

# BILAN DE L'ACTIVITE DU FGAS POUR LA GENERATION 2007

<b>1</b>	<b>SYNTHESE DES OPERATIONS GARANTIES EN METROPOLE POUR LA</b>	
	<b>GENERATION 2007.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>BILAN STATISTIQUE DES PRETS GARANTIS EN METROPOLE POUR LA</b>	
	<b>GENERATION 2007.....</b>	<b>17</b>
2.1	LES PAS DE LA GENERATION 2007 .....	17
2.2	LES PRÊTS A 0% GARANTIS DE LA GENERATION 2007.....	40
<b>3</b>	<b>BILAN STATISTIQUE DES PRETS GARANTIS DANS LES DEPARTEMENTS</b>	
	<b>D'OUTRE MER POUR LA GENERATION 2007 .....</b>	<b>53</b>
3.1	PAS DOM DE LA GENERATION 2007 .....	53
3.2	PTZ DOM GARANTIS DE LA GENERATION 2007 .....	54
<b>4</b>	<b>NOTE METHODOLOGIQUE SUR LA NOTION DE GENERATION.....</b>	<b>56</b>
<b>5</b>	<b>ANNEXES.....</b>	<b>58</b>

## **Avertissement :**

La génération 2007 est la première du dispositif relatif au « Nouveau FGAS », c'est-à-dire le régime de garantie postérieur à la liquidation, à la fin de l'année 2005, des actifs du Fonds de garantie tels que constitués depuis 1993. A titre transitoire, la génération 2006 a été rattachée à l'ancien FGAS, au prix d'une modification de son périmètre, ce qui a aussi une répercussion sur le périmètre de la génération suivante. Par convention expresse, la génération 2007 ne représente que l'ensemble des prêts PAS et des prêts à 0% garantis qui sont à la fois émis **et** mis en force en 2007.

En conséquence la taille de cette génération est sensiblement réduite par rapport à la génération 2006 composée non seulement, comme les générations antérieures, de tous les prêts garantis mis en force en 2006 quelle que soit leur année d'émission (79.9 % du total de la génération qui compte 109 514 prêts), mais encore de tous les prêts simplement émis au cours de cette année 2006, quelle que soit l'année de leur mise en force ultérieure. Cela explique la taille inhabituelle de cette génération. L'intersection de ces deux composantes de la génération 2006 (prêts émis **et** mis en force en 2006, soit 59.1% des prêts ou 64 913 prêts et **environ 39 600 opérations garanties** en chiffres absolus), constitue la seule fraction de la génération 2006 directement comparable à la génération 2007.

Le présent bilan s'attache à la notion de génération au sens conventionnel, ne serait-ce que parce que seule vaut la définition conventionnelle au regard des conditions de prise en garantie des prêts par le FGAS. La génération 2007 étant la première génération du dispositif dit du Nouveau FGAS, l'Etat et les Etablissement de Crédit partagent à parts égales le coût des sinistres éventuels (hormis les cas de sinistralité située dans la zone de malus), contrairement aux générations précédentes, pour lesquelles l'Etat assume désormais seul le coût des sinistres (excepté la sinistralité en zone de malus).

En revanche, pour apprécier les évolutions dans le temps, seule est pertinente la comparaison sur une base homogène, à savoir celle des mises en force dans l'année calendaire. Cela est signalé dans le présent bilan par des *commentaires en caractères italiques*.

Pour plus de détail, le lecteur est invité à se reporter à la note méthodologique page 56.

# 1 SYNTHÈSE DES OPÉRATIONS GARANTIES EN MÉTROPOLE POUR LA GÉNÉRATION 2007

**32 907 opérations<sup>1</sup> financées à l'aide de 54 463 prêts garantis pour la génération 2007**

Le nombre d'opérations financées avec un prêt garanti de la génération 2007 est de près de 32 900<sup>2</sup> unités. *S'agissant des mises en force de l'année 2007, le nombre d'opérations garanties atteint 44 400, soit une baisse de 16% d'une année sur l'autre et l'effectif le plus faible depuis 1996.* Depuis 1993, le total cumulé avoisine 834 000 opérations, soit plus de 1 300 000 prêts garantis mis en force pour un montant prêté total de 60 milliards d'euros.

Nombre d'opérations garanties	Avec prêt à 0% garanti	Sans prêt à 0% garanti	Ensemble
Avec PAS	21 556	9 876	<b>31 432</b>
Sans PAS	1 475		1 475
Ensemble	<b>23 031</b>	9 876	32 907

---

<sup>1</sup> Estimations : le système d'information du FGAS ne permettant pas de relier entre elles les déclarations de PAS et de PTZG, les données relatives à une même opération financée par deux prêts garantis (un PAS et un PTZG) sont reconstituées en exploitant la base des prêts à 0% déclarés garantis avec un PAS comme prêt principal, avec un redressement sur le nombre de prêts à 0% réellement garantis au FGAS. Par ailleurs, certains établissements font deux déclarations distinctes à la SGFGAS lorsque le prêt PAS est à taux révisable avec une partie fixe (prêt mixte), ce qui a pour effet d'augmenter artificiellement le nombre de prêts dans le système d'information, et par voie de conséquence la production des établissements concernés. Cela est neutre en revanche pour les parts de marché, calculées sur les montants de prêts.

<sup>2</sup> Le bilan statistique 2007 étant rédigé à partir de la base de données actualisée en 2008, les résultats affichés pour les années précédentes peuvent différer légèrement de ceux qui ont été publiés en juillet 2007 dans le cadre du Bilan statistique du FGAS en 2006, du fait même de cette actualisation.

La proportion d'opérations avec PAS et PTZ<sup>3</sup> garanti est toujours dominante et se stabilise en 2007 à 66% (le même niveau qu'en 2006 contre 60% en 2005 et 51% en 2004). Les opérations financées par un PAS seul ne représentent plus que 30% en 2007 alors que les opérations avec un PTZ garanti et sans PAS restent marginales mais continuent de perdre en proportion et atteignent désormais 4.5% des opérations garanties (-0.2 point). *Les mêmes constats sont valables pour les mises en force de l'année 2007.*

## I. CARACTERISTIQUES DES OPERATIONS

### ➤ Logement neuf

Pour la génération 2007, les logements neufs représentent 42% des opérations garanties par le FGAS.

Ce secteur comptabilise pour la génération 2007, 13 787 opérations financées à 71% par un PTZ garanti associé à un PAS.

*Concernant les mises en force de l'année 2007, la proportion du neuf est de 50%, marquée par une baisse de 2 points par rapport aux mises en force de 2006 avec 22 286 opérations. Cette différence tient à l'ancienneté plus marquée des prêts mis en force par rapport à ceux de la génération 2007 ce qui pourrait signaler une désaffection récente des ménages modestes pour les opérations neuves, en général éloignées des centres villes et qui alourdisent le budget transport des ménages. En effet, si on se réfère aux évolutions entre prêts simplement émis on observe une part des opérations dans le neuf en 2007 en baisse de pratiquement 10 points par rapport à celles de 2006 (42.6% contre 52.5%). Tandis que la proportion du neuf du temps de l'ancien dispositif de PTZ, soit avant 2005, représentait environ les deux-tiers de l'ensemble de la production garantie.*

---

<sup>3</sup> Dans ce bilan de la génération 2007, le vocable « **prêts à 0%** » ou son abréviation « **PTZ** » désignera dans la suite du commentaire **les Nouveaux Prêts à 0%** (extension du PTZ à l'ancien sans quotité minimale de travaux à compter du 1<sup>er</sup> février 2005).

Opérations neuves garanties	Nombre	Montant moyen opération (€)
PAS avec Prêt à 0%	9 734	147 600
PAS sans Prêt à 0%	3 744	170 300
Prêt à 0% sans PAS	309	154 500
Ensemble	13 787	153 900
<i>Rappel : ensemble prêts à 0% émis et mis en force dans le neuf en 2007</i>	48 773	153 400

Le montant moyen de l'opération dans le neuf est de 153 900 €, soit + 4.5% en un an. Il demeure plus élevé dans le secteur du neuf que dans celui de l'ancien. *S'agissant des seules mises en force de l'année 2007, le coût moyen d'opération est un peu plus faible de 700 €.*

➤ **Acquisition avec amélioration**<sup>4</sup>

L'acquisition-amélioration représente 5 560 opérations, soit 17% de l'ensemble. Ces presque 5 600 opérations se répartissent à 55% pour un financement PTZG+PAS, à 44% pour un PAS seul et à 1% pour un PTZG seul.

*S'agissant des mises en force intervenues en 2007, le nombre d'opérations garanties dans ce type d'opération est d'environ 6 300. Les proportions entre les types de financement, très proches de celles de la génération 2007, traduisent dans leur déformation d'une année sur l'autre, une augmentation de la proportion des PAS seuls de 9% qui s'explique par leur*

---

<sup>4</sup> La répartition des effectifs entre acquisition-amélioration et acquisition seule étant entachée d'erreurs commises par certains établissements de crédit dans leurs déclarations de prêts garantis, les effectifs de ces deux catégories ont été redressés au prorata de la répartition des prêts à 0% garantis déclarés dans le système d'information spécifique du PTZ.

*stabilité en effectifs d'une année sur l'autre, dans un contexte de recul important de la production globale. Corrélativement, les autres formes de financement ont reculé en valeur absolue.*

Opérations d'acquisition amélioration garanties	Nombre	Montant moyen opération (€)
PAS avec Prêt à 0%	3 038	126 900
PAS sans Prêt à 0%	2 472	148 700
Prêt à 0% sans PAS	50	125 300
Ensemble	5 560	136 600
<i>Rappel : ensemble Prêts à 0% émis et mis en force dans l'acquisition-amélioration en 2007</i>	39 168	124 900

Le coût moyen de l'opération dans l'acquisition amélioration augmente de 9% par rapport à 2006 et atteint 136 600 € en 2007. L'écart entre le neuf et l'acquisition amélioration reste toujours assez important : le montant d'opération dans le premier étant désormais supérieur de 17 300 € à celui dans le second. *S'agissant des mises en force de l'année 2007, l'évolution du coût moyen d'opération en proportion est similaire à celle de la génération 2007, soit une augmentation de 8% sur un an à 135 100 €.*

### **Autres opérations dans l'ancien**

Pour la génération 2007 les acquisitions seules représentent 12 977 opérations soit 39.4% de l'ensemble des opérations garanties, dont 67% sont financées par un PAS et un PTZG, 24% par un PAS seul et 9% par un PTZG seul.

*Concernant les mises en force intervenues en 2007, les acquisitions seules représentent 15 119 opérations, soit 34.1% des opérations garanties, contre 33.6% en 2006.*

Les opérations d'amélioration seule représentent 1.8% des opérations garanties (1.6% pour les mises en force de 2007).

Autres opérations garanties		Nombre	Montant moyen opération (€)
Acquisition seule	PAS avec Prêt à 0%	8 785	139 009
	PAS sans Prêt à 0%	3 077	164 528
	Prêt à 0% sans PAS	1 115	140 706
	Ensemble	12 977	145 205
	<i>Rappel : ensemble PTZ émis et mis en force dans l'acquisition seule en 2007</i>	107 949	146 510
Amélioration seule		582	114 800

Le montant moyen d'opération reste stable pour l'acquisition seule et atteint 145 205 € et il est en baisse de 3.7% s'agissant de l'amélioration seule à 114 800 €

## II Caractéristiques des emprunteurs

L'étude du **revenu** mensuel<sup>5</sup> moyen de l'année N par type d'opération pour les emprunteurs bénéficiant à la fois d'un PAS et d'un PTZ garanti fait ressortir les statistiques suivantes :

Revenu mensuel moyen des emprunteurs bénéficiant de prêts garantis (PAS+PTZG) (€)	Neuf	Acquisition - amélioration	Acquisition seule	Ensemble
2006	2 200 €	1 970 €	1 980 €	2 110 €
2007	2 270 €	1 980 €	1 990 €	2 110 €
Rappel : ensemble PTZ émis et mis en force en 2007	2 520 €	2 300 €	2 440 €	2 430 €

Le revenu mensuel moyen reste supérieur dans le neuf, comparativement à l'ancien, pour les opérations financées en PAS+PTZG, et augmente de 3.2% par rapport à celui de la génération 2006. Il est inférieur de 250 euros en moyenne à celui des ménages accédant avec un prêt à 0% dans le neuf (2 520 €).

De plus, on observe une évolution à la baisse du revenu fiscal de référence de 1.6% de la génération 2007 par rapport à la génération 2006, après conversion en revenus salariaux annuels bruts (i.e. par division des RFR des offres émises avant le 1er avril 2007 par  $0.72 = 0.9 \times 0.8$  et par 0.9 au delà). Cette constatation est sans doute liée à la diminution de 1% de la proportion des ménages de 3 et 4 personnes (majoritaires) et de la progression des personnes seules, plus jeunes, dans la même proportion, mais aussi et surtout de la proportion très forte d'émissions faites avec la référence N-2 au sein de la génération 2007 (61%) contre 34% seulement pour la 2006.

Le calcul du revenu moyen mensuel par unité de consommation (u.c.) selon l'échelle d'Oxford permet de comparer les emprunteurs d'un PAS et d'un PTZG avec les emprunteurs d'un PTZ quelle que soit leur composition familiale. Le revenu par u.c. des ménages ayant

---

<sup>5</sup> Le calcul du revenu mensuel moyen de l'année N a été effectué sur un échantillon de taille relativement réduite (seulement 35% des déclarations), en raison du caractère facultatif de cette variable dans la base FGAS, et compte tenu des valeurs mal renseignées où les montants de revenu étant déclarés comme le revenu mensuel au lieu d'annuel.

des prêts garantis est le plus important dans l'acquisition seule (970€) tout en restant sensiblement inférieur à celui de l'ensemble des ménages bénéficiant d'un PTZ en acquisition seule (1 389€ soit 30% de différence). *Les conclusions susmentionnées restent valables sur l'ensemble des PAS mis en force en 2007.*

Revenu mensuel moyen par unité de consommation des emprunteurs bénéficiant de prêts garantis (PAS+PTZG) (€)	Neuf	Acquisition - amélioration	Acquisition seule	Ensemble
2006	955 €	946 €	1 038 €	976 €
2007	955 €	927 €	970 €	955 €
Rappel : ensemble PTZ émis et mis en force en 2007	1 225 €	1 236 €	1 389 €	1 312 €

Dans le secteur du neuf et tout comme l'année passée, les hausses du montant moyen d'opération et du revenu augmentent légèrement le poids financier de ces opérations pour les ménages, et ceci quelle que soit la combinaison de prêts concourant au financement de l'opération garantie : désormais l'opération garantie par le FGAS dans le neuf équivaut en moyenne à 5 ans et 8 mois de revenu net, soit 2 mois de plus qu'en 2006 (ratio plus élevé pour les PAS seuls à 6 ans et 3 mois). *Ce constat est similaire sur les prêts mis en force en 2007.*

#### Equivalent en années de revenu net du coût de l'opération pour un logement neuf

Opérations neuves	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PAS avec Prêt à 0%	4.4	4.5	4.5	4.7	5.0	5.3	5.3	5.4
PAS sans Prêt à 0%	4.6	4.9	5.1	5.2	5.5	5.7	6.0	6.2
Prêt à 0% sans PAS	4.4	4.7	4.4	4.4	4.4	4.8	5.2	5.4
Ensemble	4.4	4.6	4.6	4.8	5.1	5.4	5.5	5.6
<i>Rappel : ensemble prêts à 0% dans le neuf par génération au sens du (N)FGAS</i>	4.1	4.2	4.3	4.5	4.7	5.1	5.0	5.1

Le revenu mensuel moyen est stable (+0.5%) par rapport à la génération 2006 dans l'acquisition avec amélioration. Il est par ailleurs sensiblement inférieur à celui relatif à

l'ensemble des PTZ (1 980 € contre 2 300 € soit 13.9% de moins). *On constate la même tendance pour les mises en force de l'année 2007.*

Le ratio du coût moyen de l'opération sur le revenu moyen continue d'augmenter en 2007 dans l'acquisition amélioration et atteint 5 années et 9 mois en moyenne (soit 5 mois de plus qu'en 2006). Cet accroissement du ratio est lié à la hausse du montant moyen d'opération. L'augmentation est plus marquée pour les opérations financées par un PAS sans Prêt à 0% (6 années et 2 mois). *Quant aux prêts mis en force au cours de l'année 2007, il n'y a pas de différence significative par rapport à la génération 2007.*

**Equivalent en années de revenu net du coût de l'opération (acquisition avec amélioration) garantie.**

Opérations d'acquisition-	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PAS avec Prêt à 0%	3.9	3.9	4.0	4.3	4.6	5.1	5.2	5.3
PAS sans Prêt à 0%	2.9	3.4	4.1	4.2	4.5	5.0	5.7	6.2
Prêt à 0% sans PAS	3.6	3.9	3.7	3.7	4.2	4.3	4.7	5.0
Ensemble	3.7	3.8	4.0	4.2	4.6	5.0	5.3	5.7
<i>Rappel : ensemble prêts à 0% en acquisition amélioration par génération au sens du (N)FGAS</i>	3.3	3.3	3.4	3.6	3.9	4.5	4.4	4.5

Le revenu mensuel moyen des ménages de la génération 2007 reste stable (1 990€) par rapport à 2006 dans l'acquisition seule.

Contrairement aux acquisitions avec amélioration, la stabilisation des prix moyens d'opération dans l'ancien sans travaux et du revenu moyen par rapport à la génération 2006 permet au ratio du coût moyen de l'opération sur le revenu moyen de rester stable à 6 années et 2 mois de revenus.

*Sur les mises en force de l'année 2007, les résultats relatifs aux coûts moyens d'opération, revenu mensuel moyen et coût moyen de l'opération en année de revenus, sont un peu plus élevés que ceux de la génération 2007 : 6 ans et 5 mois pour l'ensemble des opérations dans l'acquisition seule, 8 ans et 3 mois pour les PAS sans prêts à 0% et 5 ans et 7 mois pour les prêts à 0% sans PAS.*

**Equivalent en années de revenu net du coût de l'opération (acquisition ou amélioration) garantie**

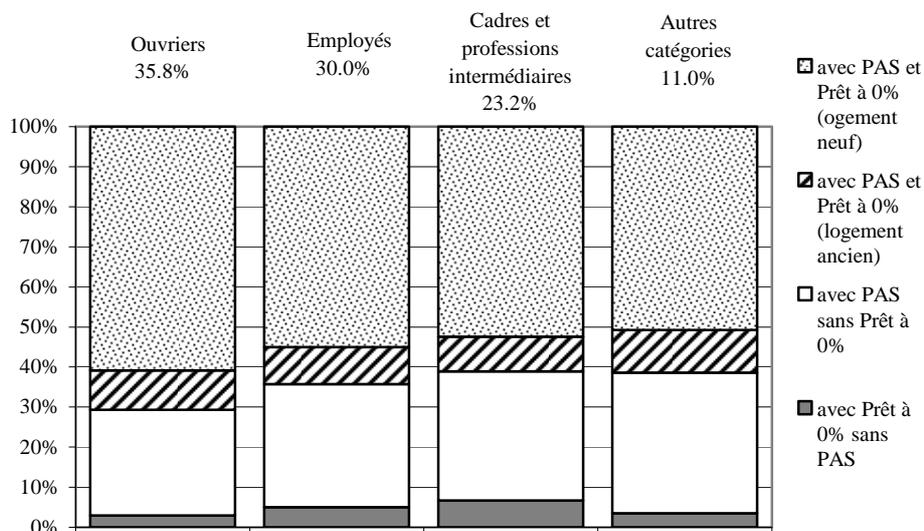
<u>Autres opérations</u>		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Acquisition seule	PAS avec Prêt à 0%						5.7	5.7	5.8
	PAS sans Prêt à 0%	4.3	4.7	4.6	4.8	5.3	5.9	7.3	7.5
	Prêt à 0% sans PAS						4.9	5.4	5.5
	Ensemble						5.7	6.1	6.1
	<i>Rappel : ensemble PTZ en acquisition seule par génération au sens du (N)FGAS</i>						5.1	4.9	5.0

Il n'y a pas de changements marquants par rapport à la génération précédente dans **la répartition par CSP des emprunteurs**. Les ouvriers représentent 36% de l'ensemble des emprunteurs et les employés 30%. Les cadres et professions intermédiaires ont une proportion de près d'un quart de l'ensemble (avec une proportion plus forte pour les opérations financées par un PTZG seul près de 34%). *S'agissant des mises en force de l'année 2007, les résultats selon la CSP de l'emprunteur ne font pas ressortir de différence significative par rapport à ceux de la génération 2007.*

En croisant avec le type d'acquisition, les ouvriers investissent relativement plus dans le neuf (50% contre 43% pour l'ensemble). S'agissant des employés et l'ensemble des cadres et professions intermédiaires, ils accèdent relativement plus souvent dans l'acquisition seule (respectivement 42% et 40% contre 37% pour l'ensemble).

Les opérations financées par un PAS et un PTZ garanti sont majoritaires quelle que soit la CSP de l'emprunteur (de 61% pour l'ensemble des cadres et professions intermédiaires jusqu'à 71% pour les ouvriers).

**Répartition des opérations garanties par catégorie socioprofessionnelle  
et type de financement de l'opération**



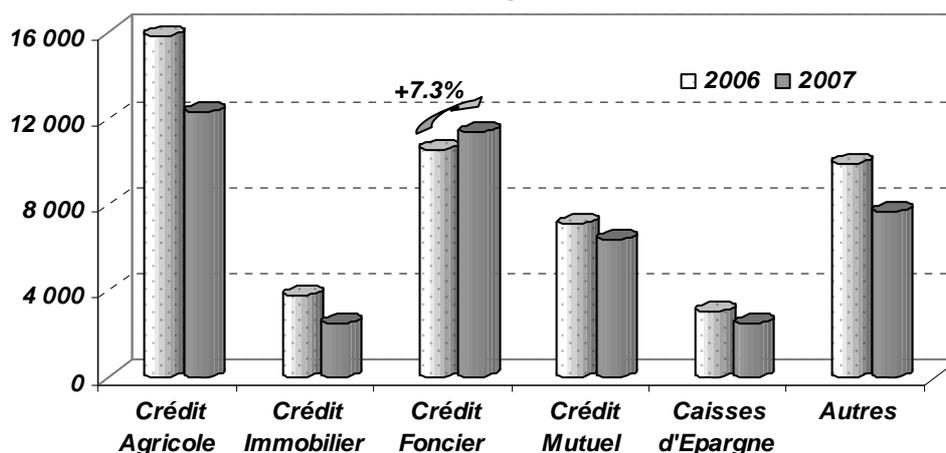
### III. ANALYSE PAR Etablissements de Crédit

#### Préliminaire

L'analyse qui va suivre s'attache à comparer les **effectifs** des opérations financées par les différents réseaux. Le lecteur est invité à compléter cette analyse par la lecture des pages 19 et 41 de ce rapport respectivement dédiées aux PAS et aux PTZG, qui sont plus traditionnellement faites en parts de marchés établies sur les **montants** de prêts. Les différences entre les résultats obtenus à partir des différents types d'analyse proviennent de ce que les montants moyens de prêts distribués par les Etablissements spécialisés sont plus élevés que ceux des banques AFB ou mutualistes.

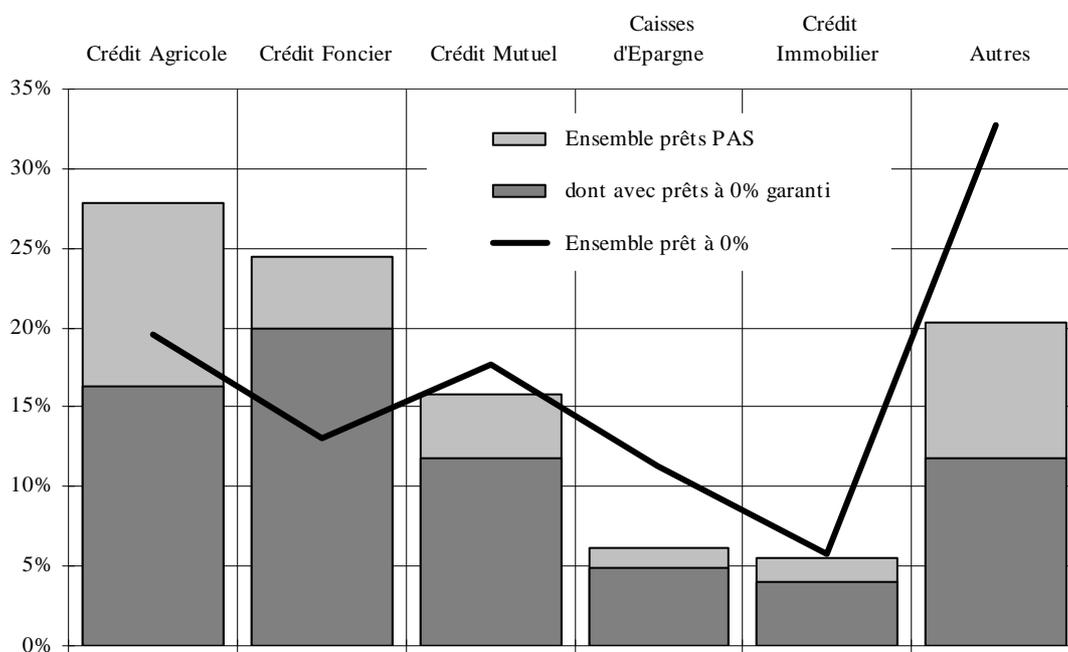
Le Crédit Agricole, malgré une légère baisse, demeure le principal réseau distributeur avec 27% des opérations garanties (30% pour la génération 2006). Le Crédit Mutuel et le Crédit Foncier gagnent chacun 2 points de parts de marché (respectivement 15% et 24% en effectifs) par rapport à 2006. La catégorie des autres établissements de crédit est en progression de 3% par rapport à la génération 2006 et atteint 24%. *L'image est identique si l'on considère toutes les mises en force de l'année 2007 : le Crédit Agricole est toujours au premier rang s'agissant de la distribution des opérations garanties (28% contre 30% des mises en force réalisées en 2006) mais il est suivi de près par le Crédit Foncier avec 26% de parts de marché (en effectifs) qui gagne 5 points par rapport à 2006.*

**Evolution des PAS mis en force par Etablissement de Crédit**



*Pour une production globale de PAS nettement orientée à la baisse en 2007(-15.2%), il faut souligner une évolution remarquable du Crédit Foncier qui réalise 7.3% de plus sur un an des PAS mis en force en 2007 (cf. le graphique ci-dessus).*

**Répartition par réseau du nombre d'opérations garanties et de l'ensemble des PTZ (garantis ou non) selon le financement de l'opération.**



Le graphique ci-dessus montre que le Crédit Agricole est le plus gros distributeur de PAS, mais se place derrière le Crédit Foncier pour la distribution de PAS associés à un PTZ garanti. Le Crédit Foncier, le premier distributeur des PAS avec un prêt à 0% garanti, garde sa deuxième place en parts de marché pour les prêts garantis, mais se place derrière le Crédit mutuel pour la distribution de PTZ. On constate que les établissements de crédit regroupés au sein de la catégorie « Autres » c'est-à-dire le Crédit Lyonnais, le groupe CIC, les Banques Populaires, la Société Générale, le Crédit du Nord, BNP Paribas, l'UCB, distribuent 33% des PTZ, mais sensiblement moins de prêts PAS (20%).

Pour mesurer l'évolution dans le temps et par réseau du poids relatif des opérations garanties par le FGAS (à savoir PAS ou prêt à 0% garanti), ces opérations ont été rapportées (en nombre) à l'ensemble des opérations financées par des prêts réglementés et enregistrées à la SGFGAS (donc y compris les prêts à 0% non garantis par le FGAS). En calculant cet indicateur pour chaque réseau depuis 1996 le classement suivant est obtenu :

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	<b>2007</b>
Crédit Foncier	80%	66%	64%	66%	47%	55%	62%	62%	54%	37%	45%	<b>29%</b>
Crédit Agricole	52%	55%	58%	57%	57%	49%	58%	59%	57%	35%	33%	<b>21%</b>
<b>Ensemble</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>52%</b>	<b>53%</b>	<b>48%</b>	<b>46%</b>	<b>52%</b>	<b>52%</b>	<b>48%</b>	<b>26%</b>	<b>25%</b>	<b>16%</b>
Crédit Immobilier	75%	73%	74%	73%	61%	57%	43%	38%	29%	21%	26%	<b>15%</b>
Crédit Mutuel	47%	47%	49%	49%	46%	45%	53%	53%	46%	22%	22%	<b>14%</b>
Autres	20%	23%	29%	36%	30%	32%	42%	47%	45%	22%	22%	<b>12%</b>
Caisses d'Épargne	40%	42%	43%	46%	44%	40%	47%	45%	37%	16%	16%	<b>9%</b>

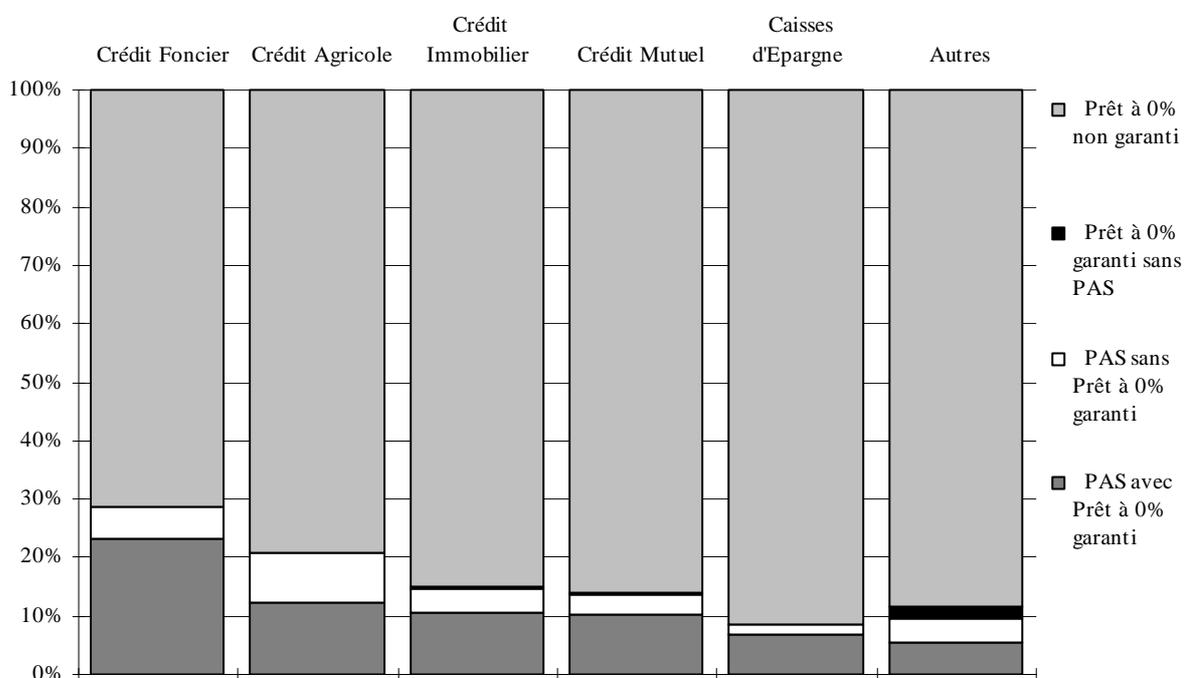
L'évolution au cours des douze dernières années peut se décomposer en quelques sous-périodes:

- 1996-1999 : le poids relatif des opérations garanties augmente sous l'effet d'entraînement du Prêt à 0%, créé à la fin de 1995 ;
- 2000-2001 : ce poids s'effrite jusqu'au relèvement des plafonds de ressources des PC-PAS (nov. 2001) ;
- 2002-2003 : ce poids se redresse sous l'effet de la mesure précitée ;
- 2005-2006 : la chute de près de moitié est liée au doublement des effectifs du NPTZ du fait de l'ouverture de ce prêt à l'ancien sans travaux, sachant que les NPTZ sont très majoritairement non garantis ;
- 2007 : nouvelle contraction à 16% (-9 points sur un an) qui semble traduire un effet d'éviction des ménages parmi les plus modestes qui cherchent à acquérir un logement. Le durcissement des conditions de l'offre de crédit immobilier par les établissements de crédit depuis la crise de l'été 2007 commence par pénaliser les accédants aux revenus les plus faibles (donc ceux sous plafonds PAS avant ceux sous plafonds PTZ) ; en outre, du fait de la perspective à moyen terme d'un enchérissement du prix des carburants, même l'achat des logements les moins chers, parce qu'éloignés des centres villes, peut fragiliser le budget des ménages une fois pris en compte le coût des déplacements et donner lieu à des refus de prêts par les banques dans des situations encore naguère acceptées par elles.

Le Crédit Foncier et le Crédit Agricole restent les établissements qui ont le plus recouru à la garantie FGAS avec une part garantie de respectivement 29% et 21%. Pour tous les autres groupes bancaires, la part des prêts garantis dans leur production de prêts réglementés est inférieure à 16%. *Concernant les mises en force de l'année 2007, elles sont en baisse par rapport aux mises en force de l'année 2006 de 1 à 6 points selon l'établissement de crédit. La part de la production garantie est de 33% pour le Crédit Foncier (-1 point) et 21% pour le Crédit Agricole (-6 points) contre 17% pour l'ensemble des établissements de crédit, soit 5 points de moins par rapport aux mises en force de l'année précédente.*

Le graphique suivant montre que le PTZ non-garanti est toujours privilégié par la totalité des établissements de crédit en 2007. De la même manière, l'analyse des mises en force intervenues en 2007 conduit aux mêmes résultats.

### Répartition par type de prêts pour les principaux réseaux



Dans la catégorie « autres », sont représentés : Le Crédit Lyonnais, CIC, BNP Paribas, UCB, Société Générale et Banques Populaires.

## 2 BILAN STATISTIQUE DES PRETS

### GARANTIS EN METROPOLE POUR LA

### GENERATION 2007<sup>1</sup>

#### 2.1 LES PAS DE LA GENERATION 2007

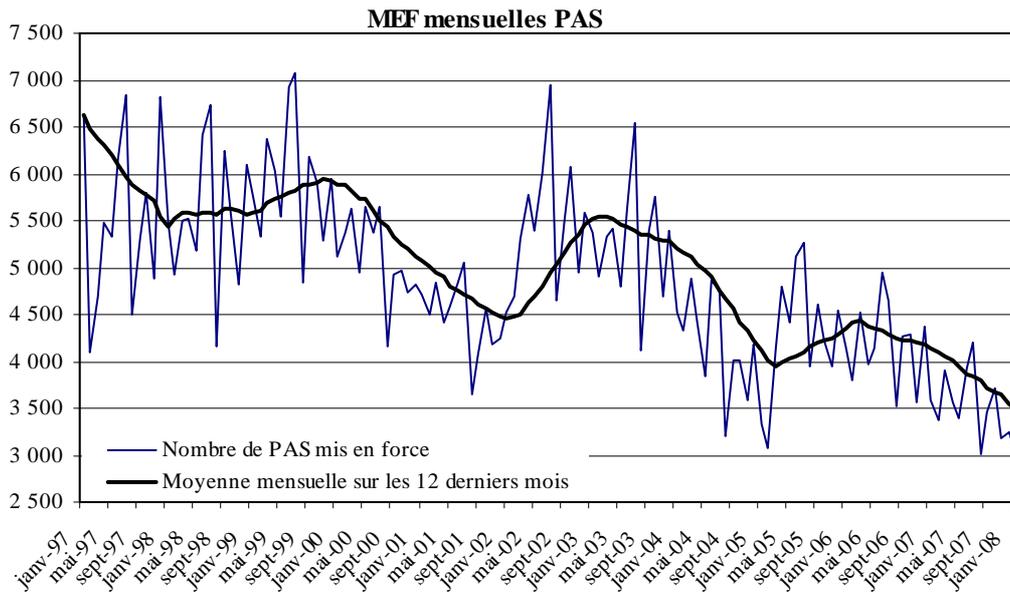
La génération 2007 compte 31 432 PAS métropolitains pour un montant prêté global de 3.1 milliards d'euros. Fin 2007, le FGAS comptait 807 466 PAS Métropole pour un montant total de crédits de 51.8 milliards d'euros (informations parvenues à la SGFGAS au 31 mars 2008).

Génération	Nombre de prêts	Montant garanti (M€)
1993	8 801	341.2
1994	39 250	1 549.4
1995	36 344	1 490.6
1996	78 516	3 430.9
1997	66 507	3 176.6
1998	66 651	3 525.8
1999	71 218	4 207.3
2000	61 316	3 708.1
2001	53 645	3 419.6
2002	65 427	4 674.9
2003	63 324	4 881.1
2004	50 614	4 110.0
2005	51 401	4 438.5
2006	63 020	5 753.5
2007	31 432	3 076.3
<b>Total</b>	<b>807 466</b>	<b>51 784</b>

---

<sup>1</sup> Le bilan statistique 2007 étant rédigé à partir de la base de données actualisée en 2008, les résultats affichés pour les années précédentes peuvent différer légèrement de ceux qui ont été publiés en juillet 2007 dans le cadre du Bilan statistique du FGAS en 2006.

Après avoir connu un pic en 2002 avec 65 500 PAS, le nombre des mises en force a décliné jusqu'en 2004 (50 700) et l'année 2005 interromp cette baisse avec une légère reprise des déclarations qui sont en hausse jusqu'à la mi-2006. Depuis juillet, 2006 le nombre des mises en force ne cesse de descendre. On constate une diminution progressive des mises en force des PAS tout au long de l'année 2007. La moyenne mensuelle en 2007 est de 3 546 prêts PAS mis en force (contre 4 182 en 2006) avec un maximum de 4 211 prêts en juillet 2007.



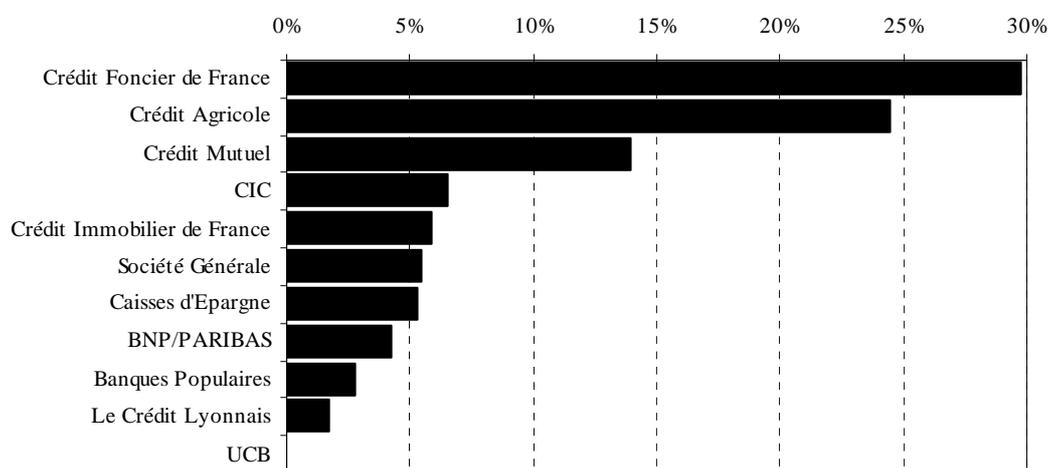
En 2007, le montant moyen d'un PAS est de 97 900 € (+7.2% par rapport à 2006) pour financer une opération en moyenne de 148 000 €(soit +3.2% par rapport à 2006), et donc une quotité de financement qui est en hausse et atteint 66%, le même niveau qu'en 2004, contre 64% en 2006 et 65% en 2005. Quant aux mises en force intervenues en 2007, le montant moyen du PAS est beaucoup plus faible de 94 600 €. Le montant moyen d'opération est sensiblement le même que celui de la génération 2007, la quotité (64%) diminue par rapport aux mises en force de l'année 2006.

Par ailleurs, les emprunteurs ont un revenu mensuel moyen de 2 100 €(soit une baisse de 2.4% par rapport à 2006). On ne note pas de différence avec le revenu moyen concernant les seules mises en force de 2007.

## Répartition des PAS par établissements

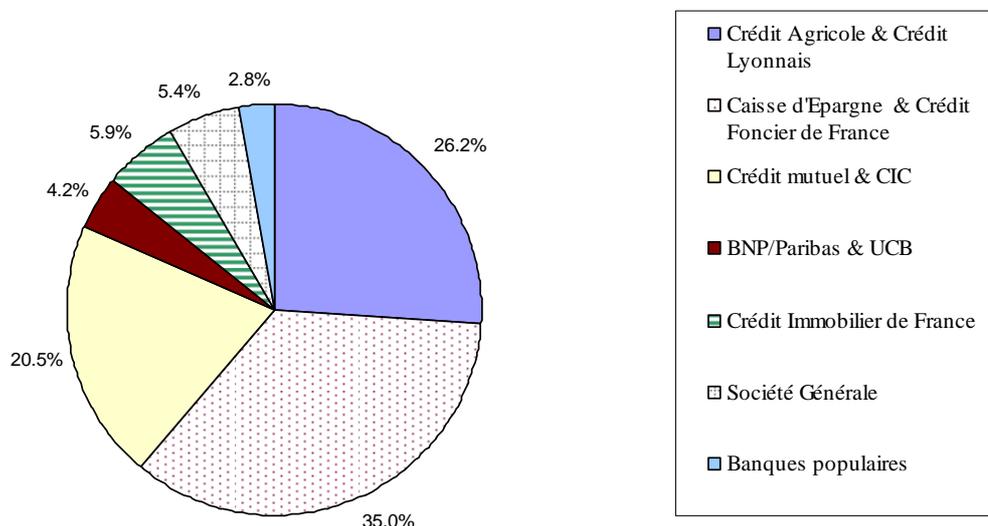
Mise à part une nette augmentation de la part de marché du Crédit Foncier de France qui passe de 27% à 30% de 2006 à 2007 (au détriment de la majorité des autres groupes), une relative homogénéité est observée dans l'évolution des montants de PAS selon les établissements de crédits en 2007, excepté le Crédit Agricole et le Crédit Immobilier. Le premier connaît une baisse de 3 point et il perd sa position de premier distributeur de prêts PAS avec une part de marché de 28% en 2006 en l'abandonnant au profit du Crédit Foncier. Le deuxième descend d'un rang après une perte de 2.3 points en 2007. Ainsi, il devient le 5<sup>e</sup> réseau distributeur derrière le CIC qui conquiert 6.5% du marché en 2007 contre 5.9% en 2006. L'ensemble, le Crédit Agricole et Crédit Foncier, continue à distribuer à eux seuls plus de la moitié de la production de PAS. Sur les mises en force de l'année 2007, la hausse de la part de marché du Crédit Foncier est plus forte (+6 points à 31%) que celle de la génération 2007. En terme de l'évolution du montant prêté, le Crédit Foncier est marquée par une croissance de 7%, passant de 1 164 M€ en 2006 à 1 248 M€ en 2007. Le reste des établissements de crédit ont des répartitions similaires à la génération 2007.

### Parts de marché (en montants) des établissements de crédit de la génération 2007



Ci-dessous sont présentées les parts de marché (en montants) par groupe, par ordre décroissant dans le sens des aiguilles d'une montre :

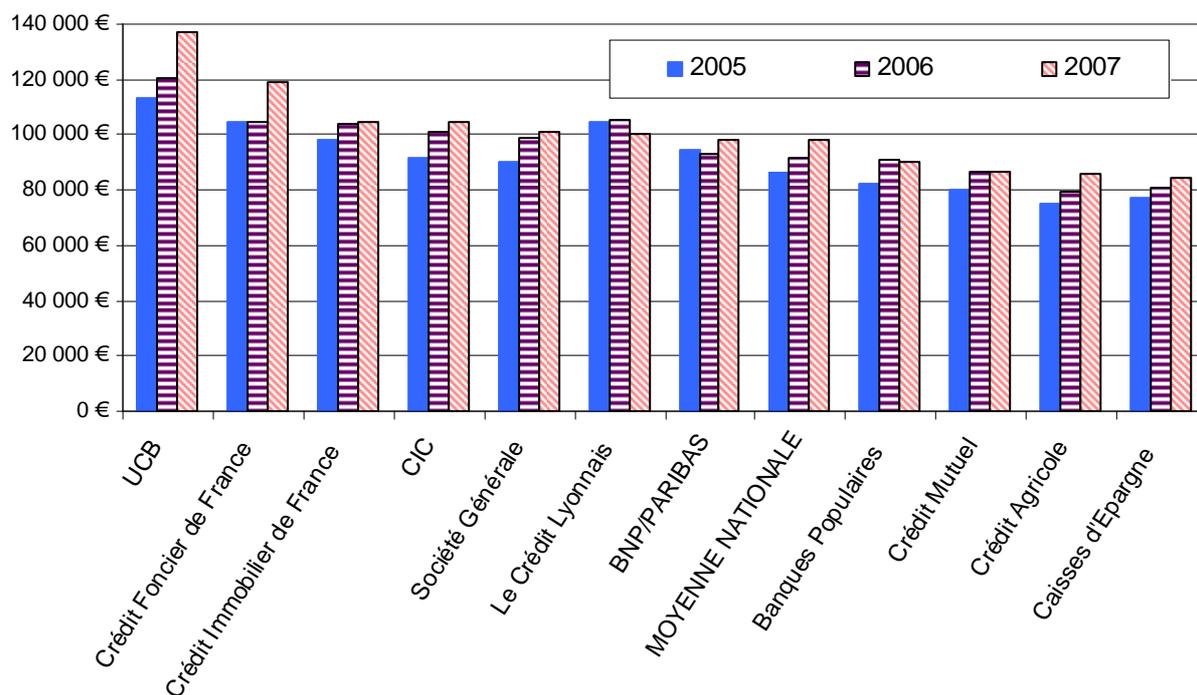
**Parts de marché (en montants) des groupes pour les PAS de la génération 2007**



Le groupe constitué des Caisses d'Epargne et du Crédit Foncier distribue 35% des PAS (soit 3 points de plus par rapport à 2006) contre 26% pour le group composé du Crédit Agricole et Le Crédit Lyonnais qui perd 3 points. La part de marché du groupe Crédit Mutuel/CIC gagne 2 points avec 20% de PAS distribués en France métropolitaine. *Les mises en force de l'année 2007 ont à peu près la même répartition de parts de marché par groupe.*

Le montant moyen d'un PAS varie de 118 800 € pour le Crédit Foncier de France (voire même 137 300 € pour UCB, ce montant étant à relativiser compte tenu de la faiblesse en effectif) à 84 500 € pour la Caisse d'Epargne. Il est en augmentation de 5% par rapport à l'année précédente, hausse constatée pour la plupart des établissements (+14% pour le Crédit Foncier, +9% pour le Crédit Agricole et +5% pour le BNP Paribas et les Caisses d'Epargne) à l'exception du Crédit Lyonnais (-5%) et des Banques Populaires (-1%). Six établissements ont désormais, en 2007, un montant prêté moyen supérieur à 100 000 €. Le Crédit Agricole, le Crédit Mutuel et les Caisses d'Epargne accordent des PAS d'un montant moyen inférieur ou égal à 86 400 €

### Montant moyen d'un prêt PAS par établissement de Crédit



### Répartition géographique des PAS

La structure régionale de PAS de la génération 2007 est stable par rapport à 2006.

La région Rhône-Alpes reste la région où le PAS est le plus distribué avec près de 4 637 en 2007, soit 15% du territoire national. Les 3 autres régions importantes par leur production que sont les Pays de la Loire, l'Île de France et la Bretagne représentent respectivement 14%, 11% et 7% de l'ensemble des PAS distribués au titre de la génération 2007. Ces 4 régions sont marquées par les baisses des effectifs les plus sensibles. *Les mises en force de l'année 2007 ne font pas apparaître de différence significative par rapport aux observations constatées.*

En 2007, les régions Rhône-Alpes, Pays de la Loire, Île de France et Bretagne cumulées représentent 47% de l'ensemble des PAS (stable depuis 2004).

*Evolution des PAS de la génération 2007 par région*

<b>Région</b>	<b>Effectifs</b>	<b>Part de la région</b>
Alsace	506	1.6%
Aquitaine	1 897	6.0%
Auvergne	607	1.9%
Basse Normandie	685	2.2%
Bourgogne	977	3.1%
Bretagne	2 291	7.3%
Centre	1 468	4.7%
Champagne	432	1.4%
Corse	140	0.4%
Franche Comté	559	1.8%
Haute Normandie	659	2.1%
Ile de France	3 374	10.7%
Languedoc Roussillon	1 692	5.4%
Limousin	273	0.9%
Lorraine	743	2.4%
Midi Pyrénées	1 666	5.3%
Nord	1 168	3.7%
Pays de la Loire	4 362	13.9%
Picardie	757	2.4%
Poitou Charentes	1 060	3.4%
Provence Côte d'Azur	1 479	4.7%
Rhône Alpes	4 637	14.8%
<b>Ensemble</b>	<b>31 432</b>	<b>100%</b>

La répartition géographique pour les montants est sensiblement la même que celle observée pour les effectifs, à l'exception de l'Île de France qui gagne 3 points au détriment des Pays de la Loire (-2 points) et de la Bretagne (-1 point).

Quant au prêt moyen, il est considérablement différent d'une région à l'autre, allant de 79 706 € en Auvergne jusqu'à atteindre 122 700 € en Île de France. Le coût moyen des opérations varie de 118 800 € dans le Limousin à 162 500 € en Île de France.

*Quant aux mises en force intervenues en 2007, les différentes observations selon les régions sont conservées.*

## Caractéristiques des opérations

Le montant moyen de l'opération est de 148 000 € pour la génération 2007, soit une augmentation de 3% sur un an. *Ce montant est similaire à celui des mises en force intervenues en 2007.*

La répartition des prêts en fonction du type d'acquisition a été bouleversée en 2005 suite à la mise en place du Nouveau Prêt à 0%, le neuf ayant décru de 11.8 points cette année-là au profit de l'ensemble des autres types d'opérations. Après une hausse des opérations dans le neuf des PAS de la génération 2006, leur part en 2007 s'établit à 42.9%. Cette rechute de 14.8 points profite aux opérations d'acquisition autant avec que sans amélioration. La hausse en effectifs constatée entre 2005 et 2006 et leur baisse en 2007, en raison du caractère particulier des générations 2006 et 2007, est plus marquée dans le neuf et, à l'inverse, se ressent moins dans l'acquisition avec amélioration. *En raisonnant sur les mises en forces intervenues en 2007, la part du neuf est nettement plus importante à 51% (contre 53% des mises en force de l'année 2006), au détriment de l'acquisition amélioration à 15% et de l'acquisition seule à 33%. L'ensemble des PAS mis en force en 2007 est en baisse de 15% par rapport à 2006. Cette diminution est très importante dans le neuf (-18%), dans l'acquisition seule (-14%) et ainsi dans l'amélioration seule (-51%) qui se caractérise par son faible poids (seulement 1.7% des effectifs). A l'inverse, les opérations dans l'acquisition avec amélioration progressent de 4.3% pour parvenir à un niveau d'effectif très proche des mises en force de l'année 2005.*

### Structure de répartition des PAS mis en force par type d'opération

	2005		2006		2007		Evolution	
							05/06	06/07
Construction ou acquisition d'un logement neuf	28 184	54.8%	26 669	53.1%	21 798	51.2%	-5.4%	-18.3%
Acquisition avec amélioration	6 310	12.3%	5 960	11.9%	6 218	14.6%	-5.5%	4.3%
Acquisition sans amélioration	15 432	30.0%	16 110	32.1%	13 828	32.5%	4.4%	-14.2%
Amélioration	1 475	2.9%	1 444	2.9%	710	1.7%	-2.1%	-50.8%
<b>Ensemble</b>	<b>51 401</b>	<b>100%</b>	<b>50 183</b>	<b>100%</b>	<b>42 554</b>	<b>100%</b>	<b>-2.4%</b>	<b>-15.2%</b>

D'après l'annexe – 3, le montant moyen d'opération augmente de 9% pour l'acquisition avec amélioration et de 2.5% pour les opérations dans l'ancien sans amélioration, de 4.5% dans le neuf et il diminue de 4% pour l'amélioration seule. Ainsi, le neuf demeure la catégorie la plus

chère avec 153 900 € en 2007, suivi de très près par l'acquisition seule à 148 400 €. Les acquisitions avec amélioration et les améliorations seules ont un montant moyen d'opération respectif de 136 500 € et 114 600 €.

S'agissant de la différenciation selon l'Île de France et la Province, la diminution des effectifs entre 2006 et 2007 est légèrement moins forte en Province (-50.5% contre -46.5% dans l'Île de France). Concernant la proportion des opérations selon le type d'acquisition par rapport à l'ensemble, nous constatons une progression des opérations dans l'ancien en Ile de France (69% contre 84% en 2007) et la diminution dans le neuf en Province (61% contre 46% en 2007). Autrement dire, en Île de France quatre sur cinq acquéreurs se tournent vers l'ancien alors qu'en Province, à peu près une sur deux des opérations sont effectuées dans le neuf. *En prenant les PAS mis en force en 2007, l'ensemble des observations constatées précédemment et celles qui suivent selon l'Île de France et la Province, restent valables.*

#### **Structure des PAS de la génération 2007 par zone et par type d'opération**

	<b>Ile-de-France</b>		<b>Province</b>		<b>Ensemble</b>	
Construction ou acquisition d'un logement neuf	549	16.3%	12 929	46.1%	13 478	42.9%
Acquisition avec amélioration	194	5.7%	5 316	18.9%	5 510	17.5%
Acquisition sans amélioration	2 627	77.9%	9 235	32.9%	11 862	37.7%
Amélioration	4	0.1%	578	2.1%	582	1.9%
<b>Ensemble</b>	<b>3 374</b>	<b>100%</b>	<b>28 058</b>	<b>100%</b>	<b>31 432</b>	<b>100%</b>

Le coût moyen d'opération et le montant moyen de PAS demeurent nettement plus importants en Île de France qu'en Province respectivement de 20% et de 29%. Concernant l'évolution de 2006 à 2007 en Île de France, le montant moyen d'opération reste quant à lui assez stable dans l'ensemble (+1.4%). Une baisse est observée dans l'acquisition avec amélioration (-3.5%). S'agissant du montant moyen du PAS, il augmente de 5.5% en Île de France. Cette hausse est plus marquée dans l'amélioration seule (+18.8%) et dans le neuf (+18.6%). En Province, le montant moyen d'opération augmente de manière similaire à l'Île de France (+3.3%), hausse plus sensible dans l'acquisition avec amélioration (+10.0%). S'agissant du montant moyen du PAS, il augmente de 7.2% sur un an en Province, hausse plus importante dans le neuf avec +14.6%.

## Coût moyen d'opération et montant du PAS par zone d'opération de la génération 2007

	Ile-de-France		Province		Ensemble	
	Opération	PAS	Opération	PAS	Opération	PAS
Construction ou acquisition d'un logement neuf	202 220	152 187	152 030	102 521	153 863	104 544
Acquisition avec amélioration	160 171	111 041	135 719	86 075	136 526	86 954
Acquisition sans amélioration	170 343	117 448	142 334	90 254	148 371	96 276
Amélioration	162 739	118 239	114 226	78 952	114 568	79 222
<b>Ensemble</b>	<b>174 640</b>	<b>122 733</b>	<b>144 979</b>	<b>94 882</b>	<b>148 021</b>	<b>97 871</b>

Si on considère maintenant les montants d'opération et de PAS en fonction du revenu mensuel, le coût représente 71 mois et le PAS 47 mois pour l'ensemble. La différence reste très marquée entre l'Ile de France et la Province puisque les coûts y sont respectivement de 80 et 71 mois et les PAS de 56 et 46 mois de revenu. L'acquisition sans travaux reste de ce point vue l'opération plus chère (76 mois et même 81 mois en Ile de France) tandis que le neuf et l'acquisition seule nécessitent environ 70 mois de revenus.

La hausse de la quotité (+2.5 points pour l'ensemble de PAS de la génération 2007) est plus importante en Île de France (+2.8 points contre +2.4 points en Province) et elle y demeure nettement plus élevée qu'en Province, particulièrement dans le neuf (+7.8 points qu'en Province) et dans l'acquisition avec amélioration (+5.9 points qu'en Province).

En distinguant par type d'opération, il s'avère que la hausse de la quotité du PAS est plus importante dans le neuf aussi bien en Île de France (+9.1 points) qu'en Province (+5.7 points). Elle est revanche en baisse dans l'acquisition sans amélioration de -0.1 en Île de France et de -1.5 en Province, ainsi que de 2.1 points dans l'acquisition avec amélioration en Province uniquement.

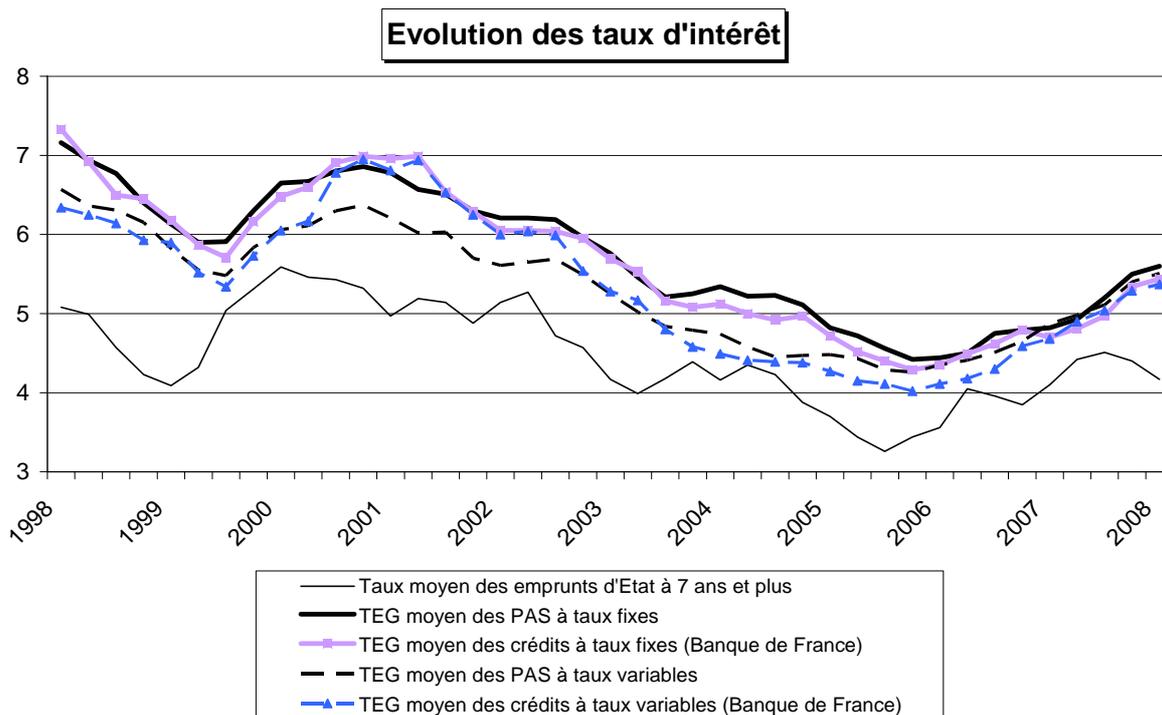
### Quotité moyenne du montant du PAS dans le coût d'opération en 2007

	Ile-de-France	Province	Ensemble
Construction ou acquisition d'un logement neuf	75.3%	67.4%	67.9%
Acquisition avec amélioration	69.3%	63.4%	63.7%
Acquisition sans amélioration	68.9%	63.4%	64.9%
Amélioration	72.7%	69.1%	69.1%
<b>Ensemble</b>	<b>70.3%</b>	<b>65.4%</b>	<b>66.1%</b>

## Caractéristiques du prêt PAS

Le montant moyen d'un PAS est en hausse de 7.2% par rapport à l'année 2006 pour une hausse du coût moyen d'opération de 3.2%. Leurs évolutions ne suivent pas la même tendance selon le type d'opération. En effet, pour les opérations dans le neuf et dans l'acquisition amélioration, la hausse du PAS y est plus significative (respectivement +14.2% et +6.1%). A contrario, le montant du PAS en acquisition sans amélioration et en amélioration seule connaît une augmentation modérée (+0.9% et +1.3%). Enfin, le coût moyen d'opération est en hausse sensible de 9% dans l'acquisition avec amélioration. *Concernant les mises en forces de l'année 2007, la hausse du montant moyen du PAS est nettement plus faible puisqu'elle est de 1.8%, le coût moyen d'opération augmentant de manière similaire à l'ensemble de la génération 2007 (4.3%). Les tendances constatées pour la génération 2007 y est valable, à l'exception de la progression du montant moyen du PAS dans le neuf qui est moins sensible (2.5%).*

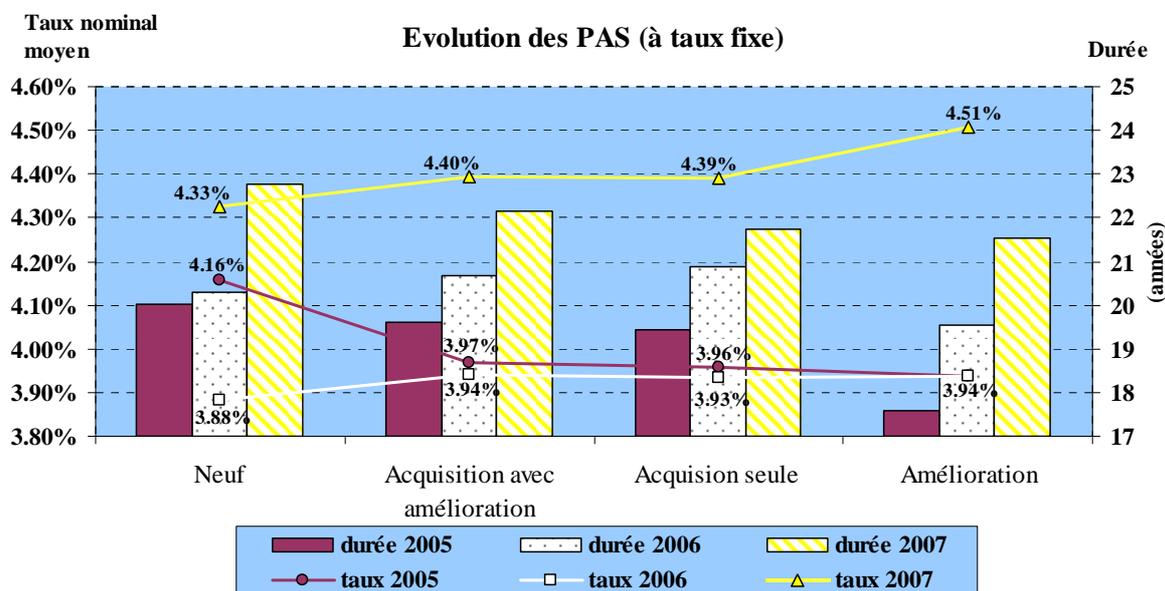
Le graphique ci-après montre que l'évolution des taux d'intérêt des PAS a été parallèle à celle des taux des prêts immobiliers libres jusqu'à fin 2006. Relevant que le mécanisme du FGAS a permis à la clientèle « sociale » du PAS de bénéficier de conditions de taux globalement aussi avantageuses que l'ensemble des bénéficiaires de crédit immobilier : dès le 1<sup>e</sup> trimestre 2007, les courbes remontent et pratiquement se confondent. L'étude des taux en corrélation avec la durée du prêt relève l'allongement sensible des durées d'emprunts lié à la remontée des taux et à l'augmentation du coût d'opération sous l'effet de la hausse des prix des logements, notamment dans l'ancien.



En 2007, le taux nominal constant moyen des PAS, dans l'ensemble, amorce sa hausse (+0.46 point en un an) et passe de 3.90% en 2006 à 4.37% en 2007 (et dépasse 4.07% de 2005). Le taux nominal constant moyen progresse de 0.57% dans l'amélioration seule, s'accroît près de 0.45% dans les autres types d'opération. *Quant aux mises en force en 2007, il apparaît que le taux nominal moyen est en hausse un peu plus faible (+0.4 point sur un an pour l'ensemble des opérations), notamment dans le neuf (+0.36 point), s'agissant des autres types d'opérations, le taux progresse au même rythme que celui de la génération 2007.*

Au regard du type d'acquisition, les taux étaient jusqu'en 2005 plus élevés pour les acquisitions dans le neuf. Cette tendance s'inverse en 2006 car c'est précisément dans le neuf que les taux sont les plus faibles (3.88%) contre 3.94% dans les autres types d'acquisition. Cette situation reste vraie en 2007, malgré une forte remontée du taux dans le neuf qui atteint 4.33%. Les taux varient de 4.4% pour l'acquisition avec amélioration à 4.51% pour amélioration seule. Quelle que soit la variation du taux par type d'opération (à la baisse en 2006 par rapport à 2005 et à la hausse en 2007 par rapport aux années précédentes), la durée des PAS à taux fixe progresse constamment : sur un an elle est en hausse de 30 mois dans le neuf, de 24 mois dans l'amélioration, de 18 mois dans l'acquisition avec amélioration et de 10 mois dans l'acquisition seule. *S'agissant des mises en force de l'année 2007, cette supériorité du taux nominal moyen dans l'ancien sur le neuf est encore plus accentuée. Concernant la*

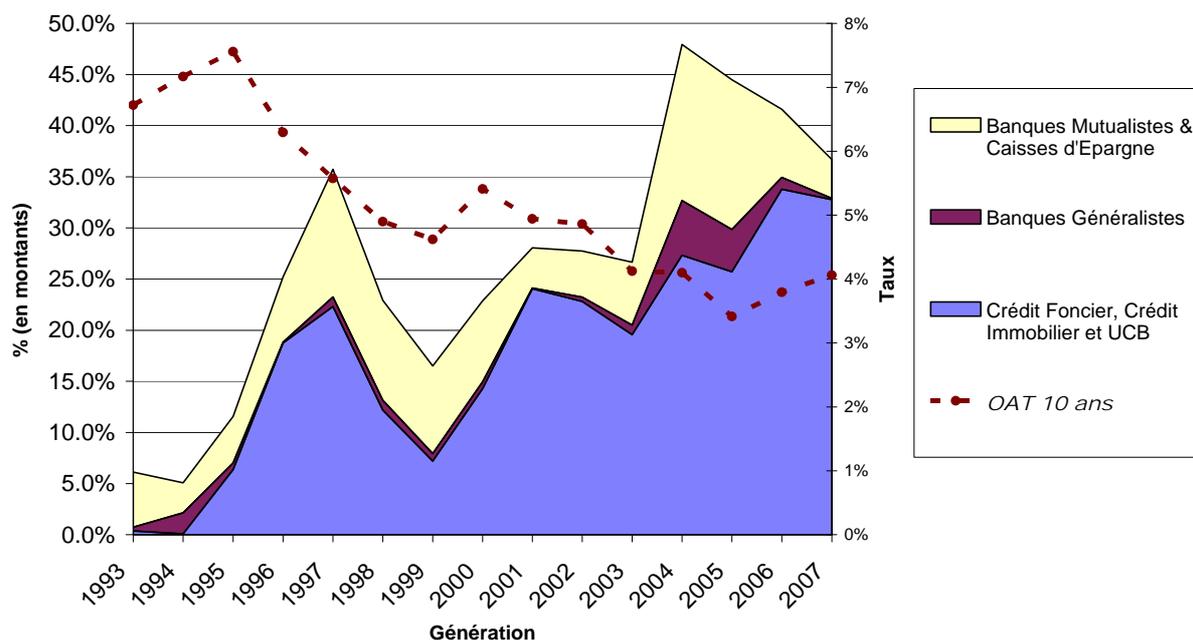
durée selon le taux nominal moyen et le type d'opération, elle ne diffère pas des observations constatées pour les générations 2005-2007, à l'exception des opérations dans le neuf où elle est en progression plus modérée de 10 mois.



L'évolution de la proportion de PAS à taux révisable par année d'émission<sup>6</sup> comparée à l'évolution de la courbe OAT 10 ans au cours du temps selon les principaux réseaux de distribution (cf. graphique ci-dessous) laisse apparaître une nette augmentation jusqu'en 2004, puis une baisse modérée en 2005 poursuit d'une hausse les années suivantes contrairement à la diminution de la proportion de prêts à taux révisables au cours de ces dernières années.

<sup>6</sup> Les émissions ont été préférées aux mises en force ou à la notion de la génération afin de pouvoir comparer l'évolution de la proportion des PAS à taux révisables vis-à-vis des taux longs.

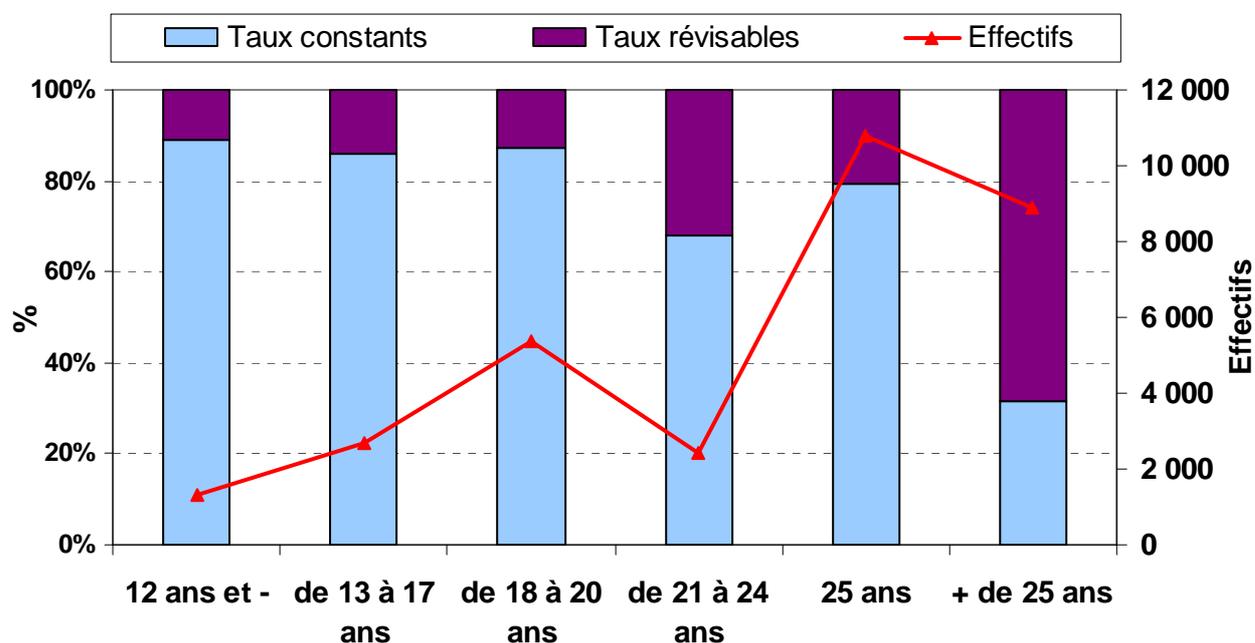
**Evolution par année d'émission de la proportion (en montants)  
de PAS à taux révisables selon le réseau de distribution**



La part des PAS à taux révisable a connu deux phases ascendantes depuis 1993 : d'une part, entre 1996 et 1998 où la hausse remarquable de la part des PAS à taux révisable (avec un pic à 36% en 1997) s'est accompagnée d'une forte baisse des taux longs et d'autre part, une progression graduelle depuis 1999 (17% des opérations financées par un PAS) avec une forte accélération pour atteindre le point le plus haut en 2004 avec 48% de l'ensemble alors que la diminution des taux rend l'endettement à taux fixe logiquement plus avantageux pour les emprunteurs. L'année 2005 a vu la proportion des PAS à taux révisable diminuer à 44.5%, les taux atteignant dans le même temps le niveau historiquement le plus bas avec 3.41%. La part des PAS à taux variable émis en 2007 continue à diminuer et n'est plus que de 37% alors que les taux est en hausse depuis 2006 (en moyenne 3.79% en 2006 et 4.06% en 2007 pour l'OAT). Cette tendance est poursuivie par tous les établissements de crédit, surtout par les banques mutualistes qui voient leur proportion de PAS à taux révisable s'abaisser fortement et attendent le niveau de 1997, les autres groupes regagnent la position de 2004.

Par ailleurs, la part des PAS à taux révisables est plus importante pour les prêts des longues durées.

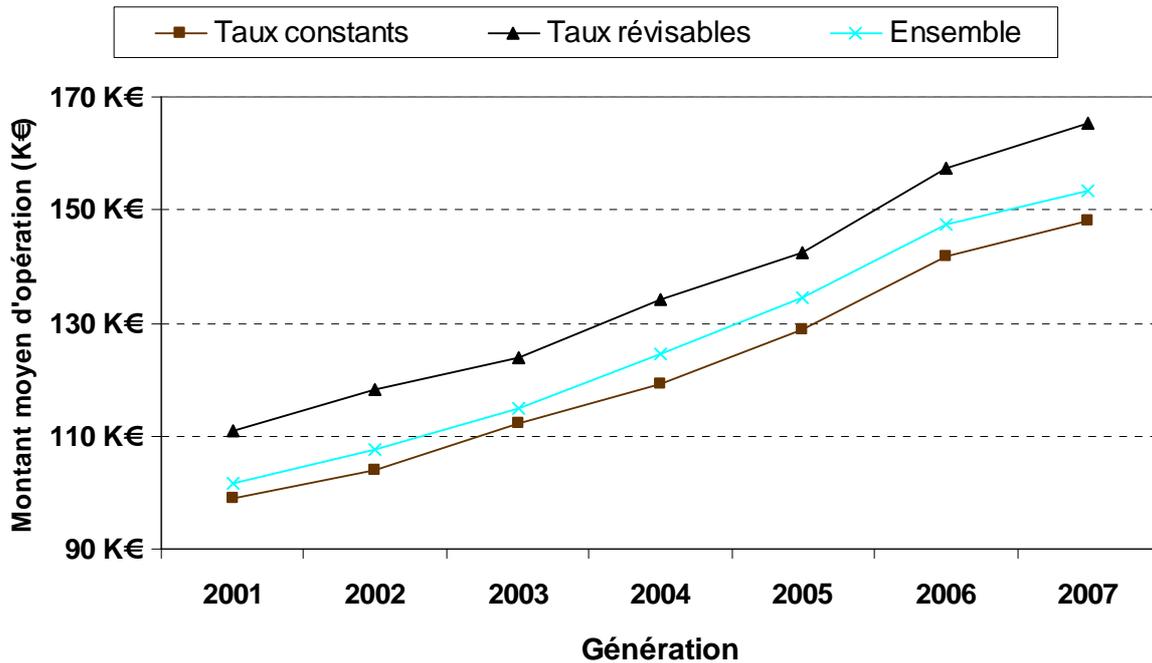
## Part des taux constants/ taux révisables par tranche de durée sur les PAS de la génération 2007



En effet, la proportion moyenne de taux révisables est de 37% sur la génération 2007. Cette part évolue de 11% pour les PAS à durée inférieure ou égale à 12 ans, jusqu'à 68% pour les prêts de durée supérieure à 25 ans.

Rappelons que si le taux fixe reste stable tout au long de la durée du prêt, le taux variable évolue selon un indice public. Ainsi, une diminution du taux serait favorable à l'emprunteur (coût du prêt plus faible) alors qu'une augmentation accroîtrait les intérêts à rembourser. La remontée des taux actuels est susceptible d'avoir pour effet la fragilisation des emprunteurs ayant contracté des PAS à taux variable qui pourront voir la durée de leurs PAS se rallonger ou leurs mensualités augmenter, dans la limite des plafonds réglementaires. Ce risque de fragilisation est accentué par la présence beaucoup plus importante des taux révisables parmi les prêts de longue durée car, dans ce cas, la durée plafond sera atteinte plus rapidement et la répercussion de la hausse des taux se fera donc sur la mensualité. Ce constat est d'autant plus préoccupant que les taux révisables impactent les montants d'opération les plus importants (cf. le graphique ci-après) ; toutefois, aucune augmentation des incidents de paiement n'a été constatée en 2007.

## Evolution du montant moyen d'opération selon le type de taux



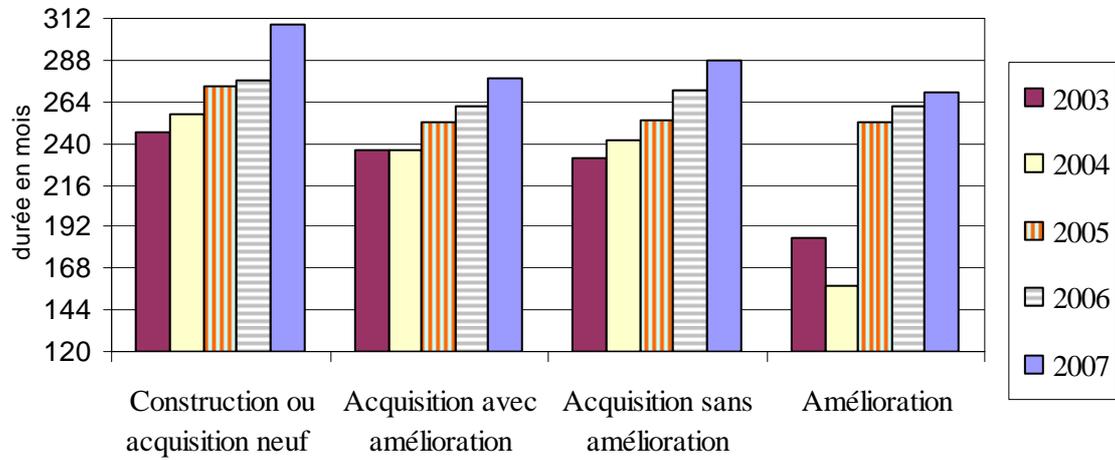
Par ailleurs, la durée des PAS continue à s'allonger passant de 229 mois (soit 19.1 ans) en 2003 à 282 mois (soit 23.5 ans) en 2007 parallèlement à l'accroissement du montant prêté pour compenser l'augmentation des prix et la remontée des taux en 2007. En un an, la durée moyenne s'est accrue de 18.5 mois. *Concernant les PAS mis en force en 2007, la durée des PAS s'établit à 276 mois (23 ans), soit +12.2 mois sur un an.*

Comme visible sur les graphiques ci-après, s'agissant de la durée selon la zone géographique, l'augmentation globale constatée entre 2006 et 2007 est similaire que ce soit en Île de France ou en Province, la durée moyenne demeure donc plus longue en Île de France avec 24.2 ans contre 23.4 ans en Province.

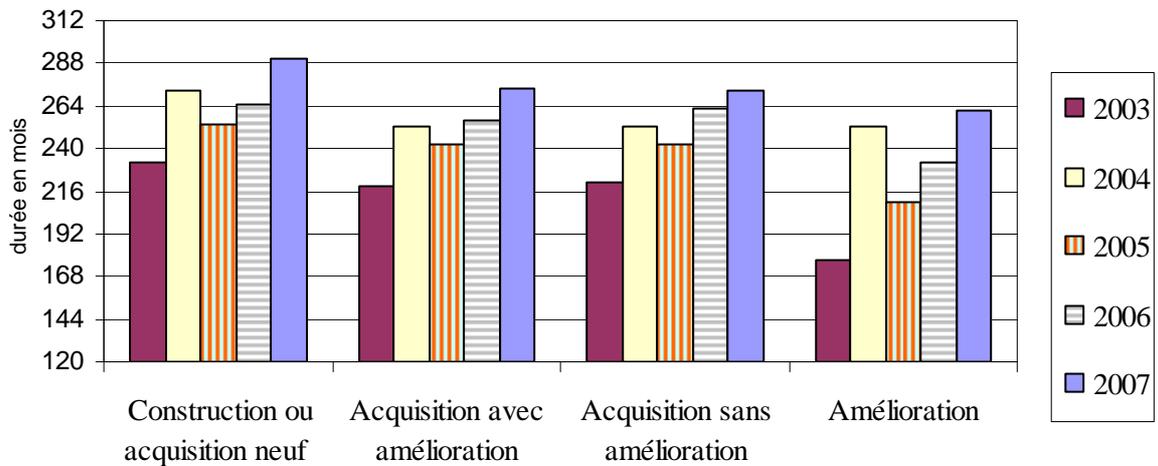
En distinguant la durée moyenne d'emprunt selon le type d'opération, la hausse est plus importante dans le neuf et l'amélioration seule (respectivement +2.1 et 1.8 ans) et moins marquée dans l'acquisition sans amélioration (+1 an). *En ce qui concerne les mises en force en 2007, la progression la plus forte est dans l'amélioration seule (+1.7 ans) et l'acquisition avec amélioration (+1.4 ans), tandis que dans le neuf, elle est de 0.9 ans.* En 2007, le neuf demeure tout de même le type d'opération avec la durée moyenne d'emprunt la plus longue (24.3 ans). Dans l'ancien, on note peu de différence entre l'acquisition seule (23.0 ans) et l'acquisition amélioration avec 22.8 ans et une durée à peine plus faible pour l'amélioration

seule avec 21.8 ans. S'agissant des mises en force intervenues en 2007, les tendances restent les mêmes.

### Durée d'un PAS en Ile de France



### Durée d'un PAS en Province



## Caractéristiques des ménages

Le revenu mensuel moyen de l'année N<sup>7</sup> des ménages bénéficiaires d'un PAS en 2007 diminue de 2.4% à 2 075 € après une hausse de 4.6% en 2006 par rapport à 2005 autour de 2 125 € *Il reste assez stable en ce qui concerne les seules mises en forces intervenues durant l'année 2007 (+0.3% sur un an).*

### Revenu mensuel moyen des bénéficiaires d'un PAS en euros

	2005	2006	2007	Evolution	
				05/06	06/07
Construction ou acquisition d'un logement neuf	2 116	2 221	2 231	4.9%	0.5%
Acquisition avec amélioration	1 948	1 934	1 949	-0.7%	0.8%
Acquisition sans amélioration	1 919	1 986	1 955	3.5%	-1.6%
Amélioration	2 167	2 156	2 049	-0.5%	-5.0%
<b>Ensemble</b>	<b>2 031</b>	<b>2 125</b>	<b>2 075</b>	<b>4.6%</b>	<b>-2.4%</b>

En distinguant la variation des revenus par type d'opération, les ménages ayant réalisé des opérations dans le neuf et dans l'acquisition avec amélioration ont vu leur revenu légèrement augmenter, les autres types d'opérations voient le revenu moyen des ménages en baisse (de 5% dans l'amélioration seule et de 1.6% dans l'acquisition seule). Le revenu moyen des ménages réalisant des opérations dans le neuf reste ainsi largement supérieur aux revenus moyens des ménages finançant leur acquisition dans un autre type d'opération.

La structure de répartition des emprunteurs PAS selon leur CSP reste assez stable sur les cinq dernières années observées et sans changement significatif entre 2006 et 2007. En 2007, près de deux-tiers des opérations sont réalisées par des ouvriers ou des employés, près de 85% en

---

<sup>7</sup> Le calcul du revenu mensuel moyen de l'année N a été effectué, de fait, sur un échantillon de taille relativement réduite (seulement 35% des déclarations), en raison du caractère facultatif de cette variable dans la base FGAS, et compte tenu des valeurs mal renseignées. Il y a toutefois lieu de faire remarquer qu'on observe également une évolution à la baisse du revenu fiscal de référence même après conversion en revenus salariaux annuels bruts (par division des RFR pour les offres émises avant le 1er avril 2007 par 0.72 = 0.9x0.8 et par 0.9 au delà), entre 2007 et 2006 dans une proportion d'environ 2.1%.

y ajoutant les professions intermédiaires. En effet, la baisse en effectifs en raison du caractère particulier de la génération 2007, se retrouve dans toutes les CSP.

### Évolution de la CSP des emprunteurs bénéficiaires d'un PAS

	2005		2006		2007	
Agriculteurs	1 157	2.3%	1 363	2.2%	556	1.8%
Artisans, commerçants	1 664	3.2%	2 028	3.2%	1 252	4.0%
Cadres	2 604	5.1%	2 994	4.8%	1 436	4.6%
Prof. Intermédiaires	9 697	18.9%	11 932	18.9%	5 694	18.1%
Employés	15 164	29.5%	18 556	29.4%	9 371	29.8%
Ouvriers	18 377	35.8%	22 711	36.0%	11 444	36.4%
Retraités	545	1.1%	711	1.1%	343	1.1%
Inactifs	2 193	4.3%	2 725	4.3%	1 336	4.3%
<b>Ensemble</b>	<b>51 401</b>	<b>100%</b>	<b>63 020</b>	<b>100%</b>	<b>31 432</b>	<b>100%</b>

Le cout d'opération ramené en mois de revenus varie selon la CSP de 60 mois pour les agriculteurs à 87 mois pour les retraités. Pour les catégories les plus représentées, il équivaut à 69 mois pour les ouvriers, 74 mois pour les employés, 72 pour les professions intermédiaires et 70 mois pour les cadres. Pour ces dernières catégories, le PAS accordé est d'environ 47 mois, mais pour les agriculteurs et les retraités, il est d'environ 36 mois.

*Sur les mises en forces intervenues en 2007, la répartition par CSP ne diffère pas des constats relatifs à la génération 2007.*

### Évolution de la CSP des emprunteurs bénéficiaires d'un PAS mis en force en 2005-2007

	2005		2006		2007		Evolution	
							05/06	06/07
Agriculteurs	1 157	2.3%	1 024	2.0%	864	2.0%	-11.5%	-15.6%
Artisans, commerçants	1 664	3.2%	1 678	3.3%	1 547	3.6%	0.8%	-7.8%
Cadres	2 604	5.1%	2 450	4.9%	1 915	4.5%	-5.9%	-21.8%
Prof. Intermédiaires	9 697	18.9%	9 438	18.8%	7 826	18.4%	-2.7%	-17.1%
Employés	15 164	29.5%	14 957	29.8%	12 466	29.3%	-1.4%	-16.7%
Ouvriers	18 377	35.8%	17 899	35.7%	15 649	36.8%	-2.6%	-12.6%
Retraités	545	1.1%	528	1.1%	486	1.1%	-3.1%	-8.0%
Inactifs	2 193	4.3%	2 209	4.4%	1 801	4.2%	0.7%	-18.5%
<b>Ensemble</b>	<b>51 401</b>	<b>100%</b>	<b>50 183</b>	<b>100%</b>	<b>42 554</b>	<b>100%</b>	<b>-2.4%</b>	<b>-15.2%</b>

Alors que le revenu de l'ensemble des emprunteurs est en baisse de 2.4%, celui des artisans, commerçants et agriculteurs augmente de +5.8% tandis qu'il diminue pour toutes les autres catégories socioprofessionnelles (de 1.4% pour les ouvriers à 6.3% pour les retraités). S'agissant des mises en force de l'année 2007, le revenu de l'ensemble des emprunteurs restant stable par rapport aux mises en force de 2006 (+0.3%) augmente fortement pour les

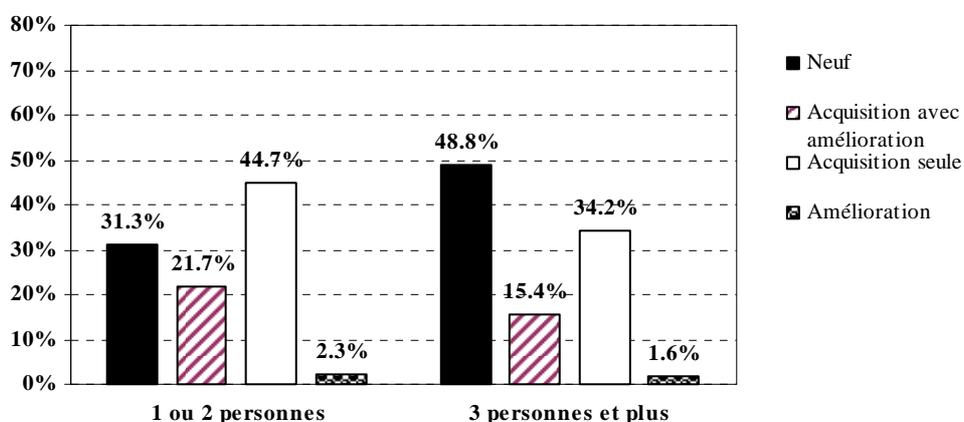
artisans, les commerçants et les agriculteurs (respectivement +5.0% et +11.6%). Quant aux CSP les plus représentées, il reste stable (+0.6% pour les ouvriers et -0.3% pour les employés).

En ce qui concerne la composition du ménage, la proportion des ménages composée de deux personnes et moins se stabilise autour de 34% de l'ensemble (dont 18% pour les personnes seules, +1 point par rapport à 2006), la proportion des ménages à 3 personnes et plus reste stable 66% des opérations avec cependant une tendance à la baisse pour les familles de 3 et 4 personnes qui perdent respectivement 1.5 et 1.7 points par rapport à l'année précédente. Sur les mises en forces intervenues en 2007, les caractéristiques de la composition du ménage restent les mêmes.

Sur l'ensemble des opérations le nombre moyen de personnes par ménage est stable par rapport à 2006 (3.2 personnes). Cependant, il est plus faible dans l'ancien (3.0 personnes) que dans le neuf (3.4 personnes). Les petits ménages (1 et 2 personnes) et les familles (3 personnes et plus) préfèrent investir dans l'ancien (respectivement 68.7% et 51.2%) donc les opérations dans le neuf ne concernent qu'un tiers des petits ménages, mais presque la moitié des familles (3 personnes et plus).

Les ménages de 1 ou 2 personnes ayant des mises en force en 2007 achètent plutôt un logement dans l'ancien (60.4%), tandis que les familles (3 personnes et plus) investissent davantage dans le neuf (57%).

### Opérations réalisées par taille de ménage en 2007



En affinant l'analyse, on constate que les ménages d'une seule personne achètent pour 50% un logement ancien sans amélioration (contre 38% pour l'ensemble). Les autres ménages se portent plus majoritairement sur une acquisition neuve : la proportion variant de 39% pour les ménages de 2 personnes ou de 6 personnes et plus à 52% pour les ménages de 4 personnes (contre 43% dans l'ensemble). *Ces observations restent valables quant aux mises en force de l'année 2007.*

La décomposition de l'évolution du coût moyen d'opération, du montant moyen de PAS et du revenu mensuel moyen entre 2006 et 2007 par taille de ménage montre que, à l'exception des ménages à 6 personnes et plus, plus le ménage est grand, plus la baisse de revenu est importante, renversement total de situation par rapport aux années précédentes (en 2006 par rapport à 2005, le revenu est en hausse de plus en plus importante avec la taille du ménage (de 1.2% pour les familles à 2 personnes à -7.4% pour les familles de 5 personnes) en excluant les personnes seules (+1.9%) et les familles de 6 personnes et plus (+6.4%)). S'agissant du coût moyen d'opération, plus le ménage est petit et plus le coût moyen augmente, à l'exception des personnes seules. Au regard du montant moyen du PAS, les évolutions à la hausse se situent de +2.7% pour les ménages de 1 personne à +10.0% pour les 5 personnes.

#### Évolution entre 2006 et 2007 du coût moyen d'opération, du montant moyen et des revenus

	Coût moyen d'opération	Montant moyen du PAS	Revenu mensuel moyen
Personne seule	2.0%	2.7%	-1.4%
2 personnes	4.5%	7.5%	-3.2%
3 personnes	3.6%	6.8%	-3.2%
4 personnes	3.8%	8.9%	-2.9%
5 personnes	3.3%	10.0%	-3.5%
6 personnes et +	1.8%	4.2%	0.4%
<b>Ensemble</b>	<b>3.2%</b>	<b>7.2%</b>	<b>-2.4%</b>

Les personnes seules s'engagent dans des opérations représentant 84 mois de revenus avec un PAS équivalant à 49 mois. Pour les ménages de 2 personnes ces ratios sont respectivement 76 mois et 48 mois. Les opérations des ménages de 3 personnes et plus valent 70 à 72 mois de revenus avec des montants de PAS croissant avec la taille du ménage (de 47 à 50 mois).

La quotité du PAS augmente avec la taille du ménage (de 58.5% pour une personne seule à 71.6% pour 6 personnes et plus).

Sur l'ensemble des PAS mis en force en 2007, les évolutions sont suivantes :

- le revenu de ménage affiche une hausse de 3.5% des ménages avec 6 personnes et plus. Il reste quant à lui stable pour les ménages de 4 personnes et il connaît une baisse modérée pour les ménage de 2, 3 et 5 personnes et une hausse de 0.8% pour les personnes seules;
- le cout moyen d'opération s'est accru de 5.6% pour les ménages de 2 personnes. Il est en hausse de 2.9% pour les ménages de 6 personnes et plus, restant au niveau de la moyenne (+4.3%) pour les ménages ayant une autre composition ;
- le montant moyen du PAS progresse de 1.8% en moyenne pour l'ensemble des ménages. Il connaît une hausse sensible s'agissant des ménages de 5 personnes (+3.4%) et une augmentation modérée pour les personnes seules (+0.4%) ;
- mêmes conclusions pour la quotité du PAS.

La répartition des PAS selon la situation familiale en 2007 est dans la continuité de 2006, les couples mariés continuent à perdre en proportion (-3.9 points supplémentaires en 2007) au profit des célibataires et des couples vivant maritalement. Sur un plus long terme, depuis 1997, même si la part des emprunteurs mariés est toujours dominante (41.4% en 2007), elle continue de diminuer régulièrement (-25.5 points depuis 1997) alors que celle des emprunteurs vivant maritalement ne cesse d'augmenter (+12 points depuis 1997). Par ailleurs, la part des couples (mariés ou vivant maritalement) passe de 81% de 1997 à 2001 à 68 % en 2007 essentiellement au profit des célibataires qui passent de 13% en 1997 à 24% en 2007. Là encore, sur les mises en force de l'année 2007, la situation familiale a les mêmes tendances que celle de la génération 2007.

#### Situation familiale des bénéficiaires d'un PAS

	2005		2006		2007	
Marié	24 947	48.5%	28 569	45.3%	13 000	41.4%
Vivant maritalement	12 640	24.6%	16 190	25.7%	8 385	26.7%
Célibataire	10 356	20.1%	13 595	21.6%	7 457	23.7%
Divorcé ou séparé	3 087	6.0%	4 138	6.6%	2 299	7.3%
Veuf	371	0.7%	528	0.8%	291	0.9%
<b>Ensemble</b>	<b>51 401</b>	<b>100%</b>	<b>63 020</b>	<b>100%</b>	<b>31 432</b>	<b>100%</b>

La hausse du coût moyen d'opération est quasiment indépendante de la situation familiale de l'emprunteur. En revanche, le revenu des ménages est en hausse pour les seuls veufs (+6%), les autres catégories baissent de 1 à 2%. Pour le montant moyen prêté du PAS, les divorcés et les couples vivant maritalement se situent juste à la moyenne (+7.2%), tandis que les célibataires n'empruntent que 1.7% de plus que l'année précédente. Les couples mariés et les veufs augmentent les montants du PAS respectivement de 11.6% et 17.0%.

*En regardant les mises en force en 2007, les conclusions sont identiques pour la hausse du coût moyen. Les évolutions des revenus sont moins fortes, variant de stable pour les divorcés à +1% pour les couples vivant maritalement. Le montant moyen prêté baisse pour les célibataires (-0.9%).*

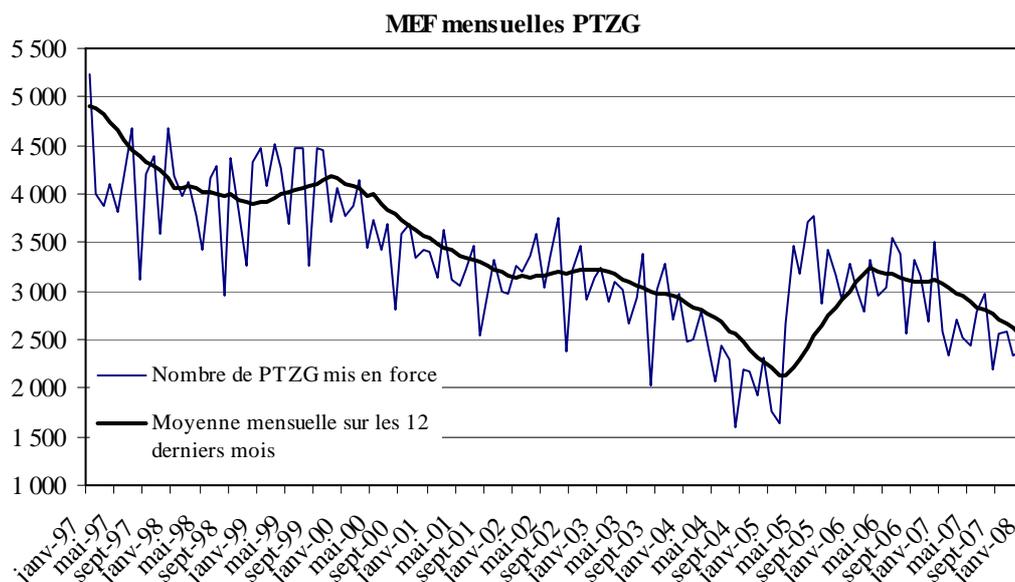
## **2.2 LES PRÊTS A 0% GARANTIS DE LA GENERATION 2007**

On recense 23 031 prêts à 0% garantis pour la génération 2007, ils représentent 42% en effectifs et 11% en montant de la production totale des prêts garantis de la génération 2007 et 9.5% de l'ensemble des prêts à 0% de 2007. Tout comme pour les PAS, la définition particulière de la génération 2007 s'est traduite par une forte diminution de la production.

*En parlant des seuls prêts mis en force en 2007, on dénombre 30 394 PTZG pour un montant prêté de 526.6 M€ (soit -18.5% en effectifs et -18.3% en montants).*

<b>Génération</b>	<b>Nombre de prêts</b>	<b>Montant garanti (M€)</b>
1995	3 772	60.1
1996	57 155	875.1
1997	49 850	795.4
1998	46 684	757.7
1999	49 963	826.5
2000	42 937	711.3
2001	37 875	638.6
2002	38 683	652.6
2003	35 211	595.7
2004	27 246	463.1
2005	35 811	603.3
2006	46 494	810.5
2007	23 031	394.1
<b>Total</b>	<b>494 712</b>	<b>8 184</b>

*La moyenne mensuelle des mises en force en 2007 est de 2 533 prêts (contre 3 107 en 2006) avec un maximum de 2 964 prêts en juillet 2007.*

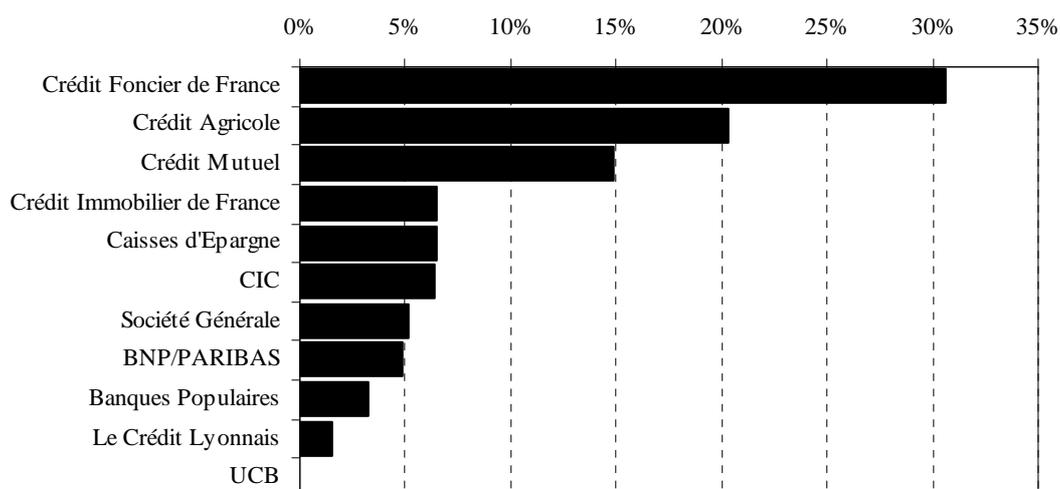


En 2007, le montant moyen d'un prêt à 0% garanti est de 17 110 €, en baisse de 1.8% par rapport à 2006, pour financer une opération de 140 600 € (soit +3.3% sur un an), les emprunteurs ayant un revenu mensuel moyen de 2 100 € en baisse de 1.7% par rapport à la génération 2006. *S'agissant des mises en force de l'année 2007, il faut souligner que les montants du revenu moyen et du coût moyen d'opération restent stables par rapport aux mises en force 2006 (respectivement +0.1% et +0.3%). En revanche le montant moyen du PTZG est un peu plus fort (17 300 €, soit +4.1% sur un an).*

### **Répartition par établissements**

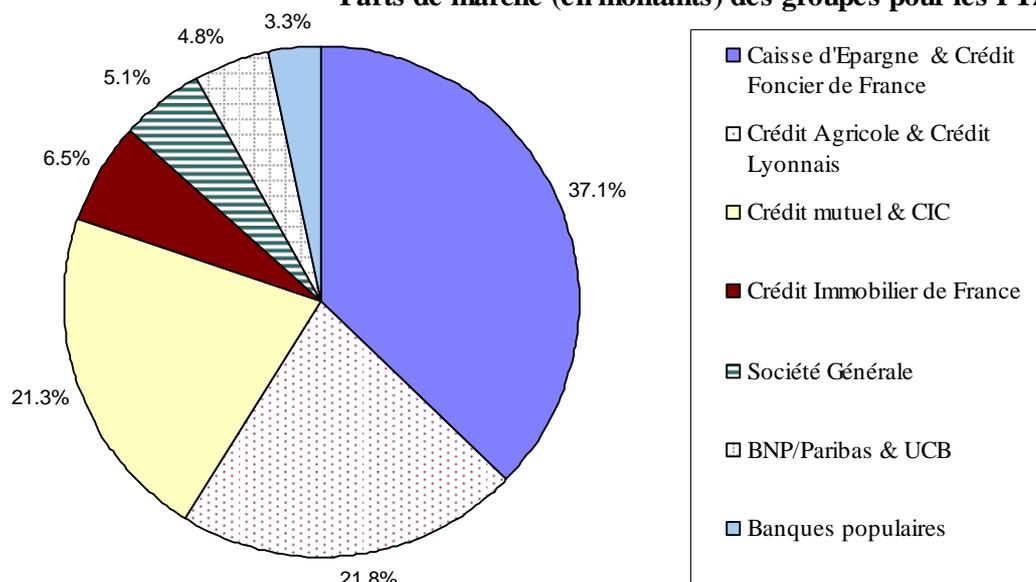
La répartition des montants de prêts à 0% garantis par distributeur et son évolution est très similaire à celle des PAS. Deux établissements distribuent à eux seuls plus de la moitié des prêts à 0% garantis : le Crédit Foncier (qui gagne 5.9 points à 30.6%) et le Crédit Agricole (qui perd 9.1 points à 20.3%). En ajoutant le Crédit Mutuel (qui gagne 2.5 points à 14.9%) à ces deux établissements, ils comptabilisent presque deux tiers des prêts à 0% garantis. En termes d'évolution, la hausse du Crédit Foncier se fait surtout au détriment de Crédit Agricole (-9.1%), du Crédit Immobilier de France (-2.3%) et de la Société Générale (-0.7%). *S'agissant des mises en forces intervenues en 2007, la part du Crédit Agricole est en baisse à 24.7%, alors que celle du Crédit Foncier augmente de manière significative à 30.4%.*

### Parts de marché (en montants) des établissements de crédit en 2007



Le graphique suivant donne les parts de marché des groupes en ordre décroissant dans le sens des aiguilles d'une montre.

### Parts de marché (en montants) des groupes pour les PTZG



En raisonnant en groupes, le groupe constitué des Caisses d'Épargne et du Crédit Foncier retrouve le premier rang avec une part de marché de 37% (+6.7 points). Il est suivi de près par l'ensemble constitué du Crédit Agricole et du Crédit Lyonnais avec 22% de PTZG distribués en 2007 (contre 31% en 2006, soit -9.0 points sur un an). Vient ensuite, avec une part de marché de 21% (+3.8 points), le groupe constitué par le Crédit Mutuel et le CIC. *Quant aux mises en force de 2007, l'évolution en terme de groupe ne révèle pas de tendance différente,*

*mais cependant moins prononcée. Il faut préciser que la décrue de part de marché du groupe du Crédit Agricole et du Crédit Lyonnais est moins marquée (-2.7 points), car se situait à 26.0%.*

En ce qui concerne la part des prêts à 0% garantis dans l'ensemble de prêts à 0%, 9.5% sont garantis par le FGAS (contre 20% en 2006), le Crédit Foncier allant jusqu'à 19% de sa production de PTZ, tandis que le Crédit Agricole n'a recours à cette garantie que pour 9% des PTZ.

### **Répartition géographique des PTZG**

La baisse en effectifs de la production de PTZG de la génération 2007 est constatée sur l'ensemble des régions.

La répartition géographique des PTZG montre que les régions Rhône Alpes, Pays de la Loire, Île de France restent les plus importantes producteurs de prêts à 0% garantis (respectivement 14.0%, 13.4% et 11.3%). Ces trois régions distribuent 39% de prêts à 0% garantis. Si on ajoute la Bretagne et l'Aquitaine, on retrouve 51.5% des PTZ garantis en Métropole.

Les régions Rhône Alpes et Pays de la Loire affichent parmi les plus forts pourcentages d'opérations garanties par le FGAS (autour de 14.0% contre 9.5% pour l'ensemble de la Métropole). L'Alsace est la région qui a la plus faible proportion de PTZ garantis sur le total des PTZ distribués (à peine un peu plus de 5%), notamment au dessous de la moyenne nationale. *Sur les mises en force de l'année 2007, la répartition par région reste similaire à celle décrite dans ce paragraphe. La part des opérations garanties est plus élevée : 12.5% pour l'ensemble du territoire de la France. Dans des régions importantes du point de vue production, comme les Pays de la Loire et Rhône Alpes on atteint respectivement 19.0% et 17.4% de PTZ garantis par rapport à l'ensemble de PTZ.*

**Répartition des prêts à 0% garantis par région en 2007 et la part estimée des PTZG  
dans la production régionale de prêts à 0%**

<b>Région</b>	<b>Effectifs</b>	<b>Part de la région</b>	<b>Part garantie</b>
Alsace	363	1.6%	5.1%
Aquitaine	1 474	6.4%	12.6%
Auvergne	453	2.0%	7.8%
Basse Normandie	524	2.3%	9.9%
Bourgogne	729	3.2%	10.4%
Bretagne	1 492	6.5%	8.8%
Centre	1 059	4.6%	9.9%
Champagne	357	1.6%	8.0%
Corse	121	0.5%	18.1%
Franche Comté	425	1.8%	7.7%
Haute Normandie	521	2.3%	7.5%
Ile de France	2 602	11.3%	6.6%
Languedoc Roussillon	1 267	5.5%	13.4%
Limousin	232	1.0%	7.6%
Lorraine	539	2.3%	5.7%
Midi Pyrénées	1 306	5.7%	11.3%
Nord	801	3.5%	5.9%
Pays de la Loire	3 090	13.4%	14.9%
Picardie	529	2.3%	8.0%
Poitou Charentes	834	3.6%	10.4%
Provence Côte d'Azur	1 100	4.8%	7.3%
Rhône Alpes	3 213	14.0%	13.3%
<b>Ensemble</b>	<b>23 031</b>	<b>100%</b>	<b>9.5%</b>

### **Caractéristiques des opérations**

L'ouverture en février 2005 du PTZ à l'acquisition seule a bouleversé la répartition habituelle des opérations financées par un PTZG. A ce titre, la baisse des opérations dans le neuf se poursuit en 2007 avec 15 points de moins sur un an au profit de l'acquisition seule qui détient dorénavant presque autant de part du marché. *Quant aux mises en force intervenues en 2007, la répartition par type d'opération voit la proportion de neuf (50.9%) perdre 4 points par rapport à 2006 (et 11 points par rapport à 2005), au profit de l'acquisition amélioration (+1*

point sur un an) et de l'acquisition seule (+3 points sur un an). Cette observation se justifie, tout comme pour les PAS, par le délai de mise en force (dépendant du déblocage des fonds) qui est plus long pour les opérations dans le neuf.

#### Evolution par génération et répartition des PTZG par type d'opération

	2005		2006		2007	
Neuf	22 224	62.1%	27 379	58.9%	10 043	43.6%
Acquisition avec amélioration	3 885	10.8%	4 668	10.0%	3 125	13.6%
Acquisition seule	9 702	27.1%	14 447	31.1%	9 863	42.8%
<b>Ensemble</b>	<b>35 811</b>	<b>100%</b>	<b>46 494</b>	<b>100%</b>	<b>23 031</b>	<b>100%</b>

L'analyse de l'évolution par génération de la répartition des PTZG par zone géographique montre que le nombre d'opérations situées en Île de France est en hausse (en proportion) et atteint 11% en 2007, soit 1.6 point de plus en un an. *Ces observations restent valables s'agissant des mises en force de 2007.*

#### Evolution par génération et répartition des PTZG par zone et type d'opération

		2005		2006		2007	
<b>Île-de-France</b>	Neuf	1 444	4.0%	1 402	3.0%	429	1.9%
	Acquisition avec amélioration	134	0.4%	234	0.5%	160	0.7%
	Acquisition seule	1 726	4.8%	2 875	6.2%	2 013	8.7%
<i>Sous-ensemble</i>		<b>3 304</b>	<b>9.2%</b>	<b>4 511</b>	<b>9.7%</b>	<b>2 602</b>	<b>11.3%</b>
<b>Province</b>	Neuf	20 780	58.0%	25 977	55.9%	9 614	41.7%
	Acquisition avec amélioration	3 751	10.5%	4 434	9.5%	2 965	12.9%
	Acquisition seule	7 976	22.3%	11 572	24.9%	7 850	34.1%
<i>Sous-ensemble</i>		<b>32 507</b>	<b>90.8%</b>	<b>41 983</b>	<b>90.3%</b>	<b>20 429</b>	<b>88.7%</b>
<b>Ensemble</b>		<b>35 811</b>	<b>100%</b>	<b>46 494</b>	<b>100%</b>	<b>23 031</b>	<b>100%</b>

En Île de France, alors que les opérations dans le neuf représentaient près de 99% des prêts à 0% garantis en 2004, elles ne sont plus que 44% en 2005, 31% en 2006 et 16% en 2007. Les acquisitions dans l'ancien sont essentiellement sans travaux (77%) et 6% avec travaux.

En Province, la baisse de la part du neuf est moindre mais tout de même très importante (91% en 2004, 64% en 2005, 62% en 2006 et 47% en 2007). Les acquisitions seules représentent 38% des opérations et les acquisitions avec amélioration 15%.

Entre 2006 et 2007, le coût moyen d'opération augmente de manière homogène selon le type d'opération (3.3% en moyenne), avec une hausse légèrement plus faible en acquisition seule avec 2.8%, mais de 5.0% pour le neuf. L'écart entre les opérations dans le neuf et celles dans

l'ancien se stabilise donc à 11 500 € au profit du neuf. *S'agissant des mises en force de l'année 2007, le montant d'opération y est semblable à celui de la génération 2007 (140 560 €).*

#### Coûts moyens d'opération en euros

	2005	2006	2007	Variation 06/07
Neuf	129 916	140 664	147 734	5.0%
Acquisition avec amélioration	114 117	121 793	126 898	4.2%
Acquisition seule	125 941	135 395	139 125	2.8%
<b>Ensemble</b>	<b>126 099</b>	<b>136 172</b>	<b>140 633</b>	<b>3.3%</b>

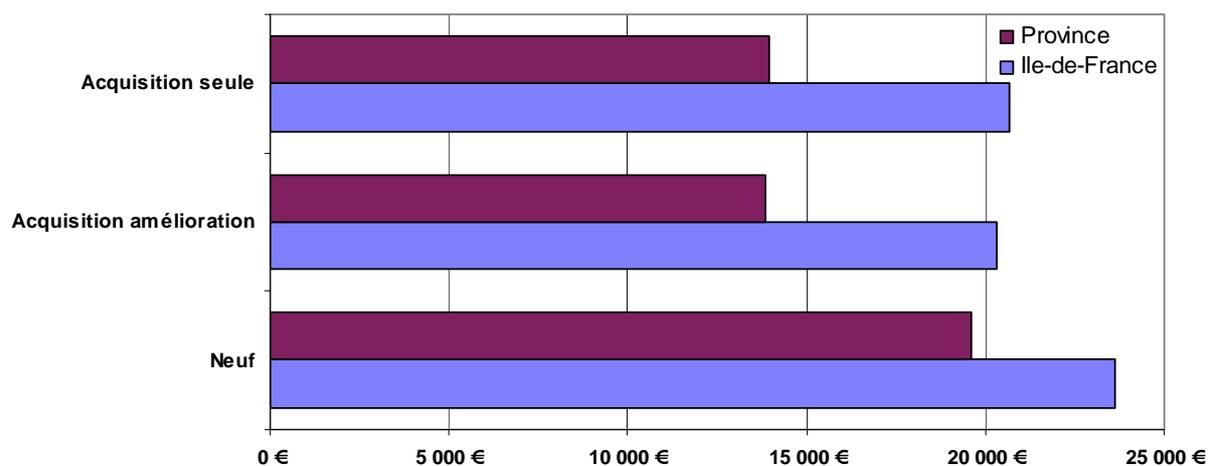
Le coût moyen d'opération reste nettement supérieur en Île de France (+19% par rapport à la moyenne) même si sa hausse (+2.1%) est peu différente de l'ensemble du territoire (+3.3%). L'écart absolu entre Province et Île de France est autour de 30 000 € ces trois dernières années, soit environ 22% de l'écart relatif. *Ces remarques sont conservées sur les mises en force de l'année 2007.*

#### Caractéristiques des prêts

Le montant moyen est de 17 110 € en baisse de 2% par rapport à l'année 2006. La décre est marquée dans l'acquisition amélioration (-3% avec 14 100 €) tandis que dans le neuf et dans l'acquisition seule le montant moyen des prêts augmente légèrement de 3% avec respectivement 19 800 € et 15 500 €. *Les observations sur les mises en force de l'année 2007 ne font pas apparaître des différences significatives par rapport à la génération 2007.*

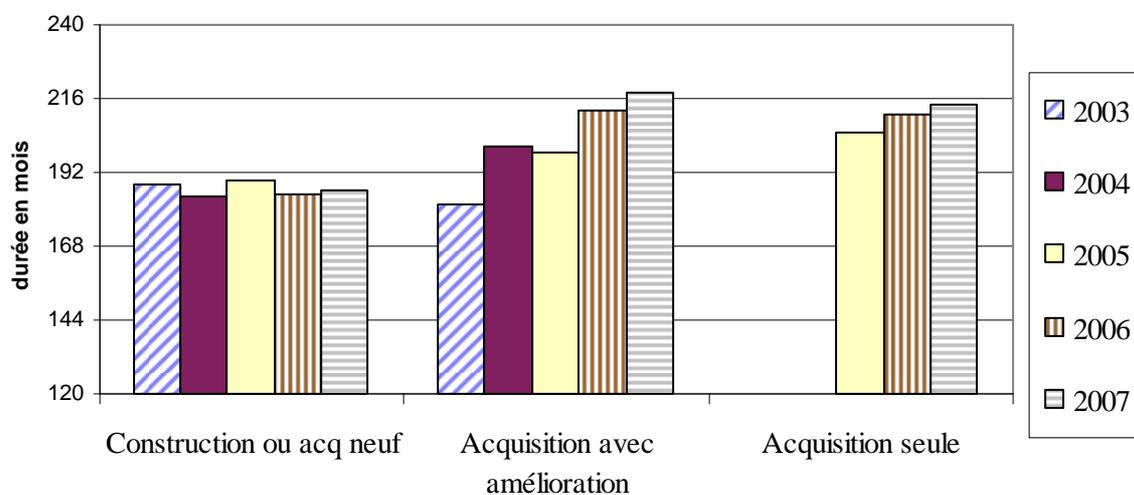
Cette baisse globale est liée à la diminution (-2.9%) du montant moyen des prêts en Province à 16 600 € alors qu'en Île de France le montant moyen s'accroît légèrement (de 2.7% à 21 150 €). Le montant reste toujours nettement plus élevé en Île de France par rapport à la Province (+27.4%).

### Montant moyen de PTZG par zone et type d'opération

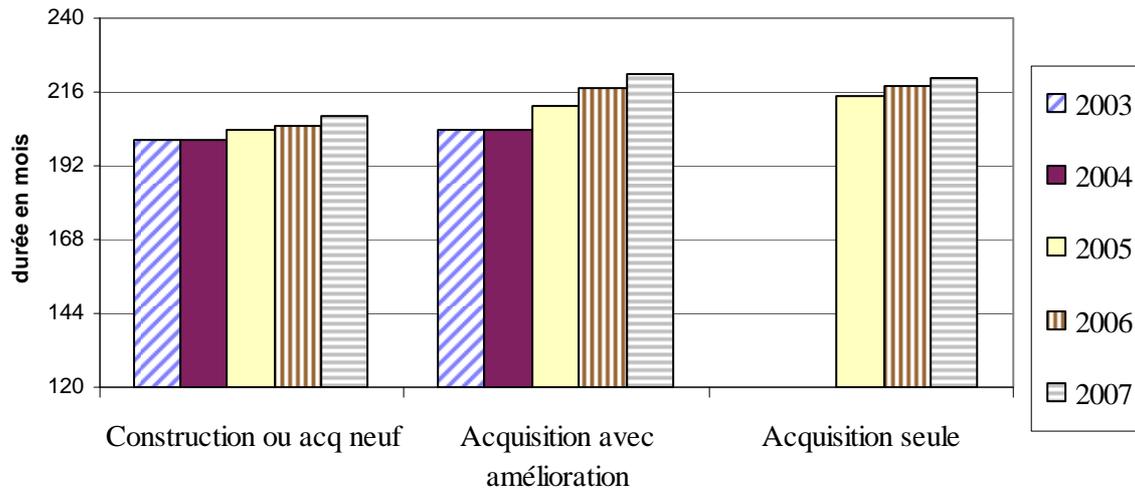


S'agissant de la durée du prêt à 0% garanti, elle est en légère progression de quelques mois par rapport à 2006 et atteint 17 ans et 10 mois en moyenne. La durée moyenne est un peu plus longue en Province (17 ans et 11 mois) qu'en Île de France (17 ans et 6 mois).

### Durée d'un PTZG en Ile de France



### Durée d'un PTZG en Province



S'agissant du type d'opération, la durée moyenne du PTZG dépasse 18 ans et 6 mois pour l'acquisition avec amélioration, de 18 ans et 3 mois pour l'acquisition seule, soit un an de plus que dans le neuf. Ces différences s'observent aussi bien en Province qu'en Île de France où l'écart atteint 29 mois entre ancien et neuf. *Concernant les mises en forces de l'année 2007, les statistiques relatives à la durée du PTZG sont du même ordre.*

Le prêt représente en moyenne plus de 8.2 mois de revenus<sup>8</sup> de l'emprunteur (stable par rapport à 2006). Selon la CSP de l'emprunteur, cette donnée s'étale de 6.9 mois pour les cadres à 8.6 mois pour les ouvriers. Par ailleurs, le PTZG équivaut à 9.6 mois de revenu en Île de France contre 8.0 mois en Province. Un PTZG étant généralement accompagné d'un PAS, les deux ratios exprimant le montant de prêt (du PAS et du PTZG) en années (ou mois) de revenus s'ajoutent et aboutissent donc à un ratio cumulé encore plus important (cf. chapitre 2.1).

---

<sup>8</sup> Le calcul du revenu mensuel moyen de l'année N a été effectué, de fait, sur un échantillon de taille relativement réduite (seulement 35% des déclarations), en raison du caractère facultatif de cette variable dans la base FGAS, compte tenu des valeurs mal renseignées où les montants du revenu étant déclarés comme le revenu mensuel au lieu d'annuel.

## Caractéristiques des bénéficiaires

En 2007, le revenu mensuel moyen d'un emprunteur de prêt à 0% garanti est de 2 083 € en baisse modérée par rapport à 2006 (-1.7%). Le revenu mensuel moyen des ménages réalisant des opérations dans l'acquisition amélioration et dans l'acquisition seule est en baisse depuis 2005. A contrario, dans le neuf il progresse légèrement tout au long de trois dernières années (+0.9% sur un an). *S'agissant des mises en forces réalisées au cours de 2007, le revenu évolue à la hausse de 1.9% dans le neuf et à la baisse de 1.4% dans l'acquisition seule et dans l'acquisition avec amélioration. Quel que soit le type d'opération, le revenu moyen reste stable (+0.1% sur un an).*

### Revenu mensuel moyen des ménages en euros

	2005	2006	2007	Variation
Neuf	2 080	2 208	2 228	0.9%
Acquisition amélioration	1 976	1 967	1 956	-0.6%
Acquisition seule	2 018	1 993	1 959	-1.7%
<b>Ensemble</b>	<b>2 051</b>	<b>2 120</b>	<b>2 083</b>	<b>-1.7%</b>

La structure de répartition par CSP ne révèle pas de tendance particulière. La part des ouvriers reste prépondérante en 2007 suivi des employés. En ajoutant les professions intermédiaires à ces deux dernières, elles cumulent 85% de l'ensemble des opérations financées avec un PTZG en 2007. *Concernant les mises en forces de l'année 2007, la répartition par CSP décrite précédemment ou dans les paragraphes suivants est inchangée.*

### CSP des emprunteurs en 2007

CSP	Effectifs	%
Agriculteurs	362	1.6%
Artisans, commerçants	903	3.9%
Cadres	1 098	4.8%
Prof. Intermédiaires	4 074	17.7%
Employés	6 835	29.7%
Ouvriers	8 678	37.7%
Retraités	171	0.7%
Inactifs	910	4.0%
<b>Ensemble</b>	<b>23 031</b>	<b>100%</b>

La répartition par type d'opération varie légèrement selon les CSP : les agriculteurs et les ouvriers font proportionnellement plus d'opérations dans le neuf (respectivement 60% et 51% contre 44% dans l'ensemble) alors que les cadres, les retraités et les inactifs en font beaucoup moins (autour de 31%-34%). A l'inverse, les premiers choisissent, en proportion, moins l'acquisition seule (22% et 35% contre 43% dans l'ensemble) alors que chez les seconds, elle y représente plus que 52%. Enfin, les artisans et commerçants (et agriculteurs) investissent proportionnellement plus dans le secteur de l'acquisition amélioration que les autres CSP.

Pour l'ensemble des emprunteurs le coût moyen exprimé en nombre de mois de revenu est de 68 mois (soit 4 mois de plus qu'en 2006) et de 12 mois de plus qu'en 2003 pour un PTZG moyen exprimé en nombre de mois de revenu qui reste stable sur toute cette période (8 mois). Les coûts moyens varient de 59 mois pour les agriculteurs à 74 mois pour les inactifs tandis que les montants des prêts s'échelonnent de 6.9 mois pour les cadres à 8.6 mois pour les ouvriers.

Les personnes seules, représentant 20% des ménages sont en augmentation en proportion cette année (+3 points par rapport à 2006) au détriment des ménages moyens composés de 3 à 4 personnes. Les ménages de 5 personnes d'une part et 6 personnes et plus d'autre part sont en légère hausse en ce qui concerne la proportion par rapport à l'ensemble (près d'un point de plus). *Sur les mises en forces intervenues durant l'année 2007, les répartitions des opérations selon la composition du ménage ne diffèrent pas de celles de la génération 2007.*

Ces proportions ne sont pas conservées selon le type d'opération. En effet, la part des personnes seules est plus importante dans l'ancien (respectivement 23% et 29% en acquisition seule et avec amélioration) que dans le neuf (11%). A l'inverse, les ménages de 3 et 4 personnes sont beaucoup plus présents, en proportion, dans le secteur du neuf (respectivement 24% et 29%) que dans l'ancien (autour de 19% en moyenne).

#### Répartition par taille de ménages et par type d'opération

Taille de ménages	Neuf		Acquisition amélioration		Acquisition seule		Ensemble
Personne seule	1 119	11.1%	731	23.4%	2 823	28.6%	20.3%
2 personnes	1 480	14.7%	556	17.8%	1 676	17.0%	16.1%
3 personnes	2 385	23.7%	633	20.2%	1 776	18.0%	20.8%
4 personnes	2 956	29.4%	625	20.0%	1 861	18.9%	23.6%
5 personnes	1 558	15.5%	392	12.6%	1 189	12.1%	13.6%
6 personnes et plus	545	5.4%	189	6.0%	537	5.4%	5.5%
<b>Ensemble</b>	<b>10 043</b>	<b>100%</b>	<b>3 125</b>	<b>100%</b>	<b>9 863</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
moyenne du nombre de personnes	3.4		3.0		2.9		3.1

En regroupant les trois dernières classes en une seule composée des ménages de 4 personnes et plus, il est remarquable de constater que plus la taille du ménage est importante, plus la proportion d'investissement dans le neuf est grande (24% pour les personnes seules à 51% pour les 4 personnes et plus). A l'inverse plus le ménage est petit, plus la part d'investissement dans l'ancien (avec ou sans amélioration) est forte (de 12% et 36% pour les 4 personnes et plus à 16% et 60% pour les personnes seules).

Cette année la proportion des célibataires (27%) est en hausse avec +2.6 points et ceci au détriment des couples mariés. Ces derniers demeurent toujours la catégorie prépondérante avec 40%. La diminution des mariés accompagnée d'une légère baisse des couples vivant maritalement (-0.8 point à 27%). La part des divorcés ou séparés dépasse 6% en 2007. *Là encore, sur les mises en forces intervenues en 2007, la situation familiale est semblable à l'ensemble de la génération 2007.*

### Situation familiale des bénéficiaires d'un PTZG

	<b>2005</b>		<b>2006</b>		<b>2007</b>	
Marié	16 449	45.9%	19 647	42.3%	9 134	39.7%
Vivant maritalement	9 640	26.9%	12 921	27.8%	6 212	27.0%
Célibataire	7 765	21.7%	11 139	24.0%	6 121	26.6%
Divorcé ou séparé	1 770	4.9%	2 527	5.4%	1 411	6.1%
Veuf	187	0.5%	260	0.6%	153	0.7%
<b>Ensemble</b>	<b>35 811</b>	<b>100%</b>	<b>46 494</b>	<b>100%</b>	<b>23 031</b>	<b>100%</b>

# 3 BILAN STATISTIQUE DES PRETS

## GARANTIS DANS LES DEPARTEMENTS

### D'OUTRE MER POUR LA GENERATION

#### 2007

#### **3.1 PAS DOM DE LA GENERATION 2007**

Le nombre de PAS DOM de la génération 2007 s'élève à 51 prêts contre 175 en 2006, soit une baisse de 71% par rapport à 2006. La répartition de la production selon le département d'outre mer est la suivante: 82% pour la Réunion, 16% en Martinique et 2% en Guadeloupe. (Aucun prêt n'est accordé en Guyane pour la génération 2007). Le montant moyen d'un PAS DOM est de 79 400 €(contre 97 900 €en France métropolitaine), en légère hausse de 2% par rapport à 2006. Ce prêt finance une opération d'un coût moyen de 113 160 €(+4% par rapport à la génération 2006) contre 148 000 €en France métropolitaine. La quotité du PAS DOM reste stable : 71% en 2007 et 70% en 2006 (contre seulement 66% en France métropolitaine). La quotité du PAS DOM varie de 68% pour une acquisition dans le neuf à 75% pour l'acquisition amélioration.

La part des opérations dans le neuf baisse de 27 points à 45%, la hausse profitant aux opérations d'acquisition sans et avec amélioration (respectivement +22 points à 41% et +6 points à 13.7%). Le secteur de l'amélioration seule a cessé d'exister.

Les prêts PAS DOM pour les ménages composés d'une ou deux personnes représentent 27.5% de la production (contre 30.9% en 2006). Si on y ajoute les ménages de 3 personnes, on obtient 51.0% des PAS DOM (contre 60.0% en 2006). Cette baisse profite d'ensemble des ménages de 4 personnes et plus.

La part des emprunteurs mariés régresse en 2007 de 6.6 points au profit des couples vivant maritalement (+8.7 points) et celle des célibataires (+3.7 points à 29.4% en 2007). La part des personnes divorcés ou séparés reste marginale avec 2 opérations en 2007.

Les ouvriers sont la catégorie socioprofessionnelle majoritaire avec 39% des PAS DOM (36% en Métropole), en hausse de 20.4 points au détriment des employés (-18.5 points) dont la catégorie est en régression sur la période 2003-2006. L'ensemble des ouvriers, employés et professions intermédiaires représentent 96% des emprunteurs avec très peu des retraités et des artisans et commerçants.

*S'agissant des mises en force de 2007, 57 PAS DOM en totalité, les emprunteurs ont les mêmes profils que ceux de la génération 2007.*

### **3.2 PTZ DOM GARANTIS DE LA GENERATION 2007**

En 2007, la production PTZG DOM connaît une baisse considérable de 87%. La génération 2007 est composée de 20 PTZ garantis qui se répartissent comme suit : 15 à la Réunion, 4 en Martinique et 1 en Guadeloupe. La majorité des opérations est représentée dans le neuf (12 opérations). Dans l'ancien l'acquisition seule prend l'avantage avec 7 opérations.

Le montant moyen d'un PTZG dans les DOM est de 21 180 €(contre 17 110 €en Métropole) en hausse de 26% par rapport à 2006. Ce prêt finance une opération d'un coût moyen de 105 800 €(contre 140 600 €en France métropolitaine) soit -1% par rapport à la génération 2006. La quotité est en hausse, après une diminution continue depuis 2004, à 20%, dû à une augmentation du montant moyen du prêt et se rapproche du niveau de l'année 2003.

Le montant moyen du prêt est de 25 500 €pour le neuf (+50.2% en un an), de 15 300 €pour l'acquisition seule (en hausse de 6.5% par rapport à 2006). Le coût moyen d'opération est de 110 650 € dans le neuf, en hausse de 7.5% par rapport à 2006 et de 101 600 € dans l'acquisition seule, en hausse de 12.9% depuis 2006.

Au regard du profil des ménages, ce sont en majorité des couples : soit mariés (10 ménages), soit vivant maritalement (3 ménages).

Dans la plupart des cas, ce sont les ouvriers (10 opérations) et les employés (6 opérations) qui ont concernées par PTZG. Suivent, les professions intermédiaires avec 3 opérations.

*Concernant les mises en force durant l'année 2007, 36 PTZG DOM (24 Réunion, 11 Martinique, 1 Guadeloupe), les observations suivent les mêmes caractéristiques que celles de la génération 2007.*

## 4 NOTE METHODOLOGIQUE SUR LA NOTION DE GENERATION.

*Les différences entre les caractéristiques des prêts mis en force de 2005 à 2007 et ceux des générations 2005-2007 proviennent certainement de :*

- 1. la proportion très forte d'émissions faites avec la référence N-2 au sein de la génération 2007;*
- 2. l'effet des variations du délai moyen entre date d'émission et de mise en force, d'une génération à l'autre. Si pour les générations antérieures à celle de 2006 cet écart temporel n'est pas prononcé, il est très important pour 2006 et se réduit à nouveau en 2007 (cf. le graphique ci-après) :*

*– les émissions des générations antérieures à celle de 2006 se situent en moyenne autour du mois de mars-avril de l'année de la génération avec un écart type compris entre 4.86 et 4.96 mois pour les générations 2003 à 2005. Pour la génération 2006, les émissions se situent au mois de mai en moyenne (avec un écart type de 5.07 mois). Ce recul dans l'année de la moyenne s'explique par la composition bi polaire de la génération 2006 rappelée ci-avant, dont chaque pole se caractérise par les dates d'émissions moyennes suivantes:*

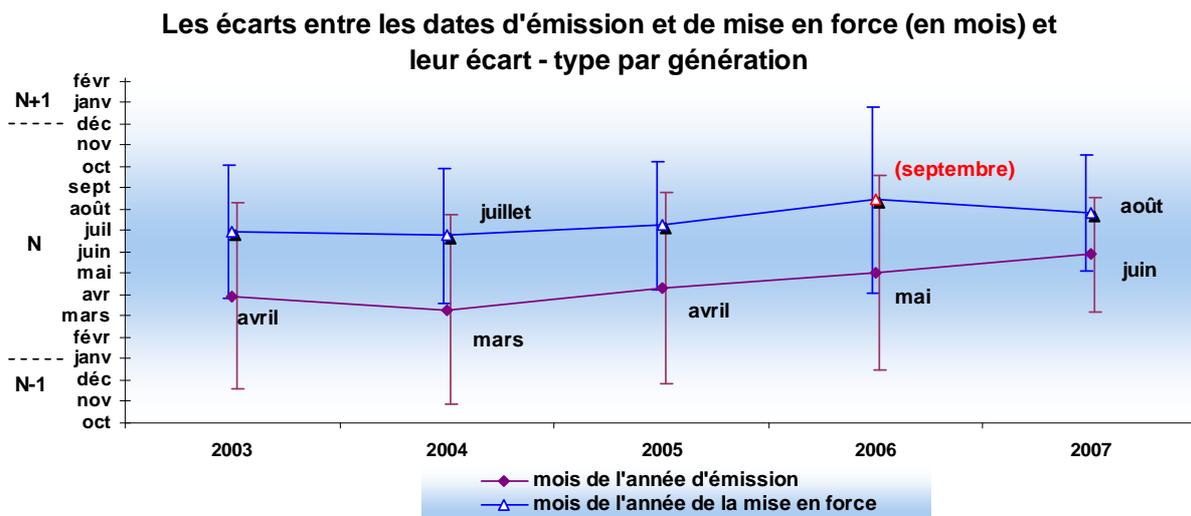
- à la fin du mois de mars pour les prêts mis en force en 2006.*
- à la fin du mois de juin pour les prêts émis en 2006;*

*Les émissions de la génération 2007 se situent en moyenne au mois de juin (l'écart type étant ramené à 3.0 mois) ;*

*– s'agissant de la date moyenne de mise en force, elle se situe au mois de juillet avec un écart type de 3.50 mois pour les générations de 2003-2004 et avec un écart type de 3.32 mois pour celle de 2005. Pour la génération 2006 la date moyenne de mise en force est décalée à septembre avec un écart type de 4.89 mois (antérieurement, elle se situait au mois de juillet). Il semble que ce décalage pourrait encore s'amplifier : la date moyenne de mise en force pourrait être retardée jusqu'à la fin 2006, car 3.8% des prêts de la génération 2006 n'ont pas été mis en force à la*

date de la base utilisée pour la confection du présent bilan. En ce qui concerne la génération 2007, la date moyenne de mise en force se situe au mois d'août avec un écart type de 3.0 mois.

Ces constatations sont synthétisées dans le graphique ci-après où l'on visualise à quel point la génération 2007 est différente de 2006, cette dernière étant elle-même plutôt différente de celles qui l'ont précédée :



Ceci justifie que pour mesurer les évolutions d'une année sur l'autre une démarche rigoureuse ne peut faire abstraction d'une analyse parallèle des évolutions sur le flux davantage homogène des mises en force d'une année calendaire donnée.

## 5 ANNEXES

### **ANNEXES PAS**

<b>Annexe -1</b>	Parts de marché des établissements de crédit pour les prêts PAS	1
<b>Annexe -2</b>	Répartition géographique de PAS de la génération 2007	2-4
<b>Annexe -3</b>	Caractéristiques des opérations financées par un PAS	5-6
<b>Annexe -4</b>	Taille des ménages : évolution des effectifs et des opérations financées par un PAS	7-9
<b>Annexe -5</b>	CSP des emprunteurs : évolution des effectifs et des opérations financées par un PAS	10-12
<b>Annexe -6</b>	Situation familiale des emprunteurs : évolution des effectifs et des opérations financées par un PAS	13-15
<b>Annexe -7</b>	Caractéristiques des PAS dans les départements d'outre mer (PAS DOM)	16-18

### **ANNEXES PRÊTS A 0% GARANTIS (PTZG)**

<b>Annexe -8</b>	Parts de marché des établissements producteurs des PTZ garantis	19
<b>Annexe -9</b>	Caractéristiques des opérations et des zones des PTZ garantis	20-22
<b>Annexe -10</b>	CSP des emprunteurs bénéficiant d'un PTZ garanti de la génération 2007	23
<b>Annexe -11</b>	Caractéristiques des prêts à 0% garantis dans les départements d'outre mer (PTZG DOM)	24
<b>Annexe -12</b>	Caractéristiques des bénéficiaires de prêts à 0% garantis dans les départements d'outre mer (PTZG DOM)	25