

La différence de statut d'occupation induit des positions assez tranchées : les locataires attendent davantage d'améliorations que les propriétaires du côté de la superficie (28% des locataires en secteur privé, contre 22% en moyenne), mais également du côté de la commodité d'usage. Inversement, la problématique de l'ensoleillement est un sujet de propriétaire. Ces positionnements sont évidemment liés à des différences de besoins, compte tenu de la situation de départ. L'enquête Logement 2002 de l'INSEE confirme que le jugement sur son logement s'améliore si les critères « présence d'espace vert » ou « exposition au soleil » sont satisfaits. Le critère le moins important dans ce jugement est l'accessibilité à la résidence principale par les transports en commun. Cette hiérarchie des attentes souligne la focalisation sur les qualités internes de son habitation (lumière, superficie, volume…).

L'attachement des Français au quartier, bien que plus faible que pour leur habitation, reste cependant très important (77% s'y disent « attachés »), d'autant que le choix du logement est souvent aussi celui d'un quartier, et vice versa. Ils sont d'ailleurs, pour près de la moitié d'entre eux, très satisfaits de la qualité de vie du quartier (tranquillité, espaces verts ou encore sécurité). Mais leurs attentes sont parfois paradoxales, plaçant sur un pied d'égalité des critères assez incompatibles, comme la proximité des services urbains ou du travail et la présence d'un jardin. Les plus jeunes affectent à leur quartier des notes moyennes de satisfaction un peu moins bonnes, soit parce que leur degré d'exigence est globalement plus élevé, soit — comme il est plus probable — parce qu'ils vivent généralement dans des conditions et des quartiers moins agréables que ceux de leurs aînés. Ils sont d'ailleurs moins attachés à leur logement actuel et davantage convaincus, logiquement, que c'est une solution temporaire. Et ils rêvent d'autant plus aux grands espaces.

1 3 2 L'appel des grands espaces

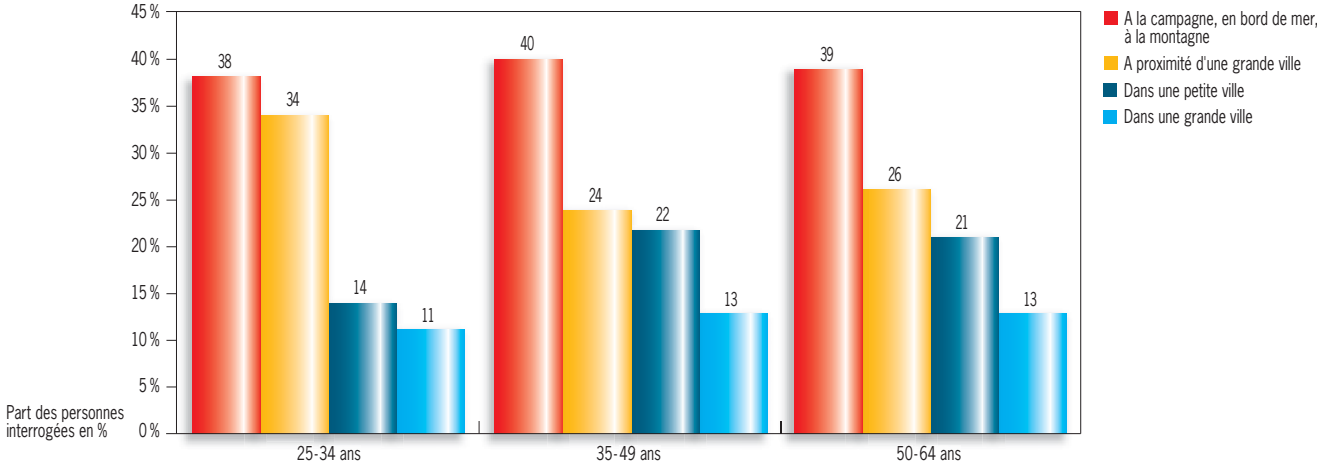
En ce qui concerne les préférences de lieux de vie[13], l'expression des frustrations est davantage apparente, et cela dans toutes les classes d'âge. Dans l'absolu, seuls 16% des Français interrogés souhaitent vivre dans une grande ville, alors que 26% y vivent effectivement. Parmi l'ensemble des solutions disponibles, leur idéal serait un habitat très proche de la nature (« à la campagne, en bord de mer, à la montagne »). Ce rêve d'espace et de nature se mêle toutefois de pragmatisme car

13 *cf.* graphique page 60.

c'est la localisation à proximité d'une grande ville (pourvoyeuse de services et d'emploi), plutôt que dans une petite agglomération, qui serait l'idéal. Cette opinion reflète des images largement véhiculées sur la qualité de vie dans les villes de taille moyenne, très séduisantes pour les tranches d'âge actives, peut-être davantage sous pression dans leurs obligations quotidiennes.

La variation du degré d'attachement — important pour la « maison », faible pour l'environnement global — confirme la forte valeur ajoutée du logement, espace capable de refléter les valeurs et la mainmise de l'individu (notamment par son agencement ou le choix de son ameublement). Inversement, sa maîtrise est beaucoup moins évidente sur le quartier, et encore moins sur l'environnement global. Sur ce point, le décalage important entre souhait et réalité reflète une forme de rejet des phénomènes « subis » dans les zones à dominante urbaine (densité de la population, problèmes réels ou projetés d'insécurité…). Ce décalage traduit également un comportement repéré dans d'autres sphères : le repli sur les univers « microsociaux » et la mise à distance des préoccupations collectives. Le phénomène de l'étalement urbain répond partiellement à ce besoin d'espace et semble atténuer le mal-être des Français quant à leur lieu

Où voudrait-on vivre ?



Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

de vie. Cependant, cette périurbanisation, en s'accentuant, génère aussi ses propres inconvénients : l'habitat individuel groupé reproduit parfois les contraintes du collectif, les temps de transport jusqu'au travail se sont allongés, et la montée des prix du foncier n'autorise pas toujours à choisir sa zone de prédilection.

1 3 3 Transiger ou déménager

Certes, 51 % des personnes interrogées reconnaissent n'avoir eu aucune contrainte à supporter pour trouver le logement adapté à leurs besoins. Cependant, il s'agit majoritairement de seniors.

Les évolutions récentes du marché immobilier ont changé la donne : les installations de plus en plus éloignées des centres-villes sont liées à des contraintes de prix d'acquisition ou de loyers. *« On s'expatrie »*, résument certains ménages. Ces contraintes concernent pour l'essentiel les personnes qui se sont installées récemment : 16 % des 25-34 ans disent avoir été obligés de s'éloigner davantage qu'ils ne le souhaitaient pour avoir le logement désiré, 18 % reconnaissent avoir payé plus cher qu'ils ne l'avaient prévu.

Les vrais sacrifices pour se loger ont donc été consentis bien plus par les tranches d'âge jeunes, notamment les moins de 25 ans, mais aussi, dans une moindre mesure, les 25-34 ans et les 35-49 ans, c'est-à-dire les ménages, soit moins aisés financièrement, soit davantage confrontés à la hausse des prix depuis la fin des années 1990.

Les différences d'âge sont donc déterminantes, de même que la profession et le statut d'occupation, pour expliquer ces nécessaires arbitrages. Les personnes concernées ont dû faire des concessions : prendre un logement moins grand (14 % de l'ensemble de la population, mais 24 % des moins de 25 ans et 17 % des ouvriers), payer plus cher (14 % de l'ensemble, mais 20 % des employés), ou encore s'installer dans un quartier plus éloigné (13 % pour l'ensemble, mais 21 % des ouvriers).

A noter que les propriétaires sont plus nombreux à n'avoir pas connu de contraintes pour se loger (58 %, contre 38 % pour les locataires), ce qui renvoie à leur âge plus avancé et à un passé d'accession plus facile. Inversement, les locataires dans le parc privé ou social ont rencontré davantage de contraintes : ils sont respectivement 19 % et 21 % à avoir payé plus cher que prévu (contre 14 % en moyenne), 18 % et 22 % à avoir pris un logement trop petit, 11 % et 14 % (contre 9 %) à avoir accepté de vivre dans un quartier moins agréable ; enfin, ils disent, pour 28 % et 29 %, qu'ils ont renoncé à déménager devant les difficultés financières (contre 10 % des propriétaires).

Dans le même temps, ces compromis, finalement peu satisfaisants, expliquent que 34 % des Français — mais 59 % des 25-34 ans — souhaitent déménager dans les cinq ans.
Leurs motivations sont pratiques (se rapprocher du travail), mais aussi de l'ordre du confort. Ils n'ont pas encore trouvé le logement qui correspond à leurs

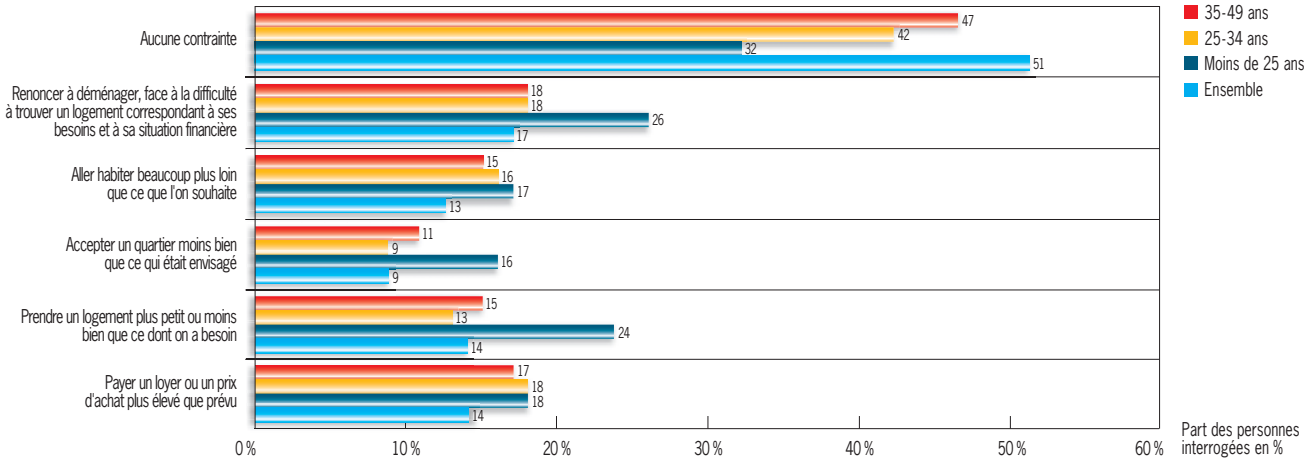
attentes, notamment en termes de surface : 37 % déménageraient pour avoir un logement plus grand (dont 43 % parmi les locataires), attente forte, notamment s'ils ont des enfants (64 % des couples de moins de 35 ans pensant déménager — y compris propriétaires —, avec au moins un enfant à charge, souhaitent changer pour une plus grande surface).

Les compromis se répercutent sur les comportements d'acquisition pour les locataires. Une perception plutôt pessimiste des possibilités d'achat immobilier conduit ainsi à l'attentisme : parmi les locataires, 54 % des moins de 35 ans et 47 % des 35-49 ans sont en situation d'attente. Cependant, plus encore que les jeunes générations, ce sont les ménages modestes qui apparaissent les plus affectés dans le déroulement de leur parcours résidentiel.

2 PARCOURS IMMOBILIERS : C'EST LA VIE QUI COMMANDE

Les parcours de vie sont devenus plus complexes, chaotiques et individualisés en raison de nouvelles discontinuités : installation tardive ou réinstallation en couple, augmentation des séparations de

Des compromis pour se loger : plutôt une problématique de jeunes
« Quelle(s) contrainte(s) avez-vous rencontrée(s) pour vous loger ? »



Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

couple à tout âge (le taux de divorce — pour 1 000 habitants — est passé de 1,5 en 1980 à 2,2 en 2005 en France métropolitaine), recompositions familiales ou développement de la monoparentalité (3,6 % des ménages en 1982, 7,4 % en 1999[14]), chômage, mobilité professionnelle, etc. Difficile dans ces conditions d'évoquer *a priori* un parcours immobilier linéaire, car il ne serait pas conforme aux réalités multiples des ménages.

[14] Entre-temps, le nombre de ménages est passé de 19,6 millions à 23,8 millions.

Pour autant, il ne faut pas surestimer les changements de logement liés aux bouleversements de vie, compte tenu, d'une part, d'une certaine inertie de comportement (le modèle dominant restant commandé par la logique du cycle de vie), d'autre part, du nombre limité de solutions qui s'offrent aux particuliers quant à leur habitation. Un parcours immobilier standard se dégage de prime abord, assez représentatif des projections des Français sur leur logement. Cependant, les mobilités socio-économiques semblent y apporter des inflexions nouvelles et permettent de dégager des typologies de comportements bien différenciées.

2 1 De locataire à propriétaire : un fleuve tranquille ?

Alain et Martine avaient 20 ans lorsqu'ils se sont rencontrés, ils ont emménagé ensemble à 21 ans et ont acheté leur première maison à 28 ans, à l'arrivée de leur premier enfant. Aujourd'hui, à 53 ans, ils ont deux grands enfants. Le dernier, Jules, a 22 ans passés et quitte le foyer parental pour débuter son propre parcours immobilier.

En France, c'est en effet en moyenne à 22 ans et demi qu'un jeune adulte réalise sa première installation. Ce Français « standard » devient alors majoritairement locataire de son appartement, ou plus rarement de sa maison. Le développement d'un projet immobilier se construit en parallèle, tiré par l'aspiration à devenir propriétaire. Or, l'accès à la propriété est très sensiblement influencé par la situation économique et familiale du ménage[15].

[15] Au sens statistique du terme, un ménage désigne l'ensemble des occupants d'un même logement, sans que ces personnes soient nécessairement unies par des liens de parenté (en cas de cohabitation, par exemple). Un ménage peut être composé d'une seule personne.

Reprenons le cas de Jules : le temps d'avoir une situation financière stable, de trouver un emploi en CDI et d'engager une relation affective réelle avec son amie Juliette, il fait le choix de rester locataire. C'est finalement autour de 30 ans que Jules stabilise sa situation professionnelle et constitue avec sa compagne un capital qui les fait sérieusement réfléchir à un projet immobilier commun : acquérir leur première maison. L'appartement qu'ils louent ensemble devient en effet trop « petit », trop « étouffant » pour leur vie de couple. Ils songent, par ailleurs, à avoir leur premier enfant.
Ce parcours type a été observé dans l'enquête CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne et dans d'autres travaux sur l'immobilier, menés notamment par l'INSEE. Il est représentatif du schéma « classique » des parcours de vie, qui coïncide avec un parcours immobilier balisé.

Pour Jules et Juliette, comme pour leurs parents avant eux, la maison symbolise la famille, la relation amoureuse. Il s'agit du « nid » dans lequel les enfants grandiront et qui permet, comme un objet fétiche, de consolider la relation : « *On a voulu acheter pour*

concrétiser notre relation ; *« L'achat à deux, c'est l'accomplissement d'une histoire. »*

La maison participe au projet de vie ; elle en constitue même l'un des objectifs les plus porteurs : on projette d'acheter, on réfléchit à cette « maison », on s'investit dans son achat, sa construction ou sa réfection, qui matérialisent *« le droit au bonheur pour soi et ses enfants. »*

Généraliser l'histoire de Jules et Juliette serait abusif. Ils rassemblent en effet les conditions nécessaires pour songer à un projet immobilier et le concrétiser. D'autres ménages, soit par choix, soit par contrainte, ne suivent pas ce parcours standard. Certains, par manque de stabilité économique et/ou familiale qui leur permettrait de réaliser leur rêve d'accession, restent locataires toute leur vie ; d'autres adoptent une stratégie de départ tardif du foyer parental pour pouvoir investir directement dans leur projet immobilier… D'autres encore vivent des parcours plus atypiques. Ainsi, à la suite de ruptures de vie (rupture de couple, rupture de situation économique…), des ménages sont contraints de changer de statut d'occupation. Ils le vivent parfois comme une régression ou un échec, car il y a souvent assimilation entre statut du logement et statut social, avec une échelle de valeur où la propriété est au sommet : *« C'est pas une fin en soi, mais ça fait bien de dire : je suis propriétaire. »*

2 2 Logement, dis-moi qui je suis !

La majeure partie de la population aspire à être propriétaire : aussi chaque ménage se situe-t-il d'une manière ou d'une autre dans cette perspective. Certains l'atteignent, d'autres n'y croient plus, d'autres sont encore dans le choix des possibles. Que l'on soit aujourd'hui locataire dans le parc privé ou social, propriétaire de toujours ou ancien locataire devenu propriétaire, il existe des facteurs explicatifs de la diversité des chemins empruntés. Ceux-ci ont permis de réaliser une typologie des ménages mettant en évidence sept profils type.

2 2 1 Les « Déménageurs » (21 % des ménages français)

Ce sont des locataires vivant dans le parc privé, en majorité dans des logements collectifs, et surtout dans des centres urbains et des proches banlieues. Ils ont débuté leur parcours immobilier en s'installant pour la première fois, avant 25 ans, comme locataires, et aujourd'hui, à un âge bien plus avancé, aucun n'a franchi le cap de la propriété de sa résidence principale. Ce statut d'occupation est contraint, faisant suite à un ensemble de ruptures dans leur parcours de vie et à des conditions économiques instables. Ces ménages de tous âges (avec une légère prépondérance des moins de 50 ans) ont en effet souvent vécu des expériences douloureuses, notamment sur les plans professionnel et familial.

Leur situation financière est difficile, 30 % gagnant mensuellement moins de 1 500 euros net par mois. Les revenus du foyer sont non seulement faibles mais également irréguliers d'un mois sur l'autre (et totalement variables pour 10 %). Les ménages

inactifs (autres que les retraités) sont beaucoup plus nombreux dans ce groupe que dans l'ensemble des ménages, et les actifs appartiennent majoritairement à des catégories sociales modestes. A ces situations matérielles contraignantes et ces ruptures de vie s'ajoute fréquemment un sentiment d'insatisfaction sur leurs réussites sociale et professionnelle : l'indicateur d'« estime de soi »[16] est mauvais dans le cas des personnes qui ont connu au moins une période de chômage ou d'inactivité depuis le début de leur carrière (notamment chez les seniors). Or, une mauvaise estime de soi et l'instabilité économique et professionnelle se marient souvent mal avec le projet immobilier, qui s'inscrit dans un temps long.

[16] Enquête Patrimoine 2003-2004, INSEE.

Du côté de leur vie familiale, moins d'un tiers sont mariés, et ils sont plus nombreux que la moyenne nationale à ne pas avoir d'enfant. Or, la vie en couple et les enfants sont des facteurs qui incitent de façon très significative un locataire à devenir propriétaire. Des ruptures de vie leur ont par ailleurs, à plusieurs reprises, imposé un déménagement : ils sont 75 % à avoir changé plus d'une fois de logement, dont 42 % plus de trois fois. Les causes les plus citées sont la perte d'emploi ou le chômage, une séparation (plus de la moitié ont déjà vécu une rupture), une nouvelle union… Ces modifications ont entraîné des évolutions du statut d'occupation, qui se sont toutefois limitées au passage du secteur locatif social au parc locatif privé et inversement, ou encore au retour dans la famille.

Ces « Déménageurs » contraints ne perçoivent pas le logement comme un lieu auquel on s'attache et dont on ne partira plus. Beaucoup aspirent aujourd'hui à devenir propriétaires, même si nombre d'entre eux resteront dans l'incapacité d'atteindre cet objectif.

Méthodologie de la typologie

A partir d'une sélection de questions issues de l'enquête quantitative réalisée par l'institut CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne en 2007, une analyse des correspondances multiples a été effectuée afin de déterminer les axes les plus déterminants de la typologie. Celle-ci permet de scinder la population en sept groupes de parcours immobiliers.

Ces sept parcours se positionnent principalement sur trois axes discriminants : locataires actuels/ propriétaires actuels, ménages peu mobiles/ ménages très mobiles en termes de statut, initialement résidents dans le secteur social/ initialement résidents dans le secteur privé.
Le schéma (situé page 68) figurant les sept groupes illustre donc leur positionnement relatif par rapport à ces trois axes.

L'analyse a également été enrichie d'enseignements issus de l'exploitation par le Groupe Caisse d'Epargne de l'enquête Patrimoine 2003-2004 de l'INSEE.

2 2 2 Les «Philosophes» (8 % des ménages)

Ces ménages ressemblent aux «Déménageurs» à beaucoup d'égards sur le plan socio-économique, mais ils s'en distinguent, pour l'essentiel, par leur statut de locataire dans le parc social. Légèrement plus jeunes (70% ont moins de 55 ans), ils ne sont jamais sortis définitivement de ce statut de locataire social. Leur parcours résidentiel a commencé par une première installation hors du foyer parental assez tôt et avec des moyens modestes. Pour la majorité, la première location s'est donc faite dans le secteur social. Leur niveau de revenus est très bas, 40% percevant moins de 1 500 euros net mensuels. Par ailleurs, la proportion d'employés, d'ouvriers et d'inactifs en dehors des retraités représente 62% de ce groupe.

Ces conditions n'ont pas empêché des changements de logements assez fréquents, parfois même en tant que propriétaire, statut dans lequel aucun n'a cependant réussi à s'inscrire définitivement. 10% des ménages déclarent en effet avoir quitté le secteur locatif social pour devenir propriétaires, mais ont été contraints de réintégrer le secteur social, aller et retour plutôt vécu comme une régression. De même, beaucoup sont passés de locataires du secteur social à locataires du secteur privé, puis certains ont fait le parcours inverse. Le plus souvent, des ruptures sont mises en avant pour expliquer ces changements de statut: séparation ou divorce, nouvelle union, problèmes de santé…

Bien qu'attirés comme les autres groupes par l'idéal de la propriété, leur appréciation de leur situation économique et des conditions tarifaires favorables du secteur social les conduit à moins chercher d'autres solutions. Ainsi, ils cherchent moins à changer de logement que les autres groupes de ménages locataires. Seuls 45% désirent déménager dans les cinq prochaines années (contre 58 et 59 % dans les deux autres groupes de ménages locataires: les «Déménageurs» et les «Potentiels»), et 42% souhaitent garder leur logement le plus longtemps possible (contre 35 % et 32 % dans les deux autres groupes de ménages locataires).

2 2 3 Les «Potentiels» (4 % des ménages)

Beaucoup plus jeunes (60% ont moins de 35 ans), les «Potentiels» ont la particularité de concentrer des ménages à la croisée des chemins, pour lesquels les choix sont très ouverts. Compte tenu de leur âge, ils n'ont pas encore connu d'événements ayant modifié leur parcours immobilier.
Ils se sont installés pour la première fois en location, comme la quasi-totalité des ménages français, mais relativement plus tard. Depuis, ils n'ont pas changé. Près des deux tiers vivent aujourd'hui dans le parc privé et seuls 25% sont mariés, même si les deux tiers vivent en couple.

Disposant de revenus très irréguliers pour 25% d'entre eux, ils sont en attente de stabilité professionnelle (30% déclarent avoir déjà rencontré au moins une période de chômage et 55% disent

rester locataires en raison de revenus insuffisants). Or, chez ces jeunes ménages, le revenu représente un des critères essentiels permettant d'être propriétaire de sa résidence principale : un ménage de 26-34 ans qui gagne plus de 3000 euros net par mois a en moyenne deux fois plus de chances d'être propriétaire qu'un ménage qui gagne entre 1500 et 3000 euros net mensuels.

Pour ces jeunes en devenir, les caractéristiques financières sont liées à une période transitoire de la vie où se combinent fin des études, recherche de travail, périodes de chômage éventuelles, premières expériences professionnelles.

Dans ces conditions, la location peut s'imposer à eux dans l'objectif de se constituer un apport financier, ou parce qu'ils se sentent encore trop jeunes pour l'achat (30%). Même si, aujourd'hui, 60% d'entre eux envisagent de changer de logement dans les cinq prochaines années, ce n'est pas systématiquement pour devenir propriétaire : *« C'est un choix de vie, je ne pourrais pas gérer une maison maintenant, ce qui compte c'est mon boulot. Quand celui-ci se stabilisera, après je penserai à acheter. »*

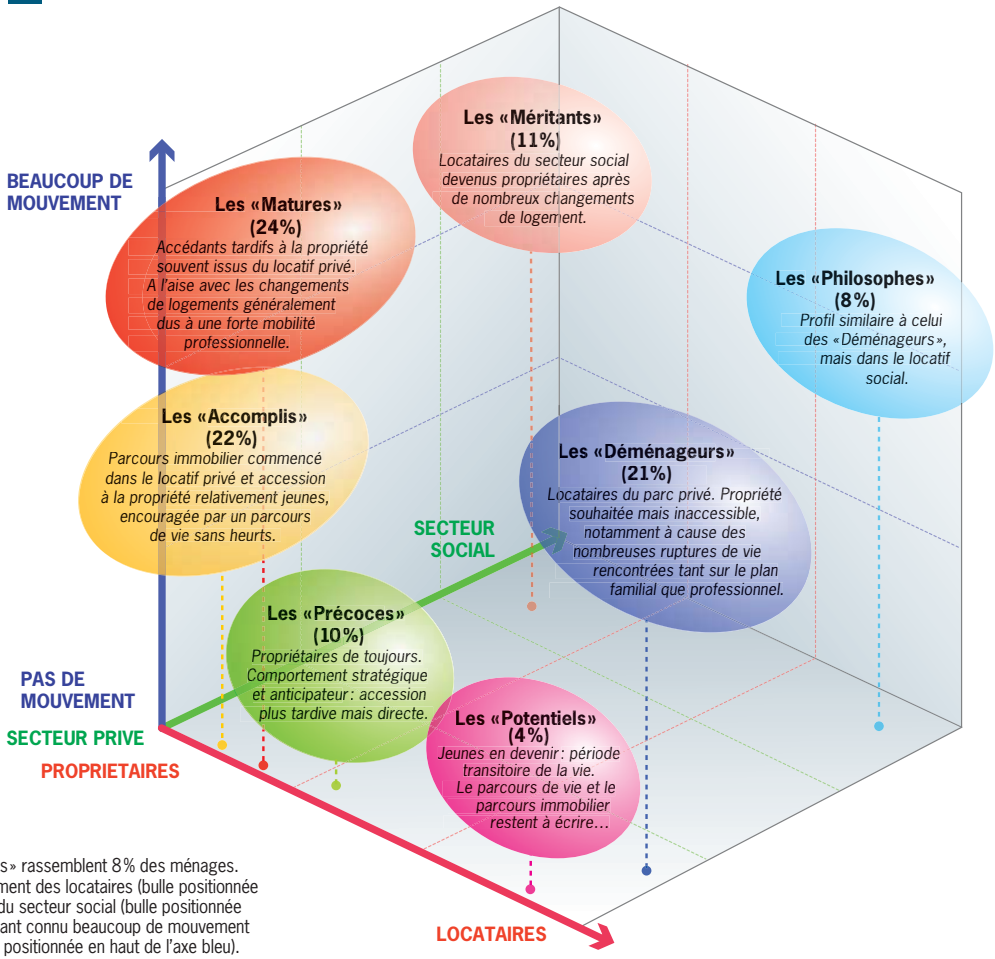
2 2 4 Les « Méritants » (11 % des ménages)

Les « Méritants » vivent aujourd'hui une situation de logement stable, après avoir suivi une forme de parcours immobilier ascendant. Ils ont par ailleurs cumulé les facteurs favorisant l'accession à la propriété.

Au départ — et c'est leur originalité —, ils étaient locataires dans le secteur social. Ils se sont installés pour la première fois très jeunes (80% avaient moins de 25 ans), ce qui explique largement le choix du logement social. Aujourd'hui, tous les « Méritants » sont propriétaires de leur résidence principale : 88% le sont devenus avant 40 ans (dont 20% entre 35 et 39 ans). Comme nombre de propriétaires, ils ont jeté leur dévolu sur la maison individuelle dans des communes rurales et des villes de moins de 20000 habitants.

ENVIES DE NID, ENJEUX DE VIE !

Typologie des parcours immobiliers



Guide de lecture : les «Philosophes» rassemblent 8% des ménages. Ces ménages comptent essentiellement des locataires (bulle positionnée à l'extrémité droite de l'axe rouge), du secteur social (bulle positionnée à l'extrémité droite de l'axe vert), ayant connu beaucoup de mouvement dans leur parcours immobilier (bulle positionnée en haut de l'axe bleu).

Plusieurs éléments favorables ont contribué à ce parcours gratifiant : ils sont près de 56 % à gagner plus de 2 500 euros net par mois et, pour la majorité d'entre eux, avec des revenus stables. Par ailleurs, leur situation familiale a également encouragé l'accès à la propriété : 70 % sont des couples mariés (dont 22 % suite à une nouvelle union), et 90 % ont eu des enfants.

Mais cette accession à la propriété ne s'est pas faite systématiquement dès leur premier changement de logement. Si certains sont passés directement de locataires du secteur social à propriétaires, 60 % ont changé d'habitation entre une et deux fois, et 33 % entre trois et quatre fois, passant par des étapes transitoires, comme la location en secteur privé. Les raisons de ces changements de statut sont plutôt positives : mariage, installation en couple, arrivée d'un nouvel enfant, nouvelle union ou famille recomposée… 8 % d'entre eux expliquent que la réception d'un héritage ou d'une donation les a conduits à devenir propriétaires. Seule une minorité des « Méritants » aurait fait des aller-retour entre les statuts (4 % citent le passage de propriétaire à locataire du secteur social), mais ils sont par la suite redevenus propriétaires.

Aujourd'hui, 66 % souhaitent rester dans leur logement le plus longtemps possible, et 82 % ne souhaitent pas en changer durant les cinq prochaines années. Les « Méritants » offrent l'image de ménages « arrivés au port », ayant derrière eux un parcours valorisant.

2 2 5 Les « Accomplis » (22 % des ménages)

Ce qui retient l'attention chez les « Accomplis », majoritairement représentés par des seniors, c'est leur parcours immobilier relativement « confortable », où chaque événement a plutôt favorisé leur accession à la propriété.

A la différence des « Méritants », installés initialement dans le parc social, presque tous ont commencé leur parcours immobilier dans le locatif privé. Tous ont préféré et ont eu les moyens de quitter leur statut de locataire pour devenir propriétaire. Aujourd'hui, ils vivent majoritairement en maison individuelle, essentiellement dans des communes rurales et de très petites agglomérations.
Leur situation économique actuelle est très satisfaisante, avec des revenus réguliers et un niveau de vie confortable. En raison de leur âge déjà avancé, les retraités sont surreprésentés dans ce groupe, retraités qui s'avèrent, par ailleurs, essentiellement issus de catégories socio-professionnelles modestes.

Leur première accession s'est faite relativement tôt (17 % avant 25 ans et 47 % entre 25 et 34 ans), dans des conditions du marché immobilier plus favorables qu'aujourd'hui. L'accomplissement du parcours immobilier jusqu'à la propriété s'est fait sans heurts, les changements de statut, relativement peu nombreux (72 % n'ont pas changé de logement plus de trois fois), ayant été motivés pour l'essentiel par la mobilité professionnelle, le mariage, l'installation

en couple ou encore l'arrivée d'un enfant (63 % sont mariés et 82 % sont parents : deux facteurs incitatifs à l'accession).
Aujourd'hui, ces ménages sont satisfaits de leur logement, auquel ils sont très attachés, et ils partagent avec les « Méritants » le sentiment d'un parcours réussi.

2 2 6 Les « Précoces » (10 % des ménages)

Ce sont des propriétaires de toujours. Tous ont débuté leur parcours en étant propriétaires de leur résidence principale et n'ont pas quitté ce statut. Seconde particularité, plus de la moitié d'entre eux (56 %) vivent dans le même logement depuis leur première installation. Leur préférence est allée à la maison individuelle en zone rurale ou dans de très petites agglomérations.

Un peu plus âgés que les « Accomplis », ils sont aussi plus hétérogènes en termes de revenus. Quoique moins aisés, ils peuvent se reposer cependant sur des revenus satisfaisants et stables. Ici encore, les retraités sont les plus représentatifs de ce groupe, avec une surreprésentation des catégories socioprofessionnelles modestes.

Si leur parcours réserve peu de surprises, puisqu'ils sont toujours restés propriétaires et souvent dans la même maison, ils présentent en revanche un comportement plus stratégique ou anticipateur. En effet, leur première installation a été plus tardive, un moyen pour eux de préparer l'arrivée directe dans un logement adapté à leurs besoins. Quant aux 56 % qui n'ont jamais changé d'habitation, il est possible de faire l'hypothèse qu'ils étaient déjà en couple lorsqu'ils ont acheté. Le logement choisi s'est donc trouvé d'emblée en adéquation avec la taille future du ménage. Sur la population des seniors, une analyse de l'impact des parcours de vie dans la détention immobilière[17] démontre qu'il y a un lien entre l'âge de départ du foyer familial et la probabilité d'être propriétaire : plus une personne quitte tardivement le foyer de ses parents, plus ses chances augmentent de devenir propriétaire. En effet, son installation prolongée chez ses parents lui a probablement permis d'accumuler une épargne préalable en vue de son accession.

[17] Enquête Patrimoine 2003-2004, INSEE.

Chez ces « Précoces », le fait d'avoir accédé directement à la propriété de leur résidence principale et, pour nombre d'entre eux, de n'en avoir jamais changé, expliquerait le lien solide à leur maison, justifiant leur désir de ne pas la quitter.

2 2 7 Les « Matures » (24 % des ménages)

Le groupe des « Matures » est le plus distinct de tous les autres. Il est composé d'accédants à la propriété dont le parcours a été souple et représentatif d'une certaine liberté de manœuvre. Les personnes de 35-64 ans y sont surreprésentées par rapport à la moyenne. Tous ont débuté leur parcours comme locataires (à 78 % dans le locatif privé) et se sont installés pour la première fois relativement jeunes (90 % avant 25 ans).

Ils bénéficient d'une situation économique confortable : 62 % d'entre eux gagnent plus de 2 500 euros net par mois, et les catégories socioprofessionnelles supérieures sont davantage représentées. Ils ont aussi plus souvent suivi des études supérieures longues et leur entrée sur le marché du travail s'est faite plus tardivement, ce qui a pu repousser le moment de l'accès à la propriété.

Les « Matures » semblent à l'aise avec les changements de logement, essentiellement liés à la mobilité professionnelle : 36 % ont déjà changé de logement plus de cinq fois depuis leur première installation hors du foyer familial. Ces évolutions se sont traduites essentiellement par un « aller simple » du secteur locatif privé vers la propriété. Toutefois, quelques parcours un peu plus atypiques se dégagent : 13 % sont passés de locataires à propriétaires, puis de nouveau à locataires du secteur privé, avant de redevenir propriétaires. D'autres sont même retournés vivre quelque temps chez leurs parents. Les raisons évoquées pour expliquer ces changements de statut sont, par ordre décroissant : la mobilité professionnelle, l'arrivée d'un enfant, une nouvelle union ou une famille recomposée et, enfin, la réception d'un héritage ou d'une donation.

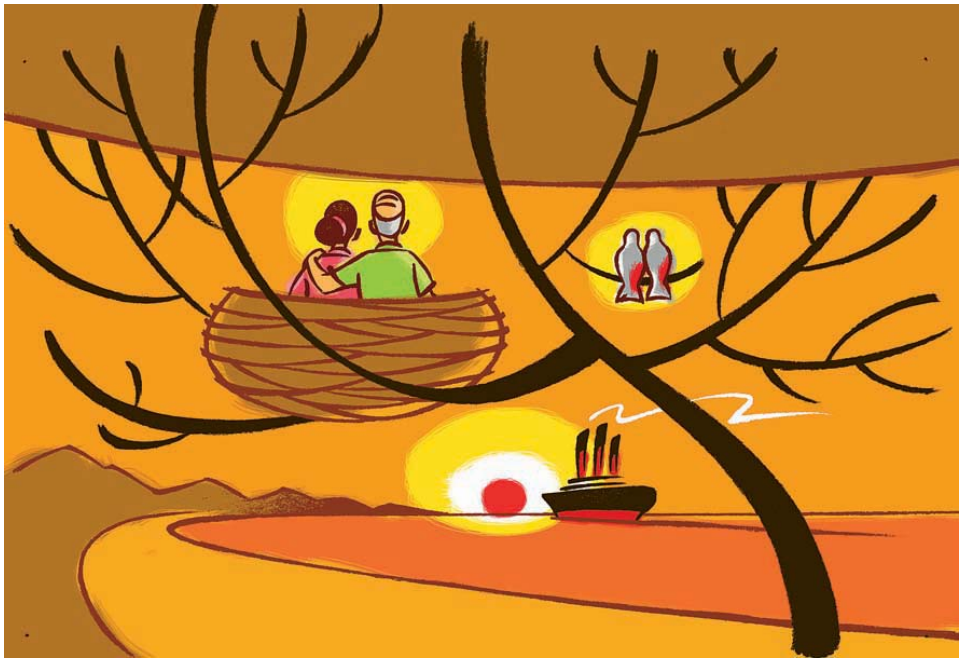
Ces adultes « Matures » paraissent avoir eu tout au long du cycle de vie les moyens de leur liberté. Ils ont pu satisfaire leurs aspirations, s'adaptant à chaque fois, notamment en choisissant le statut de locataire qui leur offrait une vraie qualité de vie. Puis, à un moment donné, ils ont jugé raisonnable de devenir propriétaires, reproduisant alors les préférences classiques des autres propriétaires pour l'habitat individuel et les villes de petite taille. Toutefois, ils semblent un peu moins attachés à leur logement que le reste des propriétaires : ils ne sont que 60 % à souhaiter rester le plus longtemps possible dans leur logement actuel, contre 85 % en moyenne.

2 3 Fins de parcours : des histoires à suivre !

Les types de parcours immobiliers reflètent, pour partie, les disparités socio-économiques de la population. L'histoire personnelle, l'âge et l'époque à laquelle l'individu s'est préoccupé de devenir propriétaire ont une influence pour expliquer les différents cas de figure. Quant à l'analyse des comportements d'avenir, elle devient plus complexe du fait de nouveaux enjeux liés au vieillissement de la population.

2 3 1 Propriétaires aujourd'hui : le privilège de l'âge

Dans la société française, ce sont les ménages les plus âgés qui détiennent davantage de patrimoine immobilier. L'âge a en effet une influence prépondérante sur la propriété de la résidence principale (propriétaires et accédants). Jusqu'à 60 ans, l'avancée en âge va de pair avec l'augmentation de la probabilité de détenir son logement.
Ainsi, à 56-60 ans, cette probabilité est 5,8 fois supérieure à celle des moins de 25 ans. Passé le



cap des 60 ans, la détention de la résidence principale décroît doucement, pour chuter brusquement après 80 ans. Aux alentours de 60 ans, les ménages peuvent être confrontés à un nouveau choix résidentiel suite à leur départ à la retraite. Mais l'inflexion observée dès le début de la soixantaine dans la détention de la résidence principale correspond également au tournant constaté dans la composition des ménages. En effet, le taux de ménages composés d'une personne vivant seule, ou seule avec un enfant, est stable entre 30 et 60 ans et commence seulement à augmenter à partir de 61 ans. Cette croissance est principalement le fait de la hausse du veuvage (de 9% pour la tranche d'âge 56-60 ans à 15,5% pour les 61-65 ans). Dans ce cas, la résidence principale peut être vendue pour s'installer dans un logement plus adapté aux nouveaux besoins (proximité des enfants, surface, revenus…), ou revenir en nue-propriété[18] aux enfants.

18 La nue-propriété correspond à la propriété du bien et non à son usage. Le droit d'usage du bien appartient à l'usufruitier ; celui-ci peut s'en servir ou en recevoir des revenus, comme par exemple encaisser des loyers.

Après 80 ans, la probabilité d'être propriétaire de sa résidence principale chute fortement. Cela s'explique par la fréquence des situations de veuvage et d'usufruit du logement, mais aussi par un effet de génération. Les personnes de plus de 80 ans ont vécu des périodes plus difficiles ou plus instables économiquement que les générations suivantes, ce qui n'a pas favorisé leur accession à la propriété. Enfin, après 80 ans, il faut prendre en compte le risque plus fréquent de vivre des situations de dépendance, avec un réaménagement des modes de vie et d'habitation, voire l'accueil collectif dans un établissement adapté.

2 3 2 Nouveau tempo de la transmission immobilière ?

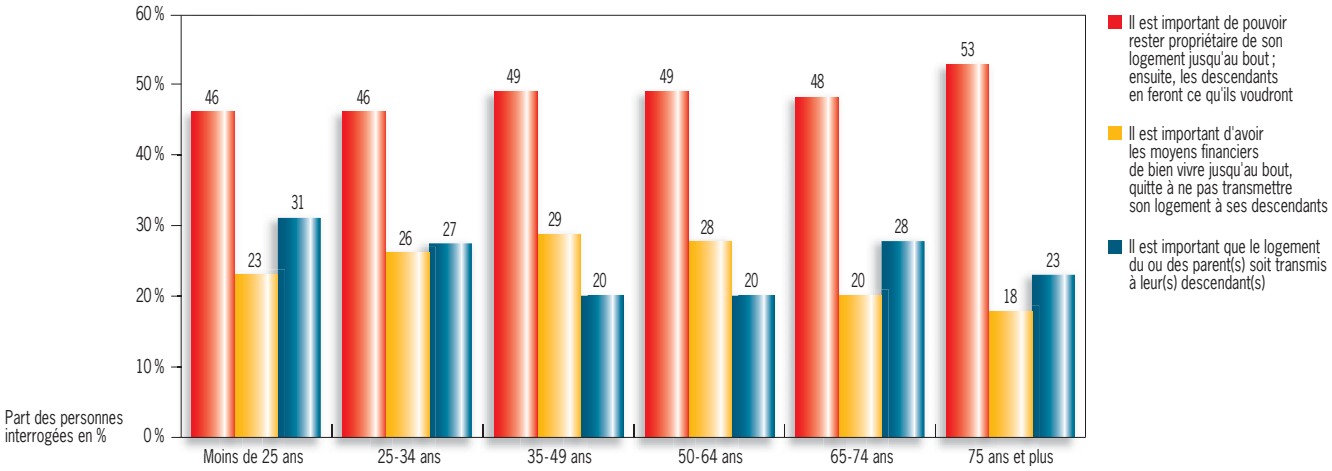
Si l'accès au patrimoine immobilier devient économiquement crucial dans la société française, sa transmission ou non-transmission est d'autant plus importante.

Dans L'Observatoire Caisse d'Epargne 2004 consacré aux seniors (les plus de 50 ans), l'immobilier apparaissait davantage comme source de contraintes au fur et à mesure de l'avancée en âge, conduisant même les propriétaires âgés à réorganiser leur patrimoine vers les placements financiers. Se défaire d'une partie de son patrimoine immobilier pour disposer d'avoirs plus liquides ou pour d'autres usages pourrait en effet devenir un choix de plus en plus fréquent, mais s'applique encore essentiellement aux biens fonciers et locatifs, voire à la résidence secondaire.

Toutefois, deux comportements paradoxaux se côtoient désormais dans les attitudes face à la transmission. D'une part, les seniors expriment une volonté de plus en plus affirmée d'utiliser leur patrimoine pour bien vivre leur fin de vie et anticipent mieux les coûts éventuels associés à une perte d'autonomie. D'autre part, ils manifestent un attachement encore fort à l'idée de transmettre à leurs proches, tout en ayant conscience que l'héritage arrive tard dans la vie et en décalage par rapport au moment où il aurait pu être le plus utile. Une nouvelle hiérarchie des priorités apparaît : l'autonomie personnelle d'abord, l'aide aux proches ensuite, l'héritage si c'est possible.
Les comportements de transmission s'orientent dès lors vers des pratiques de dons et de donations, non seulement pour des raisons fiscales, mais aussi parce qu'elles permettent de faire la part des choses entre la préservation des moyens de « bien vivre jusqu'au bout » et l'aide aux proches, au moment où cela leur est utile, pour les « lancer » dans la vie sans se substituer à eux dans la réalisation de leurs projets. Cette volonté de transmission limitée mais anticipée s'élargit d'ailleurs à un capital humain de savoirs et de valeurs.

Le logement est très représentatif des paradoxes de la transmission. D'une part, il y est mal adapté — il est à la fois peu divisible entre plusieurs ayants droit, transmissible trop tardivement et dans des conditions fiscales peu optimales. D'autre part, les seniors souhaiteraient que ne se perde pas cette « trace de soi » si représentative de leur vie, voire de leur réussite. De plus, le logement représente

Transmettre son bien immobilier aux descendants : une action repoussée dans le temps



souvent le dernier rempart patrimonial en cas de dépendance ou pour protéger son conjoint. Interrogés aujourd'hui, les Français sont plutôt d'accord pour considérer qu'avec le grand âge, la transmission de son bien immobilier (résidence principale essentiellement) aux descendants n'est pas prioritaire : il faut d'abord assurer son propre bien-être.

Les personnes les plus âgées sont d'ailleurs les plus soucieuses de sécuriser leur fin de vie grâce à leur statut de propriétaire : pour 53 %, la transmission devrait avoir lieu *post mortem*... La solidarité intergénérationnelle n'est pas pour autant absente, mais elle s'exprime par une aide fournie plus tôt aux descendants, afin qu'ils puissent accomplir le même parcours d'accession. Par ailleurs, il est très intéressant de constater le décalage d'opinion entre les générations les plus actives aujourd'hui (35 à 64 ans) et leurs aînées : l'éventualité de ne pas transmettre du tout est, semble-t-il, davantage envisageable pour les premières. Y aurait-il ici un glissement de comportement et une traduction de l'évolution des mœurs familiales ?

Les futures « personnes âgées » seront-elles, plus que leurs aînées, tentées ou forcées de « consommer » leur patrimoine immobilier pour assurer la dernière étape de leur vie en l'absence d'aide familiale ?

■ Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

2 3 3 Bien immobilier : une monnaie d'échange

L'anticipation des modifications sociales à l'œuvre est double : d'une part, le primat de l'autonomie individuelle incite à ne pas dépendre de ses enfants et à ne pas peser sur leur propre autonomie ; d'autre part, il faut s'accommoder d'une raréfaction des solidarités familiales des enfants envers les parents. Aujourd'hui, la société vit encore sur un modèle de prise en charge gratuite, où les soutiens familiaux assurent 80 % de l'aide nécessaire aux personnes en perte d'autonomie pour qu'elles demeurent à domicile. Or, le ratio d'aidants potentiels pour les personnes en risque de forte dépendance va mécaniquement diminuer.
En effet, en 2020, les classes d'âge issues du *baby-boom* arriveront à l'âge de la dépendance : elles sont plus nombreuses et ont eu moins d'enfants ; par ailleurs, l'emploi féminin réduira le nombre des « aidants », qui sont en effet aujourd'hui majoritairement des « aidantes » ; enfin, avec le report de l'âge de la fécondité des femmes, leurs enfants seront encore en activité, donc moins disponibles pour aider leurs parents, quand ceux-ci seront eux-mêmes très âgés.

Par ailleurs, rien n'indique que chaque génération reproduise les comportements de solidarité antérieurs : en 2000, 32 % des ménages déclaraient que si leur parent devenait dépendant, ils l'accueilleraient chez eux ; en 2005, ils ne sont plus que 25 % à le penser[19].

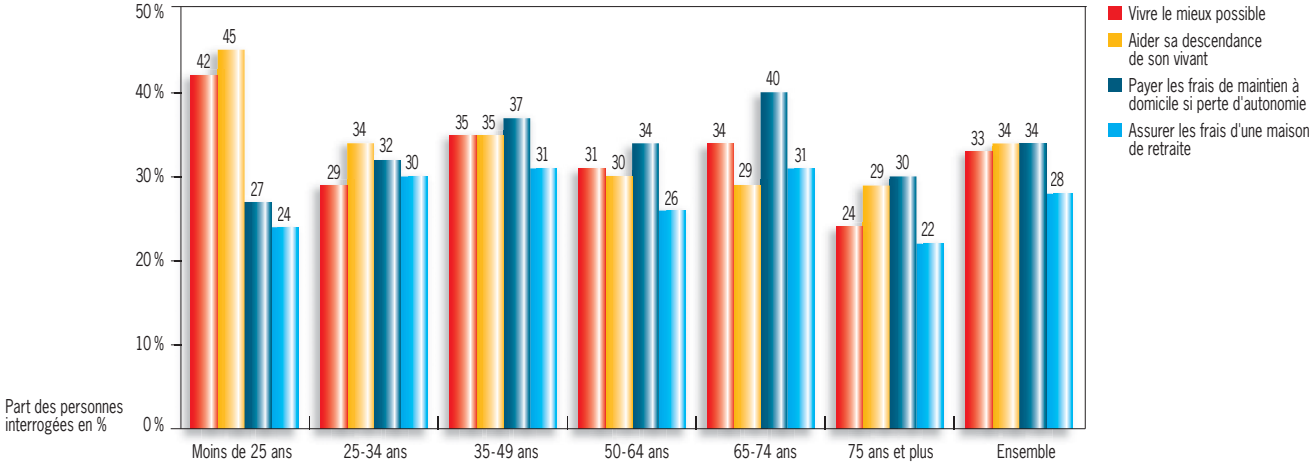
Les solidarités intergénérationnelles se transforment : la prise en charge des aînés par leurs descendants laisse place à un jeu d'obligations multiples, la génération pivot (aujourd'hui, des personnes âgées de 60 ans en moyenne) se devant tant à ses parents qu'à ses enfants, voire ses petits-enfants. Elle se doit aussi à elle-même, portée par les nouveaux impératifs d'autonomie et de réalisation de soi. Bénéficier d'un bien immobilier devient donc un avantage réel en fin de vie. C'est une ultime garantie pour s'assurer, si nécessaire, des services payants de prise en charge en revendant son bien en temps utile ou en le gageant : *« Si on doit aller en maison de retraite, on revend la maison »* ; *« Si on vieillit de plus en plus, je vends tout et m'assure un avenir en toute sécurité. »* L'immobilier, déjà considéré comme une assurance retraite, devient également une assurance dépendance.

Dans ce contexte, le viager hypothécaire[20] ouvre dès maintenant la voie pour accéder à des crédits, en vue de réaliser des travaux d'aménagement et d'entretien ou pour s'offrir un revenu supplémentaire. Encore peu connue, la formule, une fois expliquée, n'est rejetée en bloc que par 30 % des Français ; 55 % sont ouverts au sujet, mais pour moitié d'entre eux, le prêt viager reste une solution extrême, ce qui dénote clairement une résistance. Ceux qui la considèrent comme « envisageable » sont les plus jeunes (moins de 35 ans), qui sont aussi les plus inquiets pour l'avenir de leur propre retraite.
Un glissement de comportement n'est donc pas à exclure sur ce thème du crédit en fin de parcours

19 A. Weber, « Dépendance des personnes âgées et handicap : les opinions des Français entre 2000 et 2005 », ministère de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement, DREES, *Etudes et Résultats*, n° 491, mai 2006.

20 La formule du prêt viager hypothécaire a été créée par l'ordonnance n° 2006-346 du 23 mars 2006 relative aux sûretés, et mise en œuvre par le décret n° 2006-1540 du 6 décembre 2006 : il s'agit d'un prêt non affecté réservé à des personnes âgées propriétaires ; il n'y a pas de charges de remboursement (capital et intérêts) ; le remboursement est réalisé après le décès par l'hypothèque prise sur le bien immobilier.

Prendre un prêt viager hypothécaire ou vendre son logement quand on est âgé : pour quoi faire ?



immobilier. S'il semble, aujourd'hui, que les retraités français ont peu besoin de recourir au crédit, compte tenu de revenus en moyenne encore confortables, les futures générations de retraités, aux parcours plus chaotiques et aux revenus moins solides, pourraient trouver dans le viager hypothécaire un outil susceptible de répondre à des besoins variés de financement en dernière étape de vie, notamment s'il permet de rester à domicile même en situation de perte d'autonomie.

2 3 4 Mobilités sur le tard

La mobilité des seniors est globalement faible. Plus la personne avance en âge, moins elle a l'intention de déménager ; le dernier déménagement est d'ailleurs souvent lié au passage à la retraite (c'est le cas de 20 % des 65-74 ans et de plus d'un tiers des 75 ans et plus). Pourtant, parmi la frange de ceux qui disent souhaiter déménager dans les cinq ans (c'est le cas de 22 % des 50-64 ans), des motifs variés peuvent justifier leur changement de résidence. Deux comportements principaux se détachent en fonction de l'âge :

- les mobilités des jeunes retraités sont surtout liées à une quête d'épanouissement personnel. Dans 35 % des cas, leurs déménagements les ont conduits à changer de département, voire de région, pour gagner en qualité de vie. Cette mobilité résidentielle

Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, décembre 2007.

est beaucoup plus fréquente chez les catégories aisées, également plus enclines à changer de région[21] ;

- après 75 ans, il s'agit davantage de mobilités de proximité : 61 % ont ainsi pour objectif un rapprochement familial. Ils souhaitent également se rapprocher des commerces et habiter un logement plus facile à entretenir et plus pratique. Leurs aspirations s'orientent donc vers la sécurité et la commodité.

Ces nouvelles attentes peuvent conduire à différents mouvements : déménagements dans des immeubles collectifs, rapprochement des centres urbains, recherche de logements dotés de bonnes conditions d'accessibilité. Sur ce dernier point, la présence d'un ascenseur est susceptible de devenir la norme. Or, plus de la moitié des immeubles de quatre à huit étages en sont encore aujourd'hui dépourvus, ce qui concerne deux millions de ménages. Ce parc d'immeubles est plutôt ancien, 90 % ayant été construits avant 1981. De plus, parmi les ménages de plus de 60 ans, 12 % vivent dans les étages d'un immeuble sans ascenseur, cette part restant stable jusqu'aux plus de 80 ans[22].

2 3 5 (Re)construire du lien

Au-delà des adaptations techniques pertinentes, au-delà même de la question du statut protecteur de propriétaire, la question de l'isolement au domicile — voire de la solitude — devient un enjeu. Les personnes très âgées sont aussi le plus souvent seules[23] et, pour la majorité, des femmes.

Dans leurs sphères respectives, les acteurs de l'offre immobilière sont au cœur de la question de cet accompagnement du vieillissement : ainsi, l'Union sociale pour l'habitat (organismes HLM) mène une réflexion depuis plusieurs années sur l'adaptation des logements sociaux au vieillissement.

La population âgée est devenue un enjeu important pour ces organismes : comment préserver les équilibres intergénérationnels dans ces logements, comment s'appuyer sur cette population devenue plus nombreuse, solvable et facteur de stabilisation, dans le patrimoine HLM ? L'innovation se déploie vers les adaptations intérieures, les services associés au logement et l'utilisation des nouvelles technologies, sachant que chaque solution génère également ses inconvénients (spécialiser un patrimoine le rendrait moins transmissible, sauf à réfléchir à une adaptabilité permanente du logement plus qu'à une adaptation pour une cible donnée).
Enfin, l'adaptation de l'habitat au vieillissement d'une population n'a pas de sens sans adaptation de son environnement : c'est donc tout un nouvel urbanisme qui est en jeu.

Mieux répondre aux problématiques du vieillissement dans les logements, c'est aussi, et peut-être surtout, s'intéresser aux aménagements des villes : l'accessibilité des habitations et l'accessibilité de la ville se répondent (services, transports, fluidité des déplacements…). Les problématiques de diversité sociale, de mixité générationnelle, d'espaces partagés et durables sont ici au cœur des choix des politiques publiques.

21 Voir L'Observatoire Caisse d'Epargne 2004 - *Seniors : parcours de vies, parcours d'épargne.*

22 Sources : enquête Logement 2002, INSEE ; calculs CNCE.

23 Au 1er janvier 2007, 74 % des personnes âgées de 85 ans et plus sont veuves ou célibataires. Source : INSEE.

3 LA PIERRE AUX COULEURS LOCALES

EN BREF

Enjeu national par excellence, le logement est également au plan territorial à la croisée de pratiques ou d'aspirations sociales, d'évolutions démographiques et de contraintes économiques. Qu'il s'agisse de l'évolution du parc de l'habitat, de l'offre et de la demande, de l'accès à la propriété…, la géographie du logement révèle des paysages et des évolutions contrastés selon les départements.

La progression du parc de logements est fortement déterminée par les évolutions démographiques, et surtout par les flux migratoires. Ces derniers ont bénéficié aux départements des parties ouest et sud du territoire, qui, pour la plupart, ont enregistré une croissance importante du nombre d'habitations et une activité de construction soutenue entre 1999 et 2006. Pour autant, les principales zones urbaines du pays restent soumises à de fortes tensions entre une offre contrainte par de moindres disponibilités foncières et une demande confrontée à des prix locatifs ou à l'achat élevés. C'est d'ailleurs dans ces territoires que les besoins en termes de construction de logements restent les plus importants à l'horizon 2015.

Toutefois, au-delà des régions affichant des prix immobiliers élevés, confrontées par ailleurs au problème du mal-logement (Ile-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur…), la question de l'accès des catégories moyennes ou modestes à l'habitat s'est élargie à nombre de départements des parties ouest et sud du pays. Certains d'entre eux sont en outre soumis à la pression d'une double demande de résidences principales et secondaires, en partie relayée par les achats des non-résidents. Cette question d'accessibilité se pose avec d'autant plus d'acuité dans certaines régions, notamment du pourtour méditerranéen, qui accusent un fort déficit d'offre et de construction de logements sociaux.

Sous l'effet de la hausse des prix, du développement de l'investissement locatif et de la densification périurbaine, le modèle traditionnel de la propriété et de l'habitat individuel de l'Ouest et du Sud-Ouest semble s'éroder. Face à un pouvoir d'achat à l'accession contrasté, les ménages ont développé des stratégies d'adaptation différentes selon les départements. La plupart des départements abritant une grande métropole urbaine, mais aussi de nombreux départements attractifs de l'ouest et du sud de la France, ont vu se développer significativement l'endettement en réponse à des prix élevés. Cette évolution s'est accompagnée d'une éviction progressive des employés et des ouvriers de l'accession à la propriété. Les tensions sur les prix dans certains territoires du Sud-Ouest ou en grande couronne parisienne ont aussi conduit, notamment depuis 2003, à une réduction de la part des opérations d'acquisition dans l'individuel ou à une diminution des surfaces achetées dans le collectif.

Enfin, le logement est aussi un enjeu économique pour les territoires, en raison de l'impact important des dépenses immobilières sur l'emploi régional. Le basculement de l'immobilier dans la phase baissière du cycle ferait courir un risque significatif de ralentissement des économies régionales.

Sources statistiques

Cette partie, qui est une analyse territoriale, s'appuie principalement sur les sources statistiques suivantes :

- **INSEE** (Institut national de la statistique et des études économiques), pour les recensements périodiques de la population jusqu'à 1999 et les enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2006 ;
- **INSEE et DGI** (Direction générale des impôts), pour les statistiques relatives aux revenus fiscaux ;
- **ministère de l'Ecologie, de l'Energie, du Développement durable et de l'Aménagement du territoire :**
  - **la base SITADEL** (Système d'information et de traitement automatisé des données élémentaires sur les logements et les locaux) pour les mises en chantier annuelles de logements ;
  - **l'EPLS** (Enquête sur le parc locatif social), pour diverses données sur le parc locatif social ;
- les bases de données des notaires de province, PERVAL, et des notaires de Paris et d'Ile-de-France, BIEN, pour leurs statistiques annuelles sur les logements achetés et les terrains à bâtir ;
- la base **CLAMEUR** (Connaître les loyers et analyser les marchés sur les espaces urbains et ruraux), pour les prix des loyers dans le parc locatif privé ;
- **SGFGAS** (Société de gestion du fonds de garantie de l'accession sociale à la propriété), pour le nombre et les encours de prêts à taux zéro (PTZ) émis en 2004 et 2006 ;
- **Banque de France,** pour les données relatives aux encours de crédits immobiliers.

Définition des trois espaces géographiques de l'INSEE utilisés

Pôle urbain

Un pôle urbain est une unité urbaine offrant au moins 5000 emplois et n'appartenant pas à la couronne périurbaine d'un autre pôle urbain.

Espace périurbain

L'espace périurbain est formé par la couronne périurbaine et par les communes périurbaines multipolarisées.

Couronne périurbaine : ensemble des communes et unités urbaines (à l'exclusion du pôle urbain) dont au moins 40% de la population résidente ayant un emploi travaille dans un pôle urbain ou dans des communes attirées par celui-ci. Le pôle urbain et la couronne périurbaine forment une aire urbaine.

Communes multipolarisées : ensemble de communes et unités urbaines situées hors des aires urbaines, dont au moins 40% de la population résidente ayant un emploi travaille dans plusieurs aires urbaines, sans atteindre ce seuil avec une seule d'entre elles.

Espace à dominante rurale

Ensemble des communes n'appartenant ni à un pôle urbain, ni à un espace périurbain.

«Dis-moi où tu vis et je te dirai qui tu es.» Le logement est, en effet, le reflet de la diversité des populations, des modes de vie ou des héritages culturels que recouvre le territoire national. L'habitat imprime sa marque dans le paysage humain et son évolution souligne tout autant des aspirations et des contraintes de vie que des modifications socio-économiques propres à chaque espace géographique. Face aux enjeux du logement et aux traits marquants de la demande au plan national, l'approche territoriale dessine une réalité plus complexe et, parfois, plus nuancée.

Une analyse approfondie du logement nécessiterait probablement des focus à des niveaux géographiques fins (agglomération, canton, commune, voire îlot dans certains cas). A cet égard, le volet territorial de L'Observatoire Caisse d'Epargne se doit de rester synthétique ; il n'a vocation ni à développer une analyse conjoncturelle du logement, ni à se substituer à la connaissance précise des marchés immobiliers locaux, dont peuvent légitimement se prévaloir les professionnels de terrain. Il a, en revanche, une triple ambition :

- offrir une vision transversale de la situation et des dynamiques du logement entre les différents départements ;
- mettre ces dynamiques en perspective avec les caractéristiques de l'environnement territorial (démographique, sociologique, économique…) et offrir ainsi un canevas explicatif des évolutions structurelles ;
- tenter d'éclairer les besoins territoriaux en logements et les stratégies d'adaptation des ménages à l'environnement immobilier.

Dans cet esprit, le niveau départemental demeure un repère géographique pertinent : il permet de donner une lisibilité d'ensemble aux comparaisons territoriales, celles-ci étant d'autant plus significatives que le département reste une entité socio-économique relativement homogène.
Par ailleurs, chaque fois que cela a été possible, les approches départementales ont été affinées et croisées par des analyses selon les types d'espaces géographiques (pôle urbain, espace périurbain, espace à dominante rurale, notamment).

A l'heure de la rédaction de L'Observatoire Caisse d'Epargne 2008, une approche territoriale du logement constitue une véritable gageure en raison du manque de statistiques approfondies sur les années récentes. Si les sources de mises en chantier et celles relatives aux prix des logements fournissent des données actualisées sur l'offre au niveau départemental, les informations sur la demande font pour partie défaut.
En effet, les recensements annuels de l'INSEE depuis 1999 n'ont pas encore produit de résultats détaillés, notamment à un échelon infrarégional, qu'il s'agisse de l'évolution du parc des logements et de ses caractéristiques ou du profil des ménages occupants. Faute de droit d'accès à la base FILOCOM[1], certaines données ont donc dû faire l'objet d'estimations par les experts du Groupe Caisse d'Epargne sur 2005-2006 à l'échelon

[1] Les données de la base FILOCOM (Fichier de logements par commune), issues des statistiques de la DGI, auraient constitué une source d'information riche d'enseignements à un niveau géographique fin. Toutefois, cette base n'est ouverte qu'aux institutions publiques et n'a donc pu être utilisée.

départemental : ainsi en a-t-il été du nombre total de ménages, de logements, de résidences principales, de résidences secondaires et de logements vacants, ou du taux de ménages propriétaires de leur résidence principale[2].

[2] Ces estimations départementales ont été élaborées à partir des données des communes couvertes par les recensements annuels, et calées sur les statistiques publiées par l'INSEE au niveau régional.

1 DYNAMIQUES TERRITORIALES DE L'HABITAT

1.1 Une géographie contrastée du parc de logements

Le parc total de logements est constitué des résidences principales (84 % des logements de la France métropolitaine en 2005), des résidences secondaires ou occasionnelles (10 %) et des habitations vacantes (6 %). La proportion de résidences principales est largement majoritaire dans la plupart des départements et dépasse les 85 % dans 45 d'entre eux. Elle est, assez logiquement, d'autant plus prépondérante dans les départements fortement urbanisés.
Néanmoins, Paris et les Alpes-Maritimes, pourtant exclusivement urbains ou presque, ne figurent respectivement qu'aux 49e et 83e rangs départementaux pour leur taux de résidences principales, ce qui souligne les situations très spécifiques de l'immobilier résidentiel dans la capitale (poids notable des logements vacants) et l'agglomération niçoise (importance des résidences secondaires).

Les résidences secondaires dessinent une cartographie pour partie inverse de celle des résidences principales. Elles sont, sans surprise, surreprésentées (plus de 15 % du parc de logements) dans les espaces offrant un cadre propice aux lieux de vacances ou de week-end. C'est le cas de la plupart des départements situés dans les zones montagneuses et leurs confins (Alpes, Pyrénées, Massif central, Morvan) ou dans les sphères littorales. Outre ces territoires, les résidences secondaires constituent également une part relativement importante de l'ensemble des logements dans certains départements ruraux (Creuse, Indre, Cher, Allier, Orne…) ou dans des territoires intradépartementaux plus circonscrits (partie ouest du Pas-de-Calais ou périphéries de l'Ile-de-France, par exemple).

En raison soit d'une faible densité de la population, soit d'un développement économique nettement orienté vers le tourisme de séjour, certains de ces départements voient la dynamique de leur marché immobilier global relativement dépendante de celle des résidences secondaires, qu'il s'agisse de l'évolution du parc de logements ou de l'activité de construction. Ainsi, dans une douzaine de départements (Hautes-Alpes, Alpes-de-Haute-Provence, Savoie, Corse-du-Sud et Haute-Corse, Hautes-Pyrénées, Pyrénées-Orientales, Lozère, Lot, Charente-Maritime, Vendée et Morbihan), les résidences secondaires ont représenté plus du quart de la croissance du parc total de l'habitat entre 1999 et 2005, et plus de 12 % du total des mises en chantier sur la période 1999-2006 (contre une moyenne nationale, hors Ile-de-France, de 5 %). Dans les Hautes-Alpes, la Savoie et la Corse-du-Sud, le poids des résidences secondaires dans le total

des constructions de logements a même été supérieur à 30%.

1 2 Le tropisme « Ouest-Sud »

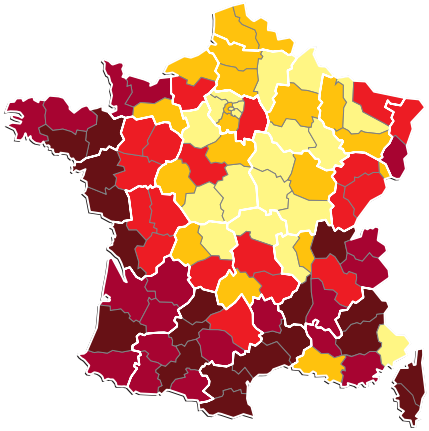
Entre 1999 et 2005, le parc total de logements de la France métropolitaine a augmenté de 7%, passant de 28,7 à 30,7 millions d'unités. Ce taux moyen recouvre cependant de très fortes disparités territoriales, 11 départements enregistrant une progression inférieure à 4% et 19 affichant, en revanche, des hausses supérieures à 10%.

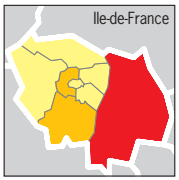
Le dynamisme du parc a été particulièrement marqué dans un large croissant ouest, sud-ouest et sud-est de la France, délimité par un arc de cercle Calvados/Charente-Maritime/Lot/Ardèche et Ain, aux exceptions notables des Alpes-Maritimes et des Bouches-du-Rhône, davantage contraints par le foncier disponible. Ces deux départements affichent, en effet, des prix d'achat au m² des terrains à bâtir figurant parmi les plus élevés de France, hors départements franciliens.

Dans nombre de ces territoires, la dynamique du parc s'est appuyée conjointement sur le marché des résidences principales et sur celui des résidences secondaires. Ainsi, parmi la trentaine de départements ayant bénéficié des plus fortes progressions de leur parc total de logements, 19 présentent des taux de croissance de leur nombre de résidences, tant principales que secondaires, supérieurs à la moyenne, et une quinzaine enregistre, en outre, des taux de construction de résidences secondaires[3] dépassant les standards nationaux. Résidences principales et secondaires constituent, certes, deux marchés répondant à des demandes et des logiques distinctes. Néanmoins, leur développement concomitant sur les mêmes départements souligne l'importance de la qualité du cadre de vie dans les aspirations résidentielles et l'attractivité territoriale. Le tropisme « Ouest-Sud » de la France est de ce point de vue symptomatique.

[3] Deux indicateurs alternatifs ont été retenus pour définir le taux de construction de résidences secondaires : le nombre de mises en chantier de résidences secondaires sur la période 1999-2004 (ou 1999-2006) rapporté au parc de résidences secondaires en 1999 ; le nombre de mises en chantier de résidences secondaires sur la période 1999-2004 (ou 1999-2006) rapporté cette fois au parc total de logements en 1999. La quinzaine de départements mentionnés dans le texte satisfait à l'un ou l'autre de ces deux critères.

Evolution du nombre total de logements entre 1999 et 2005 (en %)





- Supérieure à 10
- Comprise entre 8 et 10
- Comprise entre 6 et 8
- Comprise entre 5 et 6
- Inférieure à 5

Sources : INSEE (Recensement de la population 1999, enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2006), estimations départementales CNCE.

1 3 Une recomposition du parc de logements selon leur destination

En raison de leur poids prépondérant, les résidences principales ont constitué l'essentiel de la progression de l'habitat : leur part dans le total des logements s'est accrue dans les trois quarts des départements et, dans près de 40 d'entre eux, le nombre de résidences principales supplémentaires a couvert ou dépassé, à lui seul, l'intégralité de la croissance totale du parc entre 1999 et 2005 (en raison de la baisse des résidences secondaires ou des logements vacants).

Cependant, la dynamique globale du parc recouvre des évolutions contrastées selon les différents types de biens (résidences principales, résidences secondaires et logements vacants). Ces évolutions permettent de dégager au moins trois grands schémas de recomposition du parc, même s'ils n'ont pas pour autant la prétention de couvrir l'ensemble des situations départementales.

Un recentrage sur les résidences principales

Un premier schéma d'évolution du parc renvoie majoritairement à des départements abritant des agglomérations de taille importante ou situés en périphérie de ces dernières (départements limitrophes de l'Ile-de-France, des agglomérations lyonnaise, marseillaise, toulousaine ou genevoise[4]…). Entre 1999 et 2005, la progression des résidences principales y a été quasi équivalente ou supérieure[5] à la croissance globale du parc.

Certains de ces départements ont bénéficié d'une forte progression de leur nombre de résidences principales et d'une construction soutenue. Mais cet apport de logements neufs a été probablement insuffisant pour faire face à la demande supplémentaire induite par la pression démographique (Ain, Haute-Savoie, Drôme, Vaucluse, Gard, Haute-Garonne, Tarn-et-Garonne, Tarn, Pyrénées-Atlantiques, Gironde, Ille-et-Vilaine…). L'ajustement s'est effectué par une résorption au moins partielle du stock des logements inoccupés et par un recul ou une moindre progression des résidences secondaires. Pour autant, les mises en chantier de ces dernières sont restées relativement dynamiques sur certains de ces territoires (Haute-Savoie, Vaucluse ou Gironde).

Les autres départements relevant de ce premier schéma ont, en revanche, accusé une moindre progression de leur nombre de résidences principales. Pour partie en raison de disponibilités foncières réduites ou du coût élevé des terrains, le taux de construction de résidences principales[6] y a été inférieur à la moyenne nationale. Le développement de ces dernières s'est davantage effectué au détriment des résidences secondaires dans les espaces périurbains et par un recyclage des logements inoccupés dans les zones urbaines. Par ailleurs, certains départements (ceux de l'Ile-de-France, le Rhône, ou le Bas-Rhin…) avaient connu une progression sensible du parc vacant entre 1990 et 1999, et disposaient, de ce fait, d'un volant d'habitations disponibles susceptible d'alimenter en partie la demande supplémentaire.

4 En référence aux parties de la Haute-Savoie et de l'Ain situées à proximité de Genève.

5 Départements pour lesquels la contribution des résidences principales à la croissance totale du nombre de logements entre 1999 et 2005 a été supérieure à 90 %.

6 Taux de construction de résidences principales : rapport entre le nombre de résidences principales mises en chantier entre 1999 et 2006 et le nombre de résidences principales en 1999.

Dans ce panorama globalement urbain ou périurbain, Paris et les Alpes-Maritimes constituent deux cas particuliers. Du côté de la capitale, la baisse du parc vacant n'a été que modérée et son poids avoisinait encore les 10% en 2005. Les logements inoccupés y ont pour spécificité d'être majoritairement de petite taille : 54% n'offrent qu'une surface inférieure à 40 m² (contre seulement 20% des logements vacants au plan national et 38% de l'ensemble des résidences principales parisiennes)[7] et ne peuvent être destinés qu'à des ménages de taille réduite, sauf à accepter une situation de surpeuplement. En ce qui concerne les Alpes-Maritimes, les logements vacants semblent avoir assuré autant le maintien d'un parc important de résidences secondaires que celui des résidences principales, mais leur part demeure relativement élevée (8% du parc).

[7] Source : Recensement de la population de 1999, INSEE.

Une croissance conjointe des résidences principales et des résidences secondaires

Les départements relevant de ce deuxième schéma ont enregistré une croissance de leur parc immobilier supérieure à la moyenne nationale, qu'il s'agisse des résidences principales ou des résidences secondaires (Morbihan, Landes, Vendée, Charente-Maritime, Lot, Pyrénées-Orientales, Ardèche, Savoie, Hautes-Alpes, Haute-Corse, notamment). Déjà terres traditionnelles d'accueil des résidences secondaires, ces départements ont aussi été confrontés à une pression démographique soutenue, la croissance de leur population dépassant la progression nationale entre 1999 et 2005. Tous ont enregistré des taux de construction de résidences principales et secondaires supérieurs aux standards nationaux, ces mises en chantier étant parfois d'autant plus nécessaires que, pour certains d'entre eux, le parc réduit de logements vacants constituait, moins qu'ailleurs, un potentiel d'ajustement. Toutefois, la coexistence, voire la confrontation, d'une forte demande de résidences principales et secondaires est source de tension du marché : malgré l'absence de très grandes agglomérations urbaines, ces départements affichent dorénavant des prix immobiliers relativement élevés ou en forte croissance entre 1999 et 2006.

Les résidences secondaires « en suppléance » des résidences principales

Dans ce troisième schéma, la croissance globale du parc s'est davantage appuyée sur les résidences secondaires, l'activité de construction sur ce marché permettant de renforcer la dynamique globale des logements ou de compenser le moindre développement des résidences principales (Dordogne, Finistère, Côtes-d'Armor, Manche, Pas-de-Calais…).

La vacance : variable inégale d'ajustement

Dans ce jeu de « chaises musicales » entre les différents types d'habitations, une douzaine de départements conservent une part importante de logements vacants (8% et plus) : hors Paris et les Alpes-Maritimes, il s'agit surtout de territoires ayant

enregistré une faible progression, voire une baisse, de leur population et disposant d'un parc vacant rural ou, pour partie, sans confort, parfois plus apte à une reconversion éventuelle en résidences secondaires qu'en habitations principales (Creuse, Cantal, Indre, Cher, Nièvre, Saône-et-Loire, Haute-Marne, Meuse, notamment).

En revanche, le poids du parc vacant est passé dorénavant sous la barre des 5% dans près de 20 départements, alors qu'ils n'étaient que sept dans ce cas en 1999 : c'est notamment vrai pour l'Ile-de-France (hors Paris) et sa périphérie immédiate, la Loire-Atlantique, l'Ille-et-Vilaine ou l'Isère, côté grandes agglomérations urbaines, ou encore les départements à double vocation résidentielle et touristique (Pas-de-Calais, Calvados, Vendée, Savoie et Haute-Savoie, Hautes-Alpes, Corse-du-Sud et Haute-Corse). Un niveau de vacance inférieur à 5% ne signifie pas disparition des marges de manœuvre[8], mais celles-ci deviennent d'autant plus réduites que ces départements sont, pour certains, confrontés à une contrainte foncière accrue ou à une forte demande de logements.

1 4 Le relais de la demande des non-résidents

1 4 1 Une spécialisation territoriale

Les investissements logement des ménages non-résidents[9] jouent un rôle significatif dans un certain nombre de départements, notamment sur le créneau des résidences secondaires. Ainsi, une étude du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, réalisée en 2007[10], évalue à près de 10% le poids des non-résidents dans le nombre total de résidences secondaires. En outre, les non-résidents auraient, à eux seuls, plus que couvert l'évolution nette du parc entre 1997 et 2005, le nombre des résidences secondaires détenues par les nationaux ayant, en revanche, reculé sur cette même période[11].

Selon les statistiques notariales des bases PERVAL et BIEN[12], les acquisitions de logements des non-résidents ont représenté 3,5% du nombre total des achats de logements entre 2000 et 2006 et près de 5% en montant, le prix unitaire de leurs opérations immobilières étant en moyenne plus élevé que celui des résidents. Ces acquisitions sont fortement concentrées sur quelques zones géographiques. Ainsi, les Alpes-Maritimes (19%) et Paris (13%) ont représenté, à eux seuls, le tiers des transactions effectuées par les non-résidents en France métropolitaine entre 2000 et 2006 et, au total, plus de la moitié de leurs acquisitions se sont réparties sur moins de 10 départements : outre les Alpes-Maritimes et Paris, la Haute-Savoie, le Var, l'Hérault, les Hauts-de-Seine, les Pyrénées-Atlantiques et la Savoie figurent en tête de classement.
Cette concentration géographique globale reflète pour partie l'ampleur des marchés territoriaux correspondants. La part des non-résidents dans le nombre total des achats de logements au sein de chaque département offre une vision différente et plus révélatrice de leur rôle dans l'activité immobilière locale. Entre 2000 et 2006, cette part a été supérieure à 8% (soit le double de la moyenne

8 Sous réserve de caractéristiques et d'une localisation des biens susceptibles de répondre de façon adéquate aux exigences de la demande.

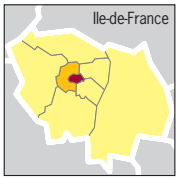
9 L'analyse porte volontairement sur le champ des non-résidents et non sur celui des étrangers. Ce choix permet de ne pas amalgamer les étrangers vivant en France, qui ont des choix assimilables à ceux des autres résidents, et les non-résidents (étrangers ou français) qui privilégient la résidence secondaire ou l'investissement locatif.

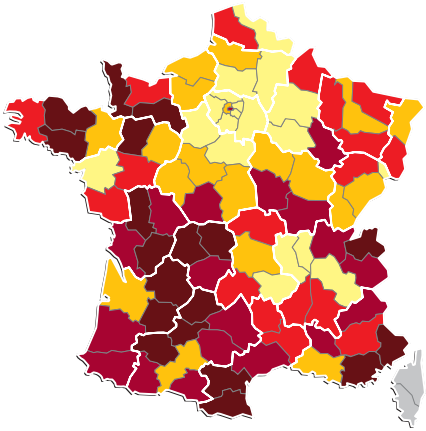
10 L. Armand et S. Francastel, « Les résidences secondaires dont le propriétaire ne réside pas en France : état des lieux en 2005 », novembre 2007. Etude réalisée par la direction du Tourisme à partir des données de la base FILOCOM.

11 Les données peuvent différer suivant les sources : le nombre de résidences secondaires progresse moins selon la base FILOCOM que selon les Comptes du logement entre 1997 et 2005. Mais, pour les deux chiffrages, la contribution des non-résidents apparaît décisive.

12 Si FILOCOM collecte des données sur le parc existant, les bases notariales délivrent des informations sur les achats nouveaux. Faute de données détaillées, le poids des non-résidents est rapporté à l'ensemble des transactions et non aux seules résidences secondaires, qui sont leur segment de prédilection.

Achats de logements effectués par des non-résidents (en %)
Part dans le total des transactions, moyenne 2000-2006





- Supérieurs à 8
- Compris entre 4 et 8
- Compris entre 2 et 4
- Compris entre 1 et 2
- Inférieurs à 1
- Non disponible

nationale) dans près de 20 départements. Leur localisation recoupe pour partie la cartographie de l'ensemble des résidences secondaires, mais, en comparaison, les départements de l'« arrière-pays » ressortent davantage que ceux des façades maritimes dans les régions de l'ouest et du sud-ouest de l'Hexagone.

1 4 2 Origine des acquéreurs et logiques immobilières

Entre 2000 et 2006, les Britanniques[13] ont constitué le premier bataillon de non-résidents acquéreurs d'un logement (30 % des transactions), suivis des Français de l'étranger (28 %), des Italiens (11 %), puis des Belges, des Néerlandais et des Suisses. Leurs poids respectifs dans le total des acquisitions des non-résidents sur chaque département dessinent des zones de prédilection selon la nationalité.

Les Britanniques sont très largement représentés dans toute la partie ouest et sud-ouest du territoire, ainsi que dans les deux départements de la Savoie, dans le Var et le Pas-de-Calais. Les Néerlandais, quant à eux, investissent davantage l'ouest et le sud de la Bourgogne (Saône-et-Loire et Nièvre, avec un poids majoritaire dans ce dernier département), ainsi que les départements du Limousin ou de Midi-Pyrénées. En revanche, les Italiens, les Belges, les Suisses et les Allemands effectuent plutôt des achats de proximité (Alpes-Maritimes et Hautes-Alpes, Nord, Alsace, Moselle, Ain et Haute-Savoie) ou orientés sur les zones touristiques (pourtour méditerranéen, du côté des Belges et des Allemands). Enfin, les Français résidant à l'étranger, comme les « autres nationalités », toutes origines confondues, concentrent leurs acquisitions surtout sur l'Ile-de-France, les Alpes et la côte méditerranéenne.

Cette répartition des transactions selon l'origine des acquéreurs renvoie également à des logiques immobilières différentes :

- une logique « d'implantation à temps partiel », même si celle-ci reste pour partie saisonnière ou occasionnelle : elle s'applique notamment aux territoires de l'Ouest, à la Bourgogne et aux confins occidentaux du Massif central. Dans ces départements, une seule

[13] Le terme de « Britanniques » et non d'« Anglais » est d'autant plus approprié que les Irlandais constituent dorénavant une nouvelle vague d'acquéreurs.

Sources : bases notariales BIEN et PERVAL 2000-2006, calculs CNCE.

nationalité est souvent majoritaire parmi les non-résidents, ce qui nécessite, entre autres, le développement de moyens de communication spécifiques[14]. La demande étrangère s'est certes renforcée dans ses bastions traditionnels, mais elle s'est aussi élargie à des départements auparavant moins sollicités : Charente, Vienne, Deux-Sèvres, Creuse, Indre ou Orne. Ainsi, la part des non-résidents dans le total des achats de logements est passée de 6,5 % sur la période 1996-1998 à 25 % entre 2003 et 2006 dans la Creuse, et elle a plus que quadruplé dans l'Orne ou l'Indre. Les acquisitions des non-résidents y occupent une place d'autant plus importante qu'elles interviennent sur des territoires accusant par ailleurs un déficit démographique et un faible développement du parc de logements (Creuse, Indre, Orne, notamment). Elles jouent, de ce fait, un rôle de revitalisation du tissu de l'habitat et de soutien du marché immobilier, notamment en zone rurale. Cette logique d'implantation s'est également développée dans les arrière-pays méditerranéens, mais avec une palette plus large de nationalités acquéreuses ;

- une logique « touristique » ou « d'investissement » : celle-ci caractérise des départements tournés vers les secteurs économiques de loisirs ou fortement urbanisés (Alpes et façades littorales, notamment méditerranéenne, Ile-de-France…). Les nationalités non-résidentes y sont diversifiées et leurs transactions s'inscrivent dans un marché immobilier porté par ailleurs par la demande des nationaux et confronté à des tensions sur les prix ;

- une logique « frontalière résidentielle » recouvrant une mixité (résidences principales et secondaires) des marchés immobiliers des non-résidents, ceux-ci trouvant, côté français et à proximité de leurs zones d'activité, des logements à des conditions plus attractives. C'est notamment le cas des pourtours de l'agglomération genevoise (Pays de Gex dans l'Ain, partie nord de la Haute-Savoie), de l'Alsace ou du département du Nord.
La demande des non-résidents contribue à y maintenir des niveaux de prix immobiliers élevés. Ainsi, la Haute-Savoie et l'Ain figuraient respectivement

[14] Le développement des flux « Iles britanniques/France » de l'aéroport de Limoges au cours des dernières années en constitue un exemple.

aux 7e et 8e rangs des départements affichant les prix moyens d'achat de logement les plus élevés sur la période 2003-2006. En revanche, la part des non-résidents dans les transactions semble avoir reculé entre les années 1996-1998 et 2003-2006 dans les départements d'Alsace et en Moselle.

2 RESIDENCES PRINCIPALES : SCHEMAS D'HABITAT ET PROFILS DE LA DEMANDE

2 1 L'effet des mobilités résidentielles sur la demande supplémentaire

L'évolution du nombre de résidences principales est, bien évidemment, étroitement liée à celle de la population[15]. Cependant, la progression du parc est avant tout déterminée par les excédents migratoires[16]. Ces flux migratoires ont essentiellement profité aux départements de l'ouest et du sud du territoire, ces derniers affichant un développement de leur parc de résidences principales supérieur à la moyenne nationale. A l'inverse, la plupart des départements de la moitié nord/nord-est de l'Hexagone ont enregistré des soldes migratoires faibles, voire négatifs, concomitamment avec une progression plus limitée de leur nombre de résidences principales.

L'évolution du parc semble donc surtout s'être accordée aux flux de ménages entrants. Pour autant, l'excédent naturel de population a contribué à soutenir le développement du parc dans les départements de la petite couronne parisienne ou dans le Rhône. Mais, dans nombre de territoires très urbanisés ou confrontés à une forte pression de la demande, l'équilibre entre l'offre et les besoins de logements paraît s'être opéré davantage par un ajustement contraint de la demande au parc existant que par une progression de celui-ci conforme aux besoins potentiels. Ainsi, la baisse du nombre de personnes par ménage (soit la densité d'occupants par logement) observée dans la majeure partie des départements entre 1999 et 2005 a été beaucoup plus contenue qu'ailleurs en Ile-de-France, dans les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA), Languedoc-Roussillon et Corse, ou en Haute-Garonne.

Les phénomènes migratoires ne modifient pas fondamentalement le profil des ménages y résidant ou celui du parc existant. En revanche, ils interviennent de façon très significative sur la demande supplémentaire de logements. Ainsi, dans 26 départements parmi la trentaine ayant enregistré les taux de progression de leur parc de résidences principales les plus élevés, la contribution des seuls soldes migratoires à la croissance totale de la population a excédé les 60 %.

La progression du parc de résidences principales par département entre 1999 et 2005 a, pour partie, suivi ou accompagné celle de l'emploi[17]. Cela signifie que les besoins supplémentaires de logements liés aux mobilités interdépartementales relèvent en grande partie de ménages actifs et de familles avec enfant(s)[18].

15 Le coefficient de corrélation (R2) entre le taux d'évolution de la population et celui du nombre de résidences principales entre 1999 et 2005 est de 0,83.

16 Le coefficient de corrélation (R2) entre le taux de progression du parc de résidences principales entre 1999 et 2005 et le taux de solde migratoire selon les départements sur la même période est de 0,57, alors que le rapprochement avec le taux d'excédent naturel ne conduit qu'à un R2 de 0,08.

17 L'indicateur retenu concernant l'emploi est celui de la progression des seuls emplois salariés du privé. Le coefficient de corrélation (R2) entre la progression moyenne annuelle de l'emploi salarié entre 1999 et 2005 et celle du nombre de résidences principales est de 0,47.

18 La plupart des départements ayant enregistré un solde migratoire très positif (supérieur à 0,4 % annuel) ont également bénéficié d'une progression des moins de 20 ans, à la fois en nombre et en poids dans la population totale, supérieure à la moyenne entre 1999 et 2005.

Toutefois, le rapprochement entre le développement de l'emploi et celui des résidences principales souligne également une spécialisation résidentielle, au moins partielle, de certains départements. Ainsi, le Morbihan, la Vendée, les Landes, les Pyrénées-Atlantiques, le Tarn-et-Garonne, le Gard, la Drôme, la Haute-Savoie ou l'Ain voient la progression de leur parc l'emporter, toutes choses égales par ailleurs, sur celle de l'emploi.

Ces départements bénéficient, certes, d'une dynamique économique intrinsèque, mais ils deviennent aussi des « bases arrière résidentielles » de ménages exerçant leur activité sur d'autres zones d'emplois[19], et certains d'entre eux constituent également des terres d'accueil pour les retraités[20].

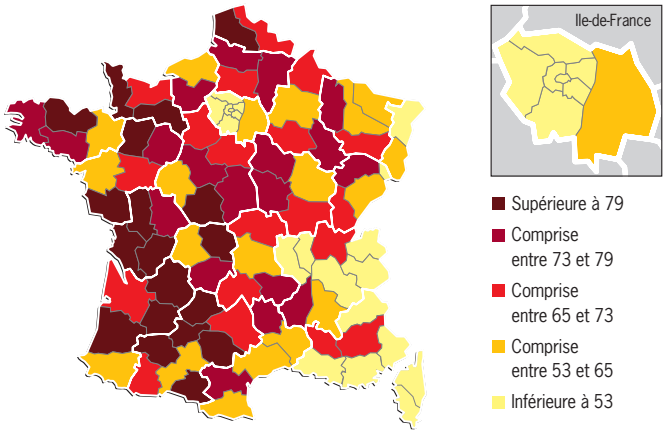
2 2 Maison individuelle et habitat collectif : entre aspirations et contraintes

L'idéal de la maison individuelle reste très ancré dans l'esprit des Français : 77 % d'entre eux y résident ou aspirent à y vivre[21]. Cette aspiration est d'ailleurs pour partie en décalage avec la réalité du parc, puisque l'habitat individuel ne représente « que » 56 % du total des résidences principales.

Cette moyenne nationale recouvre des écarts importants selon les départements. La prédominance de la maison individuelle est étroitement liée à celle de la propriété du logement principal. Les zones rurales et périurbaines constituent, sans surprise, les terres d'élection de l'habitat individuel, les immeubles collectifs prévalant dans les espaces urbanisés. Toutefois, cette relation, apparemment « évidente », n'est que partielle, la répartition entre les deux types d'habitat reflétant aussi des héritages culturels ou des modes de vie qui se perpétuent aujourd'hui dans les choix résidentiels.

Ainsi, une approche à niveaux d'urbanisation équivalents[22] offre une cartographie plus révélatrice des pratiques en matière de logement. La maison individuelle prédomine, toutes choses égales par ailleurs, davantage dans les parties nord,

Part des maisons individuelles dans le parc de résidences principales en 1999 (en %)



Sources : INSEE (Recensement de la population 1999), calculs CNCE.

19 Bassin lyonnais pour la Drôme et l'Ain et genevois pour l'Ain et la Haute-Savoie ; agglomérations bayonnaise et bordelaise du côté des parties sud et nord des Landes ; espaces montpelliérain et avignonnais de part et d'autre du Gard ; effets de l'extension de la métropole toulousaine en ce qui concerne le Tarn-et-Garonne.

20 La part des plus de 60 ans dans le total des achats de logements entre 1999 et 2006 a été supérieure à la moyenne nationale dans les départements autres que l'Ain et la Haute-Savoie.

21 Source : étude CSA pour le Groupe Caisse d'Epargne, réalisée en décembre 2007 auprès de 2 122 personnes âgées de 18 ans et plus (*cf.* partie 2).

22 L'analyse porte sur les poids respectifs des logements individuels et des immeubles collectifs à niveaux comparables de la proportion des résidences principales situées dans les pôles urbains.

ouest et sud-ouest de l'Hexagone. Ainsi, des départements tels que le Nord ou le Pas-de-Calais, malgré une population à forte majorité urbaine, disposent d'un parc de résidences principales très largement constitué de maisons individuelles (respectivement plus de 70% et 80% du parc total[23]).

A l'inverse, l'habitat en immeuble collectif l'emporte davantage dans les départements de l'est de la France, ainsi que dans ceux situés en zones montagneuses (Alpes, Corse, Massif central, Jura). Ces derniers sont plus contraints par la limitation de l'espace «utile»[24] aux vallées, mais l'habitat collectif s'inscrit aussi dans une tradition séculaire de «mise en commun des moyens» face à un environnement naturel moins favorable.

Les organismes de logement social se sont d'ailleurs pour partie adaptés à ces différents schémas: la part des maisons individuelles, en progression constante depuis le milieu des années 1980, représente aujourd'hui 16% du parc social, et elle avoisine ou dépasse les 25% dans plus d'une vingtaine de départements du nord, de l'ouest et du centre-ouest de la France.
Dans certains d'entre eux, la proportion de logements sociaux dans le parc de résidences principales demeure, il est vrai, encore réduite, mais la part de l'individuel est également importante dans certains bastions traditionnels de la sphère HLM: plus de 40% dans le Pas-de-Calais et la Manche, et entre 30% et 40% dans le Calvados, le Nord, le Maine-et-Loire ou l'Indre.

Les parts respectives des maisons individuelles et des immeubles collectifs dans les mises en chantier de résidences principales entre 1999 et 2006[25] ne confirment qu'en partie les schémas initiaux d'habitat. En comparaison de son poids dans le parc de résidences principales de 1999, la part des maisons individuelles dans les constructions de cette période s'est accrue dans plus de la moitié des départements.

En revanche, elle a reculé dans une trentaine d'entre eux, notamment dans l'ouest et le sud-ouest du pays, pourtant à forte «empreinte individuelle» (Côtes-d'Armor, Morbihan, Landes, Lot-et-Garonne, Tarn-et-Garonne, Ariège…), ainsi que dans des zones incluant des agglomérations importantes (le Nord, les deux départements alsaciens, la Seine-et-Marne et le Val-d'Oise, l'Ille-et-Vilaine, la Gironde…). Dans ces départements, le recul relatif de l'habitat individuel tient à une densification des espaces urbains et périurbains, relayée en partie par le développement de l'investissement locatif: nombre d'entre eux ont enregistré, en effet, une proportion de construction de logements locatifs (hors locatif social) dans le total des mises en chantier supérieure aux moyennes nationales entre 1999 et 2006.

Ce rééquilibrage entre l'individuel et le collectif semble s'inscrire dans une tendance de plus long terme: certains de ces départements avaient, en effet, déjà accusé une diminution de la proportion des maisons individuelles dans leur parc de résidences principales entre 1990 et 1999.

23 Dans le Nord et le Pas-de-Calais, le parc individuel recouvre une part relativement importante d'habitat individuel «groupé», d'ailleurs à l'image du tissu de l'habitat du nord-ouest de l'Europe (Royaume-Uni, Belgique ou Pays-Bas). L'habitat individuel groupé est constitué de maisons construites dans le cadre d'un lotissement, avec une homogénéité de construction et une mitoyenneté éventuelle.

24 L'indicateur classique de densité de population offre une vision parfois tronquée de la réalité. Si les données étaient disponibles, un indicateur rapportant la population à la surface départementale réellement utilisable pour une occupation humaine et la présence d'habitat permanent serait plus approprié.

25 Faute de données du recensement distinguant les maisons individuelles des logements collectifs en 2005, les mises en chantier de résidences principales selon le type d'habitat (individuel ou collectif) entre 1999 et 2006 et leur rapprochement avec le profil du parc en 1999 permettent d'estimer une éventuelle déformation des parts respectives des maisons individuelles et des logements collectifs sur la période récente.

2 3 La propriété du logement : des disparités selon l'âge et l'environnement

Le taux de propriétaires (57 % en 2005 au niveau national) masque d'importantes disparités territoriales, avec un étiage de 30 % à Paris, à 70 % en Vendée. Ces écarts tiennent en partie aux effets structurants du profil des populations résidentes selon l'âge ou de la répartition de l'habitat par type d'espace (urbain, périurbain ou rural). Ainsi, le taux de propriétaires s'accroît fortement au cours du cycle de vie et atteint ses maxima au-delà de 55-60 ans.
De même, les zones urbaines constituent un environnement généralement moins propice à l'accession à la propriété pour de larges catégories de population. En revanche, et contrairement à certaines idées reçues, les espaces périurbains affichent des taux de propriétaires supérieurs aux zones rurales et ce, quelle que soit la tranche d'âge.

Afin d'affiner le diagnostic fourni par l'examen des taux de propriétaires au seul niveau départemental, la prise en compte des effets du cycle de vie et des zones d'habitat (urbaine, périurbaine ou rurale) permet de mieux caractériser les profils d'accession à la propriété dans les départements.

Cette approche, qui s'appuie sur trois typologies territoriales[26] (*cf.* encadré méthodologique page 94 et cartes *infra*), débouche sur les constats suivants :

- l'ouest de la France se caractérise par des taux de propriétaires très élevés, quels que soient l'âge et le lieu d'habitat (urbain, périurbain ou rural) ;

- le Sud-Ouest présente également des taux de propriétaires relativement élevés, bien que les jeunes soient moins souvent détenteurs de leur résidence principale en zones périurbaine et rurale. L'espace périurbain de la Gironde tranche sur ce schéma avec un taux de propriétaires très inférieur à la moyenne, quel que soit l'âge ;

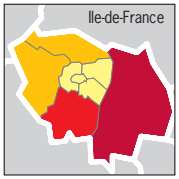
- dans l'espace méditerranéen, les taux de propriétaires sont globalement faibles, quel que soit le type d'espace considéré (urbain, périurbain ou rural), sauf du côté des seniors. Toutefois, les ménages relativement jeunes semblent, toutes choses égales par ailleurs, être davantage propriétaires de leur résidence principale dans les pôles urbains des Bouches-du-Rhône, du Vaucluse et de la Côte d'Azur ;

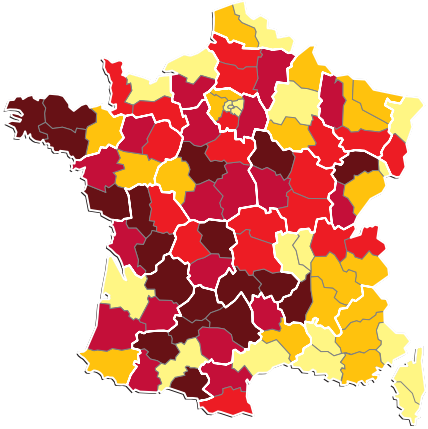
- le Centre-Est se caractérise par des taux de propriétaires relativement élevés en zone urbaine, sauf pour les plus jeunes, mais moindres que la moyenne dans les espaces périurbain et rural et cela, à tous les âges ;

- l'Est affiche un faible taux de propriétaires en ce qui concerne les espaces urbains (hormis pour les jeunes dans le Haut-Rhin, la Moselle et la Meurthe-et-Moselle), et un taux de propriétaires variable, et d'ailleurs parfois élevé, en zones périurbaine et rurale ;

[26] Une par zone d'habitat.

Taux de propriétaires en 2005 (en %)
Part des ménages propriétaires de leur résidence principale (moyenne nationale 2005 = 57 %)





- Supérieur à 66
- Compris entre 62 et 66
- Compris entre 60 et 62
- Compris entre 57 et 60
- Inférieur à 57

- le Nord (départements du Nord et du Pas-de-Calais, notamment), comme d'autres territoires à tradition anciennement industrielle et ouvrière, est très représentatif d'un clivage générationnel entre les ménages relativement jeunes et leurs aînés âgés de plus de 50 ans. En effet, le taux de propriétaires se situe très en deçà des standards nationaux, quel que soit le type d'espace considéré, parmi les générations de retraités. Celles-ci étaient peut-être auparavant moins incitées à l'accession en raison d'une certaine « culture ouvrière » et de l'offre d'un parc locatif « aidé » du côté des organismes de logement social, comme de celui des grandes entreprises employeuses.

En revanche, le taux de propriétaires se situe au-dessus des standards nationaux chez les jeunes actifs ;

- le grand bassin parisien se distingue par des taux de propriétaires relativement élevés dans les zones périurbaines et rurales (avec un fort taux parmi les ménages jeunes comme pour les seniors), mais contrebalancés, en ce qui concerne les pôles urbains (sauf en région Centre), par des taux de propriétaires en net retrait pour les moins de 65 ans.

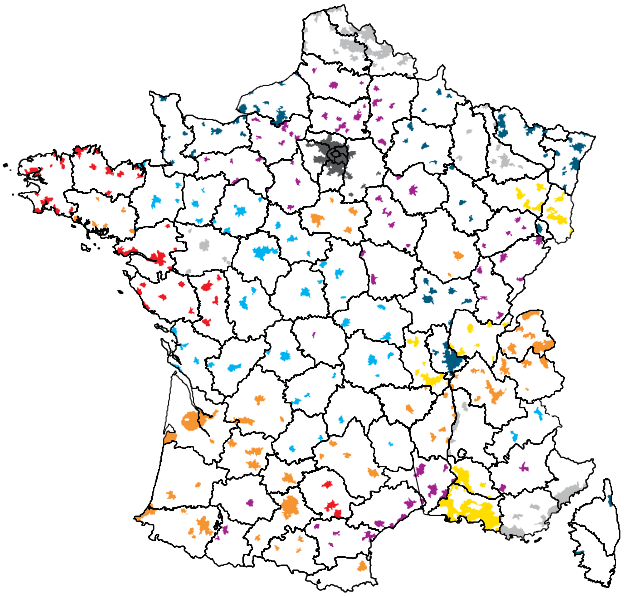
2 4 Une évolution des schémas territoriaux de la propriété

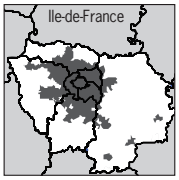
Le taux de ménages propriétaires de leur résidence principale a progressé de plus de deux points entre 1999 et 2005 (de 54,7 % à 57 %). Cette hausse a concerné tous les départements, avec cependant de fortes disparités (de 0,1 point dans l'Aube, à plus de 4 points dans la Mayenne et la Lozère). Les différentes modélisations expérimentées n'ont pas débouché sur l'identification de facteurs dominants expliquant les disparités territoriales d'évolution du taux de propriétaires. D'ailleurs, celui-ci s'est accru tant dans des départements offrant des biens immobiliers à des coûts relativement accessibles (Nièvre, Creuse, Cantal…) que dans des zones affichant des niveaux de prix parfois dissuasifs (Côte d'Azur ou petite couronne parisienne), tant dans des départements ruraux que dans des espaces plus urbains. Le rapprochement de diverses données permet en revanche de brosser les quelques grandes tendances suivantes.

Sources : INSEE (enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2006), estimations départementales CNCE.

LA PIERRE AUX COULEURS LOCALES

Typologie de la propriété selon l'âge, en zone urbaine





- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ile-de-France
- atypique

■ (1) Un taux de propriétaires urbains très élevé (+ 12 points par rapport à la moyenne en province), quel que soit l'âge, sur le littoral ouest.

■ (2) Un taux de propriétaires élevé après 35 ans (+ 4 points), principalement dans le Sud-Ouest et en Rhône-Alpes.

■ (3) Un taux de propriétaires élevé après 45 ans (+ 4 points), mais faible chez les moins de 45 ans (- 4 points). Ce profil concerne le Centre et le Massif central.

■ (4) Un taux de propriétaires faible chez les moins de 65 ans (-3 points), touchant principalement le bassin parisien, le littoral languedocien et la Franche-Comté.

■ (5) Un taux de propriétaires faible après 45 ans (-4 points), mais légèrement au-dessus de la moyenne chez les jeunes (+ 2,5 points). Ce profil touche principalement les Bouches-du-Rhône, la Loire et le Haut-Rhin.

■ (6) Un taux de propriétaires urbain très faible (-8 points par rapport à la moyenne), quel que soit l'âge, sur la côte normande, le nord-est de la France et le Rhône.

■ (Ile-de-France) Un taux de propriétaires faible, en particulier chez les 35-65 ans, dans les départements de la petite couronne parisienne, mais un taux de propriétaires élevé, quel que soit l'âge, sur la grande couronne.

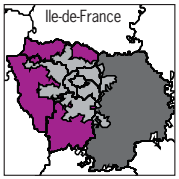
■ (Profil atypique) Sur la Côte d'Azur, le taux de propriétaires urbains est élevé chez les seniors et chez les jeunes, tandis que les 35-55 ans sont moins propriétaires qu'ailleurs en province. Dans le Nord, seul les jeunes actifs de moins de 45 ans sont davantage propriétaires qu'ailleurs.

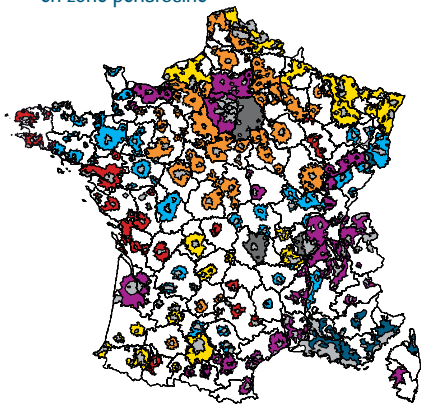
Méthodologie des trois typologies

A partir des données du recensement de la population 1999, une typologie a été réalisée pour chaque département sur les pôles urbains, les espaces périurbains et ruraux, afin de dégager des groupes homogènes sur les taux de propriétaires selon l'âge de la personne de référence du ménage. Pour cela, une classification ascendante hiérarchique a été réalisée.

■ Sources : INSEE (Recensement de la population 1999), calculs CNCE.

Typologie de la propriété selon l'âge, en zone périurbaine





- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- atypique

■ (1) Un taux de propriétaires périurbains élevé à tout âge (+4 points par rapport à la moyenne des zones périurbaines de province), principalement situés sur le littoral ouest.

■ (2) Un taux de propriétaires élevé à tout âge (+2 points), surtout chez les moins de 35 ans et les plus de 75 ans. Ce profil périurbain concerne le grand bassin parisien.

■ (3) Un taux de propriétaires encore élevé chez les 35-65 ans (+2 points), éparpillés sur l'Ouest, l'Est et le Centre.

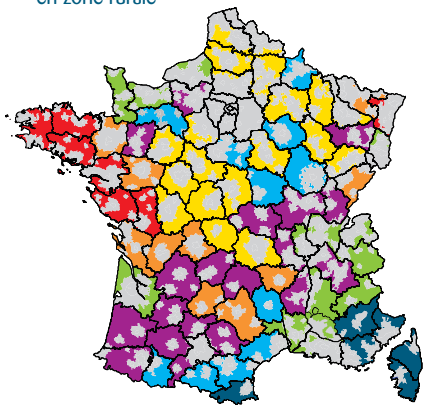
■ (4) Un taux de propriétaires relativement élevé jusqu'à 55 ans, puis faible ensuite, sur une zone couvrant le nord-est frontalier et le Sud-Ouest.

■ (5) Un taux de propriétaires périurbains faible à tout âge (-3 points), localisés en Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes, Ile-de-France et Gironde.

■ (6) Un taux de propriétaires très faible pour les moins de 65 ans (-10 points), situés dans l'espace périurbain de Provence-Alpes-Côte d'Azur.

■ (Profil atypique) Trois départements aux taux de propriétaires périurbains relativement faibles : la Seine-et-Marne ; le Rhône, surtout chez les seniors ; le Puy-de-Dôme, surtout chez les moins de 45 ans, car le taux de seniors propriétaires de l'espace périurbain est élevé.

Typologie de la propriété selon l'âge, en zone rurale



- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

■ (1) Un taux de propriétaires en espace rural très élevé à tout âge (+10 points par rapport à la moyenne de l'espace rural) sur tout le littoral ouest.

■ (2) Un taux de propriétaires élevé (+4 points) avant l'âge de la retraite dans les espaces ruraux de l'intérieur des terres de l'Ouest (Maine-et-Loire, Charente et Charente-Maritime…), mais aussi dans le Lot, l'Aveyron ou le Doubs.

■ (3) Un taux de propriétaires au-dessus de la moyenne et relativement élevé pour les jeunes et les seniors (+4 points), sur une partie du centre et de l'est de la France.

■ (4) Un taux de propriétaires globalement proche de la moyenne mais faible pour les retraités habitant l'espace rural d'une partie du Sud-Ouest et du Centre-Est.

■ (5) Un taux de propriétaires élevé chez les seniors (+4 points) mais faible chez les moins de 65 ans (-4 points). Ce profil apparaît sur une partie du Languedoc-Roussillon et de la Bourgogne.

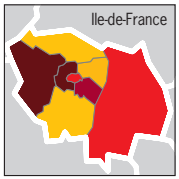
■ (6) Un taux de propriétaires inférieur à la moyenne à tout âge (-5 points), principalement sur une partie des régions Rhône-Alpes, Haute-Normandie et Basse-Normandie, ainsi qu'en Gironde.

■ (7) Un taux de propriétaires particulièrement faible (entre -10 et -20 points) dans les espaces ruraux de la Côte d'Azur, de la Corse et des Pyrénées-Orientales. Seuls les plus de 75 ans ont un taux de propriétaires plus important que la moyenne.

■ Sources : INSEE (Recensement de la population 1999), calculs CNCE.

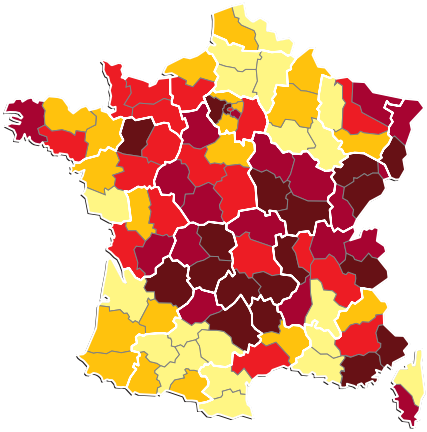
LA PIERRE AUX COULEURS LOCALES

De façon générale, le taux de propriétaires a moins progressé dans le périurbain (+1,9 point) que dans les espaces à dominante rurale (+2,6 points) et sa hausse a été équivalente à celle observée dans les pôles urbains (+1,9 point), ce qui constitue une véritable évolution par rapport aux décennies passées. Auparavant territoires d'accueil de ménages souhaitant accéder à la propriété pour des raisons d'accessibilité financière ou de recherche d'espace (achat d'une maison individuelle), les zones périurbaines paraissent progressivement changer de profil résidentiel, avec notamment un développement de l'offre locative et un déplacement relatif des flux d'accédants à la propriété au profit des zones rurales situées à proximité.



- Hausse forte, supérieure à 2,95
- Hausse assez forte, comprise entre 2,44 et 2,95
- Hausse moyenne, comprise entre 2,04 et 2,44
- Hausse assez faible, comprise entre 1,66 et 2,04
- Hausse faible, inférieure à 1,66

Evolution du taux de propriétaires entre 1999 et 2005 (en écart de points)



Nombre de départements urbains ou «touristiques» ont enregistré une hausse relativement importante de leur taux de ménages propriétaires, alors même qu'ils affichent traditionnellement des taux en deçà des standards nationaux, ainsi que des prix immobiliers élevés. C'est notamment le cas de certains départements de l'est de la France (départements alsaciens, Moselle, Meurthe-et-Moselle, Doubs), mais aussi de la Côte d'Azur et des Alpes (Alpes-Maritimes, Var, Savoie et Haute-Savoie) ou de l'Ile-de-France (Yvelines, Hauts-de-Seine et Val-de-Marne). Même Paris, malgré ses niveaux de prix, a vu la progression de son taux de propriétaires se hisser au niveau de la moyenne de la province. Pour ces départements, cette évolution s'inscrit en continuité d'une progression déjà observée entre 1990 et 1999.

A l'inverse, les départements de l'Ouest (aux exceptions notables de la Mayenne et du Finistère), du Sud-Ouest (sauf la Dordogne et le Lot) et du littoral occidental de la Méditerranée ont, pour la plupart, affiché une progression plus réduite de leur taux de propriétaires. Il est vrai que nombre d'entre eux avaient déjà atteint des taux dépassant les 60%. La plupart de ces départements ont enregistré un développement de la construction locative privée et ont bénéficié d'apports de populations nouvelles, peut-être davantage enclines à opter, au moins temporairement, pour la location.
Mais surtout, ils ont été confrontés à une hausse soutenue des prix immobiliers rendant l'acquisition du logement moins accessible. Face à ces évolutions, le modèle traditionnel de propriété de la

Sources : INSEE (Recensement de la population 1999, enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2006), estimations départementales CNCE.

moitié ouest de la France n'est-il pas en train, sinon de se transformer, tout au moins de s'éroder, d'autant que beaucoup de ces départements avaient accusé une baisse de leur taux de propriétaires entre 1990 et 1999 ?

Enfin, l'augmentation du taux de propriétaires se confirme dans les départements ruraux du centre du pays (Massif central et ses pourtours). En revanche, ceux du quart nord/nord-est de l'Hexagone (Nord-Pas-de-Calais, Picardie, Champagne-Ardenne, ainsi que la Meuse et les Vosges) s'inscrivent en retrait par rapport à l'évolution générale.

2 5 L'offre locative sociale[27] : une France scindée en deux, des efforts de renouvellement

La densité du parc locatif social pour 1 000 habitants fait apparaître un découpage de la France en deux, allant de la Manche aux Hautes-Alpes. La partie nord/nord-est comprend une densité de logements sociaux allant de 60‰ à 140‰ habitants, en opposition avec la partie sud/sud-ouest, moins dense en logements sociaux (de 20‰ à 60‰ habitants). Le nombre de logements sociaux par habitant varie donc de un à sept selon les départements.

Même si l'année 2006 a enregistré un record du nombre total de constructions de logements depuis 20 ans en France, le nombre de mises en chantier spécifiques au secteur social a continuellement diminué sur cette période, à l'exception du redressement opéré en 2005 et 2006. Alors qu'elles représentaient 26% de l'ensemble des mises en chantier de résidences principales en France métropolitaine en 1994, elles n'ont constitué que 10% des mises en chantier de 2006. Cette diminution est propre à toutes les régions de France, mais son ampleur, et surtout ses conséquences, en termes de demande insatisfaite, peuvent être différentes d'un territoire à l'autre. Deux régions notamment — Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon — ont enregistré un niveau de construction de logements sociaux[28] particulièrement faible sur la période 1999-2006. La Fondation Abbé Pierre souligne un décalage entre les caractéristiques de la demande sociale et le prix des logements construits, pour partie inaccessibles aux ménages les plus modestes[29] : les demandes de logements sociaux (hors déménagements) n'ont jamais été aussi élevées, et ont concerné plus de 1,3 million de ménages en 2006[30]. En plus du ralentissement de la construction de logements sociaux observé ces dernières années, la baisse de la mobilité au sein du parc social aggrave la situation.

La demande de logements sociaux insatisfaite est réelle mais elle doit être nuancée. Dans certaines régions, le locatif social dispose parfois de disponibilités couvrant la demande ; dans d'autres, l'allongement des délais d'attente tient autant à un décalage entre les caractéristiques des logements proposés et les aspirations des demandeurs (localisation, souhait d'une maison individuelle…) qu'à un seul déficit quantitatif[31].

27 Le parc locatif social, composé aujourd'hui de 4,2 millions de logements, fait l'objet d'une enquête annuelle, l'EPLS, dont sont issues les données sur lesquelles repose cette étude.

28 Indicateur d'effort de construction mesuré par les mises en chantier de logements sociaux sur 1999-2006 rapportées au parc de résidences principales de 1999.

29 « L'état du mal-logement en France : rapport annuel 2008 », Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés, février 2008.

30 Source : Fondation Abbé Pierre/DGUHC.

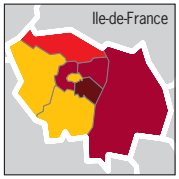
31 L'expérience d'un organisme de logement social souligne ainsi que, dans certaines parties du Nord-Pas-de-Calais, une proposition de logement social sur deux est refusée pour des raisons de « préférence personnelle ».

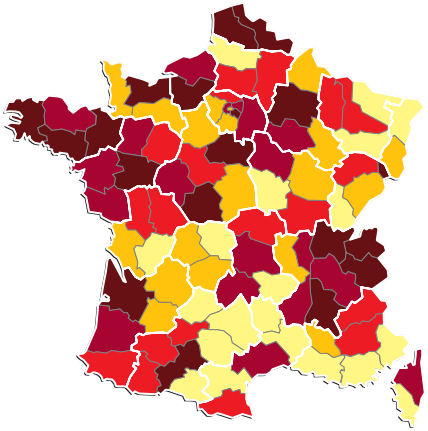
L'aptitude du locatif social à satisfaire les besoins tient aussi à sa capacité à assurer une fluidité dans le parc et, surtout, à constituer une offre alternative dans les zones où les ménages peinent financièrement à accéder au privé, en raison des loyers du secteur libre ou des prix à l'accession. La mise en perspective de ces différents facteurs montre que le déficit du locatif social est localisé et concerne principalement deux groupes de départements :

- ceux de l'Ile-de-France, les Bouches-du-Rhône et, dans une moindre mesure, le Rhône et l'Isère. Le parc social y est, toutes choses égales par ailleurs, relativement présent, mais celui-ci présente une faible rotation des logements. Les tensions entre la demande et l'offre locative sociale y sont d'autant plus prégnantes que les moindres disponibilités foncières de ces territoires limitent le potentiel de construction, et qu'en raison de prix d'achat ou de loyers élevés, l'offre privée constitue une alternative de moins en moins accessible ;
- et, surtout, les départements des régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon, ainsi que certaines parties du Sud-Ouest, tels que les Pyrénées-Atlantiques ou la Charente-Maritime. Ces territoires accusent les mêmes contraintes que les départements précédents (prix locatifs privés élevés au regard des revenus médians[32] des ménages y habitant, et faible mobilité dans le parc social), mais l'offre de logements sociaux, comme sa progression, y est, de plus, réduite.

Mises en chantier de logements sociaux cumulées sur la période 1999-2006

En % du parc de résidences principales de 1999





- Supérieures à 1,38
- Comprises entre 1,12 et 1,38
- Comprises entre 0,90 et 1,12
- Comprises entre 0,70 et 0,90
- Inférieures à 0,70

2 6 Quelle demande potentielle de logements à l'horizon 2015 ?

Les changements sociodémographiques conditionnent en grande partie la demande de logements, l'évolution du nombre des ménages en constituant la trame de fond. L'influence du cycle de vie sur le comportement macroéconomique des ménages est encore plus marquée lorsque l'on considère les spécificités territoriales[33]. Sur les dix dernières années, 88 départements sur 96 ont vu leur population d'âge actif progresser. A l'horizon 2015, la baisse du nombre de personnes de 20 à 60 ans (les plus mobiles en termes résidentiels) concernera

32 Le revenu fiscal médian annuel correspond au niveau de revenu qui segmente l'ensemble des ménages en deux catégories identiques en nombre, 50 % disposant d'un revenu supérieur et 50 % d'un revenu inférieur à ce niveau.

33 A l'heure où ces travaux sont réalisés, la nouvelle projection démographique effectuée par l'INSEE en décembre 2006 n'existe qu'au niveau régional. Les ordres de grandeur départementaux sont estimés en utilisant la déformation de la structure départementale issue des projections INSEE 2001.

Sources : DAEI/SESP, base SITADEL, calculs CNCE.

les deux tiers des départements de France métropolitaine. Seuls ceux qui bordent la Méditerranée et le littoral atlantique, ainsi que ceux des Alpes, de l'Alsace, la Seine-et-Marne et les Hauts-de-Seine verront *a priori* leur population d'âge actif progresser dans les prochaines années, mais cette progression sera trois fois moindre qu'auparavant.

La déclinaison territoriale de la demande potentielle de logements ajoute de nouvelles incertitudes à la projection nationale[34] (*cf.* partie 1, page 15) compte tenu des phénomènes spécifiquement territoriaux comme, par exemple, les migrations interrégionales. Le scénario national retenu pour servir de base à cette déclinaison géographique à l'horizon 2015 est le scénario bas de 375 000

[34] Une note approfondie précisant les hypothèses retenues et les modalités d'estimations adoptées pour la mesure de cette demande potentielle pour la France et les départements métropolitains est disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne).

Demande potentielle régionale annuelle de logements

En nombre	1982-1989	1990-1999	2000-2005	2006-2015
Alsace	10 000	10 500	10 000	11 500
Aquitaine	26 700	19 900	28 000	24 400
Auvergne	10 300	6 200	8 500	7 200
Basse-Normandie	9 700	7 400	9 600	8 000
Bourgogne	9 600	6 600	7 600	8 000
Bretagne	25 300	20 900	28 600	24 300
Centre	15 600	11 800	11 700	14 200
Champagne-Ardenne	7 400	4 500	5 100	4 700
Corse	3 600	2 100	3 500	2 500
Franche-Comté	7 000	5 500	6 300	6 200
Haute-Normandie	10 400	6 900	8 100	8 600
Ile-de-France	55 400	50 600	38 000	60 300
Languedoc-Roussillon	29 400	20 700	26 700	28 600
Limousin	4 800	3 100	4 300	3 400
Lorraine	12 300	8 400	11 200	9 400
Midi-Pyrénées	22 900	18 500	22 900	22 600
Nord-Pas-de-Calais	20 700	12 400	17 200	17 100
Pays de la Loire	25 000	23 000	27 600	26 800
Picardie	9 200	7 000	7 300	8 800
Poitou-Charentes	13 500	10 900	15 400	11 300
Provence-Alpes-Côte d'Azur	44 200	29 700	28 100	38 100
Rhône-Alpes	47 600	37 600	39 600	46 600
Total	**420 600**	**324 200**	**365 300**	**392 600***

* La somme de la demande potentielle des régions ressort à 392 600 logements par an sur la période 2006-2015. Ce chiffre est supérieur aux 375 000 logements annoncés dans le texte car il prend en compte l'ensemble des logements qu'il faudrait construire pour compenser les pertes liées aux destructions, aux fusions ou aux changements d'usage des logements.

■ Source : estimations CNCE.

constructions par an. Il s'agit ici avant tout de proposer une répartition régionale et départementale des besoins de logements sur la base d'un scénario « au fil de l'eau ». A cette estimation tendancielle, *de facto* minimaliste, doit être ajouté le surcroît de constructions nécessaire pour compenser les démolitions décidées dans le cadre du plan de renouvellement urbain 2005-2013 ou pour répondre aux objectifs de la loi DALO (droit au logement opposable).

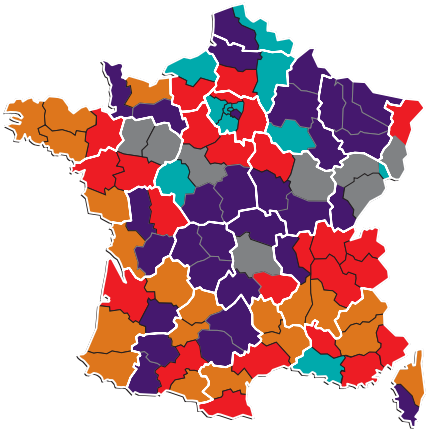
Au niveau départemental, la demande nouvelle de logements peut représenter de moins de 1 % à 4 % du nombre de ménages. Les disparités départementales concernant le poids de la demande potentielle de logements entre 1999 et 2005, autant que l'évolution de ce poids entre 2005 et 2015, permettent alors de distinguer cinq types de territoires :

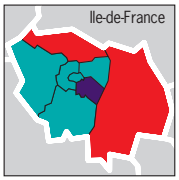
- les départements à forte demande potentielle de logements et dont la demande pourrait, de surcroît, augmenter sur la prochaine décennie *(en rouge sur la carte)*. Ce type de territoire comprend 25 départements essentiellement situés là où la population active progresse. Ils ont en commun d'abriter une métropole régionale importante ou de se situer en périphérie de l'Ile-de-France ;

- les départements à forte demande potentielle de logements, mais dont la demande pourrait diminuer lors de la prochaine décennie *(en orange sur la carte)*. Ce groupe compte 20 départements, souvent situés à proximité immédiate du groupe précédent, en particulier sur le littoral atlantique et dans le sud de la France ;

Typologie de la demande potentielle de logements

Demande récente 1999-2005 (en % du nombre de ménages) croisée avec la demande projetée 2005-2015





- Demande potentielle récente forte et en croissance prévisible sur les 10 ans à venir
- Demande potentielle récente forte mais qui pourrait diminuer
- Demande potentielle récente faible et qui pourrait diminuer
- Demande potentielle récente faible mais qui pourrait augmenter
- Demande potentielle récente et projetée moyenne

- les départements à faible demande potentielle de logements et dont la demande pourrait diminuer encore lors de la prochaine décennie *(en violet sur la carte)*. Ce groupe, le plus important, rassemble 31 départements, situés principalement sur les territoires où le solde migratoire est négatif ;

- les départements à faible demande potentielle de logements, mais dont la demande pourrait augmenter lors de la prochaine décennie *(en bleu turquoise sur la carte)*. Seuls une douzaine de départements sont dans cette situation, cinq départements en région parisienne (Essonne, Yvelines, Seine-Saint-Denis, Paris et Hauts-de-Seine),

Source : estimations CNCE.

les départements du Nord et la Seine Maritime, et, au sud, les Bouches-du-Rhône ;

- enfin, les départements dont le poids et la dynamique de la demande de logements sont très proches de la moyenne sont au nombre de huit *(en gris sur la carte)*.

2 7 L'accès à l'habitat : du « mal-logement » au *« blues »* des classes moyennes

La pénurie de logements dans certaines régions renvoie souvent à un décalage quantitatif et qualitatif entre l'offre de logements et les besoins des personnes les plus modestes, et débouche d'autant sur des situations de « mal-logement ». Toutefois, le concept même de « mal-logement » est à plusieurs dimensions, selon qu'il renvoie à des caractéristiques de l'habitat ou bien, plus spécifiquement, aux personnes strictement exclues de tout type de logement.

Parmi les données disponibles dans le recensement de 1999, deux critères semblent les plus pertinents pour approcher la dimension du « mal-logement » au plan départemental : le « surpeuplement accentué »[35] et la notion « d'habitat précaire »[36]. En effet, d'autres formes de « mal-logement » identifiées dans le recensement, comme l'absence de confort sanitaire, semblent davantage circonscrites à l'habitat ancien en zone rurale, et en voie de résorption progressive.

En revanche, le parc de logements en situation de surpeuplement accentué n'a que faiblement reculé, et les habitations précaires ont même progressé au cours des années passées. L'élaboration, à des fins d'analyse territoriale, d'un indicateur composite à partir de ces deux critères[37] conduit à déterminer un « noyau dur » du « mal-logement » correspondant à environ 3 % des ménages, soit 710 000 ménages et plus de 3 millions de personnes.

La répartition territoriale de cet indicateur souligne une focalisation de ce problème sur certaines parties du territoire : l'Ile-de-France, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Corse, ainsi que le Nord-Pas-de-Calais et la Picardie. Les conditions de surpeuplement concernent l'ensemble de ces régions. En revanche, les ménages habitant un logement précaire se retrouvent plus spécifiquement dans les régions sud du pays (Corse, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon, Aquitaine, Poitou-Charentes), ainsi que dans le département du Nord, à Paris et dans sa petite couronne.
Toutefois, le problème du « mal-logement », nécessitant des solutions d'urgence, ne doit pas occulter les difficultés accrues d'accès au logement d'une part importante des catégories modestes ou moyennes dans certaines parties de l'Hexagone. Ainsi, dans plus de 25 départements, le coût moyen d'un loyer annuel[38] du secteur privé représenterait dorénavant plus du tiers du revenu fiscal moyen des ménages qui y habitent. Ces départements recouvrent, certes, des territoires affichant traditionnellement des prix élevés (Ile-de-France, Alpes-Maritimes, Var, Bouches-du-Rhône, Bas-Rhin…), mais également, dorénavant, nombre de départements moins urbains de l'ouest

35 Le logement est en situation de surpeuplement accentué lorsque l'écart entre le nombre de personnes y résidant et le nombre de pièces principales est égal ou supérieur à deux. Ainsi, un logement de trois pièces occupé par cinq personnes ou plus est dit en « surpeuplement accentué ».

36 Dans le recensement, la notion d'« habitat précaire » recouvre les ménages résidant dans des logements de type chambre d'hôtel, meublé, pièce sous-louée, caravane, etc.

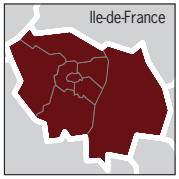
37 L'indicateur composite permet d'établir un cumul des deux types de situations, en évitant par ailleurs les doubles comptes (un ménage relevant à la fois des deux critères n'est comptabilisé qu'une fois).

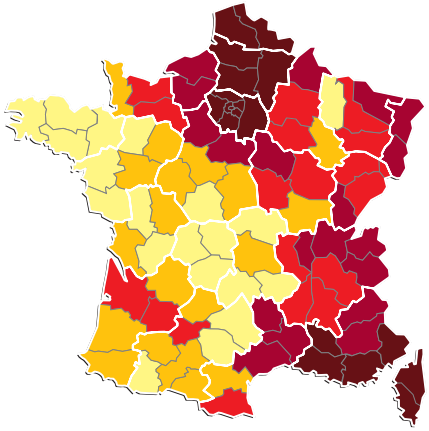
38 Le coût moyen du loyer annuel a été établi à partir des prix des loyers au m² de la base CLAMEUR. Les surfaces moyennes des logements ont été calculées, par département et pour chaque tranche d'âge des ménages, au sein de chacun des départements, à partir des données du recensement de 1999.
La multiplication du prix des loyers au m² par les surfaces ainsi obtenues permet d'établir le loyer annuel d'un logement représentatif de l'habitat moyen de chaque département, soit pour tous âges confondus, soit également pour chaque tranche d'âge.

LA PIERRE AUX COULEURS LOCALES

Surpeuplement accentué et logements précaires

En % du nombre de ménages en 1999





- Supérieur à 2,98
- Compris entre 2,5 et 2,98
- Compris entre 2,21 et 2,5
- Compris entre 1,87 et 2,21
- Inférieur à 1,87

et du sud-ouest de la France : Morbihan, Vienne, Charente-Maritime, Lot-et-Garonne, Tarn, Gers, Pyrénées-Orientales ou Gard… Le rapprochement entre le coût moyen des loyers et le revenu fiscal médian des ménages (et non plus le revenu moyen) accentuerait encore ce constat : dans ces mêmes départements, la part du loyer dans les ressources du ménage excéderait alors 40 %.

Ces calculs sont certes, pour partie, théoriques. En effet, ils ne tiennent pas compte des aides éventuelles au logement, ni du moindre niveau des loyers acquittés par les ménages occupant leur résidence depuis de nombreuses années ou habitant dans le locatif social. Ils soulignent cependant les difficultés croissantes d'accès au logement de larges catégories de population sur toute une partie du territoire, et plus particulièrement dans nombre de départements enregistrant une croissance soutenue du nombre de leurs habitants ou des flux migratoires positifs.

Le déficit de logements intermédiaires devient d'autant plus problématique que, d'un côté, le parc locatif social paraît davantage s'orienter vers les populations les plus défavorisées et que, de l'autre, la solution alternative de l'accession à la propriété se réduit en raison du niveau élevé des prix immobiliers.

Sources : INSEE (Recensement de la population 1999), calculs CNCE.

3 PRIX IMMOBILIERS ET POUVOIR D'ACHAT A L'ACCESSION

3 1 Acheter ou louer son logement : quelle rationalité économique selon les territoires ?

3 1 1 L'achat : gagnant… à terme

Au-delà de l'aspect « sécurisation », la détention de sa résidence principale apporte des satisfactions personnelles d'ordre affectif qui ne peuvent être prises en compte dans un calcul de rentabilité. D'ailleurs, lorsqu'un ménage souhaite devenir propriétaire, sa décision ne repose pas seulement sur un calcul financier sophistiqué, mais aussi sur l'idée qu'il vaut mieux se loger en constituant un patrimoine plutôt que de payer un loyer à fonds perdu. Mais ce raisonnement intuitif est plus ou moins juste selon le prix des loyers, les conditions de crédit et l'apport personnel disponible, qui permet d'abaisser les mensualités de l'emprunt.

Dans les conditions actuelles (*cf.* encadré ci-contre), il est financièrement toujours plus intéressant d'acheter son logement que de le louer, à condition de le conserver entre trois et sept ans selon les départements (contre deux à quatre années en 1999). Par ailleurs, environ une personne sur deux âgée de 20 à 50 ans reste moins de six années dans son logement avant de déménager, et cette mobilité devient plus fréquente. Dès lors, se lancer dans l'accession dans des régions où sa rentabilité financière n'intervient qu'après cinq années,

[39] Les hypothèses précises de calcul retenues sont détaillées dans une note qui est disponible sur le site *www.groupe.caisse-epargne.com* (onglet Publications, rubrique L'Observatoire Caisse d'Epargne).

Propriétaire versus locataire, un modèle d'arbitrage rationnel[39]

Ce modèle vise à évaluer, de manière rationnelle, l'arbitrage que fait un ménage entre acheter et louer. Le critère d'arbitrage retenu est la richesse nette (liée au seul logement) — ou patrimoine net — d'un ménage accédant à la propriété comparée avec celle d'un ménage locataire du même type de logement. Le modèle permet d'établir à quelle période, et selon quelles hypothèses, la richesse nette du premier devient supérieure à celle du second.
L'acquéreur *est supposé acheter son bien dans les conditions de financement moyennes du marché sous la forme d'un prêt à taux fixe. Ce prêt correspond, après déduction de l'apport personnel, au prix du bien augmenté des droits de mutation (les « frais de notaire »), des frais de caution bancaire ou d'hypothèque et des frais de dossier. La richesse nette de l'acquéreur équivaut à la partie remboursée de son bien, celle-ci étant réévaluée chaque année en fonction des prix immobiliers et, après déduction des frais financiers et d'assurance du crédit, des taxes foncières et d'habitation et du coût d'entretien de l'immeuble.*
Le locataire *est supposé louer un bien au prix moyen du marché. Son patrimoine sera constitué de l'apport qui aurait été nécessaire à l'achat de l'habitation et de l'économie éventuelle qu'il fait en acquittant un loyer, plutôt qu'un remboursement de crédit, a priori plus élevé, s'il était acheteur. Ce patrimoine est placé et produit des intérêts. Pour calculer la richesse nette du locataire, sont soustraits les loyers qu'il verse — réévalués chaque année en fonction de l'indice de référence — et la taxe d'habitation.*

Le patrimoine du locataire est globalement plus sensible au risque d'inflation des loyers et au rendement des actifs financiers. L'acquéreur est soumis à un risque de baisse des prix immobiliers et à l'aléa des coûts des gros travaux lié à l'inflation, mais, après remboursement de son crédit, il fait une économie récurrente qui peut être placée et accroître, de ce fait, sa richesse nette.

comme le sud-est de la France, l'Aquitaine, l'Ile-de-France, la Vendée ou les Côtes-d'Armor, devient peu rationnel à court terme. Ainsi, dans le Var, un propriétaire accédant qui aurait à revendre son bien avant sept années accumulerait moins de capital que s'il était resté locataire.

3 1 2 Louer plus grand ou acheter plus petit ?

Le choix financier «rationnel» entre l'accession ou la location de son logement est donc, de ce point de vue, largement conditionné par la capacité du ménage à prendre des engagements à long terme en matière de stabilité résidentielle. Au-delà de cet aspect, un ménage aura d'autant plus intérêt à devenir propriétaire que son loyer est élevé par rapport aux dépenses d'un accédant. Ainsi, dans les conditions économiques et financières actuelles[40], les dépenses de l'accédant dépassent de 40% les dépenses du locataire du parc privé pour la même surface habitable. Par conséquent, ou bien le ménage dispose d'un apport personnel égal à 30% du prix du logement pour abaisser ses remboursements de crédit et, ainsi, fournir le même effort financier qu'à la location, ou bien le ménage doit accepter d'acheter un logement de 30% plus petit que celui qu'il louerait.

Ces ordres de grandeur ne sont pas homogènes sur tout le territoire, et l'arbitrage final dépendra, selon les régions, des prix à l'accession, des prix à la location et des revenus des ménages (nous avons supposé dans la typologie suivante que l'accédant disposait d'un apport égal à 20% du bien immobilier).

40 Hypothèses normatives 2006 : taux d'intérêt à 4,70% pour un prêt non aidé, assurance à 0,35%, garantie à 2,5%, frais de notaire à 7,5%, inflation des loyers et de l'immobilier de 2%, taux de capitalisation de 3%, horizon de l'emprunt 20 ans ; et, pour chaque département, loyer mensuel du marché privé au m² en 2006 (source : CLAMEUR), prix d'achat des logements collectifs au m² en 2006 (sources : BIEN et PERVAL).

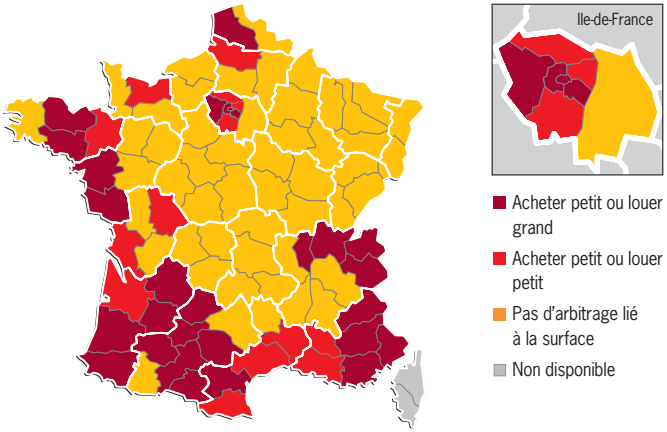
Les disparités départementales, tant sur la capacité des ménages à acheter une grande ou une petite surface que sur la possibilité d'augmenter leur bien-être en louant une surface plus grande, permettent de distinguer trois types de territoires :

- les départements où le ménage moyen a le choix entre acheter un logement de petite surface ou louer un logement plus confortable *(en bordeaux sur la carte)*. Ce type de territoire comprend 28 départements situés dans le Sud-Est, en Aquitaine, Midi-Pyrénées, Ile-de-France, Vendée, Loire-Atlantique, Morbihan, Côtes-d'Armor, Pas-de-Calais, etc…

- les départements où le ménage moyen ne peut acheter qu'une résidence principale de petite surface et où les prix à la location ne permettent pas vraiment de se loger dans plus d'espace *(en rouge sur la carte)*. On compte 14 départements dans cette situation. Ils sont localisés à proximité du groupe précédent sur le littoral méditerranéen, en Ile-de-France, en Gironde, Charente-Maritime, Vienne, Ille-et-Vilaine, Calvados et Somme ;

- les départements où le ménage moyen dispose d'un pouvoir d'achat qui lui permet d'acheter ou de louer des biens immobiliers d'une surface proche de la moyenne nationale ou supérieure *(en orange sur la carte)*. Le ménage moyen est susceptible de pouvoir acheter un logement de taille suffisante, ce qui ne le conduit pas à arbitrer avec la location pour disposer d'une plus grande surface et améliorer ainsi son bien-être. Ce groupe compte 52 départements situés au centre et au nord-est de la France.

Achat ou location : les possibilités d'arbitrage selon les départements



3 2 Les contrastes territoriaux dans le pouvoir d'achat à l'accession

Depuis 1999, les prix des logements ont en moyenne doublé, alors que les revenus des ménages n'ont progressé que de 25 %. Le prix relatif de l'accession est ainsi passé, en province, de 3,5 années de revenu fiscal, en 2000, à 5,6 années en 2006. En cinq ans, il en a coûté plus de deux années de revenus en sus pour acquérir un logement. Cette moyenne masque des disparités territoriales beaucoup plus fortes encore. Une trentaine de départements voient leurs prix immobiliers atteindre plus de 5,5 années de revenus, la palme étant détenue par ceux de la Côte d'Azur (8 années).

Sources : Calculs CNCE.

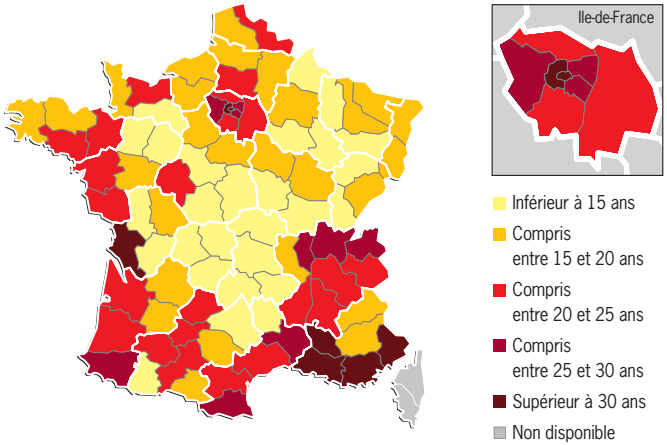
LA PIERRE AUX COULEURS LOCALES

Il est certes relativement difficile d'apprécier ou de visualiser le prix des opérations immobilières en fonction du nombre d'années de revenus auquel il correspond. Qu'il s'agisse d'un effort de six à sept ans de revenus, l'achat reste-t-il possible pour autant ?
Pour répondre à cette question, les prix départementaux de l'immobilier ont été convertis en nombre d'années d'endettement pour un ménage représentatif du lieu de l'habitat. Les hypothèses considérées sont celles d'un ménage gagnant le revenu moyen du département et remboursant son emprunt immobilier en y affectant 33 % de son revenu fiscal, avec un apport personnel correspondant à 23 % du prix du bien immobilier, et des conditions de prêt à 4,70 % de taux d'intérêt plus 0,35 % d'assurance. Ces hypothèses permettent d'établir une norme commune pour des comparaisons départementales, toutes choses égales par ailleurs.

Même une fois prises en compte les situations locales de revenu et de prix de l'immobilier, les disparités entre les départements restent très importantes en matière d'accession :

- 27 départements sur 96 ont un rapport prix/revenu permettant à un ménage d'acquérir son logement avec un endettement n'excédant pas 15 ans *(en jaune sur la carte)*. Le Limousin, l'Auvergne, et, plus généralement, la plupart des départements peu urbanisés du centre et de l'est du pays sont des exemples de ces territoires encore relativement abordables pour les personnes qui y habitent ;

Prix de l'immobilier par département en années d'endettement pour les habitants



- pour 28 départements, les durées d'emprunt sont comprises entre 15 et 20 ans *(en orange sur la carte)*. Ils se répartissent sur presque toutes les régions et, en particulier, la grande périphérie de l'Ile-de-France, ainsi que les départements urbanisés de l'est de l'Hexagone ou l'ouest de la Bretagne ;

- les durées d'emprunt comprises entre 20 et 25 ans concernent 23 départements *(en rouge sur la carte)*, localisés principalement dans les régions du sud de la France, comme au sein des régions Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes. Mais certains départements de Bretagne, d'Ile-de-France, de même que le Nord, s'inscrivent également dans ce schéma d'emprunt à 20-25 ans, qui devient de plus en plus la norme ;

Sources : bases notariales BIEN et PERVAL 2006, INSEE (données DGI), calculs CNCE.

- l'acquisition du logement par un ménage moyen nécessiterait un emprunt d'une durée de 25 à 30 ans dans les Yvelines, la Seine-Saint-Denis, le Val-de-Marne, le Rhône, l'Ain, la Haute-Savoie, le Gard, les Pyrénées-Orientales et les Pyrénées-Atlantiques *(en bordeaux sur la carte)*;

- dans sept départements, il faudrait plus de 30 années d'endettement à un ménage représentatif pour devenir propriétaire et ce, même en ayant 23% d'apport *(en prune sur la carte)*. Il s'agit de Paris, des Hauts-de-Seine, de la Charente-Maritime, du Vaucluse et des Bouches-du-Rhône, la palme revenant cependant aux Alpes-Maritimes et au Var.

3 3 Des modalités d'adaptation différentes selon les territoires

Il devient donc difficile à un ménage ayant un revenu moyen d'acquérir un logement dans certains départements. Face à la montée des prix immobiliers, les ménages se sont en partie ajustés à une situation nouvelle et ont développé des stratégies d'adaptation, contraintes ou choisies, notamment dans les territoires enregistrant de fortes tensions sur le marché immobilier.

Le recours accru au crédit a constitué l'une de ces stratégies d'adaptation : si les encours ont plus que doublé entre 1999 et 2006, ce mouvement général a été très inégal selon les départements. Ainsi, les départements d'Ile-de-France (hors Paris) ont tous connu une forte progression de leurs encours de crédit à l'habitat, liée au niveau déjà élevé des prix, mais aussi à une nette augmentation du nombre de ménages propriétaires. Contrairement à la décennie antérieure, où la Seine-et-Marne et, dans une moindre mesure, les autres départements de la grande couronne constituaient les zones de prédilection de la diffusion de la propriété, celle-ci s'est également nettement accrue au sein de la petite couronne, grâce au levier du crédit. De la même façon, la plupart des départements abritant une grande métropole régionale (Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux…), mais aussi de nombreux départements attractifs de l'ouest et du sud de la France ont vu se développer l'endettement, en réponse à des prix élevés et en croissance significative. Dans nombre de ces départements, notamment la Loire-Atlantique, la Gironde ou la Haute-Garonne, c'est d'abord le nombre de ménages propriétaires, avant le taux de propriétaires, qui a progressé (en raison de leur dynamisme démographique). Cette évolution s'est souvent accompagnée d'une surreprésentation des cadres et professions libérales dans les acquisitions nouvelles. *A contrario,* les ouvriers et employés se trouvent progressivement évincés de l'accession dans les grands centres urbains et dans les zones les plus attractives du sud, voire de l'ouest du pays. La grande couronne parisienne semble moins touchée par cette éviction.

Dans plusieurs de ces départements, notamment dans l'Ouest, où la propriété est très présente, mais où la montée des prix remet en question le modèle d'accession, le prêt à taux zéro (PTZ) constitue un moyen de préserver la solvabilité de catégories moins aisées, comme en témoignent les

cas de la Vendée, de l'Ille-et-Vilaine, du Morbihan… En Ile-de-France (hors Paris et Hauts-de-Seine), comme dans les Alpes-Maritimes, l'élargissement du PTZ au financement de l'ancien sans travaux a manifestement relancé son utilisation dans des zones où il se trouvait, de fait, peu exploité compte tenu des conditions de marché.

Les départements où le recours au crédit a été inférieur à la moyenne font preuve en général d'un moindre dynamisme démographique. Pour une part, ils abritent des agglomérations importantes plutôt situées au nord de la France : c'est le cas du Nord, du Pas-de-Calais, de la Marne, de la Seine-Maritime… Ces zones urbaines où la propriété et la pratique du crédit à l'habitat sont moins développées, malgré des niveaux de prix immobiliers qui restent modérés, ont connu une faible évolution du taux de propriétaires. De même, un certain nombre de départements ruraux faiblement attractifs du Nord-Est et du Centre, comme la Nièvre, l'Indre, la Meuse, la Haute-Loire ou le Cantal, ont échappé à une forte croissance des prix et des crédits, mais affichent le plus souvent une augmentation du taux de propriétaires supérieure à la moyenne nationale.

En revanche, un certain nombre de départements du Sud-Ouest ont connu une forte croissance des prix, traduisant une attractivité liée soit à l'extension de la zone d'influence de Toulouse, soit au développement d'une demande de résidences secondaires. Dans ces territoires, la part des acquéreurs de plus de 40 ans est d'ailleurs élevée. Il s'y produit spécifiquement, non pas une éviction de catégories modestes ou jeunes, mais des arbitrages de leur part se traduisant à la fois par la réduction de la proportion des opérations d'accession dans l'individuel et la réduction des surfaces moyennes achetées dans l'habitat collectif. Ce phénomène, notable depuis 2003, est également perceptible dans d'autres zones de prédilection de l'accession qui ont subi de fortes tensions sur les prix : départements de la grande couronne parisienne ou du sud et du sud-ouest de la France (le Gard, le Vaucluse, les Landes…).

4 L'IMMOBILIER : UN ENJEU D'EMPLOI ET D'ACTIVITE TERRITORIAUX

Le logement, enjeu de bien-être et de réalisation personnelle pour les ménages, est aussi un enjeu économique pour les territoires. L'impact des dépenses dédiées au logement sur l'activité régionale est d'autant plus marquant, notamment en matière d'emploi, qu'une partie importante de la valeur ajoutée du secteur du bâtiment est créée au niveau régional ou local.

Sur le plan régional, l'impact des dépenses d'investissement en logement sur l'emploi dépend principalement de la répartition spatiale des secteurs d'activité concernés. A titre d'exemple, 68 % des travaux publics réalisés dans une région le sont par les entreprises y ayant leur siège social, mais ce taux est de 92 % en Ile-de-France, contre moins de 40 % en Auvergne et Limousin[41]. Ces différences régionales reflètent la diversité des profils

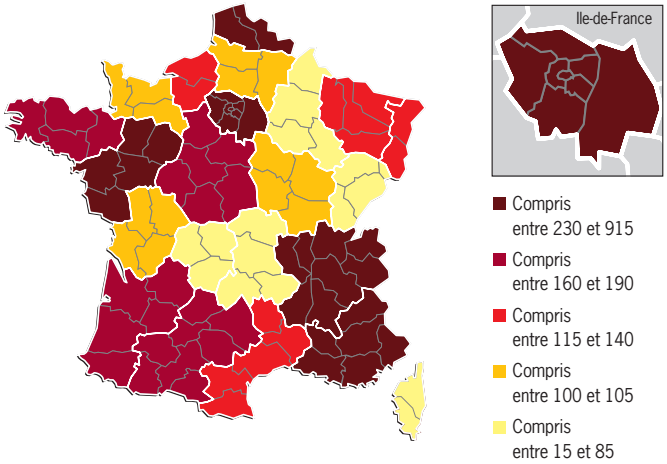
41 Source : Fédération nationale des travaux publics.

économiques du territoire français. Les régions les plus importantes (Ile-de-France, Rhône-Alpes, PACA…) et celles qui possèdent de grandes métropoles (Pays de la Loire, Aquitaine…) ont un portefeuille d'activités économiques diversifié, tandis que les régions de dimension moindre sont plus spécialisées (Auvergne, Limousin, Franche-Comté, Corse…). La prise en compte des effets direct et indirect des investissements en logement sur les différents secteurs d'activité permet d'en évaluer l'impact régional sur l'emploi ou, tout au moins, d'en établir un ordre de grandeur.

Les dépenses en logement procurent 915 000 emplois chaque année en Ile-de-France (17% de l'emploi, *versus* 16,5% en France), 415 000 en Rhône-Alpes (17% de l'emploi), 275 000 en PACA (15,5% de l'emploi), 235 000 en Pays de la Loire (17% de l'emploi) ou dans le Nord-Pas-de-Calais (16% de l'emploi). Les deux tiers des emplois créés ou maintenus en Ile-de-France grâce à l'immobilier appartiennent au secteur des services (contre 47% en moyenne pour la France), en raison de la place économique prépondérante de la région dans ce secteur. En Rhône-Alpes, 27% de l'emploi induit bénéficie à l'industrie (contre 21% en moyenne), tandis que, pour les régions PACA, Nord-Pas-de-Calais, Bretagne, Aquitaine et Languedoc-Roussillon, 32% (contre 29% en moyenne) des emplois liés aux dépenses en logement reviennent au secteur de la construction.

Le basculement de l'immobilier dans la phase baissière du cycle fait courir un risque de ralentissement significatif des dépenses de ce secteur. Il ne devrait plus jouer le rôle de premier pilier de la croissance économique, comme il l'a fait au cours des dernières années. Au croisement de besoins de logements qui restent prégnants dans la plupart des régions françaises, d'une utilité sociale qui n'est plus remise en cause dans le locatif social comme dans l'accession, et d'une efficacité en matière d'emploi dont peu de secteurs peuvent se prévaloir, le maintien d'un niveau suffisant de constructions et des conditions nécessaires d'accessibilité des ménages constitue un facteur d'équilibre et de croissance pour le développement territorial.

Emploi régional créé ou maintenu chaque année grâce à la dépense nationale en logement (en milliers d'emplois)



Source : modèle multisectoriel et régional (LIO) développé par la CNCE.

Document réalisé par la Direction Etudes et Prospective (A. Tourdjman, Y. Benoist-Lucy, E. Buffandeau, A. Latty, R. Marti, A. Mpacko-Priso, J. Trojman, A.-L. Félix, M. Parienti, J.-C. Bernigaud, A. Chaloupe et M. Le Ny) et la Direction de la Communication externe (A.-S. Jourdain, S. Godquin, L. Krug, A. Grussi). Caisse Nationale des Caisses d'Epargne.

Le Groupe Caisse d'Epargne, acteur intégré de l'immobilier

Acteur intégré des métiers de l'immobilier, le Groupe Caisse d'Epargne concentre les expertises tant en matière de financements et de services que d'opérations complexes.

Avec les enseignes Caisse d'Epargne, Crédit Foncier, Nexity, Lamy, Century 21, Guy Hoquet, Arthur l'Optimist, Keops, Iselection, Ciloger, Eurosic, Maisons France Confort…, il développe la totalité des activités immobilières : financement et garantie, construction, promotion, transaction, gestion, courtage, gestion d'actifs, sourcing foncier et montage d'opérations, partenariats public-privé…

GROUPE
CAISSE D´EPARGNE

http://www.groupe.caisse-epargne.com

Caisse Nationale des Caisses d'Epargne
50, avenue Pierre Mendès-France - 75201 Paris Cedex 13
Tél. : 01 58 40 41 42 - Fax : 01 58 40 48 00

Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 7 873 088 265,75 euros
RCS Paris 383 680 220
Siège social : 5, rue Masseran - 75007 Paris

05/08 - Création : BBLEND/Les Jardins de la Cité – Illustrations : Damien CHAVANAT

Imprimerie SIC/2GCA