



## Dossier ressource – n°21 – Juin 2010

# Accession sociale Enquête sur le profil des accédants

### *Préambule*

Ce dossier ressource restitue les données et analyses issues de l'enquête menée entre avril et juillet 2009 en concertation et avec l'appui du groupe « accession », réunissant plusieurs organismes actifs dans le champ de l'accession sociale à la propriété et piloté par Bruno Mercier, directeur de Vitry Coop et administrateur de l'AORIF.

Le travail d'enquête répondait à une double attente. D'une part, mieux connaître, à notre échelle régionale, les publics bénéficiant de l'offre sociale sécurisée produite par les organismes HLM, en lien, bien sûr, avec la typologie des produits mis en vente ; d'autre part, qualifier le rôle de l'accession sociale à la propriété dans les territoires en rénovation urbaine : en tant que composante de la diversification de l'offre résidentielle et, de ce fait, vecteur potentiel de mixité sociale mais aussi en tant qu'opportunité de parcours résidentiels dans des quartiers généralement caractérisés par un certain monolithisme de l'offre locative sociale.

L'exploitation de l'étude comprend deux parties : une sur les opérations elles-mêmes (localisation, typologie, fiscalité, prix de vente...), une autre, la plus détaillée, sur le profil des accédants. En complément des résultats d'enquête, nous avons intégré au dossier des données statistiques sur la diversification disponibles par ailleurs et la présentation concrète d'une opération d'accession.

Giovanna Esposito  
Nathalie Farza

## Sommaire

### I. L'enquête AORIF

A - Les opérations.....	p.3
B - Les caractéristiques de la vente et les modes de commercialisation.....	p.6
C - Les accédants.....	p.7

### II. La contribution de l'accession sociale à la diversification de l'offre résidentielle

A - Les données quantitatives de la diversification à l'échelle régionale.....	p.13
B - La diversification à l'échelle d'un programme de rénovation urbaine.....	p.13
C - Exemple d'un programme d'accession sociale.....	p.14

<b>Conclusion</b> .....	p.16
-------------------------	------

# I. L'enquête AORIF

## A – Les opérations

### Représentativité de l'échantillon

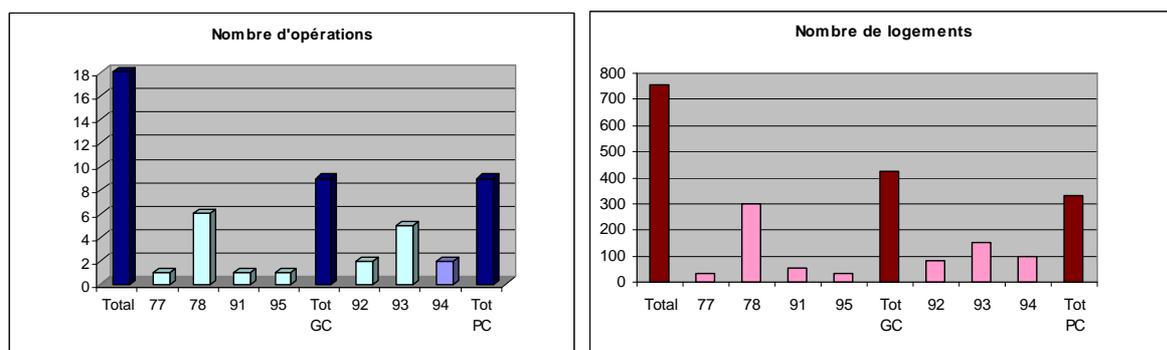
Grosso modo le nombre de logements remontés dans l'enquête correspond à une très bonne année de production.<sup>1</sup> (Cf. production 2005 à 2008 exprimée en nombre de livraisons) 30 destinataires de l'enquête. 12 réponses, dont 7 organismes « producteurs » qui ont renseigné la grille d'enquête.

L'échantillon analysé consiste en 18 opérations pour un total de 754 logements.

### Localisation des opérations

A l'exception de Paris, tous les départements sont représentés. Dominent le 78 avec 271 logements, le 93 avec 133 logements et le 94 avec 99 logements.

Les opérations sont assez bien réparties entre grande et petite couronne (respectivement 360 et 314 logements) ; sans surprise par contre la quasi-totalité des logements individuels est localisée en grande couronne (63 contre 17 en petite couronne).



### Avancement de la commercialisation

A 4 exceptions près, la commercialisation des opérations renseignées est achevée ou en passe de l'être.<sup>2</sup>

### Attractivité

Concernant les critères d'attractivité « générique » (proximité commerces, transports, écoles), ils sont tous remplis partout à l'exception d'une opération ne bénéficiant pas de commerces à proximité et d'une opération ne bénéficiant pas d'écoles à proximité.

<sup>1</sup> Production annuelle (logements livrés, source : enquête Aorif)

2005	760
2006	642
2007	543
2008	720
2009	711

<sup>2</sup> Pour l'ensemble des données relatives à la commercialisation, voir partie B, « Les caractéristiques de la vente »

### *Périodes de référence*

Les dates d'OS s'échelonnent entre le 2<sup>ème</sup> trimestre 2007 et le 4<sup>ème</sup> trimestre 2009.  
Les dates de livraison s'échelonnent entre le 4<sup>ème</sup> trimestre 2008 et le 2<sup>ème</sup> trimestre 2011.  
La durée moyenne d'une opération (entre OS et livraison) est de 19 mois (15 à 24).

### *Opérateurs*

12 opérations ont été réalisées par un opérateur seul.  
5 opérations d'un même opérateur ont été réalisées en association avec un autre opérateur du même groupe.  
1 seule opération a été réalisée en association avec un promoteur privé.

### *Fiscalité*

5 opérations à un taux de TVA de 19,6  
11 opérations à un taux de TVA de 5,5  
2 opérations mixtes à 5,5 et 19,6 (PSLA et libre)

### *Financement*

2 opérations seulement, pour 75 logements au total, ont bénéficié de participation des collectivités locales portant sur le foncier.  
3 opérations ont bénéficiées de la prime ANRU (10 000 € / logement), pour un total de 95 logements (23% des opérations et 17 % des logements en ANRU)

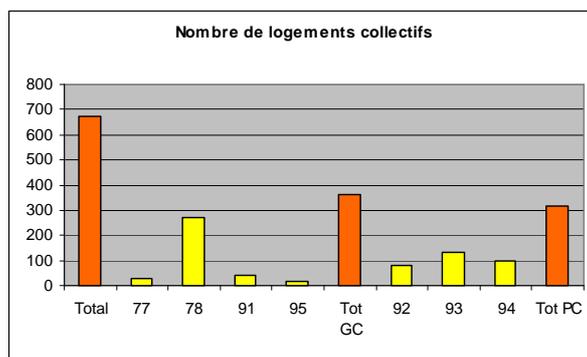
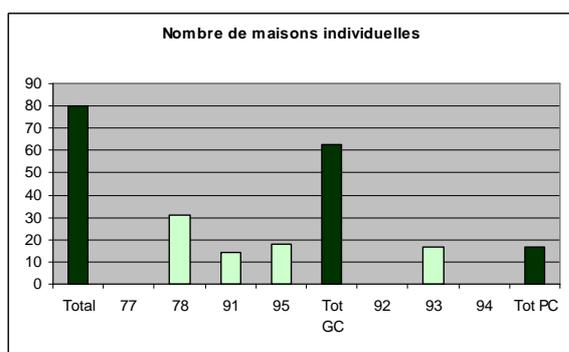
### *Prix de vente*

Le prix moyen hors parking est de 2 779 € / m<sup>2</sup>  
Le prix moyen parking inclus est de 2 853 € / m<sup>2</sup> (hors PSLA ne concernant qu'une opération de 58 logements mixant d'ailleurs PSLA, accession aidée, accession libre et commercialisée à 3 200 € / m<sup>2</sup>)

### *Typologie de la production*

La taille moyenne des opérations est de 42 logements (entre un minimum de 15 et un maximum de 120, la plupart se situant entre 30 et 50 logements).  
La médiane est de 34 logements par opération.

Une écrasante majorité de collectif (674), une part marginale d'individuel (80), ce dernier réalisé dans le cadre d'opération mixtes avec du collectif, à l'exception d'une seule opération constituée exclusivement de 15 maisons individuelles.



Une proportion dominante des opérations est en ANRU : 12 opérations sur 18 ; 568 logements sur 754.

Les opérations en ANRU sont localisées à hauteur de 75 % à l'intérieur du périmètre de la convention ANRU.

La répartition par typologie de logements fait apparaître une majorité de T3 (32%) et T4 (27%). Les T2 étant aussi assez nombreux (21%).

En comparant la typologie entre les opérations ANRU et hors ANRU, on constate une certaine similitude des programmations de T3 et T4, mais on relève une plus forte proportion de T2 en ANRU (25% contre 16% hors ANRU) et symétriquement, une plus forte proportion de T5 hors ANRU (18% contre 7% en ANRU).

Concernant la surface moyenne habitable des logements, l'on constate une assez grande similitude des surfaces moyennes par typologie entre les différentes opérations analysées. Les écarts les plus marquées portent sur les T2 dont la surface varie entre 41 et 50 m<sup>2</sup>.

En moyenne, toutes opérations confondues, les surfaces s'établissent à :

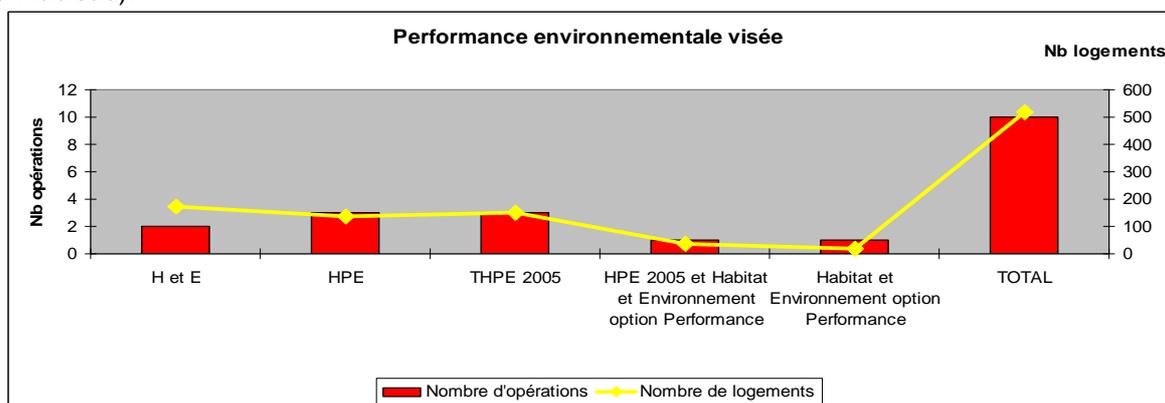
Studio	29 (une opération)
T1	35
T2	46
T3	65
T4	81 (83 pour les maisons individuelles)
T5	100
T6	112 (9 logements au total sur une opération mixte)

L'on constate une grande similitude des surfaces moyennes en ANRU et hors ANRU à l'exception des T1 (41 m<sup>2</sup> en ANRU contre 29 m<sup>2</sup> hors ANRU).

#### Objectifs de performance environnementale

8 opérations n'affichent pas d'objectifs spécifiques de performance environnementale.

Les objectifs visés par les autres 11 opérations se répartissent entre plusieurs labels et certifications (Cf. tableau).



## **B – Les caractéristiques de la vente et les modes de commercialisation**

*(Toutes opérations confondues)*

### *Garanties*

La garantie « rachat » ou « revente » et la garantie « relogement » sont prévues dans 100 % des cas. Une seule opération ne prévoit pas de garantie « revente » mais compte tenu de la durée, 10 ans, de la clause anti spéculative, l'on peut penser que l'opération bénéficie d'un marché très attractif. La clause anti spéculative est appliquée dans 39 % des cas (durée non précisée hormis l'opération ci-dessus).

### *Commercialisation*

La commercialisation est majoritairement assurée par l'organisme. 6 opérations ont été confiées à un commercialisateur tiers.

Le recours à la presse spécialisée ne souffre d'aucune exception. Par contre le recours aux autres supports de commercialisation varie d'une opération à l'autre. Quasi général, le recours aux panneaux et ensuite, en ordre décroissant, l'offre sur internet est utilisé pour 50 % des opérations auxquels s'ajoutent 33 % d'opérations objets de mailings.

La voie du parrainage concerne 4 opérations seulement.

Il y a-t-il un rapport entre le choix de commercialisation directe par l'organisme ou le recours à un tiers et les formes et supports de la commercialisation ?

Dans tous les cas, la commercialisation peut conjuguer internet et/ou les panneaux publicitaires et/ou la presse spécialisée.

Par contre, ce n'est que lorsque l'organisme assure directement la commercialisation qu'il a recours aux mailings et au parrainage. Les commercialisateurs tiers ne semblent donc pas utiliser leur fichier clientèle pour envoyer des mailings.

### *Public cible*

Pour 89 % des opérations, un public spécifique est ciblé. Dans ce cas, ce sont en majorité les listes mairie qui sont utilisées (56%).

Un public primo-accédant n'est spécifiquement visé que dans 13 % des cas.

Les locataires HLM sont quant à eux la cible de 38 % des opérations.

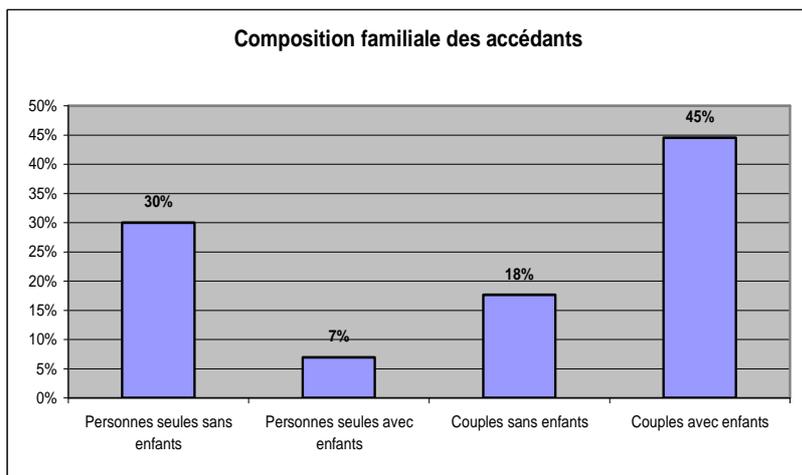
Bien entendu, il peut tout à fait y avoir des recoupements entre ces catégories, un accédant pouvant à la fois être primo-accédant, locataire HLM et inscrit sur une liste mairie.

## C – Les accédants

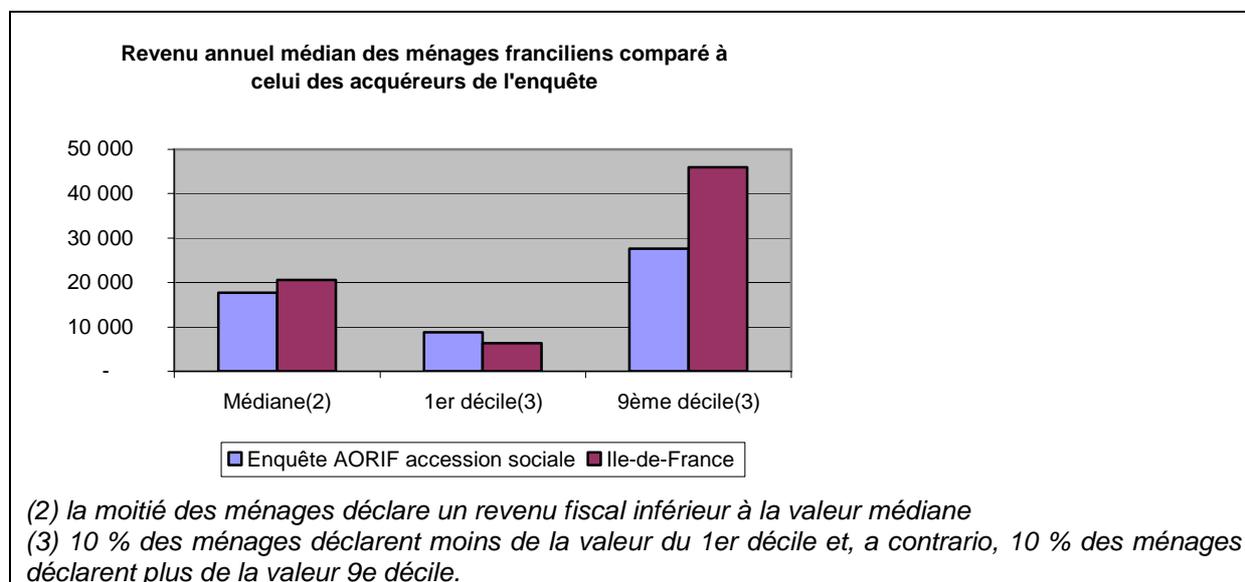
### Données socio-économiques

Age moyen : 37 ans (entre 30 et 36 ans pour la très grande majorité).

Composition du ménage : Si les couples avec enfants dominent (45%), il est à souligner une part non négligeable de couples sans enfants (17 %) et une part conséquente de personnes seules (30 %). Les familles monoparentales constituent 7 % des accédants.

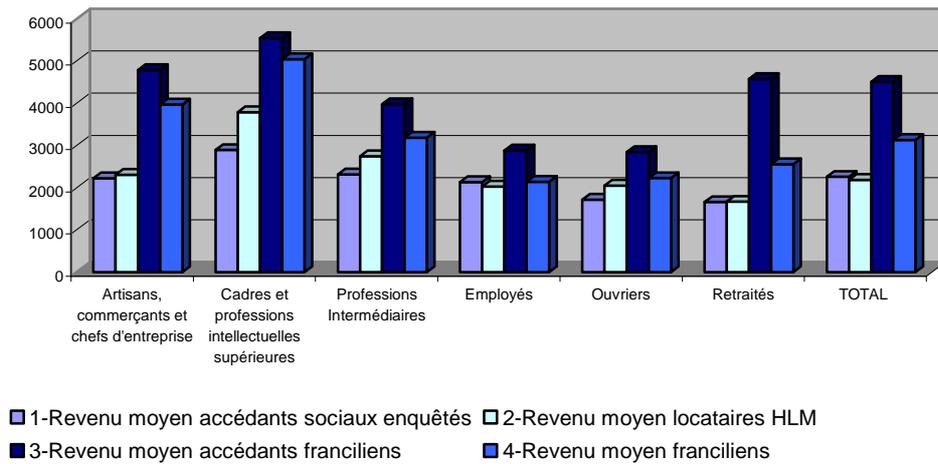


Revenu annuel médian de l'échantillon enquêté : 17 700 € / an



Sans surprise, au regard des revenus des ménages franciliens, on constate un revenu médian inférieur pour les accédants de l'enquête AORIF avec un revenu médian légèrement supérieur pour le 1<sup>er</sup> décile et à l'inverse un revenu médian significativement inférieur pour le 9<sup>ème</sup> décile.

**Comparaison du revenu mensuel moyen des accédants sociaux enquêtés / des locataires HLM /  
des accédants franciliens / des franciliens**

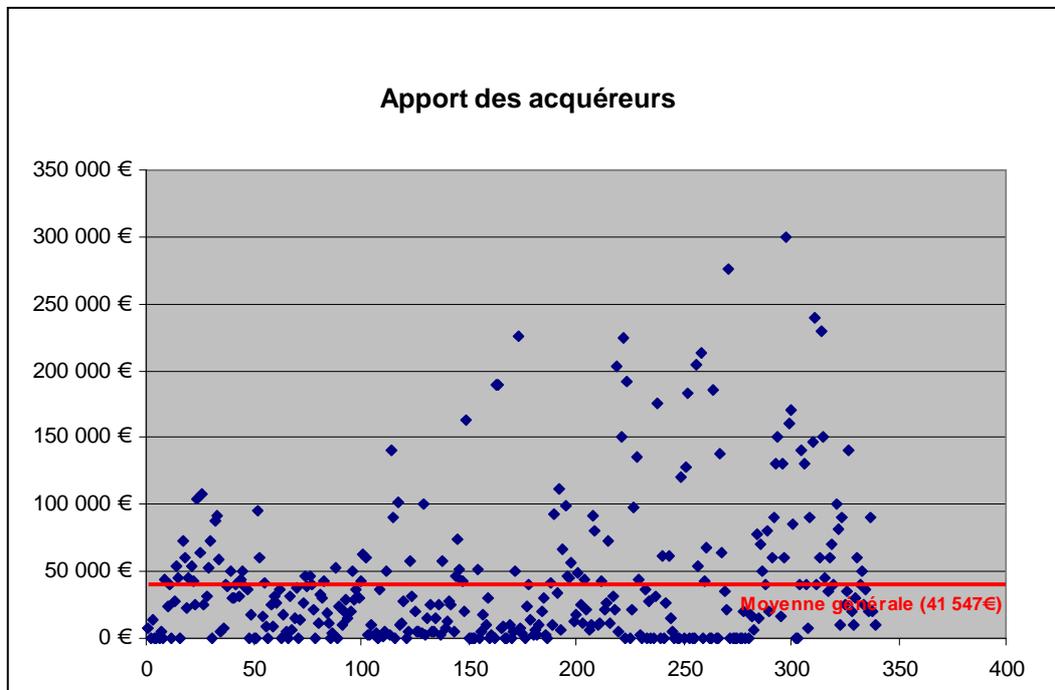


On constate une similitude des revenus entre les accédants enquêtés et les locataires HLM sauf pour la catégorie des cadres dont le revenu moyen est supérieur dans le parc locatif social.

98 % des acquéreurs ont des ressources inférieures aux plafonds PLS.

Parmi les couples (61 % des accédants), 86 % disposent d'un double salaire.

Apport personnel moyen : 41 547 €, recouvrant une grande dispersion des données (entre 0 et 300 000 €). 18% des acquéreurs n'ont pas d'apport, 32% ont un apport inférieur à 10 000€ et a contrario, 11% ont un apport supérieur à 100 000€.



*Parcours résidentiel des accédants*

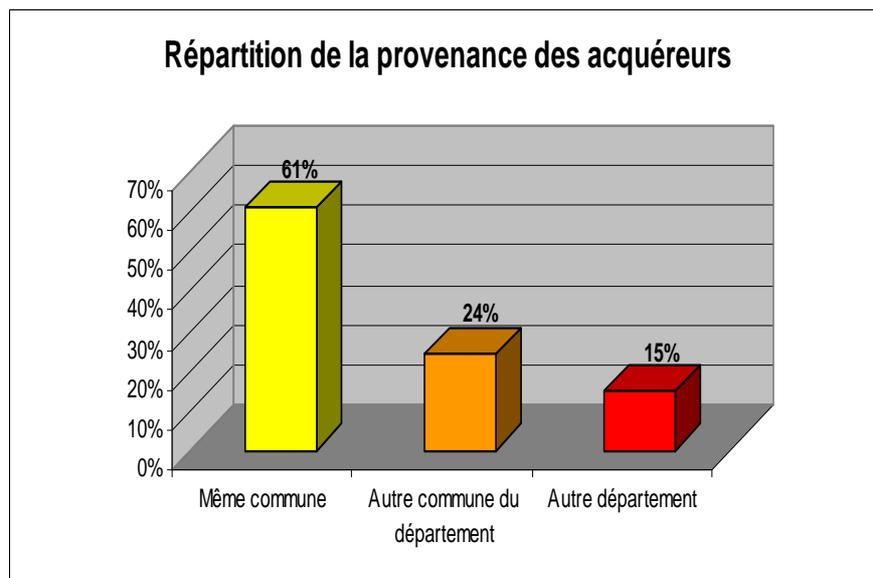
En moyenne générale, une part écrasante de primo-accédants : 90 % (avec, selon les opérations, un minimum de 75% et un maximum de 100 %).

Sur les 77 % de locataires accédant à la propriété, on dénombre 53 % de ménages issus du parc HLM (échantillon réduit à 11 opérations) et 47 % issus du parc privé.

Les 23 % restant se répartissent entre 10 % de propriétaires et 13 % relevant d'autres statuts (hébergés).

L'accession sociale semble donc bien jouer son rôle pour l'accès à la propriété des primo-accédants et des ménages issus du parc HLM.

#### *Provenance géographique des accédants*



La majorité des accédants, 61 %, acquière un bien situé dans sa commune de résidence.

24 % proviennent du département.

15 % arrivent d'autres départements.

Si pour la plupart des opérations le rapport relatif entre les 3 rayons géographiques de provenance respecte cet ordre décroissant, ces données masquent toutefois des écarts significatifs entre les différentes opérations.

Le pourcentage d'accédants issus de la commune varie entre 30 et 100 %.

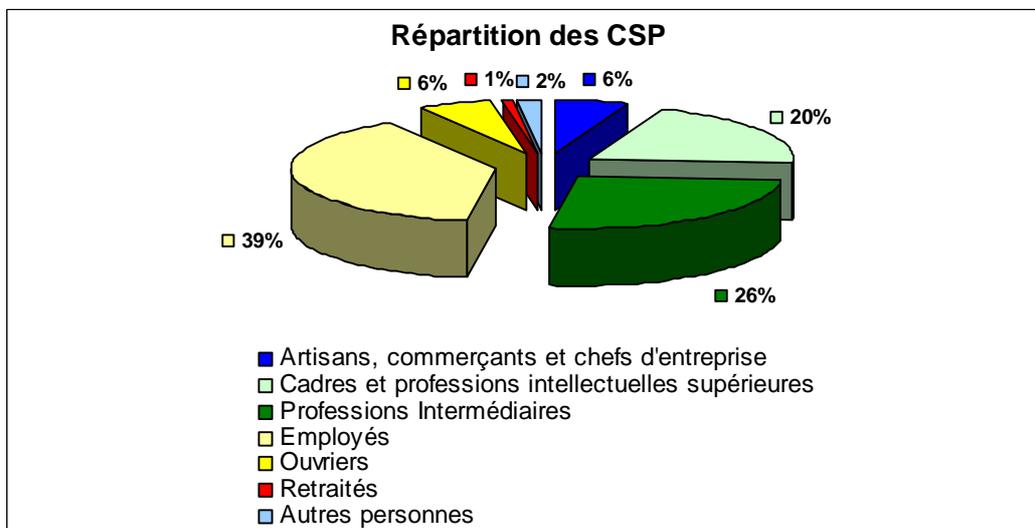
Le pourcentage d'accédants issus du même département varie entre 0 et 59 %.

Le pourcentage d'accédants provenant d'autres départements se situe entre 0 et 50%.

Pour 6 opérations, la part des accédants provenant du département est supérieure à celle des ménages issus de la même commune

## Répartition des CSP

L'analyse ne porte pas sur la totalité des opérations, une société n'ayant pu nous fournir les CSP des acquéreurs. L'échantillon sur cette partie comprend 339 acquéreurs (au lieu de 522 au total)

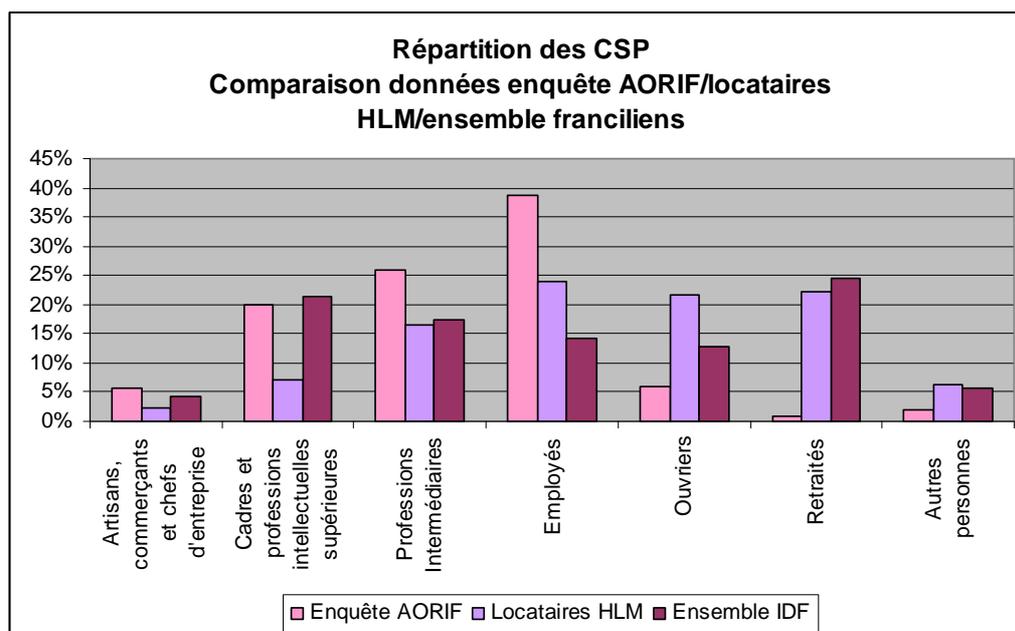


85% des acquéreurs sont issus de trois catégories socio professionnelles :

Les employés représentent la plus grande part des acquéreurs avec presque 40%, suivis par les professions intermédiaires (26%) et les cadres et professions intellectuelles supérieures (20%).

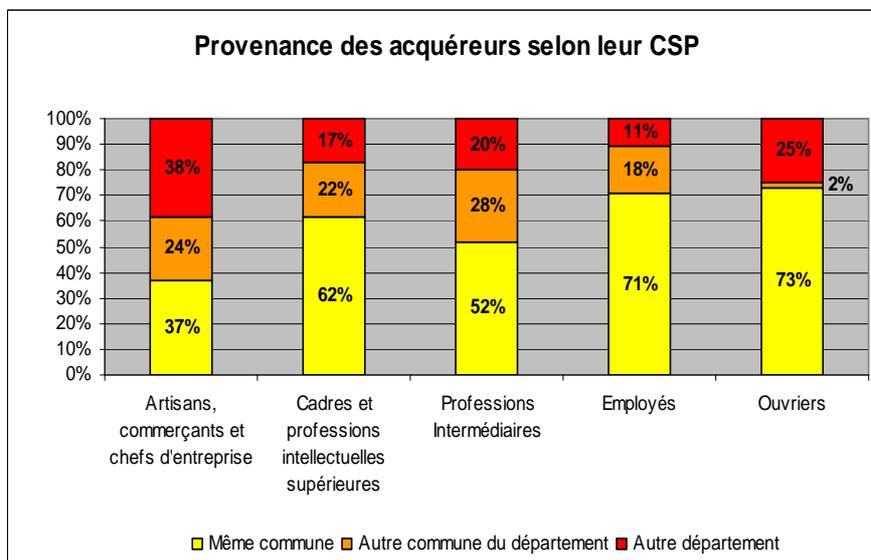
Malgré une représentativité marquée (46%) de ces deux dernières CSP de niveau moyen/supérieur, on notera que 98% des acquéreurs ont des ressources inférieures aux plafonds PLS (chiffre issu de 9 opérations sur 18).

Les données de l'enquête, comparées aux données régionales et à celles relatives aux occupants du parc HLM font apparaître une surreprésentation des employés (respectivement de +25% et de +15%) ainsi que des professions intermédiaires (de l'ordre de +10%) et une tendance inverse pour les ouvriers (respectivement de -7% et de -16%)<sup>1</sup> et les retraités (écart supérieure à -20%). La proportion des cadres est la même que pour les données régionales et bien supérieure à celle des locataires HLM (+13%).



<sup>1</sup> Ce qui vient confirmer les analyses et les résultats de l'étude « Le logement, facteur d'éclatement des classes moyennes » réalisée par François Cusin – Denis Burckel – Claire Juillard de Paris Dauphine

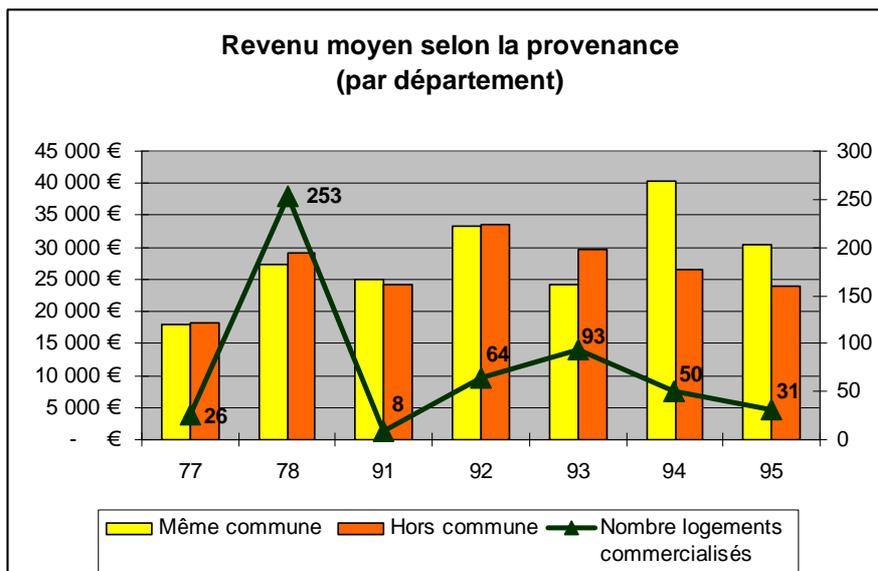
### Croisement CSP et provenance



Et lorsqu'on observe la provenance des acquéreurs à l'intérieur de chaque catégorie socio-professionnelle :

- les artisans, commerçants et chefs d'entreprise proviennent majoritairement d'une autre commune ou département (63%)
- les professions intermédiaires proviennent à 48% d'une autre commune ou département
- Les cadres majoritairement de la commune (62%)
- Employés et ouvriers à plus de 70 % de la commune

### Revenu moyen et provenance des acquéreurs

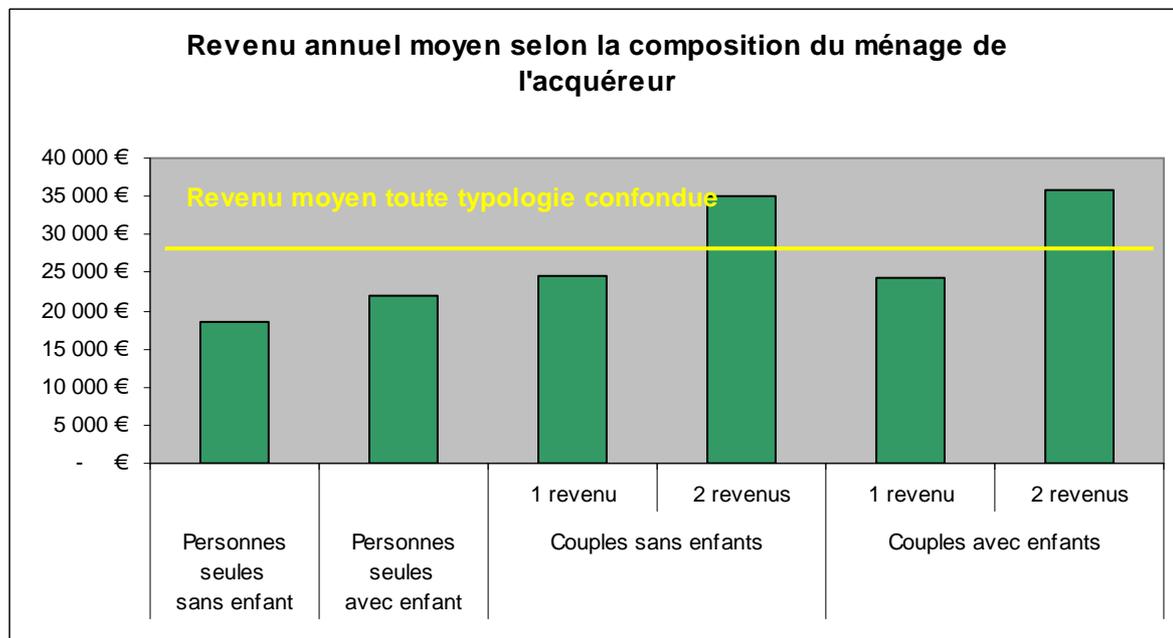


Si dans les départements 77, 78, 91 et 92 il n'y a pas ou peu de différence de revenu entre les acquéreurs en lien avec provenance, en revanche, dans les 94 et 95, on constate un niveau de

revenu moyen significativement supérieur des acquéreurs issus de la commune (et même un niveau de revenu moyen bien supérieur à la moyenne générale) alors que dans le 93 c'est l'inverse, le niveau de revenu étant supérieur pour les acquéreurs non issus de la commune.

Ces informations sont d'une part, difficiles à interpréter et d'autre part, elles sont à relativiser, du fait d'une forte disparité du nombre de logements commercialisés d'un département à l'autre.

#### Revenu moyen et composition des ménages



Le niveau de salaire des couples est comparable avec ou sans enfant, alors que les personnes seules sans enfant ont un revenu moyen inférieur aux personnes seules avec enfant.

On constate, sans surprise, que le revenu moyen des ménages bi-actifs est supérieur au revenu moyen des ménages ne disposant que d'un seul revenu (avec ou sans enfant).

#### CSP et revenu moyen

L'écart de revenu est sensible aux extrêmes : 34 683 € pour les cadres ; 19 896 € pour les retraités. L'écart entre ouvriers et employés n'est pas « net » et la hiérarchie peut même être inversée (revenus supérieurs des ouvriers). La surreprésentation des employés s'expliquerait alors plutôt par une plus forte propension à l'accession à la propriété que par une solvabilité supérieure (Cf. étude réalisée par l'Université Dauphine sur le logement et les classes moyennes).

Les couples de niveau plus modeste (employés, ouvriers) en accession sociale sont quasi exclusivement bi-actifs.

D'une manière générale, les couples bi-actifs constituent la majorité des couples accédants toutes catégories socio-professionnelles confondues.

#### Croisement revenus / prix de vente / localisation opération

Globalement les prix de vente sont assez proches et en tout cas il ne semble pas exister de corrélation entre le prix et la localisation de l'opération (à une exception près pour une opération chère, située dans une commune particulièrement attractive). Par contre – sous réserve de la faiblesse de l'échantillon et de l'ensemble des facteurs impactant le prix de revient - le bénéfice d'une prime ANRU semble bien se répercuter sur le prix de vente.

Enfin, le niveau de revenu semble plutôt corrélé au département qu'au prix au m<sup>2</sup> du bien immobilier, ce qui laisse penser que l'effort à fournir pour accéder n'est pas le même selon les territoires.

## II – La contribution de l’accession sociale à la diversification de l’offre résidentielle

### A - Les données quantitatives de la diversification à l’échelle régionale (étude Noyé / Lelévrier, éléments correspondant à la programmation)<sup>1</sup>

Parc initial (données relatives aux 72 conventions ANRU signées mi 2008)

*Démolition / reconstruction sur site du locatif social* - 8 % du parc initial  
15 494 démolis et reconstruits hors site

<i>Les produits privés</i>	12 % du parc initial
18 104 dont :	
Les produits de la Foncière Logement	29 %, 5 250
L’accession privée	44 %, 7 966
L’accession sociale	19 %, 3 440
PLS	8 %, 1 448

### B - La diversification à l’échelle d’un programme de rénovation urbaine (Programmation inscrite dans la convention ANRU)

Exemple de Choisy le Roi –Orly Le Grand Ensemble (parc initial de 5 400 logements)

*Démolition / reconstruction sur Orly du locatif social* - 4 % du parc initial  
181 démolis et reconstruits hors site

<i>Les produits privés</i>	15% du parc initial
821 dont :	
Les produits de la Foncière Logement	13%, 106
L’accession privée	33%, 273
L’accession sociale	42%, 342
PLS	12%, 100

Malgré des retards de livraisons, la réalisation de l’accession sera conforme à la programmation

<sup>1</sup> Etude DREIF / AORIF de mars 2009 « Diversifications de l’habitat et fonctionnelle dans les opérations de rénovation urbaine en Ile-de-France »

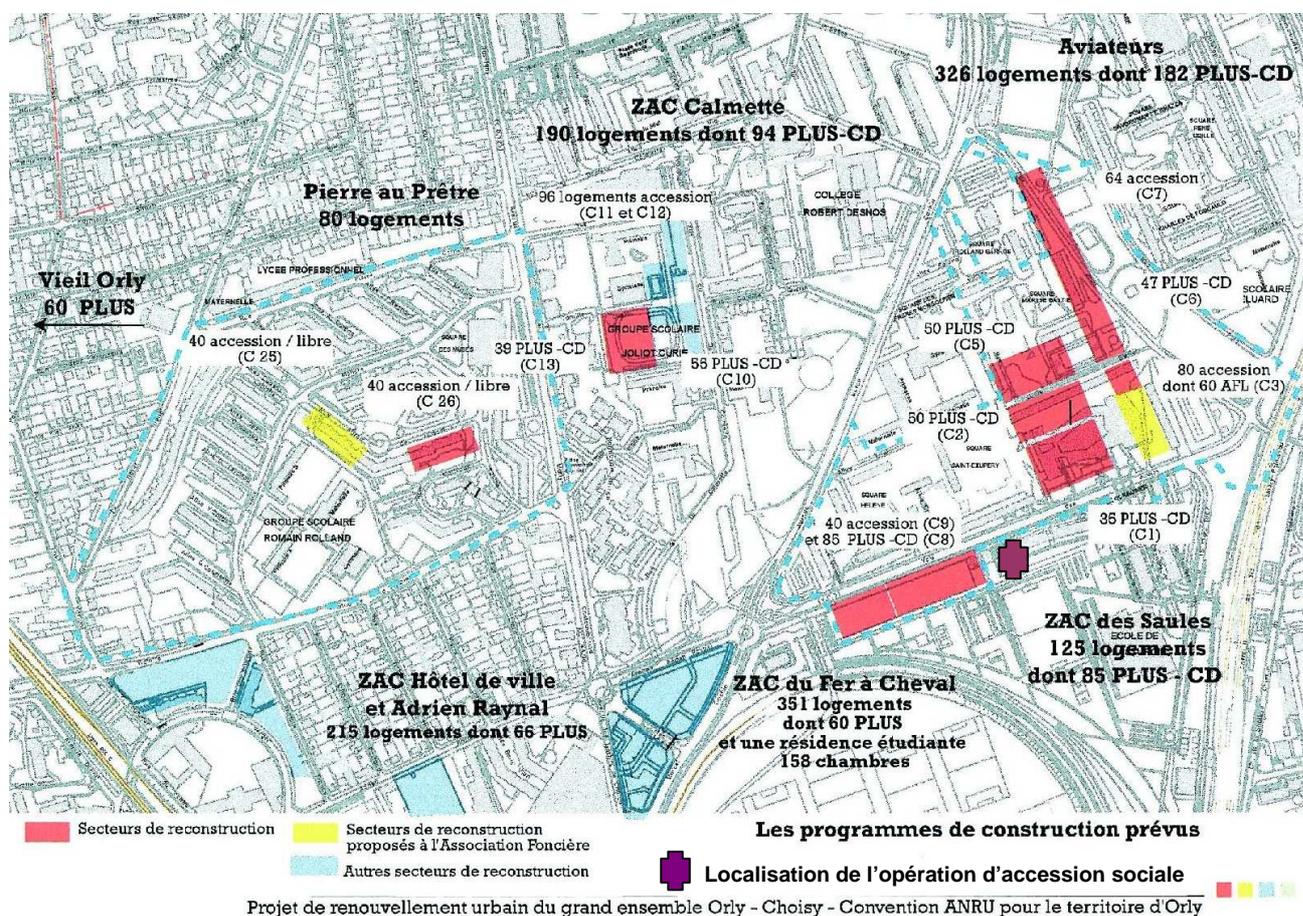
## C - Exemple d'un programme d'accèsion sociale de la convention ANRU de Choisy le Roi/Orly

### Présentation générale de l'opération

Ce programme d'accèsion sociale est situé dans les 500 mètres du périmètre ANRU<sup>1</sup>. Localisé sur la ZAC des Saules, ce programme de 52 logements collectifs a été livré en 2010. Le prix de vente au m<sup>2</sup> SHAB TVA 5.5% est de 2 891 € parking inclus, ce qui, a titre d'exemple, porte un T2 à 141 225€ et un T4 à 233 000€.

La performance énergétique visée est de label H et E.

Les publics cible prioritaires sont les locataires issus du parc social pour ainsi favoriser leur parcours résidentiel.



<sup>1</sup> Expansiel Promotion a plusieurs autres programmes d'accèsion sociale dans le périmètre ANRU qui ont déjà été présentés dans d'autres publications.



Perspective de l'opération (source : *Attentat à la couleur* – 06/2008)

## 52 appartements du 2 au 5 pièces terrasse



Lot D 12

### 2 pièces

48,85 m<sup>2</sup> avec balcon de 7,50 m<sup>2</sup>



Lot D 11

### 3 pièces

66,80 m<sup>2</sup> avec balcon de 5,70 m<sup>2</sup>

### Caractéristiques des acquéreurs

L'âge moyen des acquéreurs est de 37 ans.

Les couples représentent le profil dominant avec 67% (30% de couples sans enfants et 37% avec enfants). 24% sont des personnes seules et 9% sont des familles monoparentales. Parmi les couples, 90% ont deux revenus.

Sur le statut d'occupation antérieur, à 90% ce sont des locataires, 64% étant issu du parc social.

Les acquéreurs proviennent à 30% de la commune et à 45% du département du Val de Marne.

Leur revenu mensuel moyen est de 1 895€ et leur taux d'effort moyen de 27%.

Ainsi que le montre ce descriptif, cette opération est assez représentative de l'ensemble des opérations traitées dans l'enquête.

## CONCLUSION

Sans revenir sur l'ensemble des constats concernant les divers aspects traités dans l'enquête, il nous importe de souligner que ce travail renforce l'accession sociale dans son rôle de produit immobilier permettant à des publics modestes et notamment aux locataires du parc HLM, de poursuivre leur parcours résidentiel en devenant propriétaires.

Ce qui est d'autant plus important à une période où l'explosion des coûts de construction partant, des prix immobiliers tendent à exclure les plus modestes de l'accès à la propriété. Si l'arrivée de la crise immobilière, financière et économique depuis 2008 a stoppé l'envolée des prix, l'écart entre valeurs immobilières et niveaux de revenu demeure en effet, pour de nombreuses catégories de familles, une barrière à l'accès au logement, *a fortiori* à l'accès à la propriété.

La localisation des opérations enquêtées n'est probablement pas le fruit du hasard. La majorité des opérations de notre échantillon se situent dans des secteurs en rénovation urbaine ou dans le périmètre des 500 mètres autour des quartiers en ANRU bénéficiant d'un taux de TVA réduit à 5,5%. Ce qui confirme l'importance de cet avantage fiscal dans la palette des divers dispositifs de solvabilisation (prêt à taux zéro, prime ANRU), souvent mobilisés conjointement, visant les ménages modestes. Mais aussi, le niveau des charges foncières - moins élevé, comparativement à des territoires très attractifs - semble être un critère décisif de localisation, d'autant plus que la participation de la collectivité locale est rare.

A l'égard des territoires en rénovation urbaine, l'enquête débouche sur un double constat : ces opérations d'accession sociale offrent des opportunités de trajectoire résidentielle aux habitants du quartier qui ont atteint un niveau de ressources suffisant et les motivent ainsi à rester mais aussi elles attirent de nouvelles populations ; ces deux mouvements contribuant à enrayer la spirale de la paupérisation qui guette certains quartiers populaires.

A mi-parcours du programme de rénovation urbaine - en Ile de France le taux de réalisation à fin 2009 était de 53% - la transformation physique des quartiers rénovés est de plus en plus visible. Ce qui devrait favoriser le développement de programmes d'accession et notamment d'accession sociale.