ACCEDER A LA PROPRIETE A L'HEURE DE LA CRISE DU LOGEMENT

Mars 2025

Odile Dubois-Joye, Erwan Lefay

SOMMAIRE

Introduction 1

I. Une accession à la propriété en panne ? 3

1.1. Production de crédits immobiliers : une activité au ralenti 3

1.2. Marchés immobiliers et solvabilité des acquéreurs : des primo-accédants toujours en difficulté pour acquérir un logement 5

Focus : effet des taux sur la solvabilité des ménages dans le marché résidentiel en grande couronne parisienne 8

II. Les projets d'accession étudiés par les ADIL : un public qui reste constitué de primo-accédants et qui mobilise en majorité le PTZ 10

2.1. Des conseils en matière d'accession à la propriété en recul 10

2.2. Le type de projets présentés par les consultants en ADIL 11

2.3. Des projet portés par des primo-accédants disposant de peu ou pas d'apport et mobilisant le PTZ 12

2.4. Etat des lieux de la mobilisation du PTZ 16

Focus : un PTZ qui retrouve un effet solvabilisateur avec la hausse des taux, en particulier en faveur des classes moyennes 20

III. Des dispositifs d'aides en faveur de l'accession à la propriété : offres du secteur bancaire et aides publiques 22

3.1 Un affaiblissement progressif du soutien public à l'accession à la propriété 22

3.2. Des dispositifs d'accession diversifiés et de plus en plus solidaires 23

3.3 Les acteurs du crédit immobilier : entre adaptation et innovation pour faciliter l'acquisition d'un bien immobilier 26

3.4 Le lien entre l'employabilité et l'accession à la propriété 28

3.5. Les aides proposées par les Collectivités au titre de leur politique locale de l'habitat 30

Focus : L'effet coup de pouce d'une aide locale 33

Conclusion 34

Annexes : 36

1. Le prix des maisons anciennes en France 36

2. les conditions d'attribution du PTZ 36

Introduction

Au 1er janvier 2024, 57% des ménages français sont propriétaires de leur résidence principale, un chiffre stable depuis plusieurs années. Cette apparente stabilité masque cependant une crise profonde de l'accession à la propriété, imputée à trois facteurs : la hausse brutale des taux d'intérêt, la contraction du marché du crédit, et l'effondrement de la construction neuve. Les deux premiers ont mis en évidence la trop forte décorrélation des revenus des ménages avec des prix immobiliers formés par deux décennies de tendance haussière. Les politiques publiques répondent aux difficultés d'accès à la propriété par l'évolution des dispositifs d'aide ou l'appui à de nouvelles formes d'accession sociale et solidaire, dont l'essor reste encore modeste.
Le contexte économique de l'accession à la propriété, couplé aux crises géopolitiques actuelles, génère une incertitude palpable chez les ménages. L'enquête Toluna Harris Interactive réalisée pour Procivis en août-septembre 2024[1] révèle que seul un tiers des Français considère que c'est un bon moment pour acheter ou vendre un bien, tandis que la moitié estime que le contexte est défavorable. Une majorité relative anticipe une poursuite de la hausse des prix dans les six prochains mois, mais sans grande certitude (38 %). Face à cette conjoncture, les comportements se font prudents : seuls 20 % des Français privilégieraient un investissement immobilier s'ils parvenaient à épargner, tandis que 46 % préféreraient conserver leur épargne. Cette morosité se reflète également dans la baisse des consultations en ADIL pour les simulations de financement entre 2023 et 2025.

L'accession à la propriété constitue un fondement des politiques publiques du logement en France depuis plus d'un siècle. Dès 1908, la loi Ribot créait les sociétés régionales de crédit immobilier, destinées à faciliter l'accès à la propriété des "personnes peu fortunées" via des prêts à long terme à taux réduits (2%). Aujourd'hui, le Prêt à Taux Zéro (PTZ), le Prêt Social Location-Accession (PSLA), la TVA à taux réduit en zone ANRU ou encore le Bail Réel Solidaire (BRS) constituent les principaux soutiens de dispositifs à l'accession à la propriété. Ces aides publiques visent à améliorer la solvabilité des ménages et à sécuriser leur projet d'acquisition. La crise actuelle du logement, dont le symptôme le plus visible est l'assèchement des opportunités d'achat pour les primo-accédants, a remis à l'ordre du jour une meilleure mobilisation de ces dispositifs. L'enquête Toluna Harris Interactive de 2023[2] souligne à ce propos que les principaux freins à l'achat restent financiers : le prix des biens et le niveau des taux d'intérêt sont cités bien avant les incertitudes du marché ou les contraintes environnementales. Dans ce contexte, où l'accès à la propriété devient plus sélectif, plusieurs interrogations émergent :

1) Quel est l'impact réel de la hausse des taux d'emprunt et des contraintes du marché du crédit sur la capacité d'accession des ménages ?
2) Dans quelle mesure les dispositifs d'aide existants parviennent-ils encore à compenser ces difficultés ?
3) Comment l'État et les collectivités locales répondent-ils aux besoins des accédants, dans un contexte marqué par la crise du logement et les enjeux de transition écologique ?

[1] Baromètre Habitat, édition 2024, Procivis par Harris interactive et Toluna
[2] Baromètre Habitat, édition 2023, Procivis par Harris interactive et Toluna

Pour éclairer ces questions, l'ANIL propose une étude s'appuyant sur un ensemble de ressources complémentaires :

- Les statistiques issues d'AdilStatWeb2 : outil interne de suivi des consultations en ADIL, il fournit une analyse détaillée des consultations des ménages et des problématiques rencontrées dans leur parcours résidentiel y compris dans l'accession.
- L'outil expert de simulation financière ImmOpera : il permet d'évaluer et de personnaliser la faisabilité des projets d'achat des consultants en ADIL et produire des statistiques à partir des plans de financement étudiés ;
- Le recensement des aides locales à l'accession en ligne sur le site internet de l'ANIL : mis à jour régulièrement, il offre une vue précise des dispositifs disponibles à l'échelle locale.
- L'indicateur des taux : réalisé chaque trimestre à partir des taux constatés par les banques, il permet de retracer l'historique de l'évolution des taux libres et conventionnés à différentes maturités de prêt.
- L'outil expert interne au réseau des ADIL (AdilPrimo) : il modélise la solvabilité des ménages en fonction des coûts d'opération constatés sur le marché et la mobilisation des aides nationales et locales.
- Une campagne d'entretiens qualitatifs menée par l'ANIL : réalisée auprès de plusieurs banques partenaires, elle complète les données collectées.

Ces éléments composent un corpus robuste pour mieux appréhender les évolutions en cours et explorer les impacts de la crise du logement. L'analyse permet également de mettre en perspective le rôle des différents acteurs, qu'ils soient publics ou privés, dans le soutien à l'accession à la propriété.

***

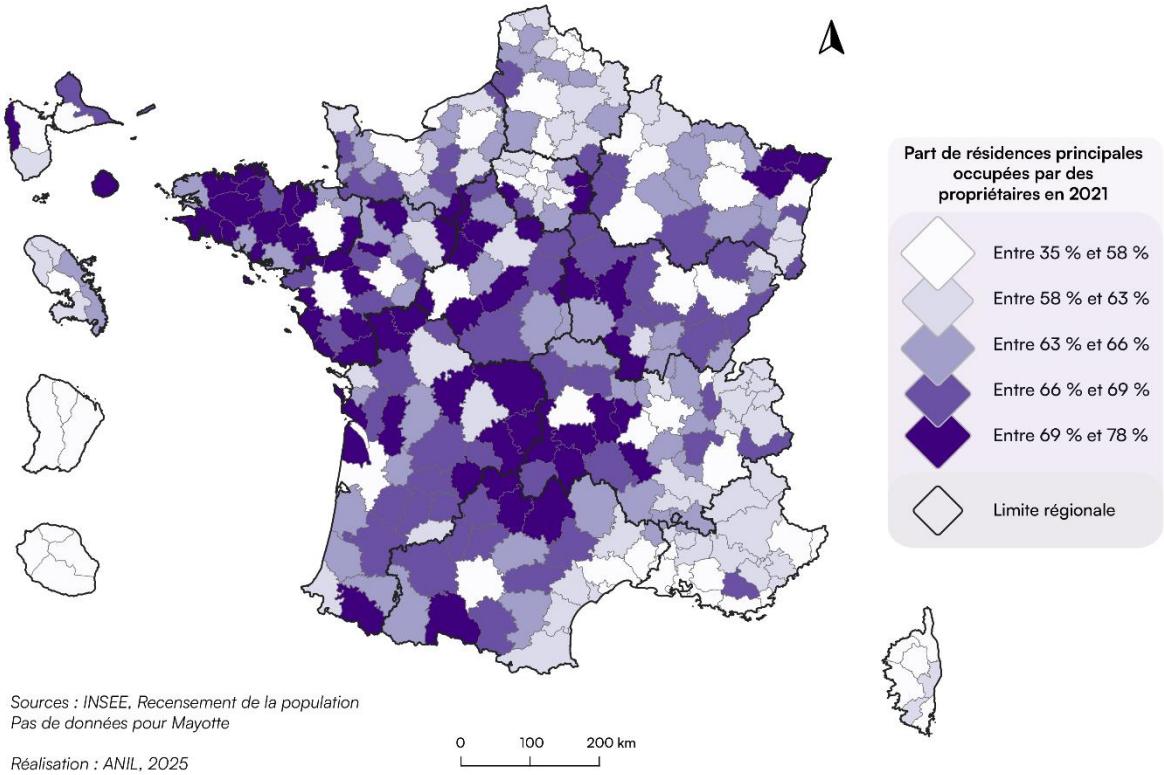
I. Une accession à la propriété en panne ?

L'accession à la propriété est actuellement confrontée à un ensemble d'obstacles, qu'illustre la chute du volume de transactions depuis 2022. La hausse des taux d'intérêt et le durcissement des conditions d'octroi du crédit immobilier ont réduit la capacité d'emprunt des ménages et freiné leur accès au marché. Cette partie examine les effets de la conjoncture économique sur l'accession à la propriété en s'appuyant sur les dernières données du marché. L'évolution des taux d'emprunt, la baisse du pouvoir d'achat immobilier et la sélectivité accrue du crédit sont analysées, ainsi que les conséquences sur la solvabilité des accédants.

1.1. Production de crédits immobiliers : une activité au ralenti

D'après l'Insee, au 1er janvier 2024, la France (hors Mayotte) comptabilise 38,2 millions de logements. La majorité de ce parc est constituée par des résidences principales (82 %), tandis que les résidences secondaires en représentent 10 % et les logements vacants 8 %.

Parmi les résidences principales, 57 % sont occupées par des propriétaires, 23 % par des locataires du secteur privé et 17 % par des locataires du parc social. Cette part s'est stabilisée depuis les années 2010. La proportion de propriétaires occupants est plus élevée dans les zones rurales, le nord-ouest du pays et les aires d'influence des grandes métropoles. Cette distribution territoriale a très peu varié ces vingt dernières années.



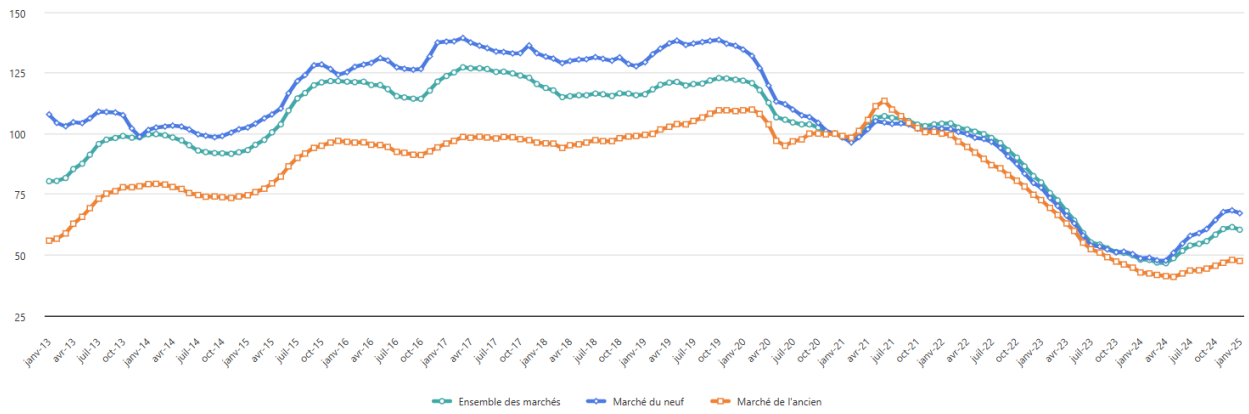
Sources : INSEE, Recensement de la population
Pas de données pour Mayotte

Réalisation : ANIL, 2025

L'Insee indique également que 22 % des propriétaires occupants sont en cours d'acquisition de leur logement, soit deux points de plus qu'en 2021. Comme analysé dans notre étude précédente, cette proportion, qui avait reculé dans les années 1990, s'est maintenue au cours des quinze dernières années. La part des propriétaires ayant terminé de rembourser leur crédit a augmenté jusqu'en 2010, atteignant alors 38 %, avant de connaître un recul progressif pour s'établir à 34,7 % en 2024. Le vieillissement démographique conduit à une hausse du nombre de propriétaires ayant achevé leurs remboursements. Mais en même temps, les conditions d'accès à la propriété ont évolué pour les jeunes ménages, dont l'allongement des durées d'emprunt est une condition de solvabilisation sous l'effet de l'augmentation des prix, qui produit l'effet ciseaux de 2010.

Selon l'observatoire Crédit Logement / CSA[3], à la fin de l'année 2024, la durée moyenne des crédits s'établit à 250 mois, soit 20 ans. 67 % des crédits accordés pour des projets d'accession l'ont été sur des durées comprises entre 20 et 25 ans – part qui est constatée également dans les plans de financement étudiés en ADIL. Cette durée moyenne d'emprunt a peu varié comparé à 2023 et constitue un niveau record, à la suite d'une hausse quasi-continue depuis 2001, où les ménages empruntaient en moyenne sur 160 mois. L'évolution des durées d'emprunt a suivi celle de la hausse des prix : le lissage des mensualités permis par les prêts longue durée absorbe en partie un montant d'opération plus élevé.
La production de crédits immobiliers a littéralement chuté à partir de 2022, pour atteindre en 2024 un niveau inobservé depuis 15 ans, soit lors de la crise économique de 2008. Si la production de crédit au second semestre 2024 connaît un rebond, la reprise de l'activité n'est pas confirmée au début de l'année 2025, malgré des conditions de financement améliorées et un indicateur de solvabilité de la demande à un niveau qualifié d'élevé. La mise en berne de l'activité est imputable à un contexte incertain, cumulant crises politique, immobilière et économique.

Nombre de prêts bancaires accordés (Crédit Logement) : base 100 en 2020, niveaux annuels glissants
Source : l'Observatoire Crédit Logement / CSA

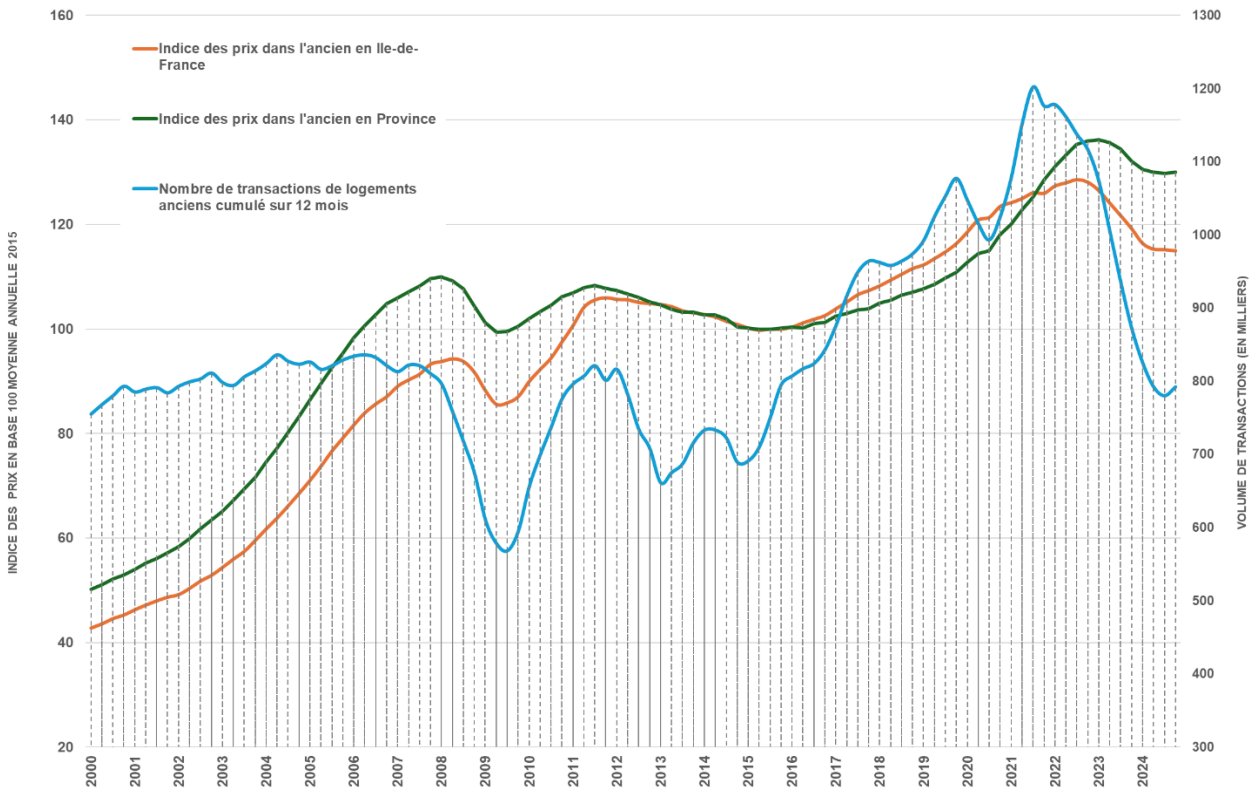


Les professionnels du secteur bancaire partagent un constat unanime sur la forte contraction du marché immobilier observée depuis 2022, principalement due à la hausse brutale des taux d'intérêt, qui a réduit la capacité d'emprunt des ménages et freiné la production de crédits. Cette situation a engendré un climat d'attentisme chez les acheteurs et investisseurs, renforcé par un environnement économique confus, marqué par l'inflation et un climat politique national et international incertain. Si une légère reprise est perceptible grâce à la récente baisse et stabilisation des taux, son impact reste limité par la persistance de prix immobiliers élevés et la frilosité des vendeurs et des acheteurs à ajuster leurs exigences à la réalité du marché. Ils insistent sur la nécessité de stabiliser les dispositifs publics d'aide à l'accession, souvent jugés trop restrictifs, complexes et fluctuants, et plaident pour des solutions innovantes afin de mieux accompagner les emprunteurs dans un marché grippé par la crise du logement.

[3] Observatoire du Crédit Logement / CSA, publication de janvier 2025

1.2. Marchés immobiliers et solvabilité des acquéreurs : des primo-accédants toujours en difficulté pour acquérir un logement

Evolution de l'indice des prix des logements anciens[4] en Ile-de-France et en province et du volume des transactions immobilières entre le 1er trimestre 2000 et le 4ème trimestre 2024
Sources : Insee, Notaires de France - Groupe ADSN, Notaires du Grand Paris – PNS, IGEDD et Insee d'après DGFiP (MEDOC) et base notariale



> ***Note de lecture :*** *la base 100 étant fixée à 2015, cela signifie que les prix des logements anciens franciliens ont augmenté plus vite avant cette période (les prix constatés en Ile-de-France en 2000 sont relativement plus éloignés de ceux constatés en 2015 par rapport à ceux de la Province), et cette dynamique se poursuit après 2015 jusqu'en 2022 où s'opère une inversion de tendance. Entre 2000 et 2022, les prix ont été multipliés quasi par trois en Ile-de-France et par 2,7 en Province.*

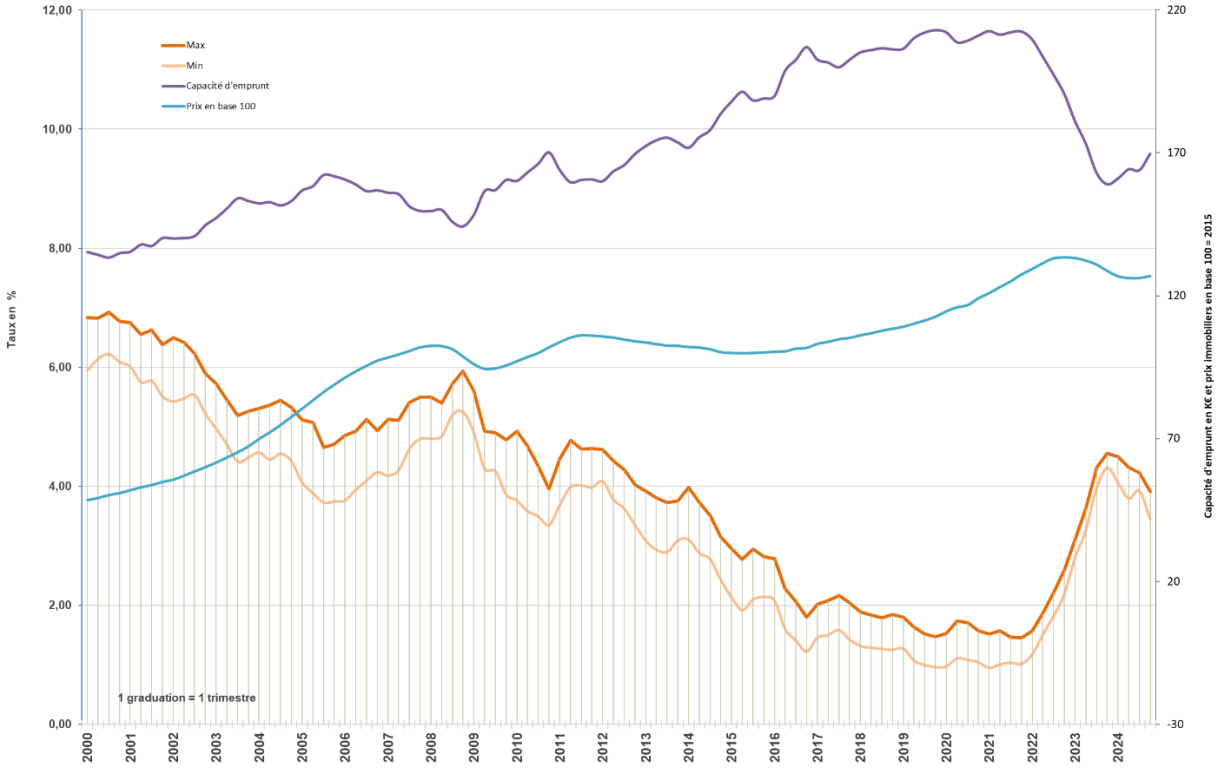
Les années 2000 ont été marquées par la hausse des prix immobiliers jusqu'à la crise des subprimes, qui s'est accompagnée d'une chute du volume de transactions et d'un recul des prix. Après une phase de stabilisation du marché immobilier entre 2010 et 2018, les prix ont repris leur ascension à compter de 2018, que la crise sanitaire n'a pas freinée. De manière symétrique, le volume de transactions a augmenté continuellement, nonobstant l'artefact du confinement général, signant une progression de 38 % jusqu'au dernier trimestre de l'année 2022. Le marché immobilier a été particulièrement actif au sortir de la crise sanitaire, qui a également redistribué les dynamiques de croissance des prix à la faveur des biens situés en province.

[4] L'INSEE précise que les indices sont calculés à partir des transactions réalisées au cours du trimestre. La méthodologie repose sur des modèles expliquant le prix d'un logement en fonction de ses caractéristiques. À l'aide de ces modèles, la valeur d'un parc de logements de référence aux prix de la période courante est estimée. La méthodologie est accessible sur le site de l'INSEE.

À compter du 2ème trimestre 2023, les transactions ont ralenti, pour chuter de 21 % en l'espace de 18 mois, retrouvant ainsi le niveau constaté en 2007. Les prix ont également accusé un reflux, plus rapide en Île-de-France qu'en province : de manière inédite, les prix parisiens ont diminué. Au 4ème trimestre 2024, ils ont reculé de 7,4 % en 5 ans, et de 3 % en une année glissante.

Le graphique ci-dessous apporte un éclairage complémentaire sur l'impact des taux immobiliers sur les tendances précédemment décrites. L'évolution des prix est ici résumée par un indice présentant l'évolution des logements toutes catégories (neufs et anciens) et tous marchés confondus, ce qui tend à lisser les courbes présentées ci-avant représentant le marché de l'ancien et distinguant le marché francilien[5].

Evolution de l'indice des prix des logements, des taux immobiliers et de la capacité d'emprunt des ménages depuis le 1er trimestre 2000
Sources : Insee, Notaires de France - Groupe ADSN, Notaires du Grand Paris – PNS, ANIL (indicateur des taux et capacité d'emprunt)

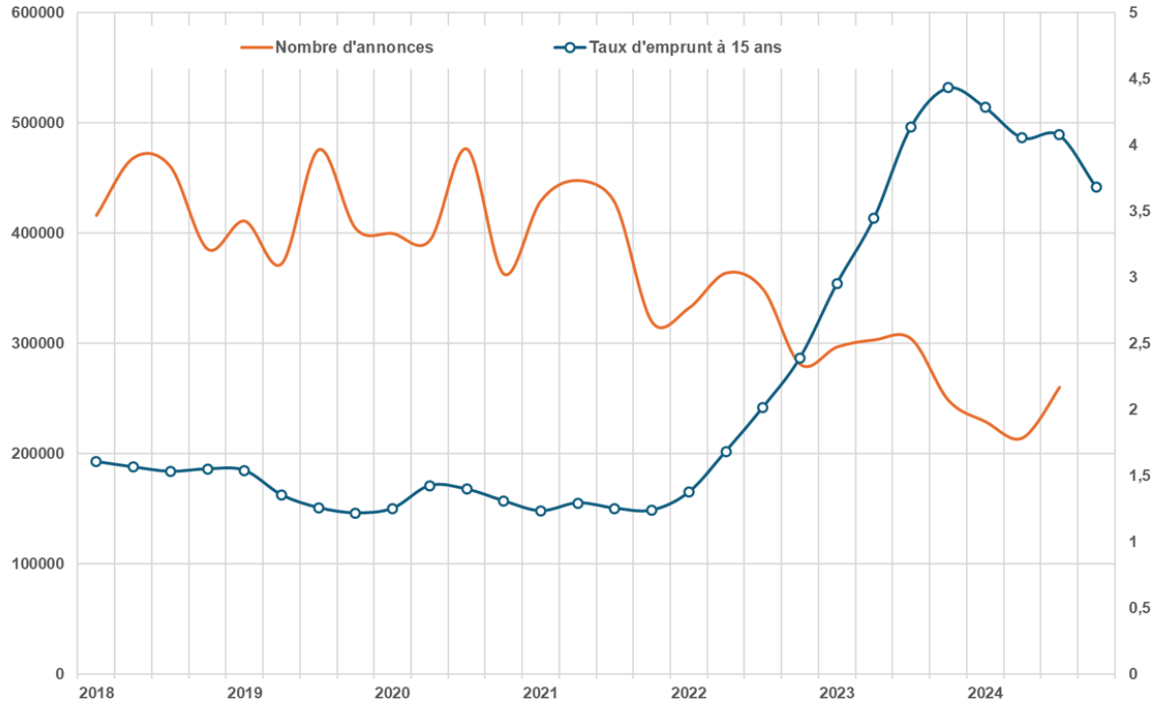


Il met en rapport : l'évolution des taux d'intérêt depuis le 1er trimestre 2000 et les capacités d'emprunts attachés (hypothèse d'une mensualité de 1000 € avec une durée d'emprunt de 240 mois).
Le passage des taux immobiliers sous le seuil de 2% entre 2018 et 2022 a doté les acquéreurs d'une plus grande capacité d'emprunt, et donc d'un pouvoir d'achat plus étendu, qui a soutenu la reprise de l'ascension des prix. La hausse brutale des taux immobiliers a ensuite réduit de manière tout aussi brutale la capacité d'emprunt et, de facto, le budget disponible pour acquérir des logements dont les prix avaient atteint un point haut. Bien que les taux renouent avec ceux pratiqués au début des années 2010, le coût de l'immobilier reste trop élevé par rapport aux ressources des ménages, écart que corrigeaient artificiellement des taux d'intérêt historiquement bas. C'est dans ce contexte que le volume des transactions a chuté et que les primo-accédants sont massivement sortis du marché, avec pour conséquence immédiate le gel des sorties du parc locatif.

[5] Voir en annexe la carte du prix médians des maisons anciennes par zone d'emploi en France

Ce phénomène est illustré par le graphique ci-après. Il retrace l'évolution du nombre de logements proposés à la location grâce au volume d'annonces locatives des deux principales plateformes françaises, croisée avec l'évolution des taux immobiliers. L'envolée des taux à partir de 2022 coïncide avec l'assèchement de l'offre proposée à la location : faute d'accéder à la propriété, les ménages locataires ne quittent pas leur logement et diffèrent leur projet d'achat. Ceci confirme que l'effet couperet du quasi-quadruplement des taux affecte en premier lieu les primo-accédants, dont le plan de financement est composé à large majorité par le recours à l'emprunt, faute d'apports conséquents.

Evolution des taux immobiliers et du nombre de logements proposés à la location
Sources : ANIL (indicateur des taux) et données d'annonces d'après la Carte des Loyers



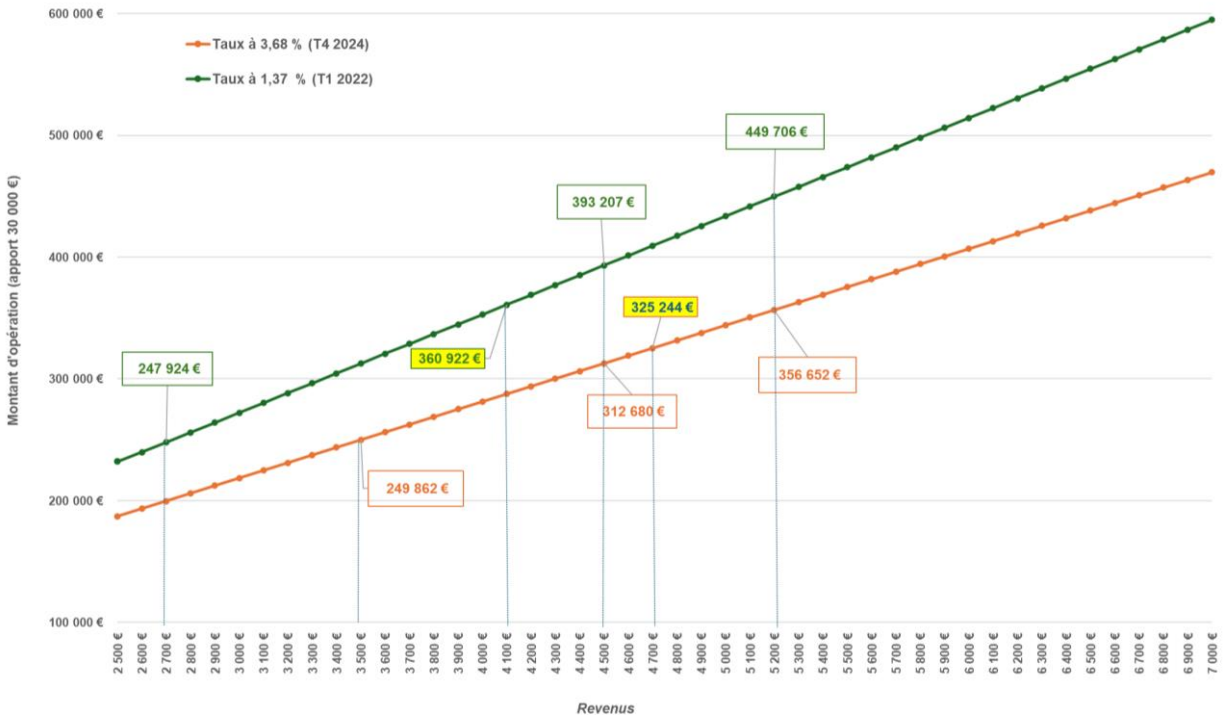
> *Note de lecture : Le nombre d'annonces de logements proposés à la location proviennent des plateformes de SeLoger et leboncoin utilisées par l'ANIL pour la réalisation de la Carte des loyers. Celles-ci sont collectées au trimestre et dédoublonnées. Le graphique représente les taux à 15 ans selon les informations collectées via l'indicateur des taux de l'ANIL*

Le reflux des taux immobiliers à la fin de l'automne, conjugué à l'érosion des prix immobiliers amorcée en 2023 (-5% en 36 mois), s'accompagne d'un léger rebond du volume de transactions, sans toutefois relancer la dynamique en faveur des primo-accédants. L'observatoire Crédit Logement/CSA indique dans sa dernière publication en date de février 2025 que « cette situation s'explique aussi par le retour sur le marché de l'ancien de ménages plus aisés, secundo-acheteurs avec revente, qui peuvent plus facilement satisfaire aux contraintes instaurées avec le plafonnement du taux d'effort des emprunteurs. »

Focus : effet des taux sur la solvabilité des ménages dans le marché résidentiel en grande couronne parisienne

Le réseau des ADIL dispose d'un outil permettant, à partir de conditions de financement, de définir le pouvoir d'achat immobilier des ménages en fonction des revenus.
Le graphique ci-dessous compare, pour chaque tranche de revenus, le montant d'acquisition que les ménages peuvent financer selon les conditions de financement qui leur sont accordées. Le taux moyen en vigueur au T1 2022 (1,37 %), période qui marque le début de l'ascension des taux immobilier, et le taux moyen pratiqué au T4 2024 (3,68 %) ont été appliqués.

Budget d'acquisition par tranches de revenus : situation comparée avec les conditions de financement aux T1 2022 et T4 2024
Traitement ANIL (AdilPrimo) à partir de l'indicateur des taux



Le prix standardisé[6] d'une maison ancienne en Ile-de-France s'établissait, selon les notaires d'Ile-de-France, à 358.000 euros au 1er trimestre 2022. Avec un apport de 30.000 € et un taux d'emprunt négocié à 1,37 %, ce montant d'acquisition était possible pour un ménage gagnant 4.100 € nets mensuellement. Au dernier trimestre 2024, le prix standardisé avoisine les 326.000 €. Avec un apport équivalent, mais un crédit négocié à 3,68 %[7], le revenu minimum nécessaire pour accéder est de 4.700 €, malgré la baisse des prix. Au début de l'année

[6] Depuis 2017, les Notaires d'Ile-de-France communiquent des références de prix standardisés. Pour lisser ces phénomènes liés aux seules caractéristiques des biens vendus, ils ont élaboré pour chaque commune des « prix standardisés » à partir des principes méthodologiques des indices Notaires – INSEE. Ils permettent une analyse des marchés locaux indépendante de la seule structure du marché. Cette nouvelle base de calcul est appliquée pour chaque commune francilienne à partir d'un seuil minimum de 30 ventes d'un type de bien (appartement ou maison) réalisées au cours des 5 dernières années (dont au moins 5 au dernier trimestre étudié). La prise en compte de l'ensemble des ventes dans la commune sur 5 ans, permet la mise en place d'un modèle « hédonique », qui estime l'avantage issu de chacune des caractéristiques propres d'un bien (étage, présence d'ascenseur, salle(s) de bain, …), et la valorisation qui peut en être déduite. Par exemple, alors que le fait de disposer de 2 salles de bains plutôt qu'une seule augmente le prix au m² (toutes choses égales par ailleurs), le modèle calculera un coefficient permettant de mesurer le montant de cette survalorisation. Ces éléments sont présentés dans une documentation dédiée.
[7] Ces taux correspondent au milieu de la fourchette établie par l'indicateur des taux des 1er trimestre 2022 et 4ème trimestre 2024 diffusé par l'ANIL.

2022, il était possible d'acquérir un bien à 250.000 €, soit le prix d'entrée de marché pour un pavillon en grande couronne francilienne, avec des revenus de 2.700 € (sous réserve d'un apport de 30.000 €). En corrigeant de l'inflation, cela correspond en 2024 à un revenu mensuel de 2.900 €. Fin 2024, ce montant est possible pour des ménages percevant mensuellement 3.500 € nets.

La baisse des prix n'a donc que très partiellement corrigé la perte de pouvoir d'achat générée par le retour à des crédits immobiliers à des taux compris entre 3 et 4 %, qui, constituent pourtant des valeurs modérées à l'échelle des 25 dernières années. Globalement, à revenus équivalents, les ménages ont perdu 25 % de pouvoir d'achat immobilier pour l'achat d'une maison ancienne (à noter que l'acquisition d'une maison ancienne n'est pas éligible au PTZ en zones A et B1.

Taux d'accessibilité du marché immobilier comparé entre le T1 2022 et le T4 2024 pour un couple avec enfant locataire du parc privé souhaitant acquérir une maison ancienne en banlieue parisienne
Traitement ANIL (AdilPrimo) à partir de l'indicateur des taux et de Filosofi (INSEE)

	Prix standardisé T1 2022	*Taux d'accessibilité*	Prix standardisé T4 2024	*Taux d'accessibilité*
EPCI limite petite couronne, sud parisien	428 000 €	*40,0 %*	354 000 €	*30,0 %*
EPCI début grande couronne, est parisien	360 000 €	*50,0 %*	312 000 €	*40,0 %*
EPCI grande couronne, sud parisien	326 000 €	*60,0 %*	310 000 €	*40,0 %*
Ensemble Ile-de-France	358 000 €	*50,0 %*	326 000 €	*36,0 %*

Note méthodologique :

- *Trois EPCI franciliens ont été sélectionnés par la représentativité des prix de marchés immobiliers pour la réalisation d'un projet d'acquisition d'une maison en banlieue parisienne (EPCI limitrophe à la petite couronne (20 km de Paris), deux EPCI un peu plus éloignés dans le Sud et Est de grande couronne (30 à 40 km de Paris). Les revenus pris en référence sont ceux des couples avec enfants vivant dans un logement locatif privé. Cette catégorie de ménage est plus susceptible de se porter acquéreuse d'un logement individuel. On remarque pour ces trois EPCI une distribution des revenus très proche, alors que les prix immobiliers sont plus contrastés. Cela témoigne d'une certaine standardisation du marché locatif privé dans ces EPCI de grande couronne parisienne, largement porté par les produits issus de la défiscalisation.*
- *Le revenu associé constitue le revenu minimal mensuel pour acquérir le logement. Il a été établi en appliquant les taux d'emprunt en vigueur au T1 2022 et au T4 2024.*

Le taux d'accessibilité du marché, qui rapproche le pourcentage de ménages en capacité d'accéder à la propriété selon les conditions de financement en vigueur incluant un apport couvrant *a minima* les frais de notaire, diminue. Il passe de 40 % à 30 % dans le territoire le plus cher, mais aussi pour lequel la correction de marché a été la plus forte. L'acquisition d'un bien à 428.000 € à la fin de l'année 2024 suppose un revenu mensuel net de 6.300 €, ce qui très excluant. Il s'établit à 40 % dans les deux autres EPCI, ce qui constitue une restriction plus ou moins forte de l'accessibilité financière : la correction du marché, une nouvelle fois plus forte dans le secteur le plus cher, a eu un impact plus favorable que le territoire plus accessible financièrement en 2022.
La dégradation du taux d'accessibilité affecte en premier lieu les primo-accédants, et maintient donc davantage de locataires candidats à l'accession dans le statut locatif.

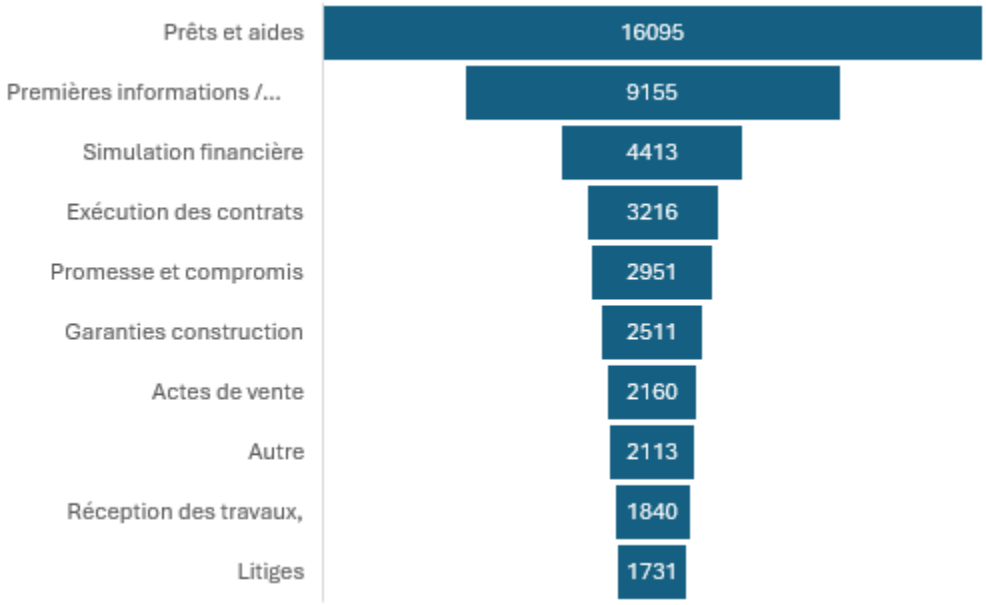
II. Les projets d'accession étudiés par les ADIL : un public qui reste constitué de primo-accédants et qui mobilise en majorité le PTZ

En plus des données de consultations répertoriées par Adilstatweb2, les ADIL disposent d'un outil expert (ImmOpera) leur permettant de réaliser des simulations financières précises pour les projets d'accession à la propriété. Ces simulations peuvent soit établir un plan de financement détaillé pour un projet ciblé, soit calculer la capacité d'emprunt maximale d'un ménage en fonction de ses revenus (diagnostic de financement). Toutefois, ces analyses ne permettent pas de savoir si les projets aboutissent réellement. Elles fournissent néanmoins des indications sur les profils des ménages consultant les ADIL et leurs intentions en matière d'accession à la propriété.

2.1. Des conseils en matière d'accession à la propriété en recul

Avant d'examiner en détail les simulations financières réalisées par les ménages consultant les ADIL, il convient d'analyser l'ensemble des consultations liées à la thématique acquisition/vente. Les données révèlent qu'en dépit d'un contexte transactionnel morose, l'intérêt pour l'acquisition demeure, avec 44 765 consultations enregistrées en 2024 soit une baisse inférieure à 2 % par rapport à 2023. Par ailleurs, les projets d'acquisition dans le neuf affichent un recul marqué (20,6 % en 2024 contre 25,6 % en 2023), en lien avec la baisse de la production de logements neufs, tandis que l'ancien semble bénéficier d'un regain d'intérêt. Le graphique des sujets abordés souligne la prédominance des questions relatives au financement, illustrant les préoccupations des primo-accédants – 45 % des consultants sont locataires, 41 % ont moins de 40 ans et 80 % disposent d'un emploi salarié, ce qui confirme que la sécurisation financière demeure un enjeu central dans l'accession à la propriété.

Les thématiques les plus fréquemment abordées en consultation
Source : AdilStatWeb2, réseau ANIL / ADIL,2024



Enfin, cette thématique nécessite un examen approfondi de la situation des candidats à l'accession, qui se traduit par une durée de consultation plus importante que sur les autres thématiques et une proportion de rendez-vous en présentiel plus marquée. Le temps nécessaire à la réalisation d'un montage financier personnalisé peut en être en partie la cause avec 18,5 % des consultations en 2024 intégrant une simulation financière.

La suite de l'analyse porte sur les simulations effectuées entre le 1er janvier et le 31 décembre 2024 avec l'outil expert du réseau ANIL/ADIL (ImmOpera). Durant cette période, 4 102 simulations financières ont été réalisées à l'échelle du réseau des ADIL, qui couvre 88 départements. Afin de contextualiser certaines évolutions, les résultats de 2024 seront parfois comparés à ceux des années antérieures.

Une tendance marquante se dégage : le nombre de simulations financières diminue continuellement après le pic de 2021, traduisant un certain ralentissement dans l'engagement des ménages à réaliser des projets immobiliers. L'année 2021 avait enregistré un volume particulièrement élevé de simulations, en grande partie en raison de l'explosion des intentions d'achat au sortir du confinement, qui s'est incarnée par une activité immobilière record.

Année de consultation	Nombre de simulations
2020	3 727
2021	6 298
2022	4 861
2023	4 551
2024	4 102

Source : Données de consultations, réseau ANIL / ADIL, 2020-2024

Cette trajectoire se vérifie également à l'échelle départementale, notamment en Ille-et-Vilaine et dans le Nord. Toutefois, certains territoires font exception, affichant une stabilité ou une légère croissance, comme la Vendée, le Finistère ou l'Indre.

2.2. Le type de projets présentés par les consultants en ADIL

En localisant les projets des ménages sur un échantillon de simulations menées entre le 1er janvier 2023 et le 1er janvier 2025, on constate que la localisation des projets étudiés en ADIL est concordante avec la répartition des résidences principales au regard de la grille de densité des communes définis par l'INSEE, et que l'échantillon est représentatif de la diversité des marchés immobiliers français.

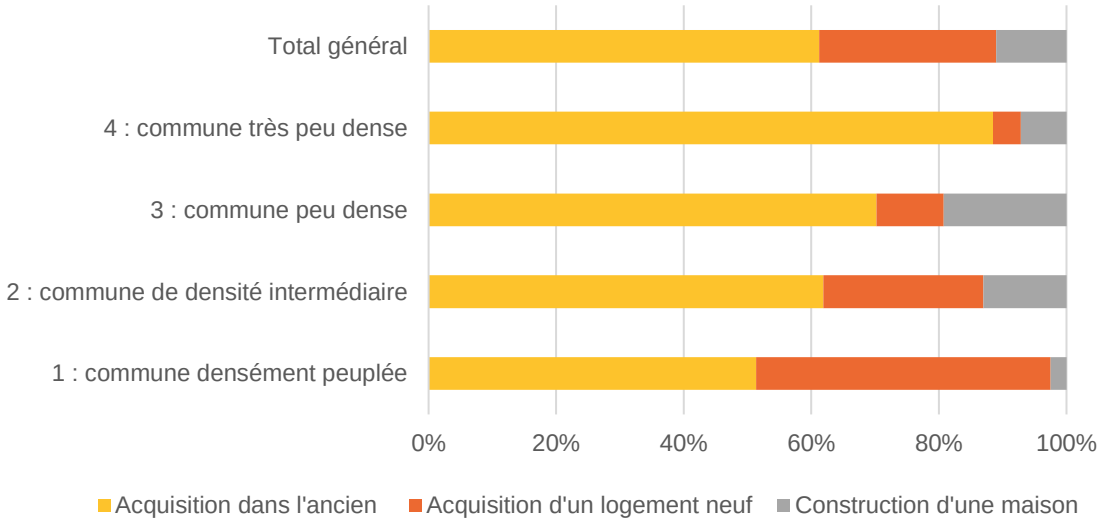
Typologie de commune	Nombres de simulations ADIL	Part des simulations ADIL	Part des résidences principales selon INSEE
1 : commune densément peuplée	2946	35 %	39 %
2 : commune de densité intermédiaire	2756	33 %	29 %
3 : commune peu dense	2469	30 %	28 %
4 : commune très peu dense	182	2 %	4 %

Sources : Données de consultation, réseau ANIL/ADIL, années 2023 et 2024 et INSEE RP, 2022

L'analyse de cet échantillon révèle que les projets des ménages se concentrent majoritairement sur l'acquisition de biens anciens, représentant environ 61 % des simulations. Cette tendance se vérifie dans toutes les typologies de communes, bien que dans des proportions variables. Elle est particulièrement marquée dans les communes de densité intermédiaire et peu dense, qui regroupent près de 67 % des projets dans l'ancien. Ce phénomène peut s'expliquer par le contexte conjoncturel de la période, avec notamment l'affaiblissement de la construction neuve, l'augmentation du prix des matières premières ou encore la baisse relative des prix dans l'ancien.

Les projets de logements neufs, représentant 28 % des simulations, sont plus fréquents dans les communes densément peuplées (59 %). À l'inverse, la construction de maisons, qui constitue 11 % du total, est plus courante dans les communes peu denses et très peu denses. Ces dernières regroupent près de la moitié des constructions, reflétant certainement une plus grande disponibilité du foncier et une préférence des ménages pour l'habitat individuel dans ces territoires.
Les communes densément peuplées et de densité intermédiaire concentrent la majorité des projets (68 %). Les communes très peu denses représentent une part marginale du total (2 %), soulignant un certain manque d'attractivité. Un contraste net est observé entre les zones urbaines, où le marché de l'ancien et du neuf (hors construction) domine, et les zones rurales, où la construction de maisons est plus répandue. Il est important de noter que durant la période, la réglementation du Prêt à Taux Zéro (PTZ) a recentré le dispositif sur l'accession dans le neuf collectif dans les zones tendues, qui sont des espaces fortement urbanisés (zone A, B1).

Répartition des simulations financières par typologie de commune et nature d'opération
Source : Données de consultations, réseau ANIL / ADIL, années 2023 et 2024



2.3. Des projet portés par des primo-accédants disposant de peu ou pas d'apport et mobilisant le PTZ

En 2024, la quasi-totalité des personnes ayant consulté une ADIL dans le cadre d'un projet d'accession sont des primo-accédants (98 %). Dans 60 % des cas, les simulations concernent un projet d'achat déjà identifié par le ménage, c'est-à-dire qu'il connaît le bien qu'il souhaite acquérir.

38 % des consultants en ADIL sont des personnes seules, 24 % des couples avec enfants et 17 % des familles monoparentales. Par ailleurs, un consultant sur deux est âgé de moins de de 35 ans, dont 39 % se situent entre 26 et 35 ans. Au moment de la simulation financière, 79 % des ménages sont locataires, principalement dans le parc privé (59 %).

Profils des consultants en ADIL pour un projet d'accession à la propriété
Source : Données de consultations, réseau ANIL / ADIL, année 2024

Catégorie de ménage	%
Personne seule	38 %
Famille monoparentale	17 %
Couple sans enfant	21 %
Couple avec 1 enfant	9 %
Couple avec 2 enfants ou plus	15 %

Statut d'occupation du consultant	%
Locataire du secteur privé	59 %
Locataire du secteur social	20 %
Occupant à titre gratuit	17 %
Propriétaire occupant	4 %
Autre	1 %

Âge du consultant	%
Moins de 25 ans	13 %
Entre 26 et 35 ans	39 %
Entre 36 et 45 ans	28 %
Entre 46 et 59 ans	17 %
Plus de 60 ans	3 %

En 2024, le niveau de vie médian des candidats à l'accession rencontrés en ADIL, exprimé en unité de consommation[8], s'élève à 1 731 € par mois. Il a augmenté par rapport à l'analyse précédente (2020-2021) menée par l'ANIL (1 679 € en euros constants). Ce public reste toutefois plus modeste que l'ensemble de la population française, dont le revenu médian était de 2 028 € par mois et par unité de consommation en 2022 (1 850 € en 2020).

Parmi les ménages rencontrés en ADIL, 76 % privilégient un logement individuel lorsqu'ils se tournent vers un bien ancien, tandis que 75 % optent pour un logement collectif dans le cadre d'un achat dans le neuf. La forte proportion de choix pour le collectif peut en partie s'expliquer par le recentrage du Prêt à Taux Zéro (PTZ) sur le collectif neuf.

Globalement, 65 % des ménages choisissent d'investir dans l'ancien, et 37 % de ces acquisitions nécessitent des travaux. Cette tendance à l'achat dans l'ancien s'est nettement renforcée entre 2023 et 2024, accompagnée d'une augmentation progressive de la part des logements anciens nécessitant des travaux depuis 2022. Ce regain d'intérêt pour l'ancien semble s'expliquer notamment par la crise touchant le secteur du neuf et de la construction, ainsi que par l'inflation des coûts des matériaux. Les biens anciens restent plus abordables que les logements neufs, d'autant plus que le PTZ exclut le neuf en dehors des zones tendues (dans sa mouture d'avant avril 2025).

[8] L'unité de consommation (UC) corrige le revenu par la composition des ménages. Le premier adulte d'un ménage vaut 1 UC, les adultes suivants (et adolescents à partir de 14 ans) 0,5 UC, et chaque enfant jusqu'à 14 ans 0,3 UC. Un ménage avec un adulte, un adolescent et un enfant vaut ainsi, statistiquement parlant, 1,8 UC.

Type de projet financé	2022	2023	2024
Acquisition d'un logement ancien	53%	54%	65%
Acquisition d'un logement neuf	29%	28%	25%
Construction d'une maison	13%	12%	10%

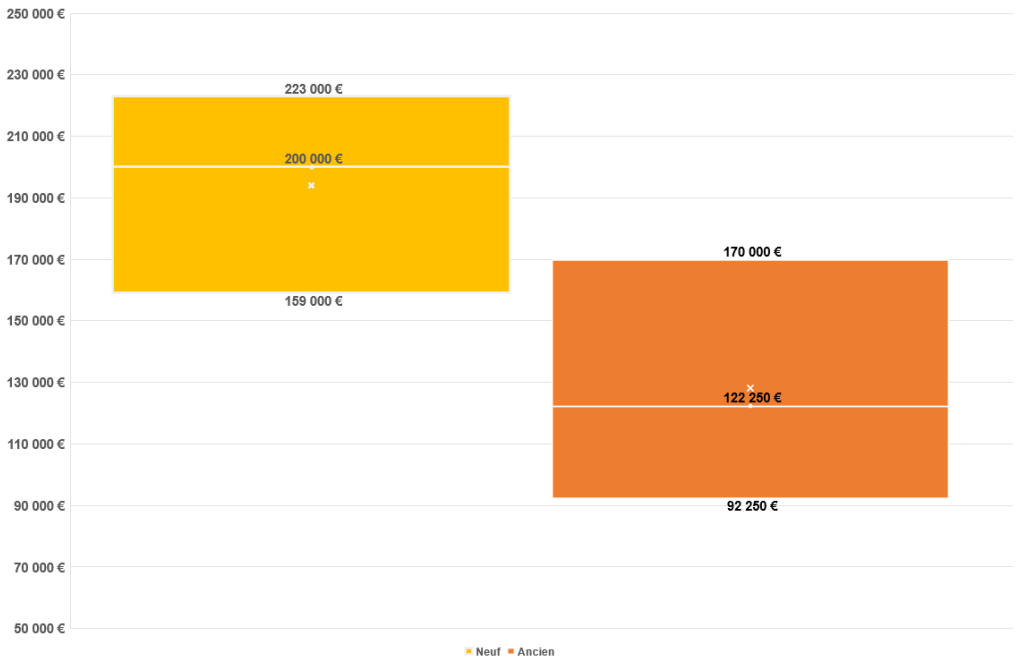
Source : ANIL, données de consultations des ADIL, 2022-2024

L'acquisition d'un logement neuf concerne 25 % des simulations et accuse une baisse continue depuis quelques années. Cependant, ce chiffre cache une disparité plus ou moins importante selon les territoires. La part de logements neufs est plus élevée dans quelques départements à dominante urbaine comme en Gironde, dans le département du Nord, ou encore en Seine-Saint-Denis. Ces départements présentent une répartition plus équilibrée avec une part supérieure à 40 % pour l'achat d'un bien neuf. À l'inverse, la part de projets concernant un bien ancien dépasse 80 % dans des départements plus ruraux comme l'Allier, l'Indre, les Côtes-d'Armor ou encore l'Oise. Seul le département de la Guyane affiche un taux supérieur à 50 % (56%) pour la construction d'une maison. Dans l'ensemble, les projets de construction ne représentent que 10 % des cas étudiés en ADIL.

En 2024, le prix moyen d'un logement ancien s'élève à 142.358 €, contre 194.104 € pour un logement neuf. Les prix augmentent dans les deux segments : l'ancien augmente de 5% passant de 135.821 € en 2022 à 142.358 € en 2024, tandis que le neuf progresse de 7% passant de 181.333 € à 194.104 €.

La complémentarité relative entre les deux marchés constatée pour la période 2020-2021 reste d'actualité : le premier quartile des prix du neuf correspond approximativement au troisième quartile de l'ancien, positionnant ce dernier comme le principal produit d'accession pour les ménages à la recherche d'un logement abordable.

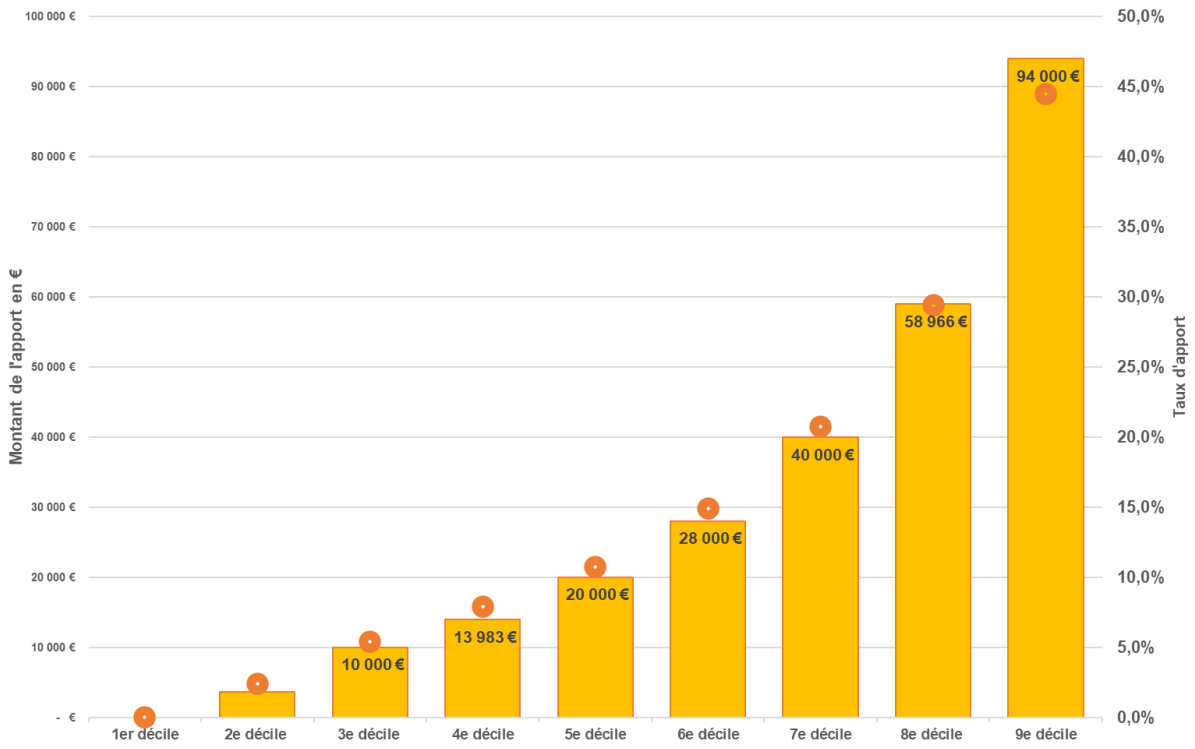
Distribution des montants d'acquisitions des maisons individuelles dans l'ancien et dans le neuf
Source : Données de consultations, réseau ANIL / ADIL, année 2024



Lecture : 25 % des logements neufs dans les projets étudiés par les ADIL sont acquis à moins de 159 000 € (1er quartile), alors que 25 % des logements sont achetés à un prix supérieur à 223 000 € (3ème quartile). 50 % des logements neufs sont commercialisés à moins de 200 000 € (médiane).

En 2024, l'apport personnel moyen atteint 35.840 €, représentant 17,4 % du montant du projet. Ce taux d'apport est en hausse par rapport à 2022 (14,7 % et 27.763 € d'apport moyen), en cohérence avec la nécessité de renforcer son dossier pour obtenir un prêt bancaire en constituant un apport, qui compense la réduction des capacités d'emprunt. Toutefois, une forte disparité se dessine : 30 % des ménages disposent d'un apport inférieur à 10 000 €, dont 17 % sans aucun apport. Le taux d'apport médian, quant à lui, s'établit à 11 %, contre 6 % en 2020-2021. Cette asymétrie est caractéristique du profil des primo-accédants, qui doivent souvent recourir à des prêts longs et à des financements complémentaires pour concrétiser leur projet.

Distribution du taux et du montant de l'apport personnel
Source : Données de consultations, réseau ANIL / ADIL, année 2024



La durée moyenne d'endettement reste stable à 22 ans, mais la part des prêts de 21 à 25 ans progresse fortement, atteignant 68 % des dossiers en 2024, contre 53 % en 2019. Cette part est conforme avec les durées moyennes observées par l'Observatoire Crédit Logement / CSA. Cette évolution s'explique par la nécessité d'allonger les durées de remboursement afin de maintenir un taux d'effort sous les 35 % réglementaires, dans un contexte de hausse des prix. En revanche, les prêts de plus de 25 ans ont quasiment disparu, les banques adoptant une posture prudente depuis 2015. Alors qu'ils représentaient encore 15 % des simulations en 2007, ils ne concernent désormais plus que 2 à 3 % des dossiers.

Durée du prêt principal	%
10 ans ou moins	4 %
11 à 15 ans	9 %
16 à 20 ans	17 %
21 à 25 ans	**68 %**
26 ans ou plus	1 %

Source : Données de consultations, réseau ANIL / ADIL, année 2024

Enfin, le Prêt à Taux Zéro (PTZ) intervient dans 79 % des projets dans le neuf et 34 % dans l'ancien. Dans l'ensemble, 43 % des simulations intègrent un PTZ, soit une légère baisse par rapport aux années précédentes (49 % auparavant). La répartition s'inverse toutefois : alors que le PTZ était autrefois majoritairement mobilisé

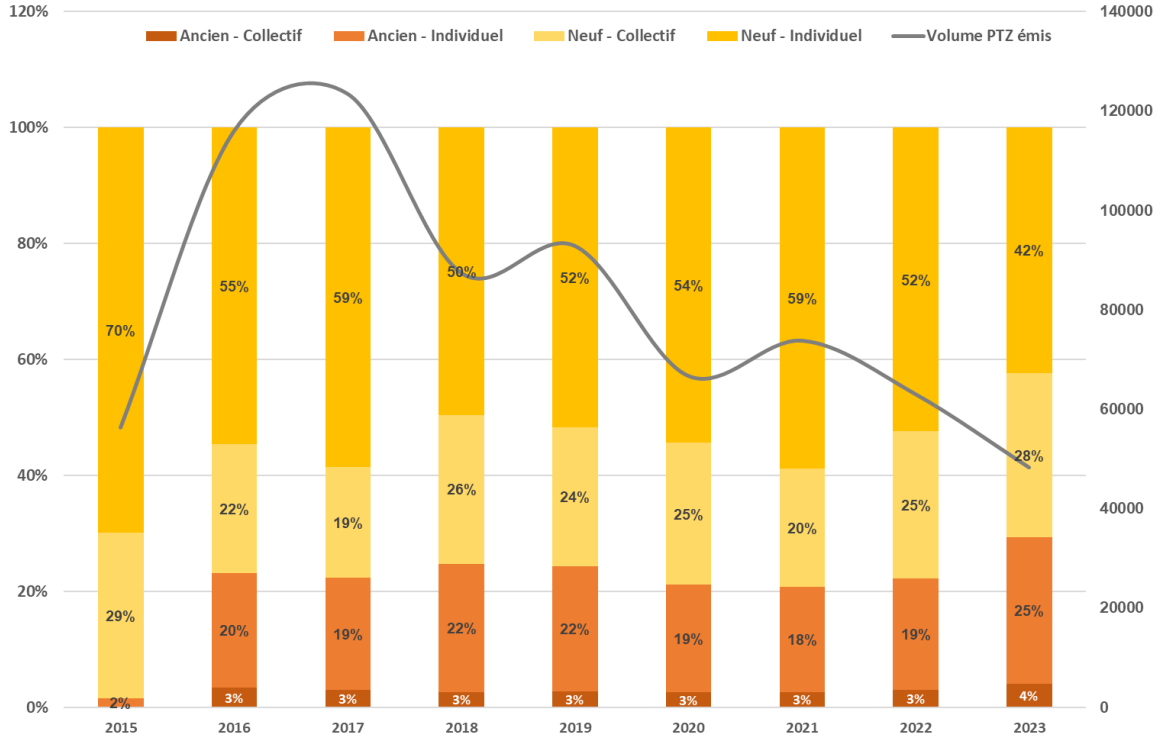
dans le neuf (65 %), il est aujourd'hui davantage utilisé pour financer un logement ancien (51 %). Comme constaté précédemment, ces observations ont certainement un lien avec l'évolution de la réglementation PTZ et son recentrage.

2.4. Etat des lieux de la mobilisation du PTZ

Le PTZ est une aide publique qui prend la forme d'un prêt complémentaire destiné à faciliter l'accession à la propriété des ménages à revenus modestes[9]. Dans le cadre d'un partenariat historique avec l'ANIL, la transmission de statistiques à partir des prêts émis fournies par la Société de gestion du fonds de garantie de l'accession sociale à la propriété (SGFGAS) permet de caractériser les opérations d'accession financées ainsi que le profil des ménages emprunteurs.

En 2023, 47.260 PTZ ont été délivrés en Hexagone[10]. Une majorité de prêts finance une acquisition dans le neuf (68 %), une part significative dans l'ancien (24 %), et une portion de logements HLM (6 %). Le volume global de PTZ a diminué de 24 % par rapport à 2022, mais la baisse touche l'ensemble de la production des crédits à l'habitat. Depuis 2019, le volume de PTZ émis ne cesse de diminuer. L'année 2023 constitue l'année avec le moins de PTZ émis sur la période témoignant de la crise du logement.
En revanche, la production du PTZ en Bail réel solidaire (BRS) a été multipliée par trois par rapport à 2022 avec 1.450 PTZ émis.

Répartition et volume des PTZ émis par type d'habitat depuis 2015 en France
Source : SGFGAS – 2015-2023 / Traitement : ANIL - 2025



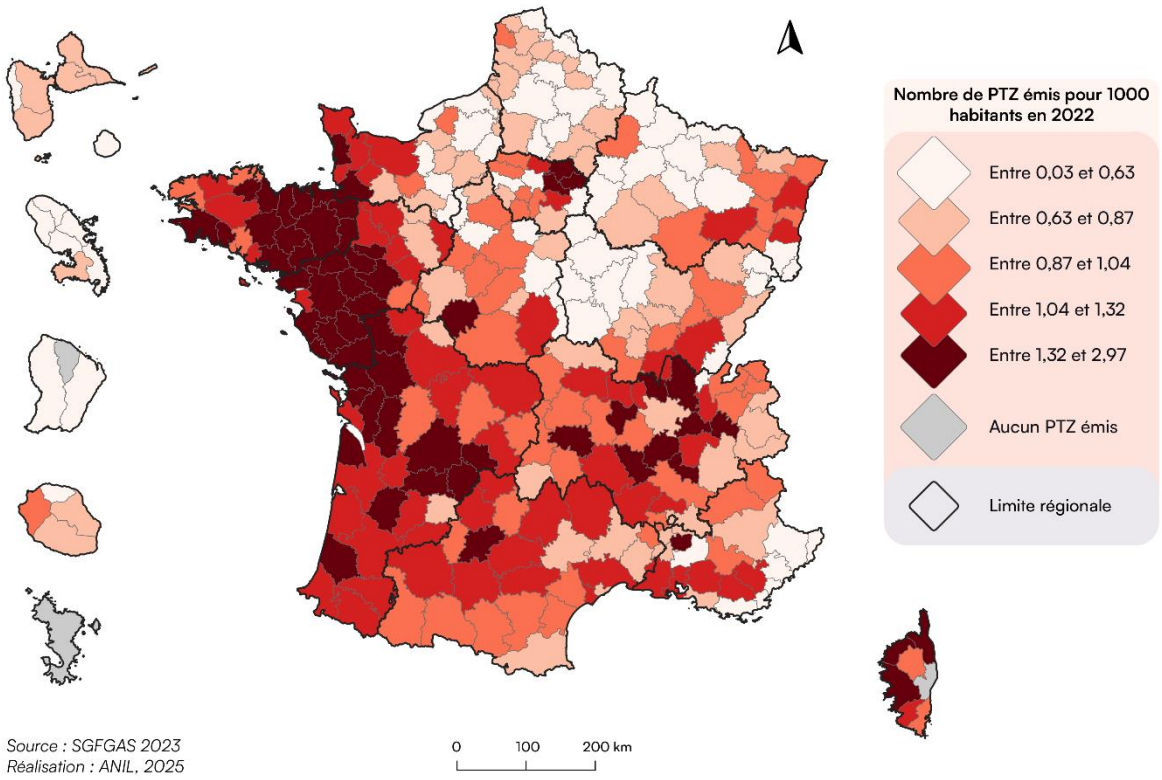
Depuis 2015, la répartition des Prêts à Taux Zéro (PTZ) a évolué, tandis que leur volume global a fortement diminué après un pic en 2016-2017. Le logement neuf individuel, historiquement dominant (70 % des PTZ en 2015), a vu sa part se réduire progressivement pour atteindre 42 % en 2023, tandis que le poids des logements

[9] Voir en annexes les conditions d'application du PTZ en vigueur depuis le 1er avril 2024
[10] Bilan statistique des PTZ émis en 2023, SGFGAS

anciens (collectif et individuel) a légèrement augmenté. Cette évolution s'explique en partie par les restrictions successives du dispositif, limitant l'accès au PTZ dans l'ancien et le recentrant sur les zones tendues.

Parallèlement, la baisse du volume total de PTZ émis traduit un encadrement plus strict du dispositif ainsi que les transformations du marché immobilier. En 2023, malgré un nombre de PTZ nettement inférieur aux années précédentes, la part du logement ancien individuel (25 %) et collectif (4 %) a progressé, signalant une adaptation des ménages aux nouvelles conditions. Cette évolution illustre les effets conjugués des réformes et des dynamiques du marché des crédits à l'habitat.
En outre, l'année 2023 a été marquée par une forte diminution du nombre de ventes de logements neufs réservés (70.486, soit - 37 % par rapport à 2022). Les mises en vente ont également chuté de 30 %. Malgré cela, le prix de vente moyen des logements neufs a continué d'augmenter : + 5 % pour les logements collectifs et + 3 % pour les maisons individuelles. En revanche, une baisse de -4 % du prix des logements anciens a été observée, surtout en fin d'année 2023 (-7% en Ile-de-France et -2% en province).

La distribution du PTZ reste concentrée dans un nombre limité de communes, avec une majorité d'opérations localisées dans les grands pôles urbains et leur couronne. Les grands pôles urbains regroupent 50 % des PTZ émis en 2023, en hausse d'environ 10 % par rapport à 2022. La durée moyenne des prêts a légèrement augmenté en 2023 (23,1 ans contre 22,9 ans en 2022), tandis que le revenu mensuel moyen des emprunteurs est également en légère hausse.
La répartition par région montre que l'Ouest de la France demeure le plus grand émetteur de PTZ, et que La Réunion représente 57,6 % des PTZ émis dans les territoires ultramarins.



Concernant la composition des ménages emprunteurs, celle-ci n'a pas beaucoup évolué. On constate néanmoins une légère hausse continue entre 2018 et 2023 dans la proportion d'emprunteur seul avec respectivement 34 % des ménages en 2023 contre 30 % en 2018, et de manière corrélée, une diminution des

couples avec enfant(s). Les couples avec enfants ne représentent que 32 % des accédants aidés, alors qu'ils sont majoritaires dans la population générale des accédants (cf. données ENL,2013). Enfin, de manière stable, 12 % des emprunteurs sont des familles monoparentales.

L'emprunteur est plutôt jeune, son âge se situe dans la quasi moitié des cas entre 26 et 35 ans. Les moins de 25 ans représentent 14 % des bénéficiaires, ce qui représente une très légère hausse. Cette part est similaire à celle des ménages qui consultent les ADIL, lesquels sont majoritairement composés de primo-accédants. Le bénéficiaire du PTZ est le plus souvent employé (35 %) ou ouvrier (19 %). Les conditions d'éligibilité au dispositif, soumises à plafond de ressources, influent forcément sur le profil des bénéficiaires du PTZ.
A noter que la proportion de cadres augmente de 4 points entre 2021 et 2023 passant de 14 % à 18 % des ménages emprunteurs. Cette tendance suggère une accession à la propriété de plus en plus couteuse, favorisant ainsi une surreprésentation de l'aboutissement des projets des ménages plus aisés parmi les ménages éligibles au PTZ.
Enfin, dans la très grande majorité des cas, l'emprunteur était locataire (76 %) avant de s'inscrire dans le parcours de l'accession à la propriété, comme le public reçu en ADIL (79 %). Pour ces derniers toutefois, la part des locataires logés dans le parc public y est plus importante (20 % contre 6 %).

Principales caractéristiques sociodémographiques des ménages emprunteurs – comparaison 2018, 2021 et 2023
Source : SGFGAS - 2023 / Traitement : ANIL – 2025

Âge de l'emprunteur	2018	2021	2023
Entre 26 et 35 ans	49 %	49 %	47 %
Entre 36 et 45 ans	23 %	23 %	23 %
Moins de 25 ans	12 %	12 %	14 %
Plus de 46 ans	8 %	8 %	9 %

Composition des ménages emprunteurs	2018	2021	2023
Couple avec enfant(s)	37 %	35 %	32 %
Personne seule	30 %	32 %	34 %
Couple sans enfant	22 %	22 %	22 %
Famille monoparentale	11 %	11 %	12 %

Catégorie Socio-professionnelle	2018	2021	2023
Employé	36 %	37 %	35 %
Prof.Intermédiaire	22 %	22 %	22 %
Ouvrier	23 %	21 %	19 %
Cadre.	13 %	14 %	18 %
Artisan, commerçant, prof.lib.	4 %	4 %	4 %
Agriculteur	1 %	1 %	1 %
Autre inactif	1 %	1 %	1 %
Retraité	0 %	0 %	0 %

Statut d'occupation	2018	2021	2023

Locataire parc privé	71%	71%	69%
Hébergé à titre gratuit	21%	21%	23%
Locataire HLM	5%	5%	6%
Autre statut	3%	2%	2%

Le revenu annuel médian des emprunteurs en 2023 est de 38.062 €, soit 3.172 € par mois (celui-ci était de 2.865 € en 2020), ce qui est sensiblement supérieur à celui des ménages rencontrés en ADIL.

Le montant médian de l'apport des ménages ayant bénéficié d'un PTZ s'élève désormais à 20.000 €, contre 14.000 € en 2020. Cette augmentation de l'apport initial, observée également parmi les ménages consultants en ADIL, reflète une mobilisation accrue de l'épargne, qui avait considérablement augmenté durant la période de la COVID-19. En effet, la hausse des prix immobiliers, conjuguée à des conditions de taux moins favorables, nécessite des fonds propres plus importants pour finaliser les plans de financement.

Distribution des montants des opérations financées avec le PTZ en 2023 – France entière
Source : SGFGAS - 2023 / Traitement : ANIL - 2025

Type d'opération	Type d'habitat	1er quartile	Médiane	3ème quartile
Ancien	Collectif	109 487 €	134 171 €	167 282 €
	Individuel	120 977 €	152 477 €	197 996 €
Neuf	Collectif	182 062 €	229 344 €	288 734 €
	Individuel	196 892 €	238 513 €	290 764 €

Les prix médians des opérations financées par un PTZ s'élèvent à environ 150 000 € pour une maison ancienne et 240 000 € pour une maison neuve. Ces niveaux sont relativement stables par rapport à l'analyse de 2020. Ce montant médian cache nécessairement une diversité des montants observés et reflétant ainsi la disparité des marchés immobiliers en France.
Les prix médians des maisons étudiées dans les projets suivis par les ADIL sont inférieurs aux médianes nationales des opérations financées par le PTZ, se rapprochant plutôt du premier quartile du tableau ci-dessus. Cette différence pourrait s'expliquer par le fait que les ADIL accueillent un public plus modeste, ce qui entraînerait des montants d'opérations également plus limités.

Focus : un PTZ qui retrouve un effet solvabilisateur avec la hausse des taux, en particulier en faveur des classes moyennes

Le PTZ selon les conditions en vigueur à compter du 1er avril 2024 améliore sensiblement la solvabilité des ménages éligibles, ainsi que le montrent les graphiques réalisés en zone A et zone B2 pour un couple avec un enfant.
En zone A, la simulation a été élaborée en prenant en compte un apport de 30.000 € pour un prêt d'un durée de 25 ans à 3,68 % (taux au T4 2024) et de 1,37 % (taux au T1 2022). Le ménage de référence est un couple avec un enfant qui achète un appartement dans le neuf.
En zone B2, la simulation a été élaborée en prenant un apport de 20.000 € pour un prêt d'une durée de 25 ans à 3,68 % (taux au T4 2024) et de 1,37 % (taux au T1 2022). Le ménage de référence est un couple avec un enfant qui achète une maison dans l'ancien.
La différence d'apport prend en compte des coûts d'opération différents en zones A et B2, que traduit par ailleurs le montant plafond d'opération financé en PTZ.

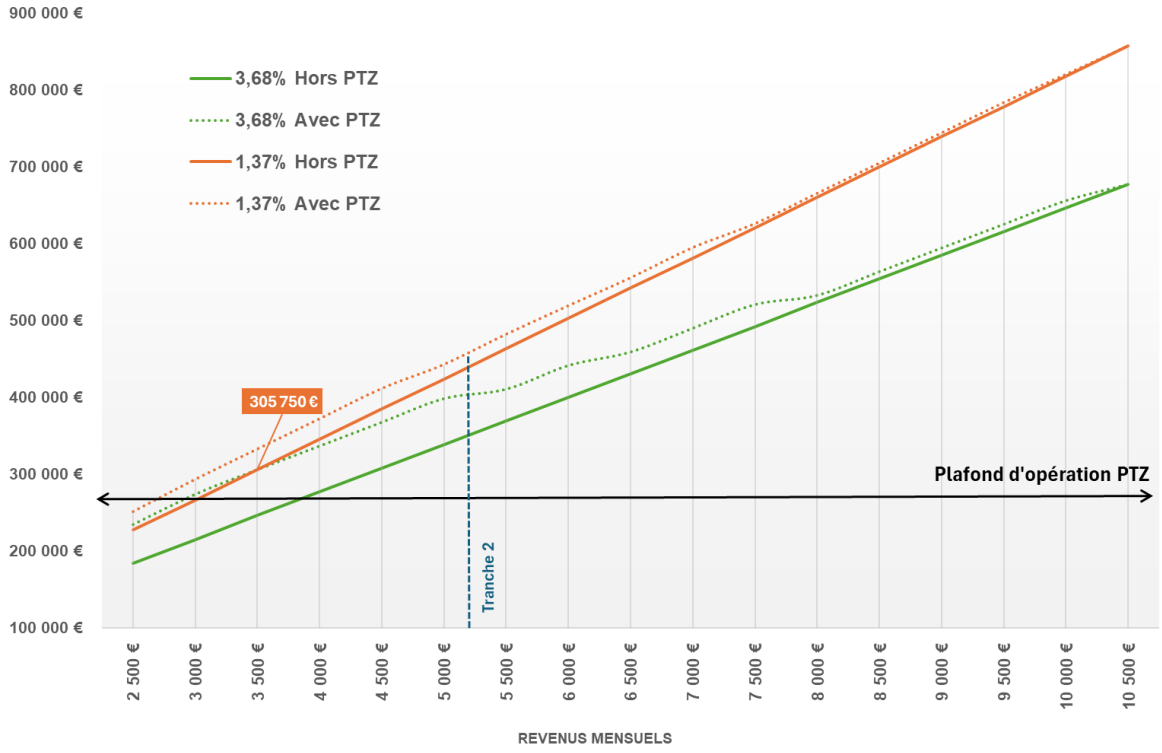
Les graphiques ci-contre montrent :

- Le PTZ a un effet solvabilisateur marqué pour les ménages relevant de la 1ère tranche de revenus, augmentant pour un couple percevant 3. 500 € de revenus de 25 % son budget en zone A et d'un peu moins de 20 % en zone B2. Autrement dit, aux conditions paramétrées ci-dessus, un couple avec un enfant dispose d'un budget de 245 K€ hors PTZ et de 300 K€ avec PTZ en zone A ; en zone B2, 235 K€ hors PTZ et 280 K€ avec PTZ.

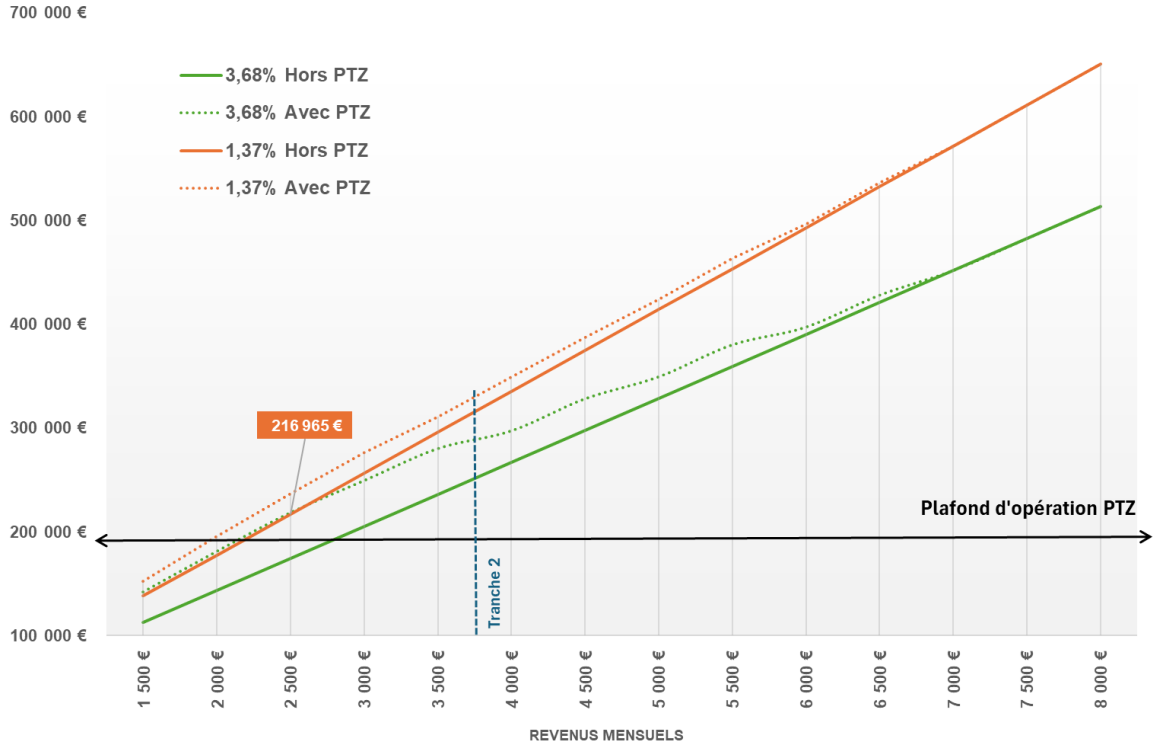
- Le gain diminue à mesure que les revenus progressent, mais on observe un saut à partir de la 2ème tranche de revenu, le bénéfice étant plus fort pour les fourchettes de revenus tendant à caractériser le cœur de la classe moyenne.

- Le bénéfice du PTZ est plus marqué avec les taux pratiqués au T4 2024 comparés aux taux bas du T1 2022. Il améliore sensiblement la perte de pouvoir d'achat consécutive à l'augmentation de 2,3 points des taux nominaux pour les ménages des premières tranches de revenus . La correction semble plus marquée dans les zones tendues. Le PTZ a pu perdre en attractivité durant les périodes où les taux longue durée pouvaient se négocier bien en-dessous des de 2 %.

Analyse de l'impact du PTZ pour un couple avec un enfant en zone A
Comparaison taux au T1 2022 et au T4 2024



Analyse de l'impact du PTZ pour un couple avec un enfant en zone B2
Comparaison taux au T1 2022 et au T4 2024



III. Des dispositifs d'aides en faveur de l'accession à la propriété : offres du secteur bancaire et aides publiques

Les aides publiques à l'accession à la propriété, mises en place pour compenser les difficultés d'accès au crédit et solvabiliser les ménages, voient leur portée s'éroder sous l'effet de réformes successives et de l'évolution des marchés immobiliers. Dans le même temps, les aides locales mises en place par les collectivités territoriales peinent parfois à compenser ces évolutions, leur efficacité variant selon les territoires et les publics ciblés.
Cette partie dresse un état des lieux des dispositifs d'aides à l'accession et de leur évolution récente. L'impact des évolutions des dispositifs nationaux ainsi que les aides locales proposées par les collectivités sont analysés. Les solutions innovantes des banques pour répondre à un contexte de marché contraint sont développées.

3.1 Un affaiblissement progressif du soutien public à l'accession à la propriété

L'accession à la propriété, en particulier pour les ménages modestes, peine davantage à se concrétiser. Le blocage des trois dernières années questionne l'affaiblissement progressif des dispositifs publics de soutien, ainsi qu'un cadre réglementaire jugé de plus en plus contraignant.
L'un des exemples les plus marquants de ce désengagement est la suppression de l'APL accession. Ce dispositif permettait d'accompagner les primo-accédants dans le remboursement de leur prêt immobilier grâce à une aide mensuelle sous condition de ressources. Sa disparition progressive à partir de 2018, puis totale en 2020, a pu réduire la capacité d'endettement de nombreux ménages, notamment en zones rurales et périurbaines, où l'achat immobilier représentait une alternative crédible à la location.
Autre illustration d'un soutien amoindri : la disparition progressive des banques spécialisées dans l'accession aidée, comme le Crédit Foncier ou le crédit immobilier de France. Ces établissements proposaient des offres adaptées aux ménages aux revenus modestes, qui se heurtaient aux critères plus stricts des banques classiques.

Le Prêt à Taux Zéro (PTZ), pilier du soutien à l'accession depuis 1995, a également été recentré ces dernières années, limitant son impact. Autrefois accessible sur une large partie du territoire, il est désormais réservé aux zones tendues pour les logements neufs et limité dans l'ancien dans les territoires soumis à moindre pression de la demande. Dans un contexte de taux bas, son impact était moindre, mais avec la remontée des taux d'intérêt, il retrouve une importance certaine pour la solvabilité des ménages. Sa nouvelle version, applicable à partir du 1er avril 2025 jusqu'en 2027, prévoit une réouverture à l'ensemble du territoire pour les logements neufs, ce qui pourrait amplifier la mobilisation du dispositif.

Par ailleurs, des évolutions réglementaires ont également contribué à la restriction de l'accession à la propriété. Le taux d'usure, qui fixe le plafond au-delà duquel une banque ne peut accorder un prêt, a connu des fluctuations marquées. Conçu pour protéger les emprunteurs des taux excessifs, son mode de calcul a temporairement bloqué l'accès au crédit en 2022-2023, lorsque la remontée rapide des taux d'intérêt ne pouvait être immédiatement répercutée dans le taux d'usure. Malgré des ajustements depuis, l'insuffisante contemporanéité du taux d'usure a freiné l'octroi de crédits et contribué à l'exclusion du marché de ménages pourtant solvables.
Dans le même temps, depuis 2021, les recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) ont restreint l'accès au crédit immobilier. L'imposition de critères plus stricts avec un taux d'endettement maximal de 35 % et une durée de prêt limitée à 25 ans, sauf exceptions a réduit la marge de manœuvre des banques. De nombreux ménages pourtant solvables ne remplissent plus ces critères, se voyant ainsi exclus du marché immobilier.

Dans un contexte de contrainte budgétaire, les politiques publiques en faveur de l'accession aidée à la propriété ont progressivement perdu en intensité. La période prolongée de taux d'intérêt bas avait conduit à une perception atténuée de la nécessité de dispositifs de solvabilisation. Toutefois, la remontée des taux et le durcissement des conditions d'octroi de crédit ont considérablement restreint l'accès à la propriété, en particulier pour les ménages modestes. Cette situation a remis à l'agenda la nécessité de repenser et de renforcer les mécanismes d'accompagnement public, tout en explorant le développement d'outils innovants favorisant des montages alternatifs d'opérations d'accession à la propriété.

3.2. Des dispositifs d'accession diversifiés et de plus en plus solidaires

L'accession à la propriété en France repose sur une diversité de dispositifs de soutien, conçus pour répondre aux besoins de ménages aux profils variés et s'ancrant dans 150 ans de politique publique de l'habitat. Entre aides publiques, prêts aidés, solutions d'achat progressif et mécanismes anti-spéculatifs, ces dispositifs façonnent les parcours résidentiels et influencent l'ensemble du marché immobilier.
Les principaux leviers d'accession à la propriété sont présentés sous la forme de tableaux thématiques, permettant une lecture claire et comparative des différentes solutions disponibles.[11]

- **Les prêts aidés**

Les prêts aidés constituent l'un des leviers les plus accessibles pour l'accession à la propriété. Ils permettent aux ménages sous conditions de ressources de bénéficier de financements avantageux avec des taux réduits, voire nuls, afin d'alléger le coût global du crédit immobilier. Ces dispositifs sont souvent utilisés en complément d'un prêt classique pour réduire la charge mensuelle et sécuriser l'achat.

Dispositif	Mise en place	Principe	Cible et conditions	Forces	Limites
Prêt à Taux Zéro (PTZ)	1995	Prêt sans intérêt, jusqu'à 50 % du prix d'achat	Primo-accédants sous plafonds de ressources	Allège l'emprunt, différé possible	Montant limité, zones éligibles restreintes
Prêt d'Accession Sociale (PAS)	1993	Prêt conventionné couvrant 100 % du projet	Ménages modestes sous plafonds de ressources	Accessible sans apport, compatible avec PTZ	Taux proches des prêts classiques
Prêt Accession Action Logement	Années 1960	Prêt à taux réduit (1 %), max 30 000 €	Salariés du privé (entreprises 10+ salariés)	Taux très attractif, cumulable avec PTZ	Montant limité, éligibilité restreinte
Prêt Épargne Logement	1965	Prêt accordé après une phase d'épargne sur un PEL, avec taux fixé dès l'ouverture	Titulaires d'un PEL ayant épargné au moins 4 ans	Taux connus à l'avance, prime d'État sous conditions	Taux souvent peu attractifs, montant limité
Prêt Conventionné (PC)	-	Prêt bancaire réglementé, sans condition de ressources	Tout ménage souhaitant acheter un logement neuf ou ancien	Taux encadrés	Taux souvent plus élevés que les prêts classiques

- **Les formules d'achat progressif**

L'accession progressive à la propriété permet aux ménages d'acheter leur logement en plusieurs étapes, réduisant ainsi le besoin immédiat d'un capital important. Ces dispositifs offrent une alternative aux prêts traditionnels et sécurisent le parcours des acheteurs en leur laissant le temps d'épargner avant l'acquisition définitive.

[11] Un recensement des dispositifs de soutien à l'accession est disponible dans l'Atlas de l'accession à la propriété, IDHEAL, 2023

Dispositif	Mise en place	Principe	Cible et conditions	Forces	Limites
Location-Accession (financé par le PSLA)	2004	Location avec option d'achat, épargne intégrée	Ménages modestes sous plafonds de ressources	Permet d'acheter sans apport initial	Revente encadrée, offre limitée
Société Civile Immobilière d'Accession Progressive (SCI APP)	Encadrée depuis 2014	Achat progressif de parts sociales dans une SCI	Ménages modestes exclus des prêts bancaires	Pas besoin d'emprunt, achat sécurisé	Complexité juridique, engagement collectif

- **Les dispositifs solidaires**

Face à la flambée du coût du foncier, certains dispositifs reposent sur la dissociation entre le foncier et le bâti ou sur des modèles coopératifs qui privilégient l'usage du logement plutôt que son potentiel de plus-value. Ils visent avant tout à favoriser des conditions d'achat équitables et durables.

Dispositif	Mise en place	Principe	Cible et conditions	Forces	Limites
Bail Réel Solidaire (BRS)	2017	Achat du bâti, location du foncier via un OFS	Ménages sous plafonds de ressources	Prix réduit (15-30 %), empêche la spéculation	Pas de plus-value, redevance foncière
L'habitat participatif	Origine XIXe siècle (loi 2014 pour encadrement)	Propriété collective via parts sociales	Pas de critères stricts, engagement collectif	Anti-spéculatif, gestion démocratique	Peu répandu, revente limitée

- **Les dispositifs en faveur de la mixité sociale**

Certaines mesures permettent de réduire le coût d'achat d'un bien immobilier grâce à des avantages fiscaux ou des dispositifs spécifiques pour l'achat de logements sociaux. Ces aides ciblent principalement les ménages modestes et les zones tendues, avec pour objectif de faciliter l'accession à la propriété tout en assurant une certaine mixité sociale dans les territoires concernés.

Dispositif	Mise en place	Principe	Cible et conditions	Forces	Limites
TVA réduite (5,5 %)	2006 (réforme 2014)	Réduction de TVA sur logements neufs en zones ANRU et QPV	Ménages sous plafonds de ressources	Réduction de 14,5 % sur le prix d'achat	Obligation d'occupation 10 ans, offre limitée
Achat d'un logement social (HLM)	Loi 1986 encadrant la vente HLM	Achat d'un logement social à prix réduit	Locataires HLM prioritaires, puis autres sous conditions	Prix attractif, garanties de rachat	Disponibilité limitée, revente encadrée
Prime ANRU	2014	Aide forfaitaire de 10.000 € déduite du prix d'acquisition, qui peut être porté à 15.000 €	Ménages acquéreurs d'une résidence principale bénéficiaires d'autres dispositifs d'aides à l'accession	Prix attractif, effet cumulatif de l'aide avec d'autres dispositifs de soutien à l'accession Prix de vente plafonné	Aide circonscrite aux projets de renouvellement urbain et non systématique

- **Les solutions de niche**

Ces dispositifs permettent d'accéder à la propriété par le biais d'un co-investissement ou encore d'un achat en viager. Ils s'adressent à des profils variés et offrent une souplesse parfois plus adaptée à certaines situations financières. Ils sont plutôt méconnus des ménages.

Dispositif	Mise en place	Principe	Cible et conditions	Forces	Limites
Co-investissement (ex: Virgil)	2020	Investisseur finance une partie du bien (10-20 %) contre quote-part à la revente	Classes moyennes sans apport suffisant	Permet d'acheter sans apport	L'investisseur récupère une part majorée
Viager	Ancien	Achat d'un bien occupé avec rente au vendeur	Tout public, selon capacité financière	Prix réduit, complément de revenu vendeur	Durée incertaine, occupation différée

3.3 Les acteurs du crédit immobilier : entre adaptation et innovation pour faciliter l'acquisition d'un bien immobilier

Enfin et surtout, le prêt immobilier classique est le mode de financement le plus utilisé pour l'achat d'une résidence principale. Il permet d'emprunter une somme auprès d'une banque ou d'un organisme de crédit, avec un remboursement échelonné sur une période allant généralement de 15 à 25 ans. L'octroi du prêt dépend de plusieurs critères, notamment le niveau des revenus, la capacité d'endettement (limitée à 35 % des revenus) et l'apport personnel, qui couvre généralement les frais annexes tels que les frais de notaire et de garantie. Les taux d'intérêt peuvent être fixes ou variables, influençant le coût total du crédit. En France, les taux d'intérêts sont, dans l'immense majorité des cas, fixes. Bien que ce financement soit le plus accessible en théorie, son obtention peut être conditionnée par des exigences strictes des banques, notamment un apport d'au moins 10 % du montant du bien. Il demeure la solution privilégiée par la majorité des ménages souhaitant devenir propriétaires.

La conjoncture actuelle du marché immobilier incite les banques à innover pour faciliter l'accession à la propriété. Dans ce contexte, plusieurs établissements se sont tournés vers des produits financiers spécifiquement conçus pour encourager l'achat dans l'ancien en y associant des travaux de rénovation énergétique, répondant ainsi aux défis économiques et écologiques actuels. Parmi ces innovations, BNP Paribas a mis en place le « Prêt Énergibio à l'acquisition », qui cible les acquisitions dans l'ancien assorties de travaux. Ce produit offre un taux minoré en lien avec des exigences de rénovation énergétique. Elle dispense un programme de formation dense à ses conseillers afin d'accompagner au mieux ses clients sur toutes les questions relatives à l'acquisition amélioration et la rénovation de manière générale. En outre, la banque a mis en place une plateforme en ligne destinée à guider les clients tout au long de leur projet de rénovation.

Le Crédit Mutuel Arkéa a, quant à lui, introduit une approche innovante avec son dispositif « DuoPrimo ». Ce modèle permet d'accéder progressivement à la propriété en finançant 90 % du bien par un prêt classique, tandis que 10 % sont pris en charge par une foncière, avec la possibilité de sortir de cette indivision après dix ans. Cette solution, conçue pour pallier les obstacles posés par des critères réglementaires stricts de taux d'effort, offre ainsi une voie alternative aux primo-accédants aux ressources limitées. Pour renforcer encore l'accessibilité au crédit immobilier, le Crédit Agricole a lancé le « Booster du PTZ » en novembre 2023, qui permet de doubler le montant du PTZ jusqu'à 20 000 € sur 20 ans. Par ailleurs, l'option « Apport Plus » permet de financer jusqu'à 10 % supplémentaires du coût d'acquisition, offrant ainsi la possibilité d'investir dans un bien plus spacieux ou idéalement situé, sans compromettre la solvabilité de l'emprunteur.
Face aux difficultés initiales que peuvent rencontrer certains ménages, les banques ont également développé des solutions de financement adaptées à l'évolution de leurs revenus. Le groupe BPCE propose des prêts différés, inspirés du modèle suisse, permettent par exemple de reporter 10 % du montant total du prêt sur une période de dix ans, réduisant ainsi les mensualités de départ tout en maîtrisant le coût global des intérêts. Par ailleurs, les prêts progressifs, qui ajustent les échéances en fonction de la croissance des revenus, offrent une flexibilité particulièrement adaptée aux jeunes actifs en début de carrière.

Enfin, la modularité des modalités de remboursement constitue un autre levier. Les établissements financiers offrent la possibilité de suspendre temporairement les mensualités en cas de difficultés ou de moduler leur montant en fonction de l'évolution des revenus, en allant notamment vers une digitalisation des services bancaires qui facilite la gestion autonome de la modularité du crédit immobilier par les emprunteurs.
Ces différentes initiatives témoignent d'un engagement fort des banques à adapter leurs produits aux réalités d'un marché immobilier en mutation, en conciliant transition énergétique, accessibilité financière et flexibilité des modalités de remboursement. Ce faisant, elles essaient de contribuer à rendre l'accession à la propriété plus accessible et à soutenir les ménages dans un environnement économique et réglementaire en constante

évolution. Le tableau non-exhaustif ci-dessous permet de synthétiser les différentes solutions apportées par les banques et d'obtenir une vision d'ensemble.

Action	Objectif	Exemples de dispositifs	Bénéfices pour les emprunteurs
1. Financement de l'ancien avec rénovation énergétique (acquisition-amélioration)	Faciliter l'accession à la propriété dans l'ancien tout en encourageant la rénovation énergétique.	Prêt avec taux minoré en contrepartie d'une rénovation énergétique. (Prêt Énergibio à l'acquisition de BNP Paribas)	• Accès à des conditions de financement avantageuses pour la rénovation. • Réduction des coûts énergétiques à long terme. • Accompagnement dans les démarches de rénovation.
2. Solutions d'accession progressive à la propriété	Proposer des alternatives au financement classique pour aider les ménages aux ressources limitées à devenir propriétaires.	Dispositif qui permet d'acheter un bien avec 90 % financé par un prêt classique et 10 % pris en charge par une foncière, avec possibilité de rachat après 10 ans. (DuoPrimo de Crédit Mutuel Arkéa)	• Réduction de l'apport personnel nécessaire. • Meilleure solvabilité face aux critères stricts des banques. • Possibilité de sécuriser l'achat tout en différant une partie du coût.
3. Renforcement des dispositifs publics d'aide à l'accession	Compléter et optimiser l'effet du PTZ pour améliorer la capacité d'achat des primo-accédants.	Doublement du montant du PTZ (Booster de PTZ du Crédit Agricole)	• Augmentation de la capacité d'emprunt sans coût supplémentaire. • Accès à un logement plus spacieux ou mieux situé. • Facilitation de l'accession à la propriété malgré un apport limité.
4. Prêts adaptés à l'évolution des revenus	Permettre aux ménages, notamment les jeunes actifs, d'accéder à la propriété en tenant compte de la progression future de leurs revenus.	• Prêts différés (BPCE) : report de 10 % du montant total sur 10 ans, réduisant les premières mensualités. • Prêts progressifs : adaptation des mensualités en fonction de l'évolution des revenus.	• Allègement des charges au début du prêt. • Adaptation aux hausses de revenus des jeunes emprunteurs. • Meilleure gestion financière à long terme.
5. Flexibilité des modalités de remboursement	Offrir des solutions de modulation des échéances pour s'adapter aux imprévus et faciliter la gestion du budget des emprunteurs.	• Facilité la modulation : possibilité de suspendre temporairement les mensualités ou de les moduler en fonction des revenus. • Digitalisation des services : outils en ligne pour gérer ces ajustements de manière autonome.	• Sécurisation du remboursement en cas de coup dur. • Plus grande autonomie dans la gestion du prêt. • Adaptation du crédit aux fluctuations financières des emprunteurs.

Source : enquête qualitative auprès de certaines banques partenaires de l'ANIL, 2025

3.4 Le lien entre l'employabilité et l'accession à la propriété

Alors que les entreprises peinent à recruter et à fidéliser leurs salariés, les difficultés croissantes pour se loger constituent un frein majeur à l'employabilité. Selon une enquête de la CPME réalisée en novembre 2023, 19 % des candidats engagés dans un processus de recrutement ont renoncé à rejoindre une entreprise pour des raisons liées au logement, contre 10 % en avril de la même année.[12]
Une entreprise sur cinq déclare ne pas parvenir à recruter faute de logements disponibles à proximité. Par ailleurs, près d'un dirigeant sur trois affirme avoir déjà vu certains de ses salariés démissionner en raison d'avantages sociaux insuffisants ou de difficultés à se loger à proximité de leur lieu de travail.[13]

Face à ces constats, l'inadéquation entre l'offre de logements et les besoins des salariés représente un défi pour les entreprises. Ces enjeux sont bien identifiés par Action Logement, acteur incontournable du logement des salariés. Action Logement propose plusieurs dispositifs visant à favoriser l'accession à la propriété. En complément, des initiatives innovantes, telles que celles portées par la SOFIAP, viennent enrichir ces solutions en élargissant les possibilités de financement.

- **Les aides d'Action Logement en faveur de l'accession à la propriété**

Action Logement met à disposition des salariés un prêt à taux réduit (1 % hors assurance obligatoire) pouvant atteindre 30 000 €, destiné à financer :

- la construction ou l'acquisition d'un logement neuf ;
- l'accession sociale à la propriété dans le neuf dont le PSLA ;
- l'accession en BRS dans le neuf ou l'ancien ;
- l'acquisition d'un logement ancien vendu par un organisme HLM, sous condition de performance énergétique.

Ce prêt est soumis à des conditions de ressources, mais jusqu'à 20 % des bénéficiaires peuvent en bénéficier même si leurs revenus dépassent les plafonds réglementaires.

En complément du prêt accession, Action Logement propose un prêt travaux, cumulable avec le prêt accession, permettant de financer des rénovations après l'achat d'un bien, sous certaines conditions.
Par ailleurs, un service d'accompagnement social est mis en place pour soutenir les salariés en difficulté face au remboursement de leur crédit immobilier ou en situation de risque de saisie de leur logement. Gratuit et confidentiel, ce dispositif offre un accompagnement personnalisé, incluant un diagnostic approfondi et la recherche de solutions adaptées à chaque situation.

Grâce à ces dispositifs, Action Logement est acteur du soutien à l'accession à la propriété des salariés, en facilitant leur installation et en sécurisant leur parcours résidentiel.

- **Le prêt immobilier subventionné comme levier RH des entreprises: l'exemple de SOFIAP**

SOFIAP se positionne comme un acteur innovant en matière de financement immobilier en intégrant le prêt subventionné aux dispositifs de politique ressources humaines des entreprises. Créée à l'origine pour les cheminots, cette filiale de la SNCF et de La Poste s'est diversifiée depuis 2022 pour proposer ses solutions à un plus large panel d'entreprises, indépendamment de leur taille ou de leur secteur d'activité.

---

[12] Enquête de la CPME, 2023
13 Source : enquête Ipsos pour SOFIAP, menée du 18 mars au 9 avril 2024 auprès de 1000 salariés et 403 dirigeants d'entreprises

Avec 39 entreprises partenaires, SOFIAP couvre aujourd'hui un potentiel de 580 000 salariés et a financé près de 3 000 projets en 2024, représentant un volume de crédits de plus de 400 millions d'euros. Son modèle repose sur un montage financier portant sur un prêt bonifié pris en charge par l'employeur en le combinant avec les offres disponibles pour le salarié (PTZ, prêt Action logement etc…). Cette approche permet d'optimiser le coût du financement pour les emprunteurs tout en répondant aux enjeux de recrutement et de fidélisation des entreprises.

L'enjeu principal réside dans la capacité des entreprises à attirer et retenir leurs recrues, notamment dans les zones tendues où l'accès à la propriété est un frein majeur à la stabilité professionnelle. 30 % des départs de salariés sont motivés par des problématiques de logement, et selon une entreprise partenaire, elle estime à 60 000 euros le coût moyen du turnover par collaborateur.
Le dispositif proposé par SOFIAP personnalise les critères d'éligibilité selon la stratégie RH de l'entreprise. La sélection des bénéficiaires peut s'appuyer sur des critères d'ancienneté, de mobilité ou encore de revenus. Par exemple, un salarié en CDI pourra bénéficier d'un prêt bonifié, tandis qu'un couple travaillant dans la même entreprise ne pourra obtenir qu'un seul prêt, et non deux. L'objectif est d'adapter l'offre aux besoins réels des employés tout en optimisant le coût pour l'entreprise. Pour que le dispositif soit vraiment efficient, le montant et le taux plancher de prise en charge par une entreprise se situe autour de 100 000 euros pour un taux de 1%. Les entreprises peuvent aller plus loin, une des structures propose une prise en charge jusqu'à 3 % du montant du prêt immobilier de leurs employés, soit une aide pouvant aller jusqu'à 300 euros par mois.

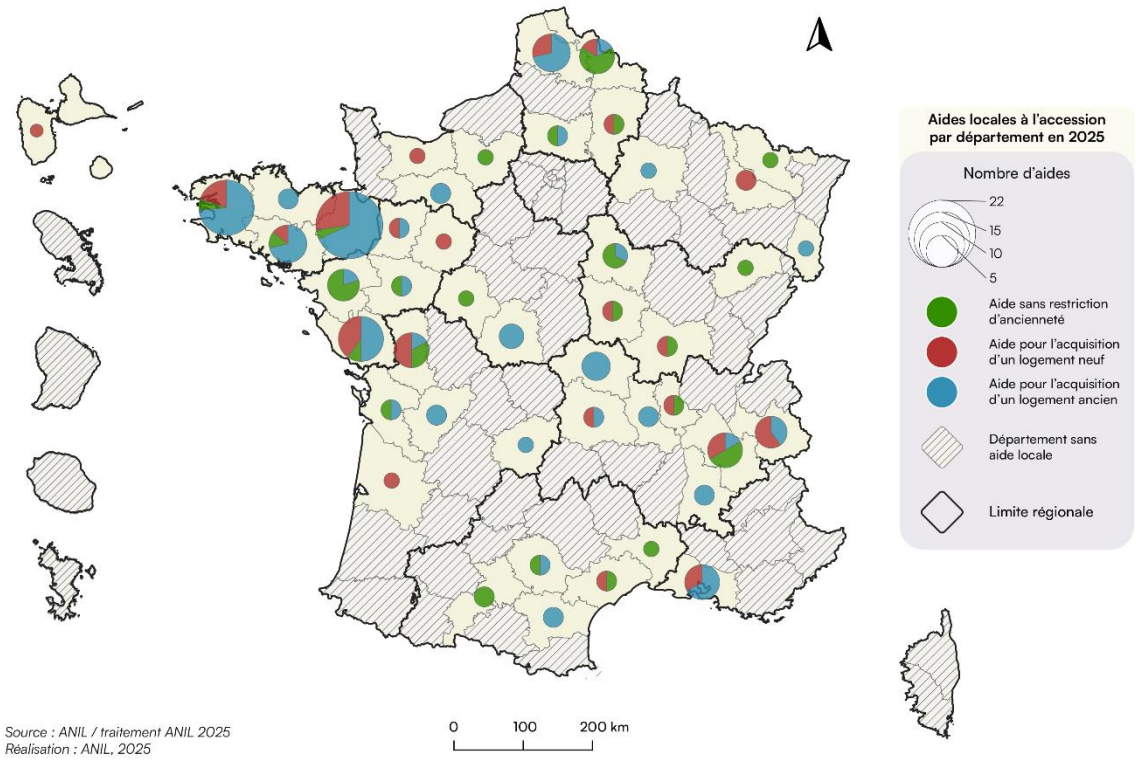
L'un des atouts majeurs de cette solution est qu'elle ne contraint pas les salariés à domicilier leurs comptes à l'organisme prêteur. Ce dernier gère l'ensemble des démarches administratives et comptables liées à l'avantage en nature, offrant ainsi une simplification pour l'employeur et le salarié.

Le modèle de SOFIAP illustre ainsi une approche innovante du financement immobilier, transformant l'accession à la propriété en un levier stratégique pour les entreprises et un avantage social structurant pour les salariés.

3.5. Les aides proposées par les Collectivités au titre de leur politique locale de l'habitat

Dans le cadre de leur mission d'information, les ADIL recensent les aides financières locales destinées aux ménages souhaitant accéder à la propriété. Grâce à un outil développé par l'ANIL, ces dispositifs sont répertoriés du niveau régional au niveau communal, indépendamment de la présence d'une ADIL dans le département.

L'analyse des données au 1er janvier 2025 met en évidence une baisse significative des aides locales : 156 dispositifs recensés, contre 206 en 2021. Ce recul peut s'expliquer par un contexte général moins favorable à l'accession, combiné à une réduction continue des budgets des collectivités.
De plus et historiquement, le Prêt à Taux Zéro (PTZ) demeure le principal levier de soutien à l'accession. Face aux contraintes budgétaires, les collectivités privilégient peut être davantage la délivrance d'aides aux travaux plutôt que des aides à l'accession notamment dans un contexte où l'acquisition-amélioration est de plus en plus soutenue.



Comme sur la période d'analyse précédente, les départements proposant le plus d'aides à l'accession sont localisés principalement à l'ouest de la France, plus précisément en Bretagne et dans les Pays de la Loire. L'Ille-et-Vilaine concentre le plus d'aides locales avec 22 aides recensées (contre 21) ; vient ensuite le Finistère (15 dispositifs contre 19), puis la Vendée (10 dispositifs contre 12).

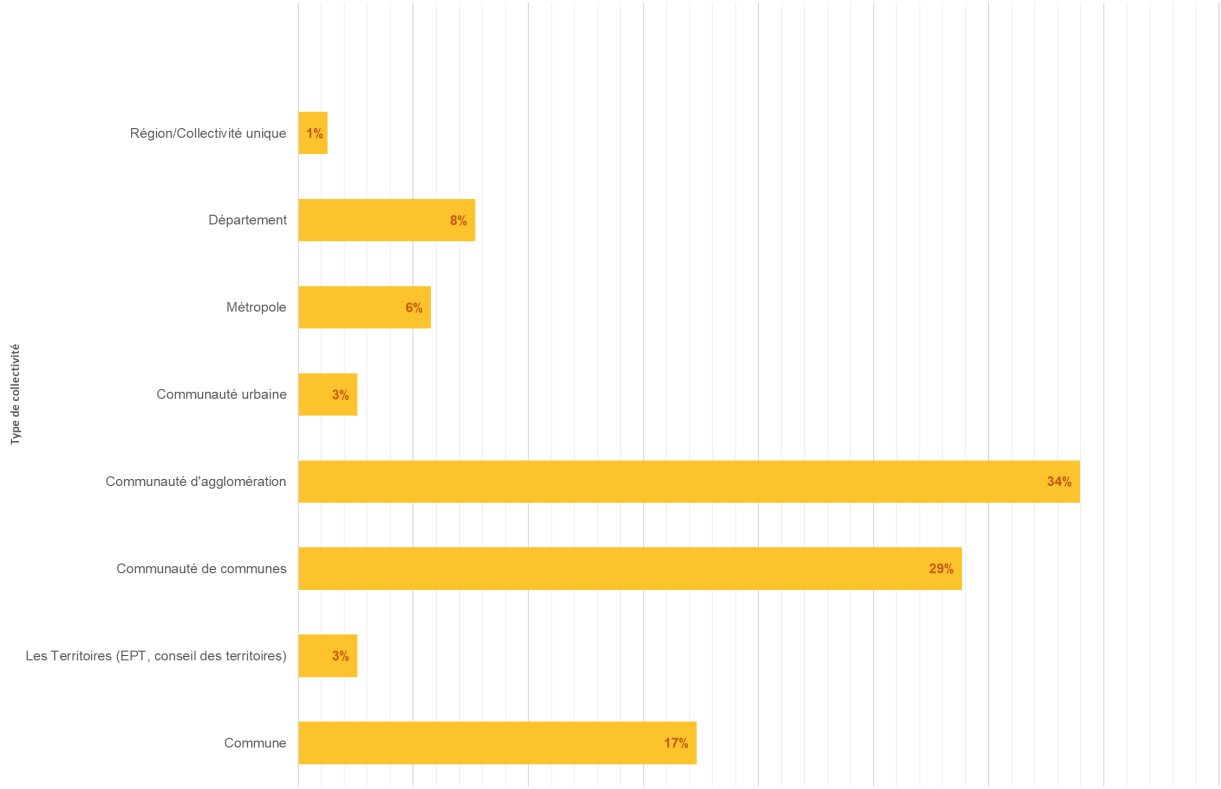
La politique locale de soutien à l'accession à la propriété est plus densément outillée dans les territoires littoraux, mais aussi dans certains départements à dominante rurale dans le centre de la France, ou encore dans le Nord et le Pas-de-Calais. Les collectivités locales accompagnent dans la moitié des cas des projets d'accession dans l'ancien. Comparativement à 2018, cette proportion a considérablement augmenté, passant de 30 % à 48 % en 2021 pour atteindre 51 % des aides disponibles fin 2024. Cette tendance peut notamment

s'expliquer par le développement des programmes de revitalisation des centres-bourgs et les politiques favorisant le réinvestissement du parc existant.
Les agglomérations des zones urbanisées proposent moins d'aides directes à l'accession, alors qu'elles s'inscrivent dans des marchés plus sélectifs. Cependant, des aides indirectes peuvent être par ailleurs mobilisées, en particulier à travers les dispositifs de maîtrise foncière permettant de minorer le coût du foncier pour produire du logement abordable.[14]

- **Les intercommunalités demeurent les acteurs majeurs du soutien à l'accession**

En 2024, 71 % des aides à l'accession sont financées par les intercommunalités (contre 66 % auparavant), en particulier par les Communautés d'agglomération (34 % contre 32 %) et les Communautés de communes (29 % contre 24 %). Les métropoles, en revanche, ne représentent que 6 % des aides recensées.
Les communes sont moins présentes en 2024 (17 % des aides contre 24 % précédemment). Ces dispositifs étant définis au titre des Programmes locaux de l'habitat pilotées par les intercommunalités, les communes privilégient les aides aux travaux en lien avec des stratégies communales d'amélioration du parc résidentiel.

Répartition des aides par type de collectivités
Source : Réseau ANIL / ADIL, recensement des aides locales à l'accession



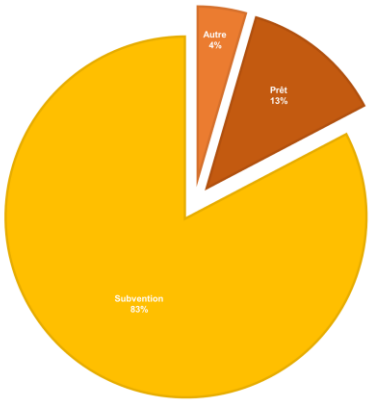
La grande majorité des aides est destinée aux primo-accédants, une tendance qui s'accentue : leur part est passée de 53 % à 58 % depuis la dernière période d'analyse. En revanche, les dispositifs ciblant d'autres profils restent marginaux, avec seulement 2 % des aides accordées aux locataires du parc social et 2 % aux propriétaires bailleurs.

14 En secteur tendu, les politiques foncières sont un levier décisif pour produire des logements à coûts maîtrisés au sein d'une enveloppe agglomérée, en lien avec les documents locaux de programmation de l'habitat et de planification urbaine. Les Programmes Locaux de l'Habitat peuvent définir des aides spécifiques aux maîtres d'ouvrage publics en faveur de l'accession à la propriété. Ces différentes aides sont toutefois non renseignées dans l'outil aides locales du réseau ANIL/ADIL, centré sur les aides dont bénéficient directement les ménages.

Pour mieux cibler les bénéficiaires, 79 % des aides locales sont soumises à des plafonds de ressources, une proportion en légère baisse par rapport à la période précédente (85 %). Si certains plafonds sont définis localement, la plupart s'alignent aux références nationales, comme celles du PTZ, du PSLA ou de l'Anah. Le critère du revenu est largement privilégié, contrairement aux conditions liées à la composition du ménage, à l'âge ou à la profession, qui restent rares. Ce choix permet une attribution plus objective et réglementée, tout en facilitant le cumul des aides pour les ménages éligibles.

Les aides à l'accession sont davantage conditionnées à la nature du projet. Ainsi, 36 % des dispositifs sont réservés aux projets nécessitant des travaux, une proportion en hausse (29 % auparavant). Par ailleurs, 32 % des aides imposent le respect d'une étiquette de performance énergétique (contre 29 % précédemment) et 43 % exigent la réalisation de travaux (contre 38 %). En complément, certaines collectivités mettent en place des aides spécifiques pour financer des travaux d'amélioration après l'acquisition.
Les programmes nationaux jouent également un rôle clé : 42 % des aides sont attribuées à des projets situés dans des zones prioritaires (QPV) ou des périmètres Opah.

Pour limiter les effets d'aubaine, 63 % des aides imposent une durée minimale d'occupation du bien avant toute revente, sous peine de devoir rembourser tout ou partie de la subvention. En moyenne, cette durée s'établit à six ans. De plus, 52 % des aides intègrent une clause anti-spéculative, empêchant les bénéficiaires de réaliser une plus-value à la revente.



Enfin, 83 % des aides prennent la forme d'une subvention, renforçant ainsi l'apport personnel des ménages. Elles peuvent être cumulées avec des dispositifs comme le PTZ ou l'Éco-PTZ. Le montant accordé varie généralement entre 1 500 € et 10 000 €, avec une fourchette courante de 3 000 € à 5 000 €, un soutien financier qui peut parfois être significatif pour faciliter l'accession.

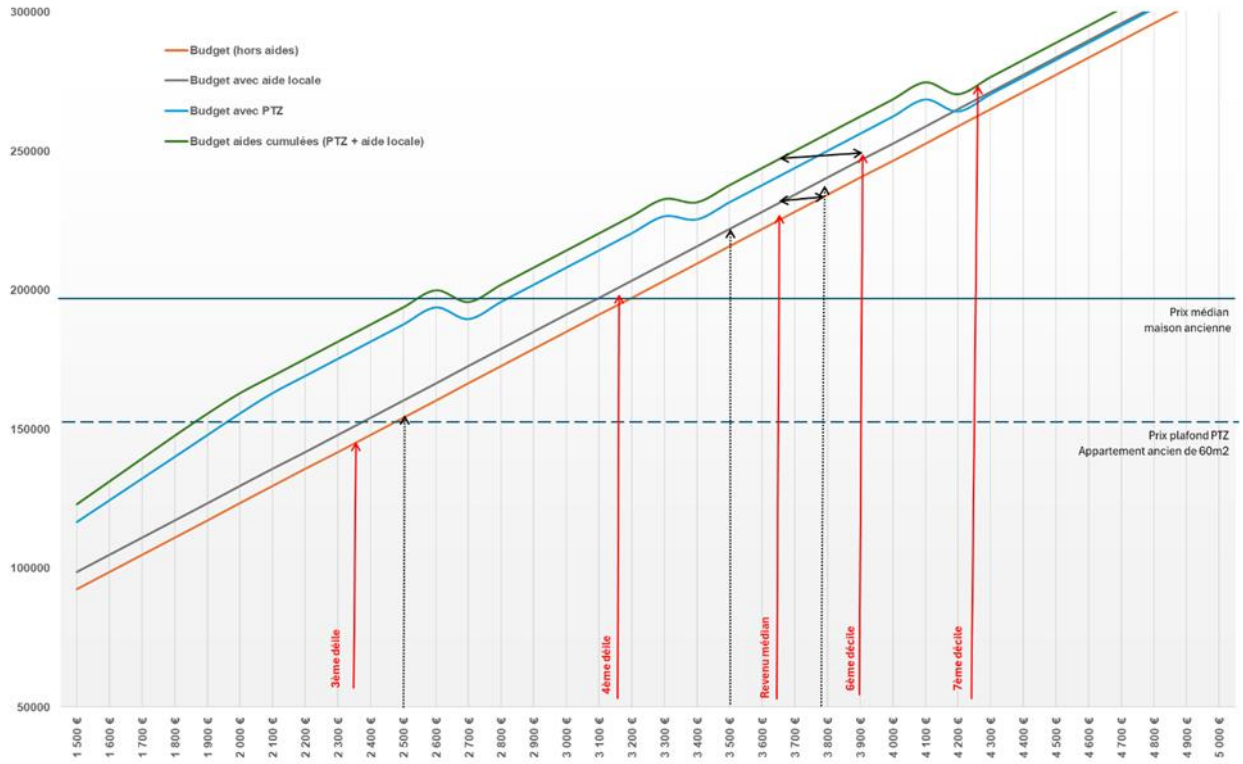
Focus : L'effet coup de pouce d'une aide locale

Une Communauté de communes , située en zone C, accorde un prêt bonifié à taux zéro pour l'acquisition d'un logement ancien avec travaux sur 15 ans en zone agglomérée. Ce prêt est de 23.000 € pour un ménage de deux personnes et de 30.000 € pour un ménage de 3 personnes et plus. Les plafonds de revenus appliqués sont ceux du PSLA. Le bien doit être occupé à titre de résidence principale au moins pendant 5 ans. Le prêt est délivré par des organismes partenaires ayant conventionné avec la Communauté de communes. Cette aide a été définie dans le cadre du Programme local de l'habitat.

L'effet de l'aide a été modélisé à partir du cas type suivant : couple sans enfant (ménage de deux personnes), empruntant sans apport sur 25 ans. Le taux d'endettement retenu est de 33 %.

Un appartement ancien de 60 m² peut être acquis dans le secteur pour 140 K€, tandis qu'une maison ancienne coûte 200.000 €[15]. Dans les conditions de marché actuel, 6 ménages locataires du parc privé sur dix peuvent devenir propriétaires d'une maison avec travaux, tandis que cette part s'élargit à près de 7 locataires sur dix pour un appartement. L'aide de la collectivité augmente le budget de l'ordre de 6.000 €, soit une contribution aux travaux d'amélioration et compense en partie l'absence d'apport. Cumulée avec le PTZ, cette aide permet d'améliorer de près de 10 % le pouvoir d'achat des ménages du 5ème décile d'une maison ancienne, pouvant envisager un programme de travaux de 22.000 €. Sans les aides, ce budget correspond à celui de 40 % des ménages (l'effet conjugué de l'aide locale et du PTZ permet de gagner l'équivalent d'un décile de revenus).

Impact de l'aide locale avec et sans PTZ sur la solvabilité des ménages
Source : Traitement ANIL (AdilPrimo), Filosofi - INSEE



[15] D'après les données des Notaires de Bretagne

Conclusion

L'analyse des tendances récentes confirme que l'accession à la propriété est confrontée à de multiples défis. La hausse des taux d'emprunt a considérablement réduit la capacité d'achat des ménages, entraînant un recul des transactions immobilières et une diminution de la solvabilité des primo-accédants, avec des répercussions sur le marché locatif.
Parallèlement, la restriction progressive des dispositifs d'aides publiques, notamment le recentrage du PTZ (Prêt à Taux Zéro) et la disparition de l'APL accession, ont réduit les leviers aidant à solvabiliser les ménages modestes. Les années de taux d'intérêt historiquement bas ont masqué l'importance de ces dispositifs pour faciliter l'accession à la propriété des primo-accédants et, plus largement, des classes populaires et modestes. Cependant, avec le retour à des taux d'emprunt plus élevés – considérés comme « normaux » à l'échelle des 15 dernières années – leur pertinence redevient d'actualité. De nombreux experts appellent à leur adaptation et à leur renforcement pour relancer les parcours résidentiels actuellement bloqués, caractéristiques d'une situation de crise du logement[16].

L'étude suggère plusieurs leviers pour améliorer cette situation.

Les dispositifs de soutien à l'accession auprès des ménages gagneraient à être davantage portés par les politiques locales de l'habitat, en complément du PTZ et du prêt Action Logement, parallèlement à la programmation de logements en accession sociale et solidaire.
L'efficacité des aides publiques locales peut être réelle, à condition d'un calibrage précis lors de leur définition. Elles contribuent à la **diversification des solutions de financement** alternatives au prêt classique, ouvrant des perspectives intéressantes pour les accédants. Le secteur bancaire développe des solutions innovantes comme :

- Les prêts bonifiés négociés directement auprès des employeurs ;
- La création de foncières dédiées ;
- Le recours à des montages utilisant des prêts progressifs.

Ces innovations pourraient élargir les opportunités d'achat, mais requièrent une **ingénierie experte pour optimiser les plans de financement des ménages.**

Alors que les aides locales aux travaux sont nombreuses (plus d'un millier répertorié par les ADIL), celles dédiées à l'accession sont plus réduites (environ une centaine). Pourtant, l'acquisition-amélioration représente une voie d'accession de plus en plus privilégiée. Limiter l'impact des coûts des travaux dans les projets d'accession dans l'ancien concile accession à coût abordable et réponse aux impératifs de performance énergétique. **L'intégration de dispositifs locaux d'accession dans des programmes de rénovation de l'habitat améliorerait leur efficacité.** Une impulsion nationale pourrait encourager les collectivités à renforcer ces dispositifs via des initiatives locales ciblées.

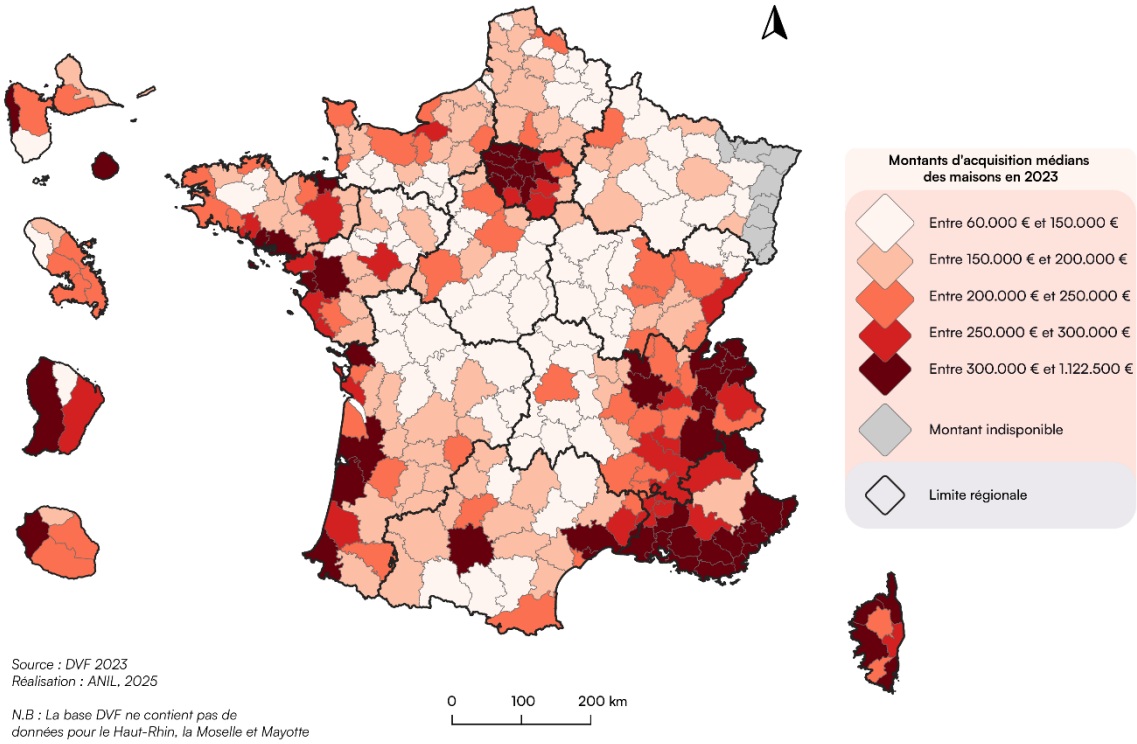
Si la hausse des taux a fragilisé l'accession à la propriété, elle n'est pas la seule cause de la réticence des ménages à investir. Le retour à des taux inférieurs à 4%, la baisse des prix immobiliers et la constitution d'une épargne plus importante sont des signes d'amélioration de la situation. Les indicateurs de solvabilité produits par le Crédit Logement sont encourageants. Cependant, le rebond attendu reste timide, en partie à cause d'une confiance amoindrie par un contexte géopolitique incertain et l'idée que « les taux d'avant 2022 reviendront ». **Il convient de restaurer la confiance**, ce qui repose sur une explicitation de l'environnement financier de l'acquisition et un conseil personnalisé pour ajuster la stratégie d'achat en conséquence.

[16] La crise du logement en France : comprendre et lever les blocages actuels, ANIL, Odile Dubois-Joye, novembre 2023

L'accession à la propriété demeure un objectif majeur pour de nombreux ménages, mais son accessibilité est devenue plus complexe. Il est possible d'en atténuer la sélectivité en repensant les aides publiques, en diversifiant les solutions de financement et en renforçant les dispositifs locaux. L'ANIL et le réseau des ADIL, grâce à leur expertise, sont en mesure d'accompagner efficacement les ménages et les pouvoirs publics dans cette démarche.

Annexes :

1. Le prix des maisons anciennes en France



2. les conditions d'attribution du PTZ

La loi de finances pour 2024 a prorogé le PTZ jusqu'au 31 décembre 2027. Elle a également prévu, à compter du 1er avril 2024, plusieurs modifications des conditions d'éligibilité au prêt, avec notamment :

- le recentrage du PTZ "neuf" vers les projets en habitat collectif situés en zones tendues, sauf exceptions ;
- un rehaussement du plafond de ressources déterminant l'éligibilité des ménages au dispositif et du coefficient familial ;
- la prise en compte des revenus de l'emprunteur dans le calcul du montant plafond du prêt ;
- l'aménagement des durées d'amortissement des prêts ;
- pour les logements anciens, une modification des travaux d'amélioration éligibles au PTZ.

Le décret du 2 avril 2024 tire les conséquences de ces modifications législatives et aménage certaines dispositions réglementaires applicables au PTZ, pour les prêts émis à compter du 1er avril 2024. L'arrêté du 2 avril 2024 précise les modalités d'application de ces mesures et notamment les conditions dans lesquelles l'emprunteur doit justifier de l'éligibilité de son projet au PTZ.

Il est important de noter que le PTZ évoluera à partir du 1er avril 2025 jusqu'à décembre 2027. Le principal changement concerne les conditions de distribution du PTZ neuf, qui pourra être accordé pour l'acquisition d'un

logement neuf sur tout le territoire, qu'il s'agisse d'un projet en habitat collectif ou individuel. Des modifications du montant de la quotité par tranche sont également prévues.

Le tableau ci-dessous résume les conditions d'accès au PTZ dans sa version de 2024.

<table>
<tr><th></th><th>Zone A ou B1</th><th>Zone B2 ou C</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Neuf</td><td>Achat ou construction d'un logement neuf au sein d'un bâtiment <u>d'habitation collectif</u></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Achat d'un logement <u>neuf individuel ou collectif</u> dans le cadre :
• d'un contrat de location-accession (PSLA) ;
• d'un bail réel solidaire (BRS) ;
• d'un programme d'accession sociale bénéficiant d'un taux réduit de TVA ;
  o dans ou à proximité d'un quartier faisant l'objet d'une convention de rénovation urbaine ;
  o dans un quartier prioritaire de la politique de la ville.
Acquisition ou l'aménagement de locaux non destinés à l'habitation (bureau ou local commercial par exemple) dans le but de les aménager à usage de logement</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Ancien</td><td></td><td>Achat d'un logement ancien*, à condition que :
- des travaux d'amélioration y soient réalisés pour un montant au moins égal à 25 % du coût total de l'opération ;
- le bien respecte un seuil de performance énergétique avant ou après travaux.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Achat d'un logement ancien du parc social (sous conditions) *</td></tr>
</table>

** L'acquisition peut s'opérer par un contrat de location-accession, d'un bail réel solidaire (BRS), d'une vente d'immeuble à rénover (VIR).*

www.anil.org
www.observatoires-des-loyers.org

Retrouvez-nous sur
les réseaux sociaux :