

# ACHAT DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE LE PROFIL DES MÉNAGES FRANÇAIS DANS LES ANNÉES 2000

**Sabine Le Bayon, Sandrine Levasseur et Pierre Madec**

OFCE

---

Après quinze ans de croissance quasi-continue des prix de l'immobilier français, les questions sur la solvabilité des ménages sont nombreuses. À partir des enquêtes Patrimoine de l'INSEE, nous étudions le profil des ménages français ayant acheté leur logement durant les années 2000. Il ressort de notre étude descriptive et de nos estimations *logit* que le niveau de vie est devenu de plus en plus important pour accéder à la propriété, avec un fort impact discriminatoire envers les bas revenus. Un ménage appartenant au premier quartile de revenu a ainsi vu sa probabilité d'acheter son logement baisser de moitié, pour atteindre 8 % dans la seconde moitié des années 2000. En outre, les transferts intergénérationnels semblent concourir de façon croissante à l'acquisition de la résidence principale. Par exemple, le fait de recevoir une donation financière élève fortement la probabilité de devenir acquéreur de son logement dans la seconde moitié des années 2000 alors que l'impact était moindre, voire inexistant, dans la première moitié des années 2000. Nos estimations mettent aussi en évidence que, dans un contexte de prix immobiliers toujours plus élevés, les ménages acheteurs ont moins souvent opté pour de grands logements.

*Mots clés* : Accession à la propriété, Patrimoine, Donation, Solvabilité, *Logit*.

---

Face à la très forte hausse des prix immobiliers observée en France sur la dernière décennie (+162 % entre le début de 1998 et la fin de 2011), les interrogations sur la solvabilité des ménages sont nombreuses. La question n'est plus tant de savoir qui souhaite acheter que de déterminer quels ménages sont encore en capacité d'acheter leur logement.

On sait que le changement de logement (dans le cadre de l'achat ou de la location) répond le plus souvent à des événements fami-

liaux (formation ou séparation du couple, naissance, ...) et dans une moindre mesure aux changements de situation professionnelle (Debrand et Taffin, 2005). La demande de logements a été largement soutenue ces dernières années du fait de la croissance du nombre de ménages, induite par la baisse de la taille de ces derniers et par l'accroissement de la population (Jacquot, 2012). Par ailleurs, l'accession à la propriété est depuis longtemps une aspiration importante des ménages français, comme en témoignent les enquêtes Logement de l'INSEE. Les arguments psychologiques semblent l'emporter sur les arguments financiers (Stavridis, 1973), la propriété répondant au besoin de sécurité, de se sentir « chez soi », mais aussi de promotion sociale. D'un point de vue financier, c'est le moyen pour les ménages, en particulier les plus modestes, de se constituer un patrimoine et de se contraindre à épargner, en vue de la retraite notamment (Bosvieux, 2005). La possession de son logement est ainsi considérée comme un complément de retraite : les ménages sont prêts à supporter des dépenses plus importantes pour le logement durant les années d'activité, dans l'optique de ne plus avoir que les charges à régler une fois à la retraite, le prêt ayant été remboursé (Taffin, 1991).

Or, si la location est aussi un choix pour un certain nombre de ménages préférant la mobilité et la flexibilité du statut locatif à la sédentarisation que peut représenter l'accession à la propriété, l'impossibilité financière d'acheter, en raison notamment de l'absence d'apport personnel, est depuis longtemps soulignée par de nombreux locataires. Ces difficultés se sont encore accrues ces dernières années. Le revenu réel de l'ensemble des ménages français n'a en effet augmenté que de 20 % durant la dernière décennie et la baisse des taux d'intérêt et l'allongement de la durée d'emprunt ne suffisent plus à solvabiliser un certain nombre de ménages. Ainsi, d'après la dernière enquête Condition de vie et aspiration des Français du CREDOC (Babès, Bigot et Hoibian, 2012), 31 % des ménages à bas revenus sont propriétaires en 2010 alors qu'ils étaient 51 % en 1990 ; 62 % des accédants à la propriété<sup>1</sup> sont des couples biactifs contre 35 % en 1990 ; et, *a*

---

1. Il s'agit des propriétaires qui remboursent encore un emprunt pour leur logement à la date de l'enquête.

*contrario*, plus d'un locataire sur deux (54 %) est célibataire, veuf ou divorcé, soit 17 points de plus qu'au début des années 1980.

Il semble donc que, malgré la croissance assez régulière du taux de propriétaires au fil des ans (58,3 % début 2011, contre 55,9 % dix ans plus tôt selon l'INSEE), de multiples évolutions aient eu lieu au sein de cette population notamment en termes de niveau de revenu. Parallèlement à la paupérisation des locataires, la situation financière des propriétaires, accédants ou non, s'est considérablement améliorée. Ainsi, toujours selon le CREDOC, alors que les locataires avaient en 2010 un revenu inférieur de 11 % à la moyenne nationale, les propriétaires sans charges d'emprunt avaient un revenu 7 % supérieur à la moyenne, et les accédants 25 % supérieur.

Certes des mécanismes publics existent pour solvabiliser les ménages les plus modestes, que ce soit pour faciliter leur accès au crédit (prêts aidés, dont le prêt à taux zéro) ou alléger leurs remboursements *via* les aides à la personne (Rolland, 2011), mais l'impact de ces mécanismes reste limité.

Face à la cherté de l'immobilier, l'idée récurrente d'un retournement inéluctable du marché immobilier, dû à la dégradation de la solvabilité moyenne des ménages qui finirait par tarir les transactions, a été longtemps battue en brèche, étant donnée la vigueur de la demande, tant basée sur la hausse du nombre de ménages que sur l'attrait de cette valeur « refuge » face à la volatilité des autres actifs (Rubinstein, 2008). Les transactions ont certes baissé en 2008 puis en 2009 par rapport aux 1 200 000 unités vendues chaque année entre 2000 et 2007, mais elles sont restées élevées (1 030 000 en 2008 et 887 000 en 2009) avant de repartir à la hausse en 2010 (graphique 1).

Le dynamisme du marché immobilier, dans un contexte de forte hausse des prix, incite à s'interroger sur les caractéristiques des ménages qui ont pu continuer d'acheter<sup>2</sup>. Briant (2010) met ainsi en évidence, sur la base des enquêtes Logement 2002 et 2006, les difficultés d'accession accrues pour les ménages modestes et les primo-accédants (qui ne bénéficient pas du montant de la vente

---

2. Notre étude est restreinte à l'acquisition de logements au titre de la résidence principale. Sont donc exclus l'acquisition de résidence(s) secondaire(s) et l'investissement locatif par les ménages.

d'un précédent logement) durant les années 2000. La hausse des acquisitions a reposé sur une réorientation vers les zones rurales (moins chères) mais s'est aussi accompagnée d'une plus grande sélectivité des ménages. Cette sélectivité est confirmée par Arnault et Crusson (2012) qui s'appuient en plus sur les enquêtes SRCV 2008 et 2010. La hausse du taux d'effort des accédants<sup>3</sup> est relativement limitée, du fait d'accédants plus riches que précédemment et de l'allongement de la durée d'emprunt et de la baisse des taux. L'augmentation de la durée du prêt conduit certes à limiter la hausse des mensualités mais au final le coût du crédit augmente.

Notre article s'appuie sur l'exploitation des enquêtes Patrimoine<sup>4</sup> de 2004 et 2010, qui sont les sources les plus récentes et les plus complètes sur ce sujet, et qui permettent notamment d'apprécier l'impact des transmissions sur la constitution du patrimoine des ménages<sup>5</sup>. Divers auteurs (Arrondel *et al.*, 2011; Arrondel et Masson, 2011) ont en effet mis en évidence l'importance des transmissions patrimoniales pour expliquer la probabilité d'être propriétaire de sa résidence principale. La perception de donations ou d'héritages, en augmentant l'apport, desserre les contraintes de liquidité et facilite l'acquisition d'un logement. Cet article vise quant à lui à expliquer l'acquisition du logement en nous concentrant sur les seuls acquéreurs récents<sup>6</sup> et en particulier à déterminer dans quelle mesure les caractéristiques de ces ménages (financières et patrimoniales notamment) se sont modifiées du fait de la hausse des prix observée au cours des années 2000.

Dans un premier temps, nous présenterons dans cette étude la base de données utilisée, les informations qu'elle apporte mais aussi ses limites ; nous reviendrons sur le contexte économique et

---

3. Il s'agit du rapport entre la mensualité d'emprunt et le revenu.

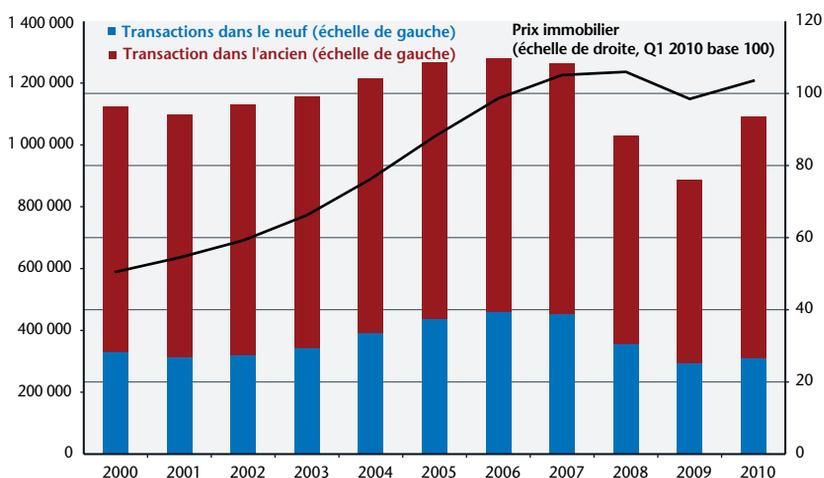
4. Les enquêtes Patrimoine 2004 et 2010 sont produites par l'INSEE et diffusées par le Centre Maurice Halbwachs.

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

6. Sont considérés ici comme acquéreurs récents, l'ensemble des ménages ayant acquis leur résidence principale dans les 4 années précédant l'enquête ; soit entre 2000 et 2003 pour les acquéreurs récents de l'enquête Patrimoine 2004 et entre 2006 et 2009 pour les ménages de l'enquête Patrimoine 2010. Sont exclus de cette appellation les ménages n'ayant pas acheté leur résidence principale, c'est-à-dire par exemple les ménages ayant hérité de leur résidence principale.

financier au cours de la période étudiée (2000-2009). Nous effectuerons ensuite une analyse descriptive des ménages acheteurs de leur résidence principale entre 2000 et 2003 d'une part, et entre 2006 et 2009 d'autre part (caractéristiques socio-démographiques, niveau de vie, existence ou non d'emprunt, de donation ou d'héritage, ...). Enfin, nous testerons *via* des régressions logistiques la robustesse de nos premières conclusions, afin de mettre en exergue les changements significatifs intervenus au cours des années 2000 dans le profil des ménages ayant acheté leur logement.

**Graphique 1. Nombre de transactions dans l'ancien et le neuf et prix de l'immobilier**



Sources : INSEE, ministère de l'Égalité des territoires et du logement.

## 1. Analyse descriptive des ménages acquéreurs de leur résidence principale sur la période récente

### 1.1. L'enquête Patrimoine de l'INSEE comme source de données

Notre démarche consiste à analyser l'évolution du profil des ménages acquéreurs de leur résidence principale au cours des années 2000. À ce titre, nous avons exploité les deux dernières enquêtes Patrimoine de l'INSEE (encadré 1). L'enquête réalisée fin 2009-début 2010 nous permet d'étudier les ménages ayant acheté sur la période 2006-2009 et de comparer leur profil avec ceux ayant acheté sur la période 2000-2003 (grâce à l'enquête réalisée fin

2003-début 2004)<sup>7</sup>. Certes, les enquêtes Patrimoine n'abordent pas un certain nombre de sujets, comme le statut d'occupation antérieur des acquéreurs récents (AR) ou la source de leur apport personnel. Mais, outre les informations sur l'achat de la résidence principale, le financement bancaire et les caractéristiques des ménages acquéreurs, elles nous permettent d'évaluer plus précisément l'impact des transmissions patrimoniales (montants, années, nature des donations et des héritages). *A contrario*, les enquêtes Logement qui constituent une source d'information complémentaire n'ont pas été exploitées car trop anciennes – la dernière date de 2006 –, ce qui ne permet pas d'étudier la période récente de bonne résistance des prix de l'immobilier.

### Encadré 1. Les enquêtes Patrimoine de l'INSEE

Dénommées Actifs financiers en 1986 et 1992, puis Patrimoine en 1998, 2004 et 2010, les enquêtes Patrimoine décrivent les biens immobiliers, financiers et professionnels détenus par les ménages.

Réalisées par l'INSEE en collaboration avec divers organismes, elles observent en évolution la distribution des patrimoines bruts et nets des ménages et les taux de détention des différents actifs patrimoniaux. Elles comportent aussi une information très complète sur les facteurs explicatifs des comportements patrimoniaux : biographie familiale et professionnelle, héritages et donations reçus dans le passé, revenus et situation financière.

La dernière enquête Patrimoine 2010, a été réalisée d'octobre 2009 à mars 2010 en France métropolitaine et, pour la première fois, dans les départements d'Outre-mer. Un peu plus de 15 000 ménages y ont répondu. L'échantillon a, en effet, été élargi par rapport aux éditions antérieures de l'enquête, de manière à améliorer la précision des estimations, notamment celles des indicateurs d'inégalités.

Dans la suite de l'article, nos statistiques descriptives et nos estimations reposent sur les échantillons pondérés, c'est-à-dire que les échantillons ont fait l'objet d'une pondération (par l'INSEE) de façon à rendre l'échantillon représentatif de la population française (en termes d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, etc.).

7. Dans la suite, les résultats concernant les périodes 2000-2003 et 2006-2009 seront désignés par l'année de l'enquête Patrimoine qui leur est associée, c'est-à-dire respectivement 2004 et 2010.

Tableau 1. Les échantillons

	Enquête			
	2004		2010	
Nombre total de ménages dans l'enquête	9 692		15 006	
... Exclusion faite des agriculteurs, étudiants, militaires, ménages des DOM	8 292	100 %	13 096	100 %
Propriétaires	4 842	58,4 %	7 729	59,0 %
dont Acquéreurs récents	952	11,5 %	1 258	9,6 %
Locataires	3 449	41,6 %	5 367	41,0 %

## 1.2. Quelques éléments de cadrage macroéconomique et financier

La forte hausse des prix immobiliers entre début 1998 et fin 2011 a concerné l'ensemble de la France, même si elle a été un peu plus marquée en Ile-de-France (+189 %), et surtout à Paris (+273 %), qu'en province (+151 %). Cette évolution a été alimentée par l'accroissement du nombre de ménages (Jacquot, 2012), la hausse du revenu et l'assouplissement des conditions de crédit en termes de durée d'emprunt, de taux hypothécaires et de taux d'apport<sup>8</sup>.

Les crédits immobiliers constituent souvent un produit d'appel pour les banques qui leur permet de capter des clients. Dans un contexte de forte concurrence, ceci a conduit les banques à desserrer les contraintes concernant l'apport, à allonger la durée des emprunts proposés ou à réduire leurs marges sur les taux d'intérêt proposés. Après une baisse déjà importante entre 1992 et 1999 (- 4,8 points), les taux ont à nouveau diminué à partir de 2003, dans un contexte monétaire très favorable, et ont atteint un point bas en 2010 (à 3,2 %). La durée d'emprunt est quant à elle passée de 14,2 ans en 2001 à 18,6 ans en 2010, selon les données de la Banque de France.

Si l'on s'intéresse maintenant plus spécifiquement à l'évolution en termes de prix immobiliers, de taux hypothécaires, de durée d'emprunt et de revenu entre les deux périodes étudiées ici (à savoir 2000-2003 pour les AR de l'enquête 2004 et 2006-2009 pour l'enquête 2010), on constate qu'un AR « moyen » peut emprunter

8. Voir l'article de Cusin (2013) pour une analyse des facteurs explicatifs de la hausse des prix de l'immobilier et son impact différencié dans les métropoles françaises.

environ 50 % de plus entre 2006 et 2009 en moyenne qu'entre 2000 et 2003. Cette solvabilisation accrue se décompose comme suit : la baisse des taux seule (de 5,1 % à 3,9 %) a permis une hausse de 8 % du montant emprunté à mensualité inchangée, la baisse des taux conjuguée à l'allongement de la durée d'emprunt (de 14,6 ans à 18,7 ans) a permis une hausse de 28 % du montant emprunté toujours à mensualité inchangée ; enfin, la baisse des taux, la hausse de la durée des prêts et la progression du revenu nominal par ménage (de 17 % en moyenne) ont permis une hausse de 50 % du montant « moyen » emprunté avec une mensualité supérieure de 17 %. Cette augmentation du montant empruntable s'est accompagnée d'une très forte hausse du coût global du crédit, fragilisant de ce fait les ménages sur le long terme. De plus, elle n'a pas été suffisante au regard de l'accroissement des prix de 77 % sur cette même période. Ceci signifie que la progression du revenu et l'amélioration des conditions de financement n'ont pas suffi pour qu'un AR « moyen » reste solvable et que d'autres éléments doivent être pris en compte, tel que la surface achetée, la localisation du logement, les caractéristiques du ménage en termes financier ou patrimonial, ... (voir *infra*).

### **1.3. Les caractéristiques des acquéreurs récents : les résultats des enquêtes Patrimoine**

Nous comparons ici les AR avec le reste des propriétaires et les locataires, en termes de caractéristiques socio-démographiques, économiques, financières et de transmissions patrimoniales.

#### **1.3.1. Caractéristiques socio-démographiques et géographiques des acquéreurs récents**

En préambule, notons que la part des AR dans l'ensemble des ménages a baissé de deux points entre les deux enquêtes (tableau 1 de l'encadré 1), confirmant la baisse des transactions visible au niveau macroéconomique.

Comme attendu, ce sont les ménages dont la personne de référence a entre 30 et 39 ans qui achètent le plus (40,5 % des AR en 2010, alors qu'ils représentent 18 % de la population française), suivie de la tranche d'âge 40-49 ans (19 %) (tableau 2). Les moins de 30 ans et les 50-59 ans représentent chacun environ 13 % des AR. La tranche 60-69 ans comporte encore 10 % des AR, les plus de

69 ans étant marginaux. On retrouve donc bien la baisse de la mobilité résidentielle avec l'âge (à l'exception des plus jeunes) (Debrand et Taffin, 2005). Entre 2004 et 2010, on observe une hausse de 3 points de la proportion des moins de 30 ans alors que leur part dans la population générale reste relativement stable (de l'ordre de 10 %). Quant aux ménages dont la personne de référence a entre 60 et 69 ans, leur part dans la population totale, comme parmi les AR, a augmenté de 3 points en 6 ans. Ces deux augmentations ont pour conséquence directe une baisse relative de la part occupée par les autres catégories d'âge. L'âge moyen du chef de ménage reste plus faible pour les AR (42 ans, contre 46 ans pour les locataires et 58 ans pour les autres propriétaires).

L'enquête 2010 montre que ce sont les couples avec enfants qui achètent le plus (47 % des AR), soit nettement plus que leur part dans la population (29 %), suivis des couples sans enfant (25 %) et des personnes seules (20 %), la proportion des familles monoparentales étant faible (moins de 6 %). Entre 2004 et 2010, on observe une augmentation sensible de la proportion de personnes seules chez les AR (+5 points, comme dans la population générale) et moindre des couples sans enfants (dont la part est stable dans la population). Par ailleurs, la part des couples avec enfants baisse légèrement plus chez les AR que dans la population française (respectivement -7 points, contre -5 points dans la population).

Pour ce qui est du rôle joué par la catégorie socioprofessionnelle (CSP), d'après l'enquête 2010, les acquisitions récentes sont effectuées dans 33 % des cas par des professions intermédiaires (secteur de la santé, de l'éducation, ...), puis par des cadres (28 %), proportions qui dépassent largement leur part dans la population française. C'est le contraire pour les employés et les ouvriers qui représentent chacun autour de 15 % des AR. Enfin, les artisans et commerçants constituent 9 % des AR (8 % de la population). Sans surprise, avec la hausse des prix immobiliers, la part des ouvriers chez les AR a plus fortement baissé entre les enquêtes de 2004 et de 2010 que leur part dans la population. En revanche, les professions intermédiaires et les cadres ont vu leur proportion augmenter plus nettement chez les AR que dans la population en général.

**Tableau 2. Caractéristiques socio-démographiques et lieu de résidence des ménages en fonction du statut d'occupation de leur résidence principale**

En %

	Statut d'occupation de la résidence principale							
	2004				2010			
	Locataires	Acquéreurs récents	Autres Propriétaires	Total	Locataires	Acquéreurs récents	Autres propriétaires	Total
<i>Age de la personne de référence</i>								
Moins de 30 ans	18,8	10,5	0,8	9,4	20,2	13,4	0,9	9,9
Entre 30 et 39 ans	24,7	41,1	10,0	19,7	23,2	40,5	10,4	18,3
Entre 40 et 49 ans	19,8	23,5	22,3	21,4	19,0	19,1	19,1	19,0
Entre 50 et 59 ans	14,4	14,6	23,5	18,7	14,2	13,2	23,1	18,6
Entre 60 et 69 ans	9,1	6,7	18,0	13,0	11,2	10,1	21,9	16,4
Plus de 69 ans	13,2	3,6	25,4	17,8	12,2	3,6	24,7	17,7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Type de ménage</i>								
Personne seule	38,4	15,3	22,4	28,3	41,4	20,1	28,7	33,1
Couple sans enfant	19,9	24,2	35,0	27,5	19,8	25,0	34,5	27,7
Couple avec enfant(s)	26,6	54,2	35,1	33,7	22,9	47,4	30,7	29,0
Famille monoparentale	12,6	5,3	5,0	8,2	14,2	5,6	4,5	8,6
Autre*	2,6	1,1	2,5	2,4	1,6	1,9	1,6	1,7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>CSP de la personne de référence</i>								
Inactifs	1,2	0,0	0,1	0,6	5,4	1,2	2,0	3,3
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	6,4	8,6	11,5	9,1	5,0	8,9	10,7	8,2
Profession intermédiaire	17,3	27,7	22,5	20,9	18,8	32,7	24,4	22,9
Cadres, Professions intellectuelles supérieures	10,7	22,4	19,4	16,1	10,0	27,9	20,5	16,9
Employés	26,2	14,7	15,9	20,1	26,7	15,3	19,5	22,1
Ouvriers	38,2	26,6	30,6	33,3	33,9	14,1	23,0	26,7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Taille urbaine</i>								
Commune rurale	10,5	28,1	28,0	20,7	11,4	28,8	30,8	22,7
Moins de 20 000 habitants	12,7	17,6	18,7	16,1	13,7	15,3	18,2	16,1
Entre 20 000 et 100 000 habitants	15,8	9,3	12,1	13,3	16,6	10,5	11,0	13,3
Plus de 100 000 habitants	35,3	27,5	25,8	30,0	34,4	28,7	24,4	28,9
Ile-de-France	25,7	17,5	15,4	19,9	23,9	16,6	15,5	19,1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Surface de la résidence principale</i>								
Moins de 70 m <sup>2</sup>	n.r	15,2	11,8	n.r	25,8	20,9	12,5	14,5
Entre 70 et 99 m <sup>2</sup>	n.r	27,6	31,9	n.r	22,6	30,6	32,2	31,4
Entre 100 et 149 m <sup>2</sup>	n.r	41,2	39,5	n.r	33,4	35,8	37,0	36,6
Plus de 150 m <sup>2</sup>	n.r	15,9	16,9	n.r	18,2	12,7	18,3	17,5
<b>Total</b>	<b>n.r</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>n.r</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\*Autre regroupe l'intégralité des ménages « atypiques » (colocataires, accueillis à titre gratuit, etc.)

Sources : Enquêtes Patrimoine 2004 et 2010, calculs des auteurs.

Concernant la taille urbaine, l'enquête confirme le dynamisme des zones rurales. La hausse de 2 points, entre 2004 et 2010, des résidences principales au sein des « communes rurales » aux dépens des grandes aires urbaines (villes de + de 100 000 habitants et Ile-de-France) est observable pour la quasi-totalité des statuts d'occupation.

Enfin, la surface du logement n'étant pas renseignée en 2004 pour les locataires, on ne peut pas comparer l'évolution de la surface des AR à celle des autres ménages. En revanche, on constate que les AR de 2010 occupent globalement des surfaces plus réduites que ceux de 2004. En effet, alors qu'ils étaient 57 % à occuper un logement de plus de 100 m<sup>2</sup> en 2004, ils ne sont plus que 49 % en 2010. La surface moyenne des AR diminue de 9 m<sup>2</sup> entre 2004 et 2010, passant de 110 m<sup>2</sup> à 101 m<sup>2</sup>. Par comparaison, les locataires occupent en 2010 une surface moyenne de 67 m<sup>2</sup>.

### **1.3.2. Caractéristiques économiques et financières des acquéreurs récents**

Au-delà des variables socio-démographiques, les variables économiques et financières sont particulièrement importantes lors d'un achat immobilier (tableau 3). Le bien immobilier est en effet un bien durable d'un coût élevé qui constitue l'essentiel du patrimoine de nombreux ménages<sup>9</sup>. L'achat de la résidence principale nécessite dans la plupart des cas un endettement de long terme pour le financer. Ainsi, plus de 80 % des AR sont endettés pour leur résidence principale.

Une variable essentielle pour l'acquisition est évidemment le niveau de vie, c'est-à-dire le revenu du ménage corrigé des unités de consommation pour tenir compte de la structure du ménage et donc des dépenses afférentes. Le niveau de vie détermine la possibilité ou non de constituer une épargne et donc d'avoir un minimum d'apport – condition presque indispensable pour obtenir un prêt – mais aussi le montant du logement que le ménage peut acheter *via* la mensualité future. Ces contraintes d'emprunt (que ce soit le taux d'apport minimal ou le taux d'effort maximal) peuvent conduire une partie des ménages à rester locataires dans l'attente de pouvoir remplir ces critères ultérieurement.

---

9. La résidence principale représentait les trois quarts du patrimoine brut des ménages propriétaires en 2004 comme en 2010 (source : Enquête Patrimoine de l'INSEE, calculs des auteurs).

Contrairement aux ménages plus aisés, les ménages AR à faible niveau de vie (1<sup>er</sup> quartile) ont vu leur part quasiment divisée par deux entre les deux périodes étudiées : elle chute à 8,6 % en 2010 contre 15,5 % en 2004. Ainsi, la part des AR déclarant un niveau de vie supérieur à la médiane (18 600 euros en 2010) passe de 65 % à 73 % entre 2004 et 2010. Le phénomène de paupérisation des locataires mis en avant par l'étude du CREDOC (Babès *et al.*, 2012) est quant à lui confirmé : la part des locataires dont le niveau de vie est inférieur à la médiane est passée de 61,5 % en 2004 à 68,3 % en 2010.

**Tableau 3. Caractéristiques économiques et financières des ménages en fonction du statut d'occupation de leur résidence principale**

En %

	Statut d'occupation de la résidence principale							
	2004				2010			
	Locataires	Acquéreurs récents	Autres Propriétaires	Total	Locataires	Acquéreurs récents	Autres propriétaires	Total
<i>Niveau de vie*</i>								
Inférieur au 1 <sup>er</sup> quartile	33,9	15,4	19,2	<b>24,9</b>	39,8	8,6	14,7	<b>24,4</b>
Entre le 1 <sup>er</sup> quartile et la médiane	27,6	19,7	24,0	<b>25,0</b>	28,5	18,4	23,5	<b>25,1</b>
Entre la médiane et le 3 <sup>e</sup> quartile	23,3	28,5	26,5	<b>25,4</b>	19,7	34,0	28,4	<b>25,3</b>
Entre le 3 <sup>e</sup> quartile et le 9 <sup>e</sup> décile	10,1	21,4	17,2	<b>14,7</b>	7,4	23,6	19,5	<b>14,9</b>
Supérieur au 9 <sup>e</sup> décile	5,1	14,9	13,1	<b>10,0</b>	4,6	15,3	13,9	<b>10,2</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Existence d'un endettement pour la résidence principale</i>								
Oui	0,0	80,8	28,9	<b>22,9</b>	0,0	83,2	29,6	<b>22,2</b>
Non	100	19,2	71,1	<b>77,1</b>	100	16,8	70,4	<b>77,8</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Apport personnel</i>								
Moins de 10 %	n.r	31,8	42,8	<b>40,6</b>	n.r	36,1	43,9	<b>42,7</b>
Entre 10 et 30 %	n.r	31,8	26,7	<b>27,7</b>	n.r	22,9	24,0	<b>23,8</b>
Entre 30 et 50 %	n.r	12,8	11,6	<b>11,9</b>	n.r	13,6	12,0	<b>12,3</b>
Plus de 50 %	n.r	23,6	18,9	<b>19,8</b>	n.r	27,5	20,0	<b>21,2</b>
<b>Total</b>	<b>n.r</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>n.r</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\* Les ménages sont classés par ordre croissant de niveau de vie. Les ménages dont le niveau de vie est inférieur au 1<sup>er</sup> quartile sont les 25 % les plus modestes, ..., ceux dont le niveau de vie est supérieur au 9<sup>e</sup> décile sont les 10 % les plus aisés.

Sources : Enquêtes Patrimoine 2004 et 2010, calculs des auteurs.

En plus de s'appuyer sur un niveau de vie plus élevé, les acquéreurs ont tendance à faire davantage appel à l'endettement pour financer leur acquisition. Entre 2004 et 2010, le nombre d'AR

endettés pour l'achat de leur résidence principale a augmenté de 2,5 points de pourcentage pour s'établir à 83,2 % en 2010.

Concernant la durée moyenne du prêt principal, celle-ci enregistre une augmentation importante entre les enquêtes de 2004 et de 2010 puisqu'elle passe de 15 à 20 ans. En 2010, 30 % des AR endettés avaient contracté un prêt immobilier d'une durée égale ou supérieure à 25 ans contre 20 ans en 2004. Ceci rappelle l'importance de l'allongement de la durée d'emprunt comme variable de solvabilisation d'un certain nombre de ménages en période de hausse des prix de l'immobilier.

La constitution d'un apport personnel constitue une autre composante permettant une accession plus facile à la propriété. Entre 2004 et 2010, la part des AR ayant un apport compris entre 10 et 30 % du montant de leur résidence principale a chuté de 9 points pour atteindre 22,9 %. Cette baisse s'est faite au profit des autres catégories d'acquéreurs, notamment ceux ayant de petits apports (inférieurs à 10 %) mais aussi de gros apports (supérieurs à 50 %). Ces deux catégories d'acquéreurs représentent quasiment les deux tiers des AR de 2010.

La hausse de la part des ménages ayant peu (ou pas) d'apport entre les enquêtes 2004 et 2010 s'inscrit dans un contexte où le comportement des banques est structurellement de plus en plus accommodant, notamment grâce à l'ouverture du prêt à taux zéro à l'achat de logements anciens en 2005. Selon la Banque de France<sup>10</sup>, la part des ménages ayant moins de 5 % d'apport a augmenté de 16 points entre 2001 et 2011. La hausse a été quasiment continue, à l'exception d'un recul en 2008 lié au contexte financier. En effet, toujours selon la Banque de France<sup>11</sup>, le durcissement des conditions de crédit en 2007 et 2008 (avant une stabilisation puis un assouplissement modéré en 2009-2010) s'est surtout traduit par une hausse substantielle des taux d'intérêt hypothécaires et par une augmentation seulement ponctuelle et limitée du taux d'apport (encadré 2).

---

10. Autorité de contrôle prudentiel, « Enquête annuelle sur le financement de l'habitat en 2011 », *Analyses et synthèses*, n° 8, juillet 2012.

11. Enquête trimestrielle auprès des banques sur la distribution de crédit.

Cet assouplissement des contraintes au regard du taux d'apport et de l'allongement de la durée des prêts a évidemment favorisé les ménages les plus contraints financièrement, en particulier les plus jeunes. En effet, d'une part ces derniers n'ont généralement pas eu le temps d'épargner beaucoup et d'autre part ils bénéficient d'un horizon d'emprunt plus long que les autres ménages. Ceci est à mettre en lien avec la hausse de trois points de la part des AR de moins de 30 ans entre les deux enquêtes décrite précédemment.

### **Encadré 2. Quid du financement de l'acquisition en cas de faible apport personnel ?**

La hausse de la part de ces ménages à faible apport (inférieur à 10 %), lesquels peuvent être considérés comme des primo-accédants à capacité d'épargne réduite, soulève un certain nombre de questions. Comment se financent-ils ? Achètent-ils moins cher que les autres ? Profitent-ils plus massivement d'aides publiques (PTZ, ...) ? Sont-ils moins riches ? Profitent-ils de l'allongement de la durée d'emprunt pour accéder à la propriété ? Sont-ils plus jeunes ? Ont-ils subi des évolutions socio-démographiques ou économiques sur la période étudiée ?

Après une rapide étude descriptive de cette catégorie d'AR, nous pouvons répondre par l'affirmative à l'ensemble de ces questions.

Alors que la moyenne d'âge des autres AR est de 45,5 ans en 2010 (resp. 44 ans en 2004), les AR avec peu d'apport ont en moyenne 35,7 ans (resp. 37,3 ans en 2004). Il y a donc un rajeunissement de cette catégorie de ménages.

Concernant le type de ménage et la CSP, des évolutions sont observables entre 2004 et 2010. Bien que les couples avec enfants et les ouvriers occupent toujours une place importante chez les ménages ayant peu d'apport, des changements importants en termes de type de ménage et de CSP ont bien lieu sur la période. Ainsi, il existe une forte érosion de la part des ouvriers (-15 points), CSP dont la baisse de la part dans l'ensemble des AR a déjà été soulignée sur la période étudiée, au profit notamment des cadres (+ 10 points). Il en est de même pour les couples sans enfant qui ont vu leur part (24 % en 2004) baisser de 5 points au profit des personnes seules. Celles-ci représentent 20 % des ménages avec peu d'apport en 2010 contre 13 % en 2004.

L'étude des tailles urbaines, des montants d'acquisition et des surfaces achetées sont autant d'informations sur les investissements effectués par ces ménages. Ainsi, les ménages avec peu d'apport ont toujours tendance à investir plus massivement dans les communes rurales que les autres AR (37 % contre 28 %) et, parallèlement, à fuir les prix élevés de

la région parisienne (-3,4 points entre 2004 et 2010). Leurs investissements sont en moyenne inférieurs de 40 % (contre 55 % en 2004) à ceux effectués par les autres AR, pour des surfaces de résidences principales 12 % inférieures (9 % en 2004). De plus, cette catégorie d'AR voit sa surface par personne diminuer sensiblement.

Avec un niveau de vie moyen, en 2010, de 24 390 euros, les AR à faible apport ont des ressources bien supérieures à celles de l'ensemble des ménages français mais font partie des AR les moins bien lotis<sup>12</sup>.

Ces ménages moins riches que les autres AR sont-ils pour autant plus aidés ? La réponse est oui puisqu'un ménage sur cinq a pu bénéficier en 2010 du dispositif de prêt à taux zéro, contre seulement 8 % des autres ménages AR. De même, les ménages à faible taux d'apport ont pu bénéficier de l'allongement de la durée d'emprunt puisque leur durée moyenne d'emprunt est de 4 ans supérieure à celle observée pour les autres AR (hors ménages ayant acheté comptant leur résidence principale).

### **1.3.3. Caractéristiques des acquéreurs récents en termes de transmission patrimoniale**

En plus de l'épargne personnelle accumulée précédemment, l'apport provient aussi des héritages et donations reçus, ainsi que d'éventuelles plus-values immobilières ou financières issues d'investissements antérieurs<sup>13</sup>. Globalement, la proportion des AR ayant reçu un héritage ou une donation a augmenté de 5 points entre 2004 et 2010 pour atteindre 42 % (contre 40 % dans la population en général), alors que cette augmentation n'est que de 3 points pour l'ensemble des ménages.

Si l'on se concentre sur les héritages, la part des locataires et des AR en ayant reçu a baissé d'un peu plus d'1 point entre 2004 et 2010 (tableau 4). La part des AR avec un héritage (21 % en 2010) reste inférieure à celle des autres propriétaires (35 %) – qui sont en moyenne plus âgés – mais est bien supérieure à celle des locataires

12. En moyenne, les autres AR ont un niveau de vie de 27 700 euros, soit 12 % supérieur. Cet écart, qui était de 24 % en 2004, a été divisé par deux sur la période étudiée.

13. Pour information, dans l'enquête Logement 2006, parmi les ménages ayant un apport pour l'achat de leur logement, cet apport provenait de :

- leur épargne personnelle dans 61 % des cas,
- la vente d'un logement dans 38 % des cas,
- la vente de produits financiers dans 7 % des cas,
- dons dans 18 % des cas.

Le total est supérieur à 100 % car les ménages peuvent donner plusieurs réponses.

**Tableau 4. Transmissions patrimoniales reçues en fonction du statut d'occupation de la résidence principale des ménages**

En %

	Statut d'occupation de la résidence principale							
	2004				2010			
	Locataires	Acquéreurs récents	Autres Propriétaires	Total	Locataires	Acquéreurs récents	Autres propriétaires	Total
<i>Existence d'héritages ou de donations reçus</i>								
Oui	22,0	36,7	49,6	36,6	24,3	41,8	51,5	39,5
Non	78,0	63,3	50,4	63,4	75,7	58,2	48,5	60,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Existence d'héritage reçu</i>								
Oui	16,5	22,2	36,8	26,7	15,3	20,8	34,6	25,4
Non	83,5	77,8	63,2	73,3	84,7	79,2	65,4	74,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Perception d'un héritage il y a moins de 10 ans</i>								
Oui	7,6	14,3	15,5	12,1	6,4	13,4	13,4	10,5
Non	92,4	85,7	84,5	87,9	93,6	86,6	86,6	89,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Montant global des héritages reçus au cours des 10 dernières années</i>								
Pas d'héritage	92,4	85,8	84,5	88,0	93,6	86,6	86,6	89,5
Inférieur à la médiane	5,0	6,5	7,0	6,1	4,5	5,3	6,2	5,4
Supérieur à la médiane	2,6	7,7	8,4	5,9	1,9	8,1	7,2	5,1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Existence de donation reçue</i>								
Oui	6,5	17,4	17,6	13,0	10,2	26,1	23,5	18,3
Non	93,5	82,6	82,4	87,0	89,8	73,9	76,5	81,7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Perception d'une donation financière il y a moins de 5 ans</i>								
Oui	2,4	6,7	1,9	2,7	3,2	12,8	4,1	4,5
Non	97,6	93,3	98,1	97,3	96,8	87,2	95,9	95,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Montant global des donations financières reçues au cours des 5 dernières années</i>								
Pas de donation financière	97,6	93,3	98,1	97,3	96,8	87,2	95,9	95,5
Inférieur à la médiane	1,4	2,7	1,0	1,3	2,4	6,6	1,7	2,4
Supérieur à la médiane	1,0	4,0	1,0	1,3	0,8	6,2	2,4	2,1
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>Part des héritages et donations dans le patrimoine actuel du ménage</i>								
Rien du tout	85,9	69,3	59,8	71,8	84,8	67,6	62,3	72,0
Moins d'1/4	6,3	20,0	24,5	16,4	7,6	22,0	22,8	16,5
Entre 1/4 et 1/2	2,8	6,9	8,9	6,2	2,7	5,5	7,9	5,6
Plus de 1/2	4,9	3,8	6,8	5,6	4,8	4,9	7,1	5,9
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sources : Enquêtes Patrimoine 2004 et 2010, calculs des auteurs.

(15 %) – plus proches en termes d'âge. Ces observations restent valables pour les héritages reçus au cours des 10 années précédant l'enquête<sup>14</sup>, c'est-à-dire les héritages reçus à partir de 1995 pour les ménages de 2004 et les héritages reçus à partir de 2001 pour les ménages interrogés en 2010. Ce choix a été fait en considérant que les héritages plus anciens n'avaient qu'un faible impact financier lors de l'acquisition de la résidence principale. De plus, les héritages reçus au cours des 10 dernières années représentent 60 % des héritages reçus par l'ensemble des ménages.

La part des locataires déclarant avoir reçu un héritage dans les 10 ans précédant l'enquête diminue d'1,2 point, et celle des AR répondant à ce critère évolue de la même façon (-1 point). Ceci peut être en partie expliqué par le relatif rajeunissement de ces deux catégories de ménages soulevé précédemment. En 2010, 13 % des AR ont ainsi reçu un héritage il y a moins de 10 ans contre 6 % des locataires. Non seulement les AR reçoivent plus d'héritage mais ces derniers sont aussi d'un montant plus élevé. Ainsi en 2010, l'écart entre les AR et les locataires est de 0,8 point pour les héritages inférieurs à la médiane (22 500 euros en 2010) et de 6,2 points pour les autres, ce dernier s'étant creusé de plus de 1 point depuis 2004. En 2010, 8 % des AR ont reçu un héritage important (supérieur à la médiane) récemment, contre environ 2 % des locataires. Le montant moyen des héritages perçus durant les 10 dernières années est logiquement plus élevé en 2010 qu'en 2004 (90 000 euros contre 58 000 euros, soit +55 %), notamment en raison de la hausse des prix immobiliers. Cette augmentation est particulièrement importante pour les AR (56 000 euros en 2004 et 136 000 euros en 2010 en moyenne<sup>15</sup>, soit +143 %).

Contrairement aux héritages, la part des ménages français ayant reçu une donation a augmenté entre les enquêtes de 2004 et de 2010 pour atteindre 18 % en 2010. Cette hausse est encore plus marquée pour les seuls AR (+13 points), qui étaient 26 % à avoir

---

14. Nous avons choisi de nous intéresser aux héritages reçus dans la dernière décennie avant l'enquête pour plusieurs raisons. D'une part, leur montant est jugé mieux évalué que ceux plus anciens (qui doivent être convertis en euros et actualisés) et ils sont jugés plus décisifs pour l'achat des AR. D'autre part, l'échantillon est assez large pour être utilisé dans les régressions (contrairement aux héritages de moins de 5 ans). Par ailleurs, il s'agit des héritages des 10 dernières années avant l'enquête et non avant l'acquisition de la résidence principale.

15. Ces montants ne sont pas actualisés.

bénéficié d'une donation en 2010 (contre 10 % pour les locataires). L'écart entre la part des locataires donataires<sup>16</sup> et des AR donataires (16 points en 2010) s'est donc accentué par rapport à 2004 (de 11 points).

Dans la suite de l'étude, nous nous concentrerons sur les donations financières reçues entre 1999 et 2003 (pour l'enquête de 2004) et entre 2005 et 2009 (pour l'enquête de 2010) pour plusieurs raisons. Tout d'abord, que ce soit en 2004 ou en 2010, plus d'une donation sur deux a lieu l'année de l'acquisition ou les deux années précédentes. En choisissant de ne retenir que les cinq dernières années avant l'enquête, on couvre donc l'essentiel des donations intervenant concomitamment à l'achat (70 %) pour les AR.

De plus, les donations financières représentent les trois quarts des donations effectuées et sont les plus liquides, donc celles directement utilisables pour l'achat. Les autres donations (foncier, immobilier...) n'ont en outre pas vu leur part changer entre 2004 et 2010, contrairement aux donations financières de moins de 5 ans. Ces dernières ont concerné 4,5 % des ménages en 2010 (soit une hausse de près de 2 points par rapport à 2004), 12,8 % des AR (+6,1 points) et 3,2 % des locataires. De ce fait, l'écart entre locataires et AR atteint près de 10 points en 2010 (contre 4 points en 2004).

Deux phénomènes sont ici à noter. D'abord, la part des donations financières de faibles montants a considérablement augmenté entre 2004 et 2010. Ceci est sans doute dû à la simplification de la procédure pour les donations en liquide et à la publicité autour de l'allègement de la fiscalité de ces transferts (alors que les mesures prises n'ont rien changé pour les donations d'un faible montant). Ensuite, les grosses donations financières ont vu leur montant moyen exploser, ceci s'expliquant notamment par l'entrée en vigueur de la loi TEPA (en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat) en 2007 augmentant à 150 000 euros le plafond de défiscalisation des mutations à titre gratuit (encadré 3). Mais la part de ces donations élevées a peu augmenté par rapport à celle des petites donations, avec pour conséquence directe une baisse de la

---

16. Il s'agit des personnes recevant une donation.

valeur moyenne et médiane des donations financières reçues par l'ensemble des ménages entre 2004 et 2010.

La hausse du nombre de donations financières a surtout concerné les donations d'un montant inférieur à la médiane (12 000 euros en 2010), notamment pour les AR (+3,9 points entre 2004 et 2010, contre +2,2 point pour les donations supérieures à la médiane). Cela n'a pas empêché le creusement de l'écart entre le montant moyen des donations financières (sur les 5 dernières années) des locataires et celle des AR. En 2010, les AR ont reçu des donations financières plus de deux fois supérieures à celles des locataires (respectivement 32 100 et 14 400 euros). Alors que les propriétaires et les AR ont vu ce montant moyen augmenter entre 2004 et 2010, le contraire s'est produit pour les locataires, ce qui traduit bien l'accroissement du rôle des donations dans l'acquisition de la résidence principale en 2010.

L'augmentation du nombre de ces donations dans un contexte fiscal plus favorable a aussi été accentuée par la hausse des prix immobiliers qui a rendu plus souvent nécessaire ce coup de pouce pour être solvable.

L'âge moyen des AR lors de la donation a en revanche peu évolué, autour de 34 ans (contre 37 ans pour la population générale).

### Encadré 3. La législation sur les donations dans les années 2000

Plusieurs lois ont modifié sensiblement la fiscalité en faveur des transmissions, principalement entre 2004 et 2007. Face au vieillissement de la population, les gouvernements successifs ont voulu faciliter la transmission anticipée du patrimoine et soutenir la consommation des jeunes ménages. Mais depuis 2011, les gouvernements en place sont revenus sur un certain nombre de ces dispositions.

La fiscalité en vigueur au début des années 2000 et les différentes mesures prises jusqu'en 2012 sont détaillées ci-dessous.

#### 1. Législation en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2000

L'abattement pour le calcul des droits de mutation à titre gratuit<sup>17</sup> était de 46 000 euros pour les donations (donations simples et dona-

17. Les droits de mutation à titre gratuit sont les droits perçus par l'État lors des donations et successions. Ces dernières sont des mutations à titre gratuit car elles ne comportent pas de contrepartie de la part du bénéficiaire.

tions-partages) et les successions pour chaque enfant (article 779 du Code Général des Impôts). Il s'élevait à 15 000 euros pour les donations aux petits-enfants (article 790 B).

Par ailleurs, depuis 1999, une réduction de 50 % était appliquée sur les droits à acquitter pour les donations, si le donateur avait moins de 65 ans et de 30 % s'il avait entre 65 et 75 ans. Entre la fin 1998 et le 30 juin 2001, la réduction de 30 % concernait également les donateurs de plus de 75 ans. Entre le 25 septembre 2003 et le 30 juin 2005, la réduction de droits de 50 % s'appliquait à tous les donateurs, indépendamment de leur âge.

Le taux marginal d'imposition était de 40 % au-delà de 1,7 million d'euros (pour les transmissions en ligne directe). En 1992, a été instauré un délai de rappel de 10 ans : les abattements pour donations sont applicables tous les 10 ans et, en cas de décès du donateur durant cette période, la donation est rapportée à la succession pour le calcul des droits.

## **2. Loi relative au soutien à la consommation et à l'investissement du 9 août 2004**

En plus des abattements déjà existants sur les donations simples et les donations-partages détaillés ci-dessus (46 000 euros pour un enfant, 30 000 euros pour un petit-enfant depuis 2003), la loi a instauré une exonération totale et temporaire des droits de mutation pour les dons d'argent au profit des enfants et des petits-enfants (âgés d'au moins 18 ans) entre le 1<sup>er</sup> juin 2004 et le 31 mai 2005 dans la limite de 20 000 euros, mesure qui fut prolongée jusqu'en décembre 2005 pour un montant porté à 30 000 euros. Ces donations n'étaient pas rapportées à la succession, contrairement aux donations « classiques » qui peuvent l'être si le donateur décède moins de 10 ans après la donation. Cette mesure a permis d'augmenter temporairement le montant donné en franchise de droits, à 66 000 euros (puis 76 000 euros) pour les enfants et 50 000 euros (puis 60 000 euros) pour les petits-enfants.

## **3. Loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (TEPA) du 21 août 2007**

La loi a pérennisé les donations familiales en argent introduites temporairement en 2004 et leur traitement fiscal. Ces dons, à destination des enfants, petits-enfants, arrière-petits-enfants sont totalement exonérés de droits dans la limite de 30 000 euros (article 790 G). Les conditions à remplir sont les suivantes : le donateur a moins de 65 ans et le donataire plus de 18 ans. Ce dispositif ne peut s'appliquer à un même donataire qu'une seule fois. Par ailleurs, ces donations ne sont pas rapportées à la succession.

Cette exonération se cumule avec les abattements prévus aux articles 779, 790 B et 790 D.

Concernant ces derniers, l'abattement pour le calcul des droits de mutation passe de 50 000 euros (depuis 2005) à 150 000 euros pour les donations en faveur d'un enfant (article 779). Le délai de rappel, abaissé en 2006, reste de 6 ans. L'abattement pour les donations aux petits-enfants demeure à 30 000 euros. Enfin, la réduction de 50 % sur les droits à acquitter concerne toujours les donateurs âgés de moins de 70 ans et celle de 30 %, ceux âgés de 70 à 80 ans (depuis 2006).

Les abattements pour les donations en ligne directe (article 779) sont dorénavant actualisés chaque année en fonction de l'évolution des tranches de l'impôt sur le revenu. C'est aussi le cas des autres donations (article 790 B et 790 G) depuis 2008.

#### **4. Loi de finances rectificative du 29 juillet 2011**

Pour financer l'allègement de l'ISF, diverses mesures sont prises pour alourdir la taxation des successions et donations. Tout d'abord, les deux dernières tranches d'imposition (pour les transmissions en ligne directe) voient leur taux augmenter de 5 points. Dorénavant, le taux marginal d'imposition est de 45 % au-delà de 1,8 million d'euros. Ensuite, la réduction des droits liée à l'âge du donateur est supprimée. Le délai de rappel des donations passe de 6 à 10 ans. Enfin, le montant de l'abattement est gelé. Concernant les donations en liquide (relatives à l'article 790 G), le donateur doit désormais avoir moins de 80 ans et ces donations sont dorénavant possibles tous les dix ans.

#### **5. Loi de finances rectificatives du 16 août 2012**

Depuis la mi-2012, le montant de l'abattement sur les donations en ligne directe a été abaissé de 159 325 euros à 100 000 euros (article 779). L'abattement concernant les donations aux petits-enfants reste de 31 865 euros (article 790 B). L'indexation des abattements et du barème est désormais définitivement supprimée. Par ailleurs, ces abattements ne sont valables que tous les 15 ans quel que soit le type de donations (contre 10 ans auparavant). Sont donc aussi concernées les donations en liquide à un enfant, petit-enfant, arrière-petit-enfant dans la limite de 31 865 euros (article 790 G), si le donateur a moins de 80 ans et le donataire plus de 18 ans.

## **2. Analyse économétrique des facteurs explicatifs de l'achat de la résidence principale**

Afin d'évaluer plus avant le profil des AR, nous estimons un modèle *logit* basé sur les données des enquêtes Patrimoine 2004 et 2010 (encadré 4). Cela nous permet notamment d'analyser le profil « financier » des AR, à savoir les variables déterminantes dans le financement d'une résidence principale : le revenu, les donations

ou héritages et enfin le taux d'apport en tant que tel, issu de l'épargne, des transmissions et d'éventuelles plus-values immobilières ou financières précédentes<sup>18</sup>.

L'analyse se fait ici en deux temps : un premier où les AR sont comparés aux locataires de la même année d'enquête, puis un second où les AR de 2004 et de 2010 sont comparés entre eux.

Ceci permet d'analyser non seulement les différences qui existent entre les AR et les locataires mais aussi d'analyser l'évolution de ces différences au cours du temps. De plus, certaines caractéristiques étant uniquement disponibles pour les AR (taux d'apport personnel, endettement pour la résidence principale, surface de la résidence principale, ...), elles ne peuvent être intégrées dans l'analyse comparative entre locataires et AR. La comparaison des AR de 2004 et de 2010 apporte alors des informations supplémentaires sur l'évolution des déterminants de l'acquisition.

#### Encadré 4. Le modèle *logit*

Lorsque la variable expliquée ne prend que deux valeurs, il est préférable d'utiliser les modèles de type *logit/probit* au modèle linéaire. En effet, contrairement au modèle linéaire, ce type de modèle, appartenant à la famille des modèles linéaires généralisés, permet notamment de s'assurer que les probabilités estimées soient comprises entre 0 et 1.

Ils supposent que la probabilité de survenue d'un événement peut s'écrire comme fonction d'un ensemble de caractéristiques. Soit  $F$  cette fonction,  $Y$  la variable expliquée (par exemple « acheter sa résidence principale »),  $P(Y=1 | X)$  la probabilité de survenue de l'événement,  $X$  les variables explicatives, et  $b$  les coefficients qui traduisent l'effet de chaque variable, on a donc :

$$E(Y | X) = P(Y=1 | X) = F(Xb)$$

Dans un modèle *logit*, la fonction  $F$  est la fonction de répartition d'une fonction logistique. On a donc :

$$F(Xb) = \text{Exp}(c) * \text{Exp}(b) / (1 + \text{Exp}(c) * \text{Exp}(b))$$

où  $c$  est le coefficient de la constante du modèle, c'est-à-dire le coefficient correspondant à l'ensemble des modalités prises en référence.

Ici, comme en général, les résultats donnés par les modèles *probit* et *logit* sont tout à fait comparables.

18. Notons que la causalité entre acquisition de la résidence principale et donations n'est pas notre sujet. Peu nous importe que la donation déclenche l'acquisition ou que ce soit le contraire. On s'intéresse seulement aux variables qui permettent de financer la résidence principale.

L'analyse descriptive précédente est utilisée pour définir le profil de référence dans nos estimations *logit*, basé sur les caractéristiques les plus communément observées chez les AR. Il s'agit d'un couple avec enfant(s) dont la personne de référence a entre 30 et 39 ans, vivant dans une commune de plus 100 000 habitants, ayant un niveau de vie moyen compris entre la médiane et le troisième quartile de niveau de vie et n'ayant reçu ni héritage au cours des 10 dernières années ni donation financière depuis au moins 5 ans. À partir de l'estimation *logit*, nous calculons la probabilité d'être acquéreur récent – relativement au fait d'être locataire – pour le profil de référence ainsi que pour d'autres profils en faisant varier une (ou plusieurs) caractéristique(s).

## 2.1. Résultats du modèle Acquéreurs Récents/Locataires :

Présentée dans le tableau 5, l'étude comparative entre locataires et AR pour chaque année d'enquête, apporte déjà de nombreuses informations.

### 2.1.1. Le profil socio-démographique

Les effets des variables socio-démographiques sur la probabilité d'être AR ne font, pour la plupart d'entre elles, que renforcer les résultats descriptifs présentés précédemment.

Tout d'abord, on peut noter que les ménages dont la personne de référence a entre 40 et 69 ans ont à peu près la même probabilité d'être AR, soit une probabilité 1,5 fois inférieure à celle des 30-39 ans (tableau 5). De même, les moins de 30 ans, qui représentent pourtant plus d'un AR sur dix en 2004 comme en 2010 (c'est-à-dire plus que les 60-69 ans), ont une probabilité de devenir AR plus de deux fois inférieure à celle des 30-39 ans, et inférieure assez nettement à celle des 40-69 ans. Ainsi, en 2010, comme en 2004, alors que le profil de référence a environ 40 % de chance d'être acquéreur récent, les moins de 30 ans n'ont que 23 % de chance d'être AR<sup>19</sup>.

---

19. La probabilité d'être acquéreur récent de ce profil de référence est de 40 % (soit  $0,66/(1+0,66)$ ) en 2004 et 42 % (soit  $0,73/(1+0,73)$ ) en 2010 (voir méthode de calcul dans l'encadré 4), la différence de probabilité n'étant pas statistiquement significative.

**Tableau 5. Effets des variables socio-démographiques et financières sur la probabilité d'être acquéreur récent plutôt que locataire**

	Exp(b) 2004	Exp(b) 2010
<b>Classe d'âge</b>		
Moins de 30 ans	0,44***	0,41***
Entre 30 et 39 ans	ref.	ref.
Entre 40 et 49 ans	Ns.	0,73***
Entre 50 et 59 ans	0,77***	0,70***
Entre 60 et 69 ans	Ns.	0,76***
Plus de 69 ans	0,36***	0,38***
<b>Type de ménage</b>		
Personne seule	0,24***	0,30***
Couple sans enfant	0,58***	0,51***
Couple avec enfant(s)	ref.	ref.
Famille monoparentale	0,30***	0,38***
Autre*	0,31***	Ns.
<b>Taille urbaine</b>		
Commune rurale	3,51***	3,13***
Moins de 20 000 habitants	1,69***	1,48***
Entre 20 000 et 100 000 habitants	Ns.	Ns.
Plus de 100 000 habitants	ref.	ref.
Ile-de-France	0,57***	0,56***
<b>Niveau de vie</b>		
Inférieur au 1er quartile	0,29***	0,12***
Entre le 1er quartile et la médiane	0,60***	0,37***
Entre la médiane et le 3e quartile	ref.	ref.
Entre le 3e quartile et le 9e décile	2,02***	1,97***
Supérieur au 9e décile	2,80***	2,12***
<b>Montant global des donations financières reçues au cours des 5 dernières années</b>		
Pas de donation financière	ref.	ref.
Inférieur à la médiane	Ns.	3,12***
Supérieur à la médiane	2,55***	4,02***
<b>Montant global des héritages reçus au cours des 10 dernières années</b>		
Pas d'héritage	ref.	ref.
Inférieur à la médiane	Ns.	Ns.
Supérieur à la médiane	2,17***	3,14***
Constante	0,66***	0,73***
R <sup>2</sup>	0,30	0,35

\* Malgré sa forte hétérogénéité, la modalité « Autre » n'impacte pas la robustesse du modèle (test de robustesse effectué par les auteurs et disponible à la demande).

N.B 1 : Profil de référence : Un couple avec enfant(s) dont la personne de référence a entre 30 et 39 ans, vivant dans une commune de plus de 100 000 habitants, ayant un niveau de vie moyen compris entre la médiane et le troisième quartile de niveau de vie et n'ayant reçu ni héritage au cours des 10 dernières années ni donation financière depuis au moins 5 ans.

N.B 2 : réf. : Modalité de référence ; ns. : Modalité non significative ; \* : Modalité significative au seuil de 10%, \*\* : Modalité significative au seuil de 5%, \*\*\* : Modalité significative au seuil de 1%.

Source : Enquête Patrimoine 2004 et 2010, calculs des auteurs.

Lecture : En 2004, les ménages ayant perçu une donation financière d'un montant supérieur à la médiane des donations financières, avaient, toutes choses égales par ailleurs, 2,5 fois plus de chance d'être acquéreurs récents que locataires. En 2010, ils ont 4 fois plus de chance.

En ce qui concerne le type de ménage, certaines évolutions notables ont eu lieu sur la période. Alors que les couples avec enfants avaient et ont toujours beaucoup plus de chance d'être AR que toutes les autres catégories de ménages, les personnes seules, bien qu'ayant relativement moins de chance d'être AR, en ont légèrement plus en 2010 qu'en 2004. Ceci est également vrai pour les familles monoparentales. Cette information n'est pas évidente à la simple vue des résultats descriptifs. Ainsi, quand un couple avec enfants a une probabilité d'être AR de 40 % (cf. profil de référence), un couple sans enfant a une probabilité de 27 %, une famille monoparentale une probabilité de 22 % (contre 18 % en 2004) et une personne seule une probabilité de 18 % (contre 14 % en 2004).

Pour ce qui est de la taille urbaine aussi, certains résultats descriptifs sont à relativiser. Ainsi, alors qu'en 2010 les parts des AR vivant dans des communes rurales et dans des villes de plus de 100 000 habitants sont équivalentes (environ 28 %), il apparaît, une fois l'ensemble des variables contrôlées, que les AR ont une probabilité 3 fois supérieure d'acheter dans une commune rurale plutôt que dans une ville de plus de 100 000 habitants. Le lieu d'installation semble fortement lié à l'âge, au type de ménage ou encore au niveau de vie. Une rapide étude des corrélations bivariées<sup>20</sup> nous montre en effet qu'il existe une corrélation positive de l'ordre de 10 % entre la taille urbaine et le niveau de vie et entre la taille urbaine et l'âge. Les différences entre les résultats descriptifs et ceux de nos estimations sont donc justifiées. De plus, pour les différentes modalités de la variable de taille urbaine, la probabilité de devenir AR évolue peu entre 2004 et 2010. Ainsi, la probabilité de devenir acquéreur récent dans une commune rurale est supérieure à 70 % en 2004 comme en 2010. Cette probabilité chute à 30 % pour un achat en Île-de-France.

### **2.1.2. Le profil économique et patrimonial**

On observe, sur la période étudiée, une évolution importante du profil économique et patrimonial des ménages AR.

Au vu des résultats, il apparaît que le niveau de vie est encore plus discriminatoire en 2010 qu'en 2004, notamment pour les bas revenus. Ainsi, un ménage appartenant aux 25 % les plus modestes

---

20. Disponible auprès des auteurs.

voit sa probabilité de devenir AR en 2010 chuter à 8 % contre 16 % en 2004. *A contrario*, pour les ménages plus aisés, la probabilité s'élève à 57 % pour les niveaux de vie entre le 3<sup>e</sup> quartile et le 9<sup>e</sup> décile. Elle dépasse même, en 2004 comme en 2010, les 60 % pour le dernier décile de niveau de vie.

La hausse du nombre de ménages AR ayant reçu une transmission patrimoniale a-t-elle, une fois les autres variables contrôlées, un impact sur la probabilité d'être AR ?

En 2004, les petits transferts intergénérationnels, c'est-à-dire inférieurs à la médiane, que ce soit sous forme d'héritages ou de donations, ne jouaient pas de rôle significatif dans la décision d'acquiescer ou non sa résidence principale. Autrement dit, le fait d'avoir reçu un petit héritage au cours des dix dernières années ou une petite donation financière au cours des cinq dernières années, n'augmentait pas la chance pour le ménage concerné d'acquiescer sa résidence principale. En revanche, une évolution du rôle de ces petits transferts dans la décision d'achat a eu lieu au cours de la période étudiée, puisqu'en 2010, les petites donations financières ont un impact important sur la probabilité d'être AR. Ainsi, un ménage ayant bénéficié d'une donation financière d'un montant inférieur à la médiane a une probabilité d'être AR qui s'élève à 71 % en 2010 alors qu'elle n'était que de 40 % en 2004.

#### **Encadré 5. Quelle probabilité de recevoir une donation financière ? Les résultats d'une estimation *logit***

Les résultats ci-dessous mesurent l'impact des variables socio-démographiques, économiques et du statut d'occupation, sur la probabilité de percevoir une donation financière entre 2004 et 2010.

Alors que le ménage de référence a une probabilité de 10 % d'avoir perçu une donation financière au cours des 5 dernières années, un acquiescer récent voit lui sa probabilité s'élever à 24 %. De même, le fait de recevoir une donation est très corrélé avec la place qu'occupe le bénéficiaire sur l'échelle de niveau de vie. Les ménages ayant un niveau de vie compris entre le 1<sup>er</sup> quartile et le 9<sup>e</sup> décile de niveau de vie ne connaissent pas de différences significatives, mais les ménages dont le niveau de vie est inférieur au 1<sup>er</sup> quartile ont une probabilité de recevoir une donation financière inférieure de 3 points à celle du ménage de référence. Cette probabilité est en revanche supérieure de 3 points pour les ménages à haut niveau de vie (supérieur au 9<sup>e</sup> décile).

Il existe aussi des différences importantes selon la CSP et le type de ménage, les ouvriers, les artisans et les familles monoparentales ayant tous trois des probabilités inférieures à 5 %. Enfin, on peut noter la forte corrélation négative qui existe entre l'âge et la probabilité de percevoir une donation financière au cours des 5 dernières années. Les moins de 30 ans ayant une probabilité de 17 %, contre 10 % pour les 30-40 ans et moins de 5 % pour l'ensemble des autres catégories.

**Tableau 6. Effets des variables socio-démographiques et financières sur la probabilité de percevoir une donation financière**

	Exp (b)
<b>Classe d'âge</b>	
Moins de 30 ans	2,04 ***
Entre 30 et 39 ans	Réf.
Entre 40 et 49 ans	0,52 ***
Entre 50 et 59 ans	0,39 ***
Entre 60 et 69 ans	0,31 ***
Plus de 70 ans	0,10 ***
<b>CSP</b>	
Inactifs	0,08 **
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	0,43 ***
Profession intermédiaire	Réf.
Cadres, Professions intellectuelles supérieures	Ns.
Employés	Ns.
Ouvriers	0,39 ***
<b>Niveau de vie</b>	
Inférieur au 1 <sup>er</sup> quartile	0,70 **
Entre le 1 <sup>er</sup> quartile et la médiane	ns.
Entre la médiane et le 3 <sup>e</sup> quartile	Réf.
Entre le 3 <sup>e</sup> quartile et le 9 <sup>e</sup> décile	Ns.
Supérieur au 9 <sup>e</sup> décile	1,47 **
<b>Type de ménage</b>	
Personne seule	0,77 **
Couple sans enfant	0,78 **
Couple avec enfant(s)	Réf.
Famille monoparentale	0,38 ***
Autre *	Ns.
<b>Taille urbaine</b>	
Commune rurale	0,50 ***
Moins de 20 000 habitants	Ns.
Entre 20 000 et 100 000 habitants	0,43 ***
Plus de 100 000 habitants	Réf.
Ile-de-France	0,66 ***
<b>Statut d'occupation</b>	
Locataire de la résidence principale	Réf.
Propriétaire de la résidence principale	2,03 ***
Acquéreur récent de la résidence principale (entre 2006 et 2009)	2,99 ***
Constante	0,10 ***

\* Malgré sa forte hétérogénéité, la modalité « Autre » n'impacte pas la robustesse du modèle (test de robustesse effectué par les auteurs et disponible à la demande).

Sources : Enquête Patrimoine 2010, calculs des auteurs.

Cette probabilité frôle même les 75 % lorsqu'il s'agit d'une grosse donation financière mais l'impact de ces dernières existait en 2004, bien qu'avec une importance moindre<sup>21</sup>. Enfin, alors qu'en 2004 un ménage ayant reçu un héritage plus élevé avait 60 % de chance d'être acquéreur récent, ce pourcentage s'élève à 70 % en 2010.

## 2.2. Résultats de la régression AR2004/2010

De nouvelles informations nous sont fournies par la comparaison, toujours au travers d'une régression logistique, des AR de 2010 à ceux de 2004. Tout d'abord, cette régression nous permet de considérer l'impact de variables non disponibles pour les locataires, telles que l'apport personnel ou la surface de la résidence principale acquise<sup>22</sup>. Ensuite, cela nous permet de faire ressortir les caractéristiques qui distinguent de façon significative l'acquéreur récent de 2010 de celui de 2004. Enfin, au travers de variantes incorporant l'apport personnel, nous pensons capter l'impact potentiel des plus-values immobilières (ou financières) pour lesquelles nous ne disposons pas d'observations directes.

Les résultats des deux modèles testés sont présentés dans le tableau 7. Le modèle 1 comprend l'intégralité des variables explicatives précédemment analysées ainsi que le taux d'apport et la surface de la résidence principale. Le modèle 2 ne contient que les variables socio-démographiques et le taux d'apport personnel.

La comparaison temporelle des AR à l'aide du modèle 1 montre que l'âge, le type de ménage et la taille urbaine ne sont que très rarement significatifs. Ceci est peu surprenant au regard des données reportées dans le tableau 2 et des résultats de notre régression précédente. De fait, les AR interrogés en 2004 et en 2010 forment une population assez homogène au regard de ces caractéristiques. Par ailleurs, on a confirmation, d'une part, que les ménages modestes (notamment ceux du premier quartile de niveau de vie) ont un accès à la propriété bien plus difficile en 2010

---

21. En 2004, les ménages ayant reçu une donation financière supérieure à la médiane (21 000 euros) avaient 62 % de chance d'être AR.

22. Ces variables ne peuvent être considérées comme purement exogènes puisque l'apport personnel est concomitant à l'acte d'achat tandis que, dans un contexte de cherté de l'immobilier, les ménages peuvent ajuster à la baisse la surface achetée de façon à satisfaire leur contrainte budgétaire.

**Tableau 7. Caractéristiques des acquéreurs récents : les différences entre 2004 et 2010**

	Modèle 1 Exp (b)	Modèle 2 Exp (b)
<b>Classe d'âge</b>		
Moins de 30 ans	Ns.	Ns.
Entre 30 et 39 ans	ref.	ref.
Entre 40 et 49 ans	Ns.	0,76**
Entre 50 et 59 ans	Ns.	Ns.
Entre 60 et 69 ans	Ns.	Ns.
Plus de 70 ans	Ns.	Ns.
<b>Type de ménage</b>		
Personne seule	Ns.	1,35**
Couple sans enfant	Ns.	Ns.
Couple avec enfant(s)	ref.	ref.
Famille monoparentale	Ns.	Ns.
Autre [1]	Ns.	2,03*
<b>Taille urbaine</b>		
Commune rurale	Ns.	Ns.
Moins de 20 000 habitants	Ns.	Ns.
Entre 20 000 et 100 000 habitants	Ns.	Ns.
Moins de 100 000 habitants	ref.	ref.
Ile-de-France	Ns.	Ns.
<b>Niveau de vie</b>		
Inférieur au 1 <sup>er</sup> quartile	0,49***	
Entre le 1 <sup>er</sup> quartile et la médiane	0,80*	
Entre la médiane et le 3 <sup>e</sup> quartile	ref.	
Supérieur au 9 <sup>e</sup> décile	Ns.	
<b>Montant global des donations financières reçues au cours des 5 années précédant l'acquisition de la résidence principale</b>		
Pas de donation financière	ref.	
Inférieur à la médiane	2,07***	
Supérieur à la médiane	Ns.	
<b>Montant global des héritages reçus au cours des 10 années précédant l'acquisition de la résidence principale</b>		
Pas d'héritage	ref.	
Inférieur à la médiane	Ns.	
Supérieur à la médiane	Ns.	
<b>Apport personnel</b>		
Moins de 10 %	1,55***	1,53***
Entre 10 et 30 %	ref.	ref.
Entre 30 et 50 %	1,41***	1,48***
Plus de 50 %	1,77***	1,59***
<b>Surface de la résidence principale</b>		
Moins de 70 m <sup>2</sup>	Ns.	
Entre 70 et 99 m <sup>2</sup>	ref.	
Entre 100 et 149 m <sup>2</sup>	0,77***	
Plus de 150 m <sup>2</sup>	0,68***	
Constante	Ns.	Ns.
R <sup>2</sup>	0,07	0,03

\* Malgré sa forte hétérogénéité, la modalité « Autre » n'impacte pas la robustesse du modèle (test de robustesse effectué par les auteurs et disponible à la demande).

Sources : Enquête Patrimoine 2004 et 2010, calculs des auteurs.

qu'en 2004, et, d'autre part, que les AR de 2010 ont tendance à avoir reçu plus de petites donations financières dans les cinq ans précédant l'enquête, comparativement aux AR de 2004.

L'introduction de la variable de surface montre que les ménages ayant acheté entre 2006 et 2009 ont moins de chance de posséder des « grands » logements (supérieurs à 100 m<sup>2</sup>) que les ménages ayant acheté leur résidence principale entre 2000 et 2003. Puisqu'entre les deux périodes, il n'y a pas eu de modifications significatives concernant le type de ménage, il est clair que la surface par ménage s'est légèrement réduite. La réduction de 8 m<sup>2</sup> de la surface moyenne achetée entre 2004 et 2010 n'est donc pas liée à l'évolution de la composition des ménages mais plus vraisemblablement à la « nécessité de satisfaire la contrainte budgétaire » dans un contexte de prix immobiliers plus élevés.

Concernant le taux d'apport personnel, on peut noter la forte significativité de cette variable et donc l'importance croissante du taux d'apport lors de l'acquisition d'une résidence principale. Ensuite, on a confirmation de la montée en puissance des faibles et des gros apports au détriment des apports « intermédiaires ».

Enfin, l'étude comparée des deux modèles nous renseigne sur la nature probable de cet apport. Le fait d'enlever, dans le modèle 2, les variables économiques et patrimoniales n'engendre qu'une faible variation des coefficients associés aux taux d'apport. Il apparaît donc que les variables de transferts et de capacité d'épargne<sup>23</sup> ne sont pas les principales composantes de l'apport personnel. On peut donc supposer, bien que ne pouvant pas le confirmer, que les plus-values immobilières (ou financières) constituent une part non négligeable des apports personnels les plus importants. Concernant les faibles apports, l'assouplissement des conditions de crédit sur la période étudiée pourrait expliquer leur progression.

### 3. Conclusion

L'objet de cet article était d'étudier le profil des ménages français acquéreurs de leur logement dans les années 2000 au travers des enquêtes Patrimoine de l'INSEE. Sans surprise, le niveau de vie

---

23. On considère ici le niveau de vie comme une approximation relativement bonne de la capacité d'épargne.

est un déterminant important de l'accession à la propriété : plus un ménage est « riche », plus sa probabilité d'acheter sa résidence principale – relativement au fait de rester locataire – augmente. Fait notable, les ménages les plus modestes ont vu leur probabilité d'accéder à la propriété se dégrader considérablement entre la première et la seconde moitié des années 2000.

En plus du niveau de vie, le fait de recevoir un transfert intergénérationnel (tout particulièrement une donation financière) augmente la probabilité de devenir acquéreur récent, avec un impact plus fort dans la seconde moitié des années 2000. Comme le fait d'avoir un niveau de vie élevé et de recevoir une donation financière sont relativement corrélés, ceci renforce l'avantage des ménages les plus aisés pour acquérir leur résidence principale, et participe donc à la transmission des inégalités sociales.

La cherté – croissante – de l'immobilier français a incité les ménages à acheter dans les communes de moins de 20 000 habitants (communes rurales incluses), où les prix sont moins élevés. Comparativement, la probabilité de devenir acquéreur chute considérablement pour un ménage d'Ile-de-France. Enfin, compte tenu des prix immobiliers élevés, l'ajustement est aussi passé par une diminution des surfaces achetées afin de satisfaire la contrainte budgétaire des ménages.

Cette étude laisse pour autant un certain nombre de questions ouvertes. Par exemple, quel a été le véritable impact des plus-values immobilières sur la capacité d'accéder (à nouveau) à la propriété dans les années 2000 ? Si nos estimations semblent montrer que les dites plus-values ont eu un impact, nous ne sommes pas en mesure d'évaluer précisément cet impact sur la probabilité de devenir acquéreurs, faute de données directement observables. Cela implique aussi que nous ne pouvons pas étudier si « la hausse a nourri la hausse » ou encore, si cela a participé à l'éviction des locataires les plus modestes du marché immobilier. À ce titre, une extension intéressante de notre travail pourrait consister à analyser à quel point les dispositifs de type « prêt à taux zéro » (PTZ) ont permis de (re-)solvabiliser certains ménages, variables disponibles seulement dans l'enquête Patrimoine 2010.