

BILAN STATISTIQUE DES NOUVEAUX PRETS A 0% EMIS EN 2005¹

(DU 1^{ER} FEVRIER AU 31 DECEMBRE 2005)

SYNTHESE

L'année 2005 a été marquée par le remplacement du Prêt à 0% né en 1995 par le Nouveau Prêt à 0% (NPTZ). En effet, à partir du 1^{er} février 2005, le Nouveau Prêt à 0% élargit l'ancien dispositif par l'ouverture du PTZ à l'ancien sans quotité de travaux, alors que l'ancien dispositif était limité aux opérations avec un minimum de 35% de quotité de travaux. Ce bilan de l'année 2005 sera consacré à l'analyse des prêts émis dans le cadre du nouveau dispositif entre février et décembre 2005 (onze mois sur douze), tout en soulignant les principales évolutions et différences avec son prédécesseur.

De plus, tout comme l'année précédente, l'année 2005 est marquée par la substitution de l'année N-1 à l'année N-2 pour l'appréciation de la condition de ressources à l'éligibilité au NPTZ, pour les mois d'avril à décembre 2005.

Analyse des Nouveaux Prêts à 0%

Au 1^{er} avril 2006, 195 381 Nouveaux Prêts à 0% (NPTZ) ont été déclarés émis en France métropolitaine en 2005 pour un montant prêté global de 2 979 millions d'euros et un coût total d'opérations financées de 25 404 millions d'euros. Le montant moyen du NPTZ s'élève à 15 200 € pour un coût moyen d'opération de 130 100 € ce qui conduit à la quotité moyenne de financement de 12%. Le rythme mensuel d'émissions de 17 750 NPTZ permet d'extrapoler un régime de croisière à 213 000 NPTZ sur 12 mois consécutifs et à dispositif réglementaire constant.

¹ Le bilan statistique étant rédigé à partir de la base de données actualisée en 2006, les résultats affichés pour l'année 2004 peuvent différer de ceux qui ont été publiés en 2005 dans le cadre du Bilan statistique des PTZ émis en 2004

Au regard du **type d'acquisition financée** avec un NPTZ, le secteur de l'ancien représente près des deux tiers des opérations : 46% dans l'ancien sans travaux et 18% dans l'ancien avec travaux, contre 36% dans le neuf. La quotité moyenne de financement est de 13% pour les opérations relevant du neuf contre 11% dans l'ancien. S'agissant du type d'immeuble, l'individuel représente plus de 70% des opérations.

Le **coût moyen par m² de surface habitable**¹ est sensiblement plus élevé dans l'ancien sans travaux (1 809 € contre 1 334 € pour les opérations dans l'ancien avec travaux et 1 463 € dans le neuf) en raison d'une concentration plus forte de ce type d'opérations dans les zones où le prix de l'immobilier est le plus élevé (64% des prêts finançant les opérations dans les zones A et B relèvent de l'ancien sans travaux).

Au regard de la répartition en trois nouvelles **zones géographiques**, la zone C, favorisée par le faible prix du foncier propice aux opérations dans l'individuel dont relève la plupart des opérations (92% en zone C contre 72% toutes zones confondues), concentre 53% des prêts suivie de la zone B avec une part de 34%, tandis que la part de la zone A atteint 13% des opérations financées. Le coût moyen de l'opération s'élève à 154 700 € dans la zone A contre 124 800 € dans la zone C et 129 300 € en zone B.

S'agissant de la **répartition géographique par type de commune** selon la nomenclature spatiale définie par l'INSEE déclinant le territoire métropolitain en 4 catégories selon le caractère plus ou moins urbain des communes, les NPTZ sont majoritairement concentrés dans les zones les plus urbaines (49% en pôle urbain, 21% dans la couronne péri-urbaine) que dans les zones plus rurales (7% dans les communes multipolarisées et 23% en espace rural).

Concernant les **caractéristiques des ménages bénéficiaires** de NPTZ, les emprunteurs sont âgés, dans près de 60% des cas, de 25 à 35 ans. Ils vivent le plus souvent en couple, qu'ils soient mariés ou non (60%), autrement ils sont célibataires ou séparés. Plus de 70% des emprunteurs étaient locataires du parc privé avant l'accession à la propriété avec un NPTZ. La majorité des ménages accédants (53%) sont composés d'au plus 2 personnes. Enfin, les emprunteurs sont pour la majorité d'entre eux employés ou ouvriers (59% au total), en ajoutant les professions intermédiaires, ces 3 CSP cumulent 82% des NPTZ émis en 2005.

¹ Il y a lieu d'être attentif au fait que ces résultats sont donnés à titre purement indicatif dans la mesure où les données permettant de les établir ne peuvent faire l'objet d'aucun contrôle de la part de la SGFGAS et ont dû faire l'objet d'un filtre statistique visant à écarter les valeurs aberrantes

Si on s'intéresse aux **revenus** des ménages ayant souscrit un NPTZ, et plus particulièrement au revenu de référence à l'éligibilité au NPTZ des ménages, il apparaît que la proportion de ménages diminue en se déplaçant vers le haut du barème à partir de la troisième tranche ; près de la moitié des ménages (43%) appartient aux deux premières tranches. S'agissant des revenus de l'année d'émission du NPTZ, la majorité des ménages (51%) a des revenus inférieurs à 2 SMIC (le montant mensuel net du SMIC pour 169h de travail en 2005 étant de 1 067 €).

La nouvelle hiérarchie des **parts de marché** du NPTZ voit le groupe du Crédit Agricole (dont Le Crédit Lyonnais) arriver en tête avec 27% suivi des groupes Caisses d'Epargne/Crédit Foncier et Crédit Mutuel/CIC ex æquo avec une part de marché d'environ 23% chacun. Le Crédit Immobilier de France arrive en 4^{ème} position avec 8% du marché et, enfin, les groupes BNP Paribas, Banques Populaires et Société Générale ont chacun une part de marché d'environ 6%.

La nature du **prêt principal** accompagnant les opérations financées avec un NPTZ est, en 2005, un prêt libre dans 58% des cas. Les PAS occupent la deuxième position avec une part de 17%, suivent les prêts éligibles au marché hypothécaire avec 15% et les prêts conventionnés qui représentent 9%. La proportion des PEL est quasi nulle avec 0.2%. Dans un contexte de poursuite du mouvement à la baisse des taux nominaux des prêts principaux associés aux NPTZ (en moyenne 3.68% en 2005) ainsi que de l'allongement de leurs durées (21 ans en moyenne), le montant moyen du prêt principal associé dépasse 90 000 € et sa quotité s'établit à 70% du coût de l'opération. S'agissant du taux d'apport personnel moyen, il représente 11% du plan de financement.

Comparaison entre ancien et nouveau dispositif

Tout d'abord, le nouveau dispositif se démarque par rapport au précédent dans ses caractéristiques financières : si le coût moyen d'opération est supérieur (130 100 € pour les NPTZ contre 125 500 € pour les PTZ émis en 2004), le montant du prêt est plus faible pour les prêts émis dans le cadre du nouveau dispositif, soit 15 200 € contre 16 200 € pour les PTZ émis en 2004. Ceci s'explique par le poids dominant de l'ancien désormais caractérisé par un montant plafond réglementaire du coût d'opération qui a pour effet de réduire le montant du prêt accordé. Cela se traduit par une baisse d'un point de la quotité de financement (12% en 2005).

La ventilation **par type d'opération** montre que la part du neuf qui représentait 90% des opérations financées avec un PTZ émis en 2004, a beaucoup baissé (elle est de seulement 36% en 2005) au profit notamment de l'ancien sans travaux (46%). Parmi les opérations aujourd'hui éligibles au NPTZ, seules 38% l'auraient déjà été dans le cadre de l'ancien dispositif dont 36% dans le neuf et 2% dans l'ancien avec une quotité de travaux au moins égale à 35%.

Le **type de logement** financé par NPTZ évolue aussi puisque 91% des opérations financées avec un PTZ émis en 2004 concernaient des logements individuels contre seulement 72% des opérations financées avec un NPTZ. Cette baisse se fait au profit des appartements, ce qui est cohérent avec le renforcement des opérations en zone urbaine.

Il est possible de comparer l'évolution par **répartition en zones géographiques** en appliquant le zonage de Robien aux PTZ émis en 2004. Dans ce cas, même si la zone C domine toujours avec 53% des NPTZ, ce poids a fortement diminué quand on le compare avec celui qu'on observait pour les PTZ émis en 2004 (environ 74%). La zone B, profite le plus de cette diminution pour atteindre 34% contre environ 21% en 2004. La proportion de la zone A représente 13% des NPTZ (dont 78% dans l'ancien sans travaux, secteur privilégié par les ménages modestes) contre seulement 5% en 2004.

Au regard de la **répartition géographique par type de commune** selon la nomenclature spatiale définie par l'INSEE et décrite ci-avant, le nouveau dispositif a visiblement réduit le phénomène de glissement progressif des zones les plus urbaines vers les zones à dominante rurale qui était observé pour les opérations financées avec l'ancien dispositif PTZ au cours de ces dernières années :

	PTZ ancien dispositif			Nouveau PTZ
	1997 ¹	2001	2004	2005
Pôle urbain	37%	33%	28%	49%
Couronne périurbaine	26%	31%	30%	21%
Communes multipolarisées	6%	9%	10%	7%
Espace rural	31%	26%	32%	23%

Le nouveau produit a donc permis de redonner au pôle urbain la prééminence qu'il avait sur l'espace rural à l'origine de l'ancien dispositif, en accentuant même cette prédominance des centres-villes sur l'espace rural par rapport à 1997, et donc de favoriser le retour des ménages modestes dans les centres-villes. Par ailleurs, le phénomène de périurbanisation qui était observé au cours de ces dernières années, se traduisant par l'augmentation du poids des « banlieues » (couronne périurbaine et communes multipolarisées), semble enrayé en 2005.

Au niveau des **caractéristiques des ménages emprunteurs**, la moyenne d'âge des emprunteurs demeure de 33 ans avec un léger rajeunissement de 2.5 mois qui est principalement le fait des emprunteurs de moins de 25 ans qui gagnent 2.5 points en un an. Le nouveau dispositif se distingue de son prédécesseur par une présence croissante des personnes seules (les célibataires gagnent 13 points et sont dorénavant les plus représentés au détriment des couples mariés), des ménages de petite taille (2 personnes au plus) qui gagnent 12 points et sont désormais majoritaires au détriment des familles (3 personnes et plus) et enfin des professions plus typiques pour le milieu urbain comme par exemple les cadres (+5 points), les professions intermédiaires et les employés (+2 points) au détriment des professions plus typiques pour le milieu rural comme les agriculteurs mais surtout les ouvriers (-7 points), ces derniers cédant leur rôle de classe modale² aux employés.

S'agissant des **revenus**, il faut principalement signaler que le nouveau dispositif a permis d'enrayer le glissement progressif des deux premières tranches du barème vers les tranches intermédiaires constaté au cours de ces dernières années, accentué par la réforme intervenue fin 2003 visant à substituer l'année N-1 à N-2 pour la prise en compte pour l'éligibilité au

¹ Les données ne sont pas disponibles pour les années 1995 et 1996

² La classe modale est la classe la plus fréquemment rencontrée.

PTZ (et NPTZ). En effet, une étude récente sur l'impact du changement d'année de référence pour l'éligibilité a montré, entre autres, que le rapprochement de l'année courante pour appréciation des ressources conduisait certes à une réduction de l'effet d'aubaine par un effet d'éviction des emprunteurs les plus fortunés, grâce à un meilleur ciblage des bénéficiaires prévus par le dispositif du prêt à 0%, mais en même temps aboutissait à une raréfaction des emprunteurs bénéficiant des tranches basses du barème. Or, avec la mise en place du nouveau dispositif de prêts à 0%, 43%¹ des emprunteurs bénéficiant du NPTZ se situent dans les deux premières tranches du barème en 2005 contre seulement 38%² pour les PTZ émis en 2004.

La hiérarchie traditionnelle des **parts de marché** qui caractérisait le PTZ ancien dispositif a été bouleversée par le NPTZ, même si la place du principal distributeur est toujours occupée par le Crédit Agricole avec 24% du marché. Les principales diminutions sont à mettre à l'actif du Crédit Foncier de France (-9 points) et du Crédit Immobilier (-3 points), cela essentiellement au profit du Crédit Mutuel et du groupe CIC dont la production augmente pour chacun de 3 points. Tout comme pour l'ancien dispositif, le Crédit Agricole arrive en tête avec 24% du marché.

S'agissant du **plan de financement**, le nouveau dispositif amplifie l'érosion progressive de la part du PAS en tant que prêt principal observée au cours de ces dernières années dans le cadre de l'ancien dispositif. En effet, le poids des PAS associés aux PTZ était de 38% du total des PTZ émis en 2002, il est descendu à 35% pour les PTZ émis en 2003 et 31% pour les PTZ émis en 2004 pour ne représenter plus que 17% pour les NPTZ. Mais la chute de l'année 2005 s'explique uniquement par la progression très forte du dénominateur, dans la mesure où la production sur une année de NPTZ dépasse de 130 000 unités celle des PTZ de 2004. En effet, le nouveau dispositif a eu un effet d'entraînement sur la production des PAS, dont le nombre associé à un PTZ, augmente de 9 000 unités de 2004 à 2005.

¹ 42% pour les offres émises à partir du 1^{er} avril et donc l'année N-1 se substituant à N-2 pour l'appréciation de la condition de ressources

² 37% pour les offres émises à partir du 1^{er} mars et donc l'année N-1 se substituant à N-2

Parmi les 195 381 Nouveaux Prêts à 0% émis en 2005, seuls 74 565 auraient été éligibles sous l'ancien dispositif (69 712 prêts émis dans le neuf et 4 853 prêts dont la quotité de travaux est au moins égale à 35%), ainsi **le nouveau prêt à 0% a eu un effet multiplicateur de 2.62 sur la production** par rapport à son prédécesseur (en se basant sur les 11 mois de déclarations de février à décembre 2005). En ajoutant aux 74 565 NPTZ éligibles à l'ancien dispositif, les émissions de PTZ de janvier 2005 (6 134), 80 699 PTZ ancien dispositif auraient été émis en 2005, soit une hausse absolue de 2 500 prêts et relative de 3% par rapport à 2004 (hausse à relativiser compte tenu des suppressions qui interviendront à l'avenir sur la production de l'année du bilan, comme ce fut le cas par le passé).

BILAN STATISTIQUE DES NOUVEAUX PRETS A 0% EMIS EN 2005

(DU 1ER FEVRIER AU 31 DECEMBRE 2005)

1	ÉMISSIONS DE PTZ EN METROPOLE.....	9
1.1	Caractéristiques des logements	10
	Caractéristiques globales	10
	Caractéristiques par zones géographiques.....	14
	Caractéristiques par type de commune.....	15
1.2	Caractéristiques des ménages bénéficiaires.....	18
	Caractéristiques socio-démographiques	19
	Typologie des ménages	20
	Tranches du barème, revenu de l'année de référence	22
	Évolution du revenu mensuel des ménages entre l'année de référence et l'année N.....	23
	Revenu mensuel de l'année N	25
1.3	Parts de marché des établissements et plans de financement	29
	Plans de financement.....	31
	Allongement de la durée des prêts et lissage.....	34
1.4	Répartition géographique des émissions de NPTZ	35
	Comparaison des émissions Île-de-France / Province.....	36
2	ÉMISSION DE PTZ DANS LES DEPARTEMENTS D'OUTRE-MER.....	39
2.1	Caractéristiques des logements	40
2.2	Caractéristiques des ménages bénéficiaires.....	42
3	ANNEXES.....	44

1 ÉMISSIONS DE PTZ EN METROPOLE

En 2005, le marché immobilier a bénéficié d'un environnement toujours aussi favorable avec des taux d'intérêt des prêts immobiliers qui continuent de diminuer et une demande des acheteurs plus soutenue encore. Plus de 133 800 logements ont été vendus en 2005 (soit 17% de plus par rapport à l'année 2004) dont 114 900 appartements. De plus, s'agissant de l'ancien et selon l'Observatoire FNAIM, le nombre de transactions réalisées en 2005 est de 631 000 (soit une augmentation de 4.8% par rapport à 2004).

La hausse des prix semble se stabiliser voire ralentir légèrement en 2005 : elle est de +14.7% selon l'indice notaire Insee après +15% en 2004. Dans l'ancien, le ralentissement est plus marqué puisque les prix moyens ont progressé, selon l'indice FNAIM, de 10.3% (après 15.5% en 2004).

Le paradoxe de la hausse soutenue et continue des prix et de l'augmentation sensible du nombre d'opérations immobilières s'explique par une transformation du marché : les accédants modestes sont en net recul, évincés par la hausse des prix, alors que la part des ménages plus aisés, avec une meilleure solvabilité, est en progression.

Dans ce contexte de hausse des coûts d'opération et de stagnation des revenus, les émissions de PTZ auraient dû diminuer car la faible hausse des plafonds de ressources d'éligibilité au NPTZ du 1^{er} février 2005 n'a pas compensé la hausse des coûts d'acquisitions immobilières. Si cette baisse du nombre des accédants avec PTZ était effectivement constatée sur la fin de l'ancien dispositif, elle est suivie d'une hausse remarquable sous l'impulsion du NPTZ. Ceci s'explique par une transformation conséquente de la clientèle souscrivant ce type de prêt qui, pour un même niveau de revenu du ménage, touche proportionnellement davantage des ménages plus petits, des célibataires, des CSP plus urbaines et aisées¹ (comme les cadres), une population plus jeune, accédant relativement plus souvent dans le collectif avec une surface habitable plus faible.

Le nombre de prêts à 0% émis en 2005 atteint près de 201 500 (dont environ 195 500 pour le Nouveau Prêt à 0%) en France métropolitaine pour un montant prêté global de 3.1 milliards

¹ Dans ce cas, il s'agit bien de ménages avec le même niveau de revenu mais plus petits en nombre

d'euros (dont 3.0 milliards pour le NPTZ) et un coût total d'opérations financées de 25.4 milliards d'euros.

Les émissions de Prêts à 0% (ancien et nouveau dispositifs confondus) ont augmenté de façon spectaculaire durant l'année 2005 sous l'impulsion de l'ouverture du Prêt à 0% à l'ancien sans quotité de travaux, enregistrant une augmentation historique de 158% en effectif et de 143% en montants prêtés par rapport à 2004 (la hausse porte sur la comparaison des émissions de PTZ de 2004 par rapport à 2005, ancien et nouveau dispositifs confondus).

Le montant moyen de l'opération financée a progressé de 4% en 2005 et atteint 130 100 € alors que le montant moyen du PTZ perd 6% et est de 15 200 €

La part des opérations dans le neuf, en augmentation continue au cours des années précédentes, chute de 54 points en 2005 et ne représente plus que 36% des opérations. Ceci au profit de l'ancien qui voit le nombre d'opération associé progresser de 357%, l'acquisition seule faisant une entrée spectaculaire en s'attribuant 46% de l'ensemble des opérations.

Rappelons que l'ensemble des chiffres figurant dans la suite de ce document ne prennent en compte que les émissions de Nouveaux Prêts à 0%, autrement dit les émissions de février à décembre 2005, excluant janvier, afin de mettre en évidence le profil des opérations et des accédants bénéficiant exclusivement du nouveau dispositif.

1.1 CARACTERISTIQUES DES LOGEMENTS

CARACTERISTIQUES GLOBALES

La hausse remarquable du nombre de NPTZ émis en 2005 est concentrée sur l'ancien. De même, cette augmentation affecte principalement les opérations dans le collectif, plus que dans l'individuel.

En intégrant les effectifs PTZ du mois de janvier 2005, le neuf aura tout de même progressé en chiffres absolus de plus de 4 000 unités et relatifs de 5% entre 2004 et 2005.

Evolution des types d'opérations financées avec un PTZ

	2002		2003		2004		2005		02/03	03/04	04/05
Individuel Neuf	77 338	77%	79 072	80%	64 100	82%	62 284	32%	2.2%	-18.9%	-2.8%
Collectif Neuf	9 960	10%	9 222	9%	6 712	9%	7 428	4%	-7.4%	-27.2%	10.7%
Individuel Acquisition amélioration	11 935	12%	10 282	10%	7 274	9%	27 805	14%	-13.9%	-29.3%	282.3%
Collectif Acquisition amélioration	688	1%	789	1%	478	1%	7 613	4%	14.7%	-39.4%	1492.7%
Individuel Acquisition seule	0	0%	0	0%	0	0%	49 759	25%	-	-	-
Collectif Acquisition seule	0	0%	0	0%	0	0%	40 492	21%	-	-	-
Neuf	87 298	87%	88 294	89%	70 812	90%	69 712	36%	1.1%	-19.8%	-1.6%
Acquisition amélioration	12 623	13%	11 071	11%	7 752	10%	35 418	18%	-12.3%	-30.0%	356.9%
Acquisition seule	0	0%	0	0%	0	0%	90 251	46%	-	-	-
Individuel	89 273	89%	89 354	90%	71 374	91%	139 848	72%	0.1%	-20.1%	95.9%
Collectif	10 648	11%	10 011	10%	7 190	9%	55 533	28%	-6.0%	-28.2%	672.4%
Ensemble	99 921	100%	99 365	100%	78 564	100%	195 381	100%	-0.6%	-20.9%	148.7%

La répartition selon le type d'acquisition a changé par rapport à celle observée dans le cadre de l'ancien dispositif : la part des maisons prévaut toujours sur les appartements (72% contre 28%) mais de façon moins significative que dans le passé (91% contre 9% en 2004) confirmant le retour des accédants dans le centre ville. L'individuel neuf demeure le premier type d'acquisition avec 32% de l'ensemble des opérations mais chute de 50 points interrompant ainsi la hausse régulière constatée depuis plusieurs années, en parallèle avec une baisse de 5 points pour le collectif neuf. La baisse de l'individuel ancien profite surtout à l'acquisition seule qui représente à elle seule près de la moitié des opérations, uniformément répartie entre l'individuel et le collectif ; l'acquisition amélioration atteint en 2005 18% contre seulement 10% en 2004, essentiellement dans l'individuel.

La surface habitable moyenne, si elle a peu évolué ces dernières années, est en baisse en 2005 de 14 m² en moyenne. Cette baisse, faible dans le neuf (-1 m²), est importante dans l'acquisition amélioration (-14 m² et -31 m² respectivement pour l'individuel et le collectif), sachant que les acquisitions seules sont les moins spacieuses que ce soit pour l'individuel ou le collectif, ce qui contribue encore plus à tirer la moyenne générale à la baisse. Le nombre moyen de pièces reste stable en 2005 à l'exception de l'acquisition amélioration dans le collectif qui passe de 4 à 3 pièces de 2004 à 2005.

Evolution de la surface moyenne et du nombre de pièces des logements financés avec un PTZ

	2002	2003	2004	2005
Individuel Neuf	110 m ² 5	110 m ² 5	110 m ² 5	109 m ² 5
Collectif Neuf	66 m ² 3	65 m ² 3	64 m ² 3	63 m ² 3
Individuel Acquisition amélioration	110 m ² 4	112 m ² 4	113 m ² 4	99 m ² 4
Collectif Acquisition amélioration	92 m ² 4	97 m ² 4	102 m ² 4	71 m ² 3
Individuel Acquisition seule	0 m ² 0	0 m ² 0	0 m ² 0	96 m ² 4
Collectif Acquisition seule	0 m ² 0	0 m ² 0	0 m ² 0	64 m ² 3
Ensemble	105 m ² 4	106 m ² 4	106 m ² 4	92 m ² 4

Les pièces des habitations anciennes restent plus spacieuses que celles des habitations neuves : 24 m² et 23 m² en moyenne dans l'acquisition avec et sans amélioration contre une moyenne de 22 m² dans le neuf. Mais cet écart s'amointrit, la surface moyenne du neuf stagnant, celle de l'ancien diminuant. De plus, l'individuel offre des logements plus spacieux et avec un plus grand nombre de pièces que le collectif, ceci quelque soit le type d'acquisition.

Coût moyen de l'opération par m²

	2002	2003	2004	2005
Neuf	1 223 €	1 287 €	1 326 €	1 463 €
Acquisition amélioration	797 €	845 €	877 €	1 334 €
Acquisition seule	0 €	0 €	0 €	1 809 €
Ensemble	1 169 €	1 238 €	1 282 €	1 600 €

Le coût moyen par m² de surface habitable est sensiblement plus élevé dans l'ancien sans travaux (1 809 € contre 1 334 € pour les opérations dans l'ancien avec travaux et 1 463 € dans le neuf) en raison d'une concentration plus forte de ce type d'opérations dans les zones où le prix immobilier est le plus élevé. En effet, 78% des opérations de la zone A sont effectuées dans l'ancien sans travaux, 59% pour la zone B et seulement 31% pour la zone C. La hausse entre l'ancien dispositif et le NPTZ de ce même coût dans l'acquisition amélioration provient des effets conjoints de la hausse du coût (celle-ci étant à corréliser avec les modifications de localisation) et de la diminution de la surface habitable (celle-ci étant à corréliser avec les modifications de taille des ménages). Cette catégorie se rapproche ainsi du neuf, dont le coût moyen par m² augmente de façon régulière au fil des ans.

S'agissant du coût moyen d'opération, la hausse régulière annuelle se poursuit en 2005 pour atteindre 130 100 € soit +4% depuis 2004. En revanche, le montant moyen du NPTZ perd 1 000 € en raison de l'application d'une décote dans l'ancien, et n'est plus que de 15 200 € en 2005. Ces deux faits joints contribuent à la diminution graduelle de la quotité du PTZ qui est de 12% en 2005 soit 2 points de moins qu'en 2002.

Coût moyen d'opération et montant moyen du PTZ par type d'opération

	2002			2003			2004			2005		
	Opération	Quotité du PTZ	PTZ	Opération	Quotité du PTZ	PTZ	Opération	Quotité du PTZ	PTZ	Opération	Quotité du PTZ	PTZ
Individuel Neuf	118 200	14%	16 700	124 200	13%	16 700	128 200	13%	16 500	138 800	13%	18 500
Collectif Neuf	125 700	12%	15 300	133 600	11%	15 300	139 900	11%	15 100	151 800	10%	15 900
Individuel Acquisition amélioration	80 100	17%	13 400	86 200	16%	13 800	90 400	15%	13 900	111 100	12%	13 300
Collectif Acquisition amélioration	77 100	16%	12 600	80 600	16%	12 800	85 400	15%	13 200	107 700	12%	12 600
Individuel Acquisition seule	-	-	-	-	-	-	-	-	-	135 000	10%	13 900
Collectif Acquisition seule	-	-	-	-	-	-	-	-	-	123 800	11%	13 700
Ensemble	114 100	14%	16 100	120 800	13%	16 200	125 500	13%	16 200	130 100	12%	15 200

Le montant moyen d'opération reste supérieur dans le neuf, particulièrement pour les logements collectifs. Cependant, l'écart avec l'ancien s'est considérablement réduit, notamment grâce à l'acquisition seule dans l'individuel dont le montant moyen d'opération est inférieur de seulement 3% à l'individuel neuf.

S'agissant du montant moyen du PTZ, il est en hausse dans le neuf (particulièrement dans l'individuel où il demeure le plus important) mais en baisse dans l'ancien, en raison de l'application d'une décote. La proportion d'opération dans l'ancien plus conséquente en 2005 que sous l'ancien dispositif et le montant du PTZ plus faible dans l'ancien que dans le neuf, expliquent la baisse du montant global moyen du NPTZ en 2005, sachant que le plus faible montant de NPTZ dans l'ancien s'explique par un plafonnement réglementaire plus stricte que dans le neuf.

La quotité du PTZ, plus importante dans l'ancien sous le PTZ ancien dispositif, est dorénavant plus forte dans le neuf. La baisse de la quotité dans l'acquisition amélioration s'explique simplement par la hausse importante du coût moyen d'opération dans cette catégorie ainsi que par le plafonnement réglementaire sus-indiqué. La quotité du NPTZ dans l'acquisition seule est plutôt faible (environ 10%), compte tenu là aussi du montant moyen d'opération particulièrement élevé.

CARACTERISTIQUES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES¹

Le découpage en zones géographiques, au sens du zonage Robien, comprend 3 zones :

1. Zone A : agglomération parisienne, Genevois français et une partie de la côte d'azur,
2. Zone B : agglomérations de plus de 50 000 habitants, les communes chères situées aux franges de l'agglomération parisienne, les communes des DOM ainsi que dans les zones littorales et frontalières,
3. Zone C : les autres communes.

Caractéristiques des opérations par zone géographique

	2005		
	Effectifs	Montant moyen opération	Montant moyen NPTZ
Zone A	24 251	154 700 €	18 700 €
Zone B	67 028	129 300 €	13 700 €
Zone C	104 102	124 800 €	15 400 €
Ensemble	195 381	130 100 €	15 200 €

Au regard de la répartition en trois nouvelles zones géographiques, la zone C, favorisée par le faible prix du foncier, propice aux constructions neuves, concentre 53% des prêts suivie de la zone B avec une part de 34%, tandis que la part de la zone A atteint 13% des opérations financées. Au niveau des prix, le poids prédominant de la zone C, qui est la moins urbaine des trois zones et où le prix moyen d'acquisition est le plus bas, tire l'ensemble à la baisse. En effet, le coût de l'opération s'élève à 154 700 € dans la zone A contre seulement 124 800 € dans la zone C et 129 300 € en zone B, pour un coût moyen d'opération toutes zones confondues de 130 100 €. S'agissant du montant moyen du NPTZ, il est plus élevé en zone A (+23% par rapport au montant moyen toutes zones confondues), puis en zone C et enfin en zone B (-10%).

En appliquant le zonage de Robien aux PTZ ancien dispositif, la répartition a évolué de 2004 à 2005 : le poids de la zone C (74% en 2004) a fortement diminué au profit des zones B et A (respectivement 21% et 5% en 2004 contre 34% et 13% en 2005).

¹ Au sens zonage Robien

CARACTERISTIQUES PAR TYPE DE COMMUNE

Pour étudier la localisation des opérations financées par un PTZ, est utilisée la notion de zonage en aires urbaines élaborée par l'INSEE. Cette nomenclature spatiale décline le territoire métropolitain en 4 catégories : les pôles urbains, les couronnes périurbaines, les communes multipolarisées et les espaces à dominante rurale.

Une aire urbaine est constituée :

- d'un **pôle urbain** représentant une unité urbaine offrant 5 000 emplois ou plus, et assurant une continuité du bâti ;
- d'une **couronne périurbaine** regroupant l'ensemble des communes de l'aire urbaine à l'exclusion de son pôle urbain.

Par ailleurs, les communes attirées par plusieurs aires urbaines, sans être sous l'influence majeure d'aucune d'entre elles, sont considérées comme périurbaines. Ce sont les **communes dites multipolarisées** que l'INSEE définit comme communes rurales et unités urbaines situées hors des aires urbaines, dont au moins 40% de la population résidente ayant un emploi travaille dans plusieurs aires urbaines.

L'**espace à dominante rurale** est l'ensemble des communes rurales ou unités urbaines n'appartenant pas à l'espace à dominante urbaine.

Le phénomène de glissement progressif des opérations financées avec un PTZ des zones les plus urbaines vers les zones à dominante rurale observé sous l'ancien dispositif est stoppé voire inversé en 2005. En effet, le pôle urbain représente désormais 49% des opérations (+21 points par rapport à 2004). Cette hausse se fait au détriment de l'ensemble des autres catégories de communes.

Évolution des émissions de PTZ par type de commune

	2002		2003		2004		2005		02/03	03/04	04/05
Pôle urbain	31 814	32%	30 478	31%	21 560	28%	95 659	49%	-4.2%	-29.3%	343.7%
Couronne périurbaine	30 981	31%	29 960	30%	23 294	30%	40 904	21%	-3.3%	-22.2%	75.6%
Commune multipolarisée	9 450	10%	9 472	10%	7 724	10%	13 954	7%	0.2%	-18.5%	80.7%
Espace rural	27 222	27%	29 000	29%	25 603	33%	44 864	23%	6.5%	-11.7%	75.2%
Ensemble	99 467	100%	98 910	100%	78 181	100%	195 381	100%	-0.6%	-21.0%	149.9%

La hausse remarquable du nombre de NPTZ distribués en 2005 est générale quel que soit le type de commune plus particulièrement pour le pôle urbain (+344%). Ce dernier comptabilise la moitié des opérations, l'espace rural près d'un quart, les couronnes périurbaines un cinquième et les communes multipolarisées 7%.

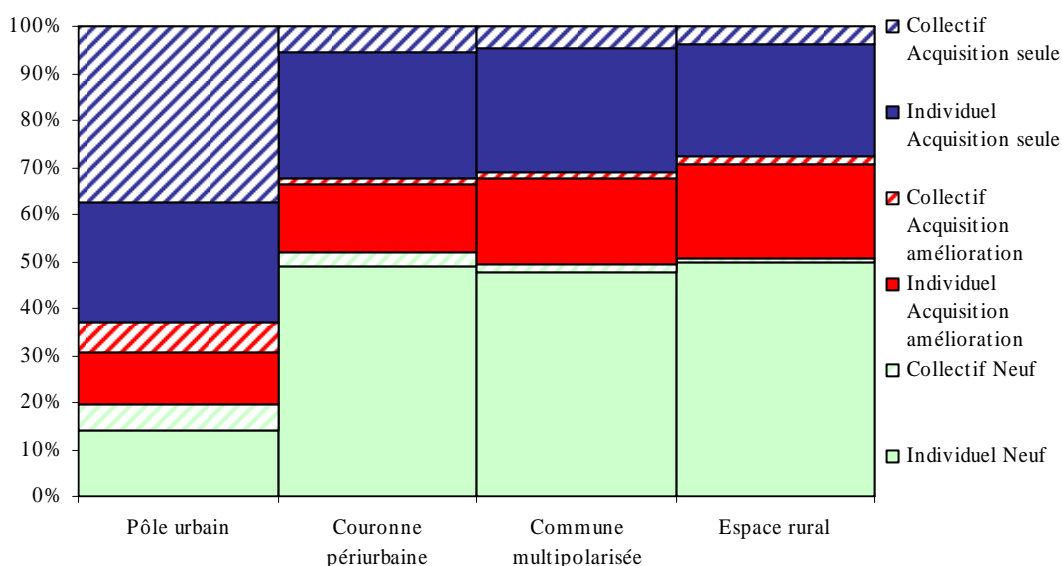
Le montant moyen d'opération, en hausse globale de 4%, est en baisse dans les pôles urbains pour la première fois depuis trois ans (-4%) alors qu'il est en hausse dans les autres zones (jusqu'à 8% dans les couronnes périurbaines). Ceci provient de la proportion beaucoup plus importante dans cette zone des opérations dans l'ancien où le coût moyen d'opération est plus faible.

Le montant moyen du NPTZ, en baisse de 6% dans l'ensemble, diminue de 10% dans les pôles urbains et de 3% dans l'ensemble des autres zones.

La quotité du PTZ est en baisse quasi uniforme (environ -1 point) quel que soit la catégorie de commune.

Le croisement zone géographique / type d'opération faisant l'objet de l'annexe – 3, conduit aux observations suivantes : en 2005, pour les opérations dans l'ancien (particulièrement pour le collectif), la hausse des montants moyens d'opération et du PTZ s'accroît avec le caractère urbain de l'acquisition (respectivement +22% et +19% en faveur des pôles urbains par rapport à l'espace rural pour l'achat des appartements anciens).

Répartition des émissions de PTZ par type d'opération et de commune en 2005



Au regard du graphique ci-dessus, la proportion de maisons neuves n'est plus majoritaire dans les pôles urbains, devancée par l'acquisition seule (que ce soit collectif ou individuel). Dans les autres types de commune, l'individuel neuf conserve près de la moitié des opérations, l'individuel acquisition seule le quart et l'individuel acquisition amélioration un cinquième.

Tout comme pour l'ancien dispositif, le poids du collectif neuf diminue quand le caractère urbain décroît (de 6% à 1%), sachant que le poids du collectif neuf dans les pôles urbains a été divisé par 5 entre 2004 et 2005, et inversement, plus le caractère rural s'accroît, plus l'individuel (quel que soit neuf ou ancien avec ou sans travaux) est importante (de 11% à 20% pour l'acquisition avec travaux).

En 2005, les caractéristiques marquantes des acquéreurs selon le type de commune sont les suivantes (cf. annexes – 4 à 6) :

- Dans les pôles urbains : essentiellement les cadres, mais aussi les professions intermédiaires et les employés, sont sur-représentés (66% des cadres bénéficiaires d'un NPTZ en 2005 contre seulement 42% en 2004) ; tout comme les années précédentes, les familles ne sont pas majoritaires (40%), à l'inverse des autres zones géographiques, au profit des personnes seules qui sont en tête avec 69% d'opérations (contre seulement 44% en 2004) ; les emprunteurs ayant un revenu mensuel N supérieur à 3 SMIC sont dorénavant présents de manière similaire à la proportion nationale, ce sont au contraire les moins de 2 SMIC qui sont proportionnellement plus présents.

- Les couronnes périurbaines et communes multipolarisées ne se distinguent pas par un profil particulier d'emprunteur mise à part une présence plus importante des revenus intermédiaires (entre 2 et 3 SMIC).
- Enfin, dans les espaces ruraux outre bien entendu les agriculteurs (60% de l'ensemble des acquéreurs de cette CSP ayant bénéficié de NPTZ en 2005), les ouvriers sont sur-représentés (avec 32% de leurs effectifs) avec toutefois une baisse de leur poids avec -6 point par rapport à 2004 ; les revenus les plus modestes (inférieurs à 2 SMIC) représentent 54% de l'espace rural (contre 51% en moyenne).

1.2 CARACTERISTIQUES DES MENAGES BENEFICIAIRES

La description des accédants qui ont bénéficié d'un NPTZ en 2005 met en évidence un profil de ménage particulièrement fréquent (en comparaison avec l'ancien dispositif) :

- le revenu de référence pris en compte pour l'éligibilité est relativement plus souvent dans les deux premières tranches du barème qu'en 2004 (le poids de deux premières tranches est passé de 38% en 2004 à 43% en 2005) ;
- dans la plupart des cas, le ménage est composé de 1 ou 2 personnes (entre 2 et 4 personnes pour l'ancien PTZ) la part des personnes isolées passe seulement de 16% en 2004 à 28% en 2005 ;
- le revenu mensuel de l'année N est inférieur à 2 SMIC (entre 2 et 3 SMIC sous l'ancien dispositif) ;
- le taux d'apport est inférieur à 5% ;
- l'emprunteur a entre 25 et 35 ans, le poids des 17 à 25 ans est en progression de 3 points par rapport à 2004 ; il est célibataire (marié avec l'ancien PTZ) et il est employé (ouvrier sous l'ancien dispositif).

D'un point de vue socio-démographique, la mise en place du nouveau dispositif s'est traduite par de transformations majeures dans le profil établi et reconduit d'année en année au cours du temps dans le cadre de l'ancien dispositif. La nouvelle typologie des bénéficiaires est analysée dans la partie qui suit.

CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES

Au vu de l'annexe – 7, l'âge des emprunteurs ayant souscrit un NPTZ en 2005 suit la même tendance que celle observée les années précédentes dans le cadre de l'ancien dispositif, c'est-à-dire une hausse de la proportion des emprunteurs âgés de 25 ans et moins qui atteint 14% de l'ensemble des emprunteurs (+3% par rapport à 2004) au détriment des emprunteurs âgés de 25 à 45 ans. La classe d'âge la plus représentée demeure les emprunteurs âgés de 26 à 35 ans avec 59% de l'ensemble des émissions.

En ce qui concerne le statut matrimonial de l'emprunteur, le NPTZ fait ressortir une forte croissance des personnes seules (les célibataires gagnent 13 points et sont désormais les plus représentés avec 35% de l'ensemble, les divorcés ou séparés gagnent 1 point). L'année 2005 confirme la tendance observée au cours des dernières années : les couples mariés (34% en 2005) cèdent du terrain (11 points par rapport à 2004) aux couples vivant maritalement (25% en 2005).

S'agissant du statut d'occupation de l'emprunteur en 2005, la proportion des autres locataires (issus du secteur privé) continue sa hausse (+0.5 point par rapport à 2004) et dépasse 70% de l'ensemble des émissions. Le nouveau dispositif voit de plus une hausse importante de la catégorie « autres statuts ». Les locataires du secteur HLM sont, en contrepartie, moins nombreux en proportion (-5 points en un an) et ne représentent plus que 8% des PTZ émis en 2005.

S'agissant la taille du ménage (annexe – 5), si le poids des ménages de petites tailles (2 personnes ou moins) augmentait légèrement et progressivement au cours des dernières années d'application de l'ancien dispositif (1 point par an), le Nouveau Prêt à 0% accélère fortement cette tendance. En effet, les isolés gagnent 12 points en un an et les ménages composés de 1 et 2 personnes sont désormais majoritaires avec 53% des prêts. Les ménages de 3 personnes et plus perdent donc 12 points en un an et ne représentent plus que 47% de l'ensemble.

Enfin, l'étude de la CSP de l'emprunteur révèle une rupture dans la baisse progressive de la proportion des cadres constatée dans le cadre de l'ancien dispositif. En effet, ces derniers gagnent 4 points et dépassent désormais les 10%. Il est remarquable d'observer qu'en plus des cadres, l'ensemble des CSP plus typiques pour les milieux urbains sont en hausse (+2 points à la fois pour les professions intermédiaires et les employés). Cette hausse se fait au détriment des CSP plus rurales comme, bien évidemment les agriculteurs qui perdent 1 point et ne

représentent plus que 1% des opérations, mais surtout les ouvriers qui, après avoir vu leur proportion augmenter régulièrement avec l'ancien PTZ, perdent 7 points sous le nouveau régime. La classe modale est désormais les employés (32%) qui, quand on les ajoute aux ouvriers, atteignent une part cumulée de 59% de l'ensemble des CSP. En y ajoutant les professions intermédiaires, ces trois CSP regroupent 80% de l'ensemble des opérations avec NPTZ en 2005.

TYPLOGIE DES MENAGES

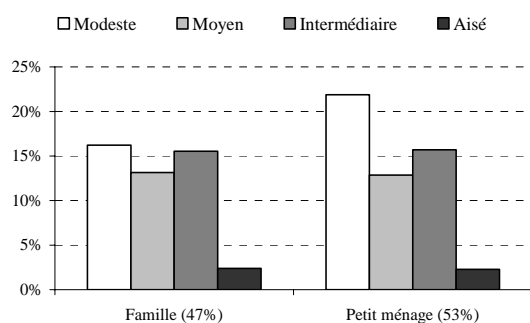
Comme pour l'ancien dispositif, la typologie des ménages établie selon le nombre de personnes composant le ménage et le revenu mensuel de l'année N donne une vision globale des accédants aidés. Les types de ménages sont définis selon les critères suivants :

	Petit ménage (1 ou 2 personnes)	Famille (au moins 3 personnes)
Revenus modestes	moins de 1.5 SMIC (*)	moins de 2 SMIC
Revenus moyens	de 1.5 à 2 SMIC	de 2 à 2.5 SMIC
Revenus intermédiaires	de 2 à 3 SMIC	de 2.5 à 3.5 SMIC
Revenus aisés	plus de 3 SMIC	plus de 3.5 SMIC

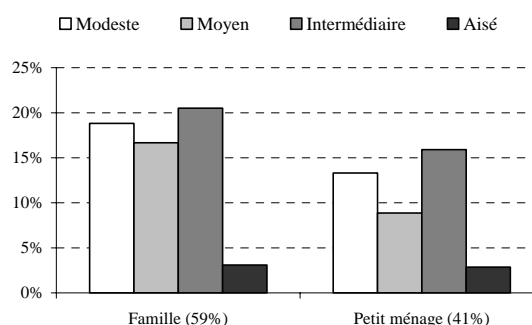
(*) Sur la base d'un SMIC mensuel net pour 169h de travail à 910€ en 2002, 953€ en 2003, 1003€ en 2004, 1067€ en 2005

D'après l'annexe – 8, le poids des ménages à revenus modestes et moyens continue d'augmenter de façon significative tout comme l'année précédente. En effet, les revenus modestes augmentent de 6 points en 2005 (et 7 en 2004) et les revenus moyens voient leur proportion gagner 0.5 point en 2005 (et 1 point en 2004). A contrario, la proportion des ménages à revenus aisés perd 1.5 point en 2005 (et 6 en 2004) et les revenus intermédiaires décroissent de 5 points en 2005 (et 3 points en 2004).

Poids des catégories de ménages en 2005



Poids des catégories de ménages en 2004



Par ailleurs, il ressort des deux derniers tableaux de l'annexe— 8 permettant de croiser les catégories de ménages selon le revenu avec le type d'acquisition, que les familles investissent plus dans l'individuel, à part égale dans le neuf et l'ancien (plus de 80% des familles accèdent dans l'individuel), cette part tombe à 60% pour les petits ménages, tous revenus confondus. Les petits ménages, quant à eux, opteront plus facilement pour un achat dans l'ancien, individuel ou collectif (la proportion de ce type d'acquisition atteint 72% pour les petits ménages contre 55% pour les familles, tous revenus confondus).

Structure de répartition des opérations par type de ménage

	2002	2003	2004	2005		2002	2003	2004	2005
<u>Petits ménages</u>	39%	40%	41%	53%	<u>Familles</u>	61%	60%	59%	47%
<i>Revenus modestes</i>	21%	24%	32%	42%	<i>Revenus modestes</i>	23%	25%	32%	34%
Acquisition amélioration	28%	24%	20%	21%	Acquisition amélioration	15%	13%	10%	21%
Acquisition seule	0%	0%	0%	56%	Acquisition seule	0%	0%	0%	35%
Neuf	71%	76%	80%	23%	Neuf	85%	87%	90%	44%
<i>Revenus moyens</i>	20%	21%	22%	24%	<i>Revenus moyens</i>	24%	26%	28%	28%
Acquisition amélioration	18%	16%	13%	17%	Acquisition amélioration	11%	9%	7%	18%
Acquisition seule	0%	0%	0%	57%	Acquisition seule	0%	0%	0%	34%
Neuf	82%	84%	87%	26%	Neuf	89%	91%	93%	48%
<i>Revenus intermédiaires</i>	41%	41%	39%	30%	<i>Revenus intermédiaires</i>	39%	39%	35%	33%
Acquisition amélioration	13%	11%	9%	17%	Acquisition amélioration	8%	7%	6%	15%
Acquisition seule	0%	0%	0%	48%	Acquisition seule	0%	0%	0%	41%
Neuf	87%	89%	91%	35%	Neuf	92%	93%	94%	45%
<i>Revenus aisés</i>	18%	14%	7%	4%	<i>Revenus aisés</i>	13%	10%	5%	5%
Acquisition amélioration	8%	8%	7%	14%	Acquisition amélioration	7%	5%	5%	14%
Acquisition seule	0%	0%	0%	56%	Acquisition seule	0%	0%	0%	49%
Neuf	92%	92%	93%	30%	Neuf	93%	95%	95%	37%

Le tableau ci-dessus reprend des conclusions des pages précédentes : à savoir que les petits ménages gagnent en proportion au détriment des familles devenant en 2005 majoritaires avec 53%, la part des revenus des ménages les plus aisés diminue au cours du temps au profit des revenus les plus modestes (phénomène plus marqué pour les petits ménages que pour les familles). La proportion des opérations dans le neuf croissante sous l'ancien dispositif chute quelque soit la taille du ménage ou le niveau de revenu au profit de l'ancien. Cette chute est plus importante chez les petits ménages, où l'acquisition seule est désormais majoritaire

quelque soit le type de revenu, que chez les familles où le neuf chute beaucoup mais conserve sa prépondérance.

De plus, la proportion des opérations dans l'acquisition amélioration diminue au fur et à mesure que le revenu augmente. Pour les petits ménages, cette diminution se fait au profit du neuf alors que pour les familles, elle se fait au profit de l'acquisition seule.

TRANCHES DU BAREME, REVENU DE L'ANNEE DE REFERENCE

Le nouveau dispositif a permis de stopper le glissement lent mais régulier des deux premières tranches vers les tranches supérieures observé dans le cadre de l'ancien dispositif et accentué par la mesure, introduite fin 2003 et reconduite pour le nouveau dispositif, consistant à substituer l'année N-1 à N-2 pour la prise en compte pour l'éligibilité pour les mois d'avril à décembre 2005. En effet, la part des deux premières tranches augmente respectivement de 3 et 1 points pour atteindre respectivement 25% et 18% de l'ensemble, au détriment des tranches trois à cinq.

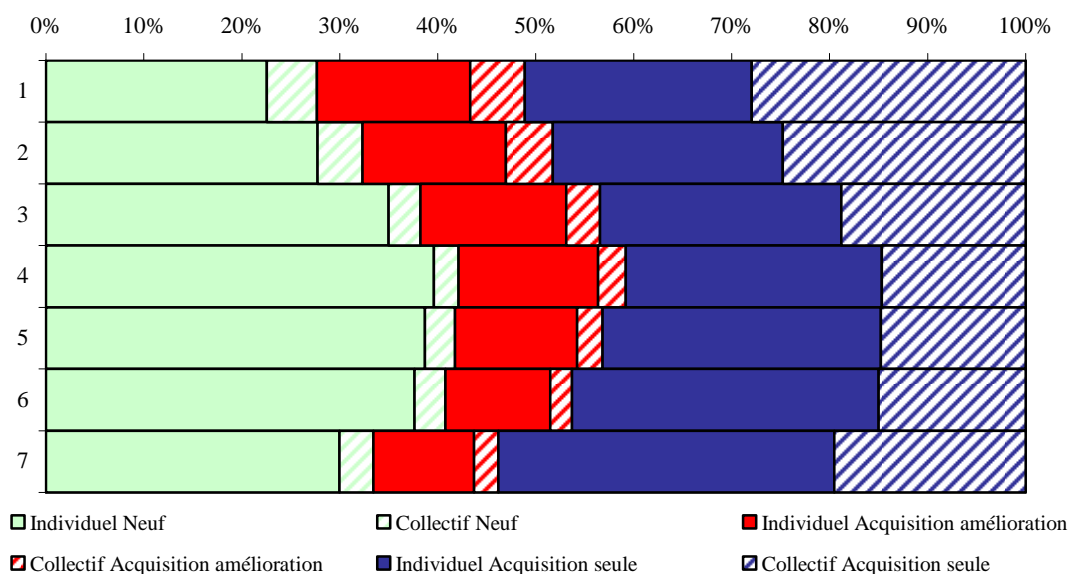
Evolution de la répartition des ménages par tranche du barème

	2002	2003	2004	01-03 2005	04-12 2005
Tranche 1	31.2%	26.3%	21.6%	26.7%	24.4%
Tranche 2	20.2%	19.0%	16.6%	17.8%	17.7%
Tranche 3	20.2%	21.2%	22.1%	20.9%	19.6%
Tranche 4	13.7%	16.1%	18.2%	14.7%	16.2%
Tranche 5	9.0%	10.8%	13.6%	11.8%	12.8%
Tranche 6	3.9%	4.6%	5.6%	5.8%	6.7%
Tranche 7	1.8%	2.0%	2.3%	2.2%	2.6%
Ensemble	100%	100%	100%	100%	100%

Le changement d'année de revenu de référence au cours de l'année 2005, entraîne une diminution de 4 points de la proportion des trois premières tranches (dont 2 points pour la première) vers les quatre tranches supérieures.

Les emprunteurs appartenant à la tranche 1 sont les plus représentés avec le quart des opérations. D'une manière globale, plus la tranche de revenu de référence est élevée, plus la proportion de celle-ci est faible.

Poids en 2005 des types d'opérations des ménages selon la tranche du barème



Au regard de la distribution des opérations selon la tranche de revenu de l'année de référence pris en compte pour l'éligibilité :

- L'individuel neuf, largement majoritaire sous l'ancien dispositif sur l'ensemble des tranches du barème, voit son poids chuter sur toutes les tranches du barème du NPTZ. Sa proportion est même devancée par le collectif acquisition seule pour la première tranche et l'individuel acquisition seule pour la dernière tranche.
- Depuis la mise en place du nouveau dispositif, il est constaté que plus la tranche de revenu est élevée, plus les proportions de collectif neuf, d'acquisition amélioration (que ce soit dans l'individuel ou collectif), et de collectif acquisition seule (à l'exception de la dernière tranche) sont faibles. Ceci au profit des opérations dans l'individuel neuf (à l'exception de la dernière tranche) et dans l'individuel acquisition seule.

ÉVOLUTION DU REVENU MENSUEL DES MENAGES ENTRE L'ANNEE DE REFERENCE ET L'ANNEE N

Pour la même raison que précédemment, c'est-à-dire le changement de l'année de revenu de référence pour l'éligibilité au NPTZ, les mois de février à mars 2005 d'une part et d'avril à décembre 2005 d'autre part seront présentés séparément sur le tableau ci-après.

Revenu mensuel moyen de l'année N selon la tranche de revenu de l'année de référence prise en compte pour l'éligibilité

Tranche du barème en N-2/N-1		1	2	3	4	5	6	7	Ensemble
2002	Revenu mensuel moyen N	1 740	2 090	2 330	2 640	2 950	3 290	3 520	2 250
	Evolution par rapport à N-2	65.7%	26.7%	15.9%	11.4%	8.1%	6.5%	7.6%	24.3%
2003	Revenu mensuel moyen N	1 690	2 050	2 280	2 570	2 880	3 210	3 470	2 260
	Evolution par rapport à N-2/N-1	59.4%	24.2%	13.4%	8.4%	5.5%	3.9%	5.8%	18.9%
2004	Revenu mensuel moyen N	1 510	1 890	2 150	2 450	2 750	3 070	3 380	2 180
	Evolution par rapport à N-2/N-1	37.3%	14.5%	6.4%	3.4%	0.7%	-0.6%	-0.9%	8.5%
02-03 2005	Revenu mensuel moyen N	1 540	1 940	2 220	2 540	2 850	3 190	3 520	2 190
	Evolution par rapport à N-2	42.9%	17.5%	10.2%	7.0%	4.1%	1.6%	4.3%	13.5%
04-12 2005	Revenu mensuel moyen N	1 460	1 840	2 140	2 460	2 750	3 110	3 340	2 150
	Evolution par rapport à N-1	31.6%	11.5%	6.2%	3.6%	0.6%	-0.6%	1.6%	8.0%

Globalement sur 2005, le revenu moyen de l'année N poursuit la légère baisse qui était observée sur les dernières années de l'ancien dispositif : il est de 2 150 € en moyenne sur l'ensemble de l'année 2005, soit une baisse de 30 € par rapport à 2004. Le rapport du revenu de référence sur le revenu de l'année d'émission du PTZ se maintient à un niveau de 8.5% en moyenne en 2005, après sa chute en 2004 (- 10 points).

Le revenu mensuel moyen N des ménages bénéficiaires d'un PTZ est plus élevé (2 190 €) pour les trois premiers mois de l'année 2005 (l'année de référence étant N-2) que pour les neuf suivants (2 150 €). De la même manière, le ratio d'évolution des revenus dépasse 13% pour les mois de février à mars alors qu'il est de 8% pour les mois où l'année de référence est N-1, le revenu de référence se rapprochant de l'année courante.

Le ratio mesurant l'écart entre le revenu mensuel moyen de l'année N et le revenu de l'année de référence diminue avec le déplacement vers le haut du barème : s'agissant de l'année de référence N-2, il est compris entre 42.5% pour la première tranche à 1.8% pour la sixième, cet écart s'étend de 31.3% pour la première tranche à -0.7% pour la sixième tranche pour les mois avec revenu de référence de l'année N-1. La septième tranche constitue une exception, le ratio entre le revenu de référence et le revenu courant remontant légèrement.

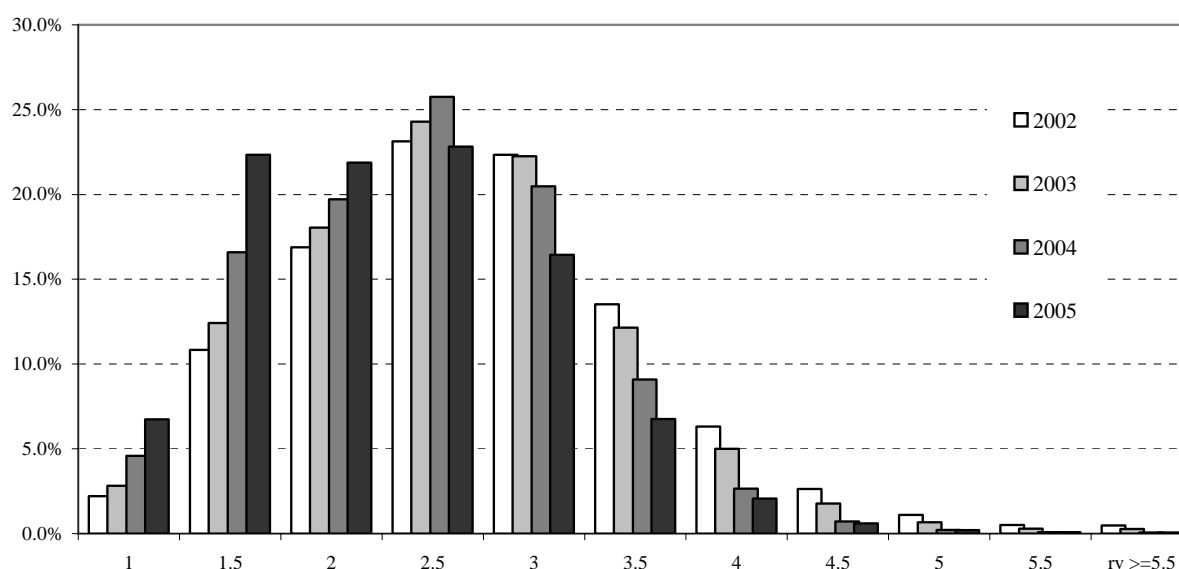
Par ailleurs, l'écart relatif entre le revenu mensuel moyen de la 7^{ème} tranche et celui de la 1^{ère} tranche continue à s'agrandir sous le nouveau dispositif atteignant, en 2005, le coefficient de 2.29. Autrement dit le revenu moyen de l'année N des emprunteurs de la dernière tranche est, en moyenne, 2.29 fois plus important que celui des emprunteurs de la première tranche. A noter que cet écart est identique pour les deux fractions de l'année 2005.

REVENU MENSUEL DE L'ANNEE N

Afin de permettre la comparaison des revenus moyens mensuels N des ménages sur les années 2002 à 2005, ils ont été distribués selon leur niveau par rapport au SMIC net (910 € en 2002, 953 € en 2003, 1 003 € en 2004, 1 067 € en 2005).

Évolution du poids des ménages selon leur revenu de l'année N comparé au SMIC

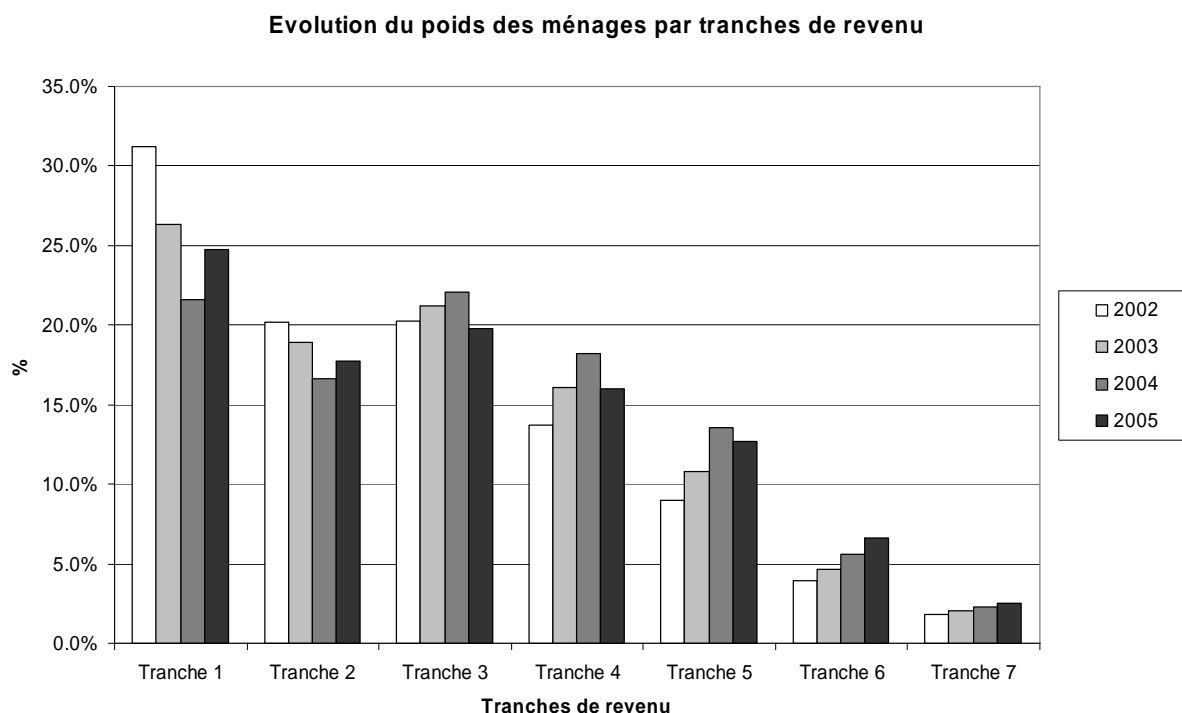
(En abscisse : revenu mensuel / SMIC mensuel de l'année considérée)



La distribution des émissions de PTZ ancien dispositif selon le revenu N de l'emprunteur voyait un tassement du poids des hauts revenus au profit des plus bas. Le Nouveau Prêt à 0% confirme cette tendance en l'accentuant même car la base du pic s'agrandit et se déplace vers le bas réunissant désormais les ménages aux revenus compris entre 1 et 2.5 SMIC avec 67% de l'ensemble des prêts émis en 2005 alors qu'en 2004 la base du pic se situait entre 1.5 et 3 SMIC avec 66% des opérations. Ce phénomène est pour beaucoup dû à la transformation de la clientèle du nouveau dispositif, qui pour un même niveau de revenu se tourne vers des ménages plus petits.

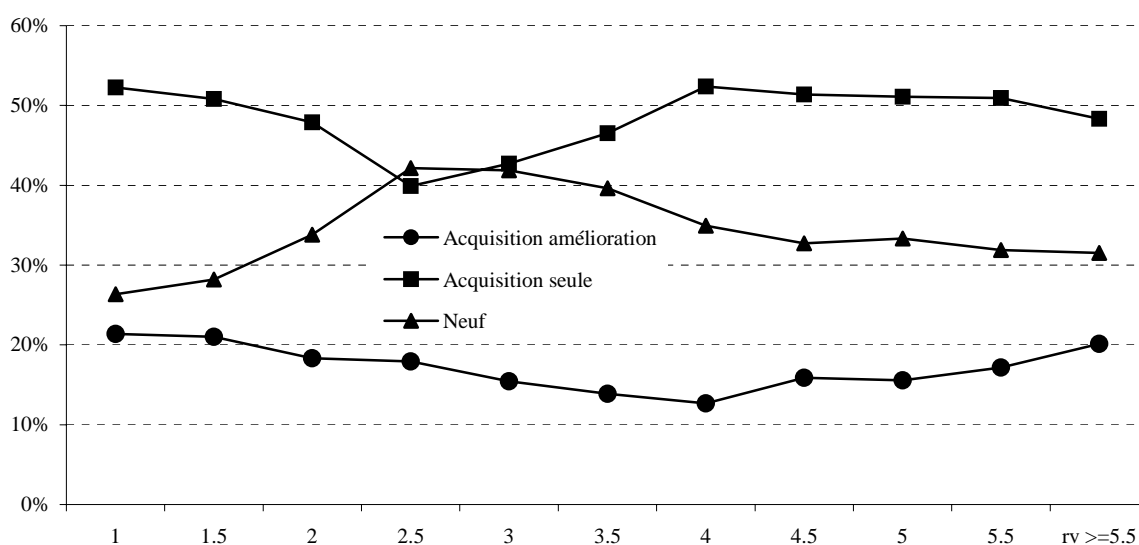
En 2005, l'évolution notable liée à ce graphique est le poids des ménages dont le revenu est inférieur à 2 SMIC qui est en hausse de 10 points par rapport à l'année précédente et atteint une part cumulée de 51% de l'ensemble des opérations. L'évolution est plus frappante encore si l'on ne considère que la classe dont les revenus s'étendent de 1 à 1.5 SMIC, qui gagne 6 points. Les classes de revenus compris entre 2 et 4 SMIC sont les principales compensatrices de cette hausse car elles perdent 10 points, dont 4 pour la seule classe de 2.5 à 3 SMIC. Les classes de revenus les plus aisées évoluent peu, leur part restant minime.

Afin d'ôter l'éventuel biais engendré par la hausse plus importante du montant du SMIC par rapport aux revenus hors SMIC, qui pourrait expliquer le tassement des hauts revenus observé sur le graphique précédent, le dénominateur augmentant plus vite que le numérateur, le graphique suivant permet de retracer l'évolution de la répartition par tranche de revenu :



Ce graphique relativise le fort glissement des emprunteurs vers les classes de revenus les plus modestes constaté précédemment : la part des emprunteurs dans les classes les plus modestes est, en 2005, en augmentation par rapport à 2004 mais toujours en dessous de 2003 et de 2002. Cette augmentation est par ailleurs doublée d'une hausse des tranches de revenu les plus hautes. De la même manière que précédemment, la taille des ménages n'étant pas stable au cours du temps, l'évolution des revenus doit être relativisée.

Part en 2005 des opérations réalisées par les ménages selon leur revenu

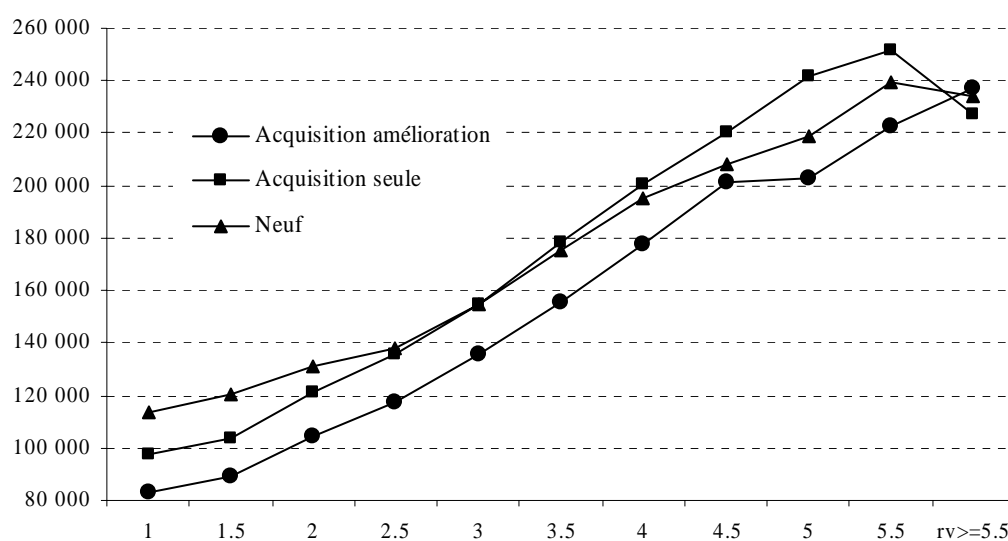


Le graphique ci-dessus tend à établir une corrélation entre les revenus et le type d'acquisition. Si aucune tendance ne se dessine clairement, les classes extrêmes ont des comportements d'achats similaires et se distinguent des classes centrales : les classes extrêmes, dont les revenus sont ou inférieurs à 2 SMIC ou supérieurs à 4 SMIC, comprennent proportionnellement plus d'acquisition avec ou sans amélioration, alors que les classes centrales, dont les revenus sont compris entre 2 et 4 SMIC, se dirigent proportionnellement plus vers les opérations dans le neuf.

Au regard du tableau du bas de l'annexe – 12, le montant d'opération est fonction croissante du revenu quel que soit le type d'opération. Pour les tranches de revenu inférieures à 2.5 SMIC, c'est dans le neuf que le coût d'opération est le plus significatif mais à partir 2.5 SMIC c'est l'acquisition seule qui est la plus coûteuse, à l'exception de la tranche de revenu de plus de 5.5 SMIC.

Le différentiel des montants d'opération entre la tranche de revenu la plus faible et la plus importante est de 2.35, c'est-à-dire que le montant moyen d'opération est 2.35 fois plus important pour les emprunteurs ayant plus de 5.5 SMIC que ceux ayant moins d'1 SMIC. Cet écart s'agrandit dans l'acquisition amélioration (2.86) et diminue dans le neuf (2.07).

Montant moyen d'opération selon le revenu mensuel N en 2005



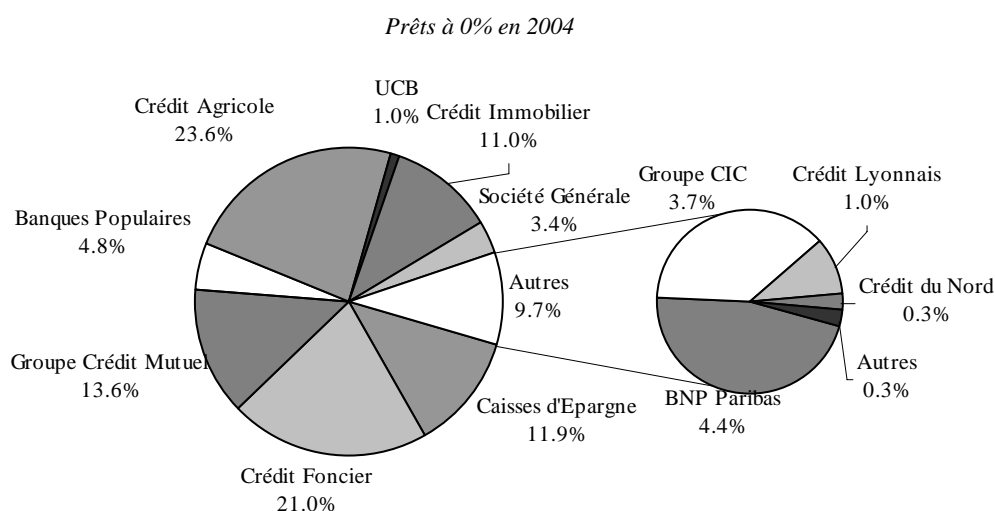
La hausse générale des montants moyen d'opération est plus sensible, et ce quel que soit le type de revenu, dans le secteur de l'acquisition amélioration que dans le neuf. Ce graphique fait ressortir certains des constats précédents, comme le fait que le montant moyen d'opération dans le neuf augmente certes avec le déplacement vers le haut sur l'échelle de revenus mais de façon moins significative (i.e. courbe plus plate) à l'inverse de l'acquisition seule. Ensuite, la dernière tranche de revenu marque effectivement une rupture avec l'évolution constatée sur les autres tranches. Enfin, le montant moyen d'opération dans l'acquisition amélioration reste le plus faible sur toutes les classes de revenus.

L'importance du montant d'opération et le plafonnement du PTZ entraînent une quotité moyenne du PTZ plus importante dans le neuf suivi de l'acquisition amélioration puis de l'acquisition seule.

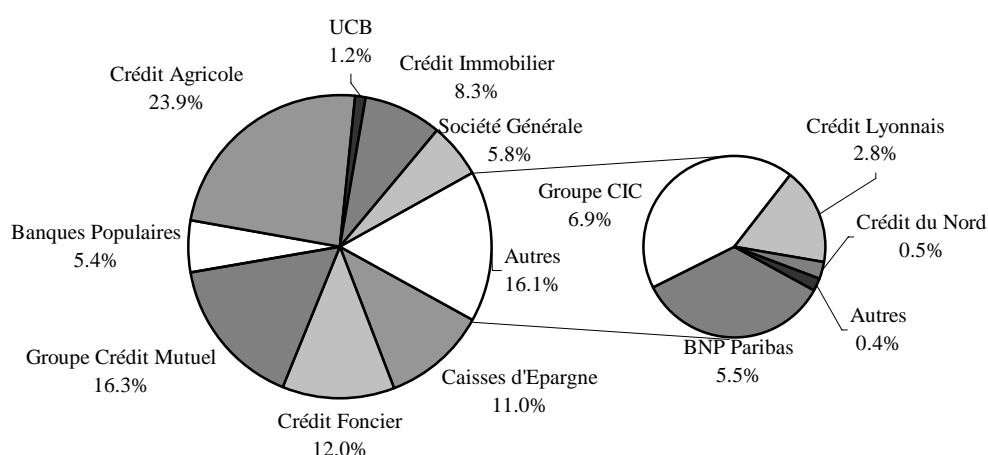
1.3 PARTS DE MARCHÉ DES ÉTABLISSEMENTS ET PLANS DE FINANCEMENT

En 2004, du temps de l'ancien dispositif, le groupe constitué par les Caisses d'Épargne et le Crédit Foncier arrivait en tête des réseaux distributeurs de PTZ et détenait un tiers du marché en montants prêtés. Ce groupe était suivi par l'ensemble composé du Crédit Agricole et du Crédit Lyonnais qui atteignait 25% de part de marché. Le troisième groupe était formé du Crédit Mutuel et du CIC avec une part de marché de 17%.

La nouvelle hiérarchie des parts de marché du NPTZ en 2005 bouleverse cette répartition et voit le groupe du Crédit Agricole (dont Le Crédit Lyonnais) arriver en tête avec 27% suivi des groupes Caisses d'Épargne/Crédit Foncier et Crédit Mutuel/CIC ex aequo avec une part de marché d'environ 23% chacun. Le Crédit Immobilier de France arrive en 4^{ème} position avec 8% du marché et, enfin, les groupes BNP Paribas, Banques Populaires et Société Générale ont chacun une part de marché d'environ 6%.

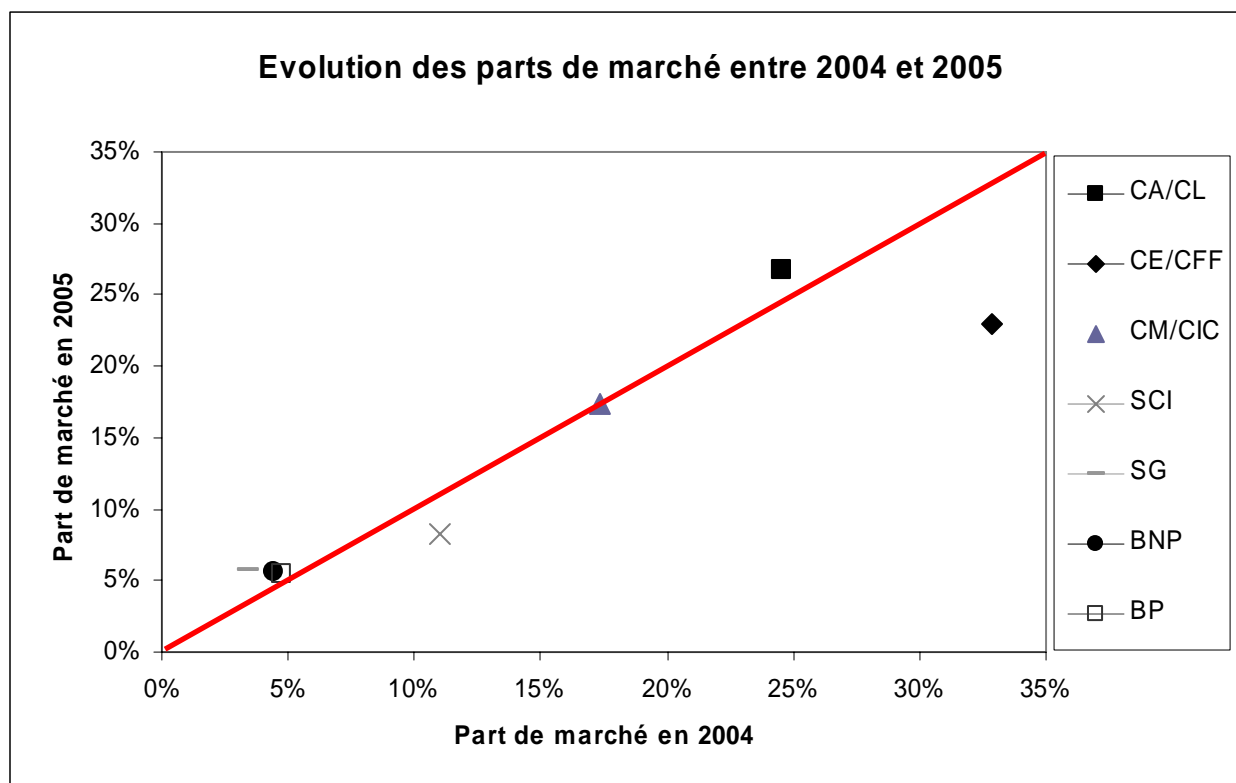


Prêts à 0% en 2005



Le graphique suivant illustre l'évolution des parts de marché des groupes ou réseaux ayant une part de marché supérieure ou égale à 5%, entre 2004 et 2005. Les points, représentant les groupes financiers situés sur la ligne rouge (droite d'équation $Y=X$), conservent une part de marché identique. En revanche, un point positionné au-dessus de cette droite signifie que le groupe ou réseau correspondant a enregistré une hausse de part de marché en 2005, un point positionné en-dessous révèle une diminution de part de marché du groupe ou réseau qu'il représente.

Ainsi, les groupes en hausse de part de marché en 2005 par rapport à 2004 sont les CA/CL, SG et BNP, les groupes en baisse sont le CE/CFF et le SCI, les deux derniers groupes, CM/CIC et BP voient leur part de marché rester stable.



Avec les abréviations suivantes : CA pour le Crédit Agricole, CM pour le Crédit Mutuel, CE pour les Caisses d'Épargne, CFF pour le Crédit Foncier, CL pour le Crédit Lyonnais, SCI pour le Crédit Immobilier, CIC pour le groupe CIC et BP pour les Banques Populaires.

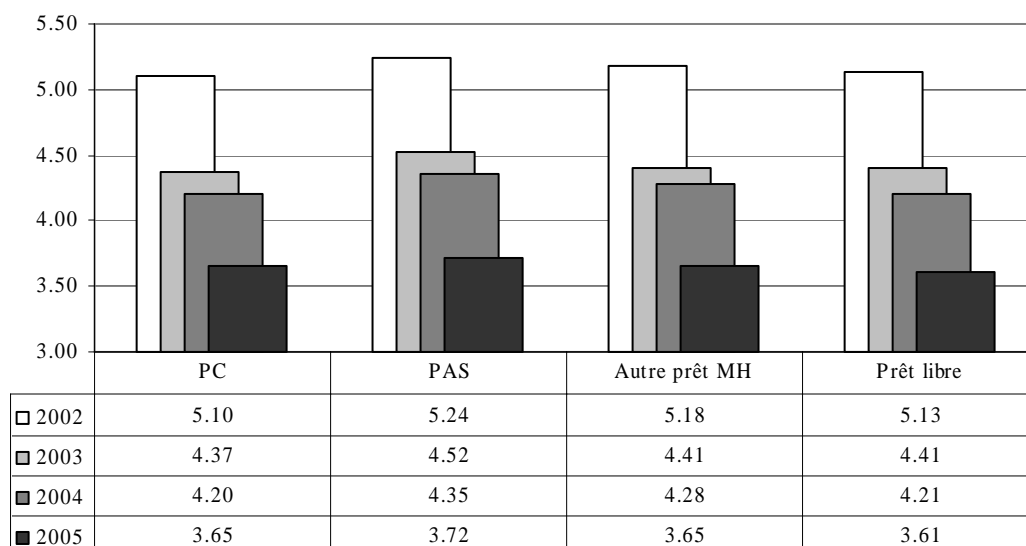
PLANS DE FINANCEMENT

Le taux d'apport personnel, en baisse en 2004 sous l'ancien dispositif poursuit cette tendance avec une baisse de 0.5 point pour aboutir à 11.3% en 2005, soit 14 700 € en moyenne. De plus, le tableau de l'annexe – 14 révèle une continuation avec le NPTZ de l'accroissement régulier observé sous l'ancien dispositif de la part des emprunteurs ayant moins de 5% d'apport personnel qui en 2005 atteint 55% de l'ensemble des opérations, soit 4 points de plus qu'en 2004 et 10 points de plus qu'en 2002. Cette part, augmente quel que soit le type d'acquisition et atteint 75% dans l'acquisition amélioration et 53% dans le neuf mais est tirée vers le bas par l'acquisition seule où le taux d'apport inférieur à 5% ne constitue que 50% de l'ensemble.

D'après le graphique ci-dessous, la diminution des taux nominaux des prêts principaux se poursuit en 2005 avec un taux moyen du prêt principal compris dans la fourchette de 3.61% pour les prêts libres et à 3.72% pour les PAS. Contrairement à l'ancien dispositif, les taux

nominaux moyens sont très légèrement plus faibles de 0.01% pour les prêts principaux associés aux opérations dans l'ancien que dans le neuf, alors que sous l'ancien régime les taux du neuf étaient plus avantageux de 0.10%.

Taux nominal fixe moyen du prêt principal



D'après le tableau de l'annexe – 15, la durée moyenne des prêts principaux associés aux NPTZ poursuit son rallongement, qui est en moyenne de presque un an de plus chaque année, et atteint ainsi 20 ans dans l'ancien et dépasse 21 ans dans le neuf, compensant ainsi l'augmentation des montants d'opération.

Au regard du type de garantie du prêt principal associé au PTZ, le nouveau dispositif a fortement accéléré la hausse de la garantie par un organisme de cautionnement au détriment de l'hypothèque, hausse observée au cours des dernières années de l'ancien dispositif, avec une part de 34% en 2005 (soit +14 points par rapport à 2004, +18 par rapport à 2002). L'hypothèque conserve tout de même la majorité de la garantie attachée aux prêts principaux associés aux NPTZ avec 56% de l'ensemble.

Type de garantie du prêt principal	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
Hypothèque	74 315	74%	71 018	71%	56 391	72%	108 978	56%
dont PAS	37 057	37%	33 935	34%	24 148	31%	32 647	17%
Cautionnement (organisme)	16 431	16%	18 769	19%	15 843	20%	67 009	34%
Caution personnelle	2 061	2%	2 110	2%	1 533	2%	4 377	2%
Autre garantie	3 057	3%	3 597	4%	2 450	3%	8 292	4%
Pas de garantie	4 057	4%	3 871	4%	2 347	3%	6 725	3%
Ensemble	99 921	100%	99 365	100%	78 564	100%	195 381	100%

Ceci s'explique intégralement par la perte, en proportion, de la quantité de prêts principaux PAS associés aux NPTZ (-14 points), dont la garantie par une hypothèque est obligatoire. Par contre, il y a une progression du nombre de prêts PAS et progression plus forte encore du nombre de prêts ayant recours à l'hypothèque.

S'agissant de la quotité moyenne des prêts principaux, son évolution est variable selon le type d'acquisition : en hausse d'un point dans l'ancien, compensant ainsi la baisse constatée en 2004, elle se stabilise dans le neuf.

Le tableau suivant présente les différents plans de financement des opérations avec un NPTZ en 2005.

Plans de financement accompagnant le NPTZ en 2005

Prêt Principal ...	PAS	PC	MH (*)	Prêt Libre	PEL(**)
<i>Seul</i>	13.0%	5.6%	12.7%	47.6%	0.1%
... + Prêt 1%	2.4%	1.2%	1.1%	4.6%	0.0%
... + Autre prêt social	0.5%	0.3%	0.5%	1.1%	0.1%
... + Prêt 1% + autre prêt social	0.1%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%
... + Prêt 1% + PEL	0.1%	0.3%	0.1%	0.5%	
... + PEL	0.9%	1.6%	0.8%	3.9%	
... + PEL + autre prêt social	0.0%	0.1%	0.0%	0.2%	
... + Autres combinaisons	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
<i>Ensemble</i>	17.0%	9.1%	15.2%	58.2%	0.2%

(*) Autre prêt éligible au Marché Hypothécaire

(**) Prêt Epargne Logement

La répartition des plans de financement en 2005 offre quelques évolutions par rapport à celle observée du temps de l'ancien dispositif. En effet, la part des PAS diminue encore plus fortement avec -15 points par rapport à 2004 et ne représente plus que 17% de l'ensemble. Celle des PC suit la même tendance, mais moins soulignée, avec une baisse de 3 points pour redescendre à 9%. Les prêts libres sont plus que jamais en première position puisque désormais majoritaires avec 58% des opérations, soit une hausse de 14 points par rapport à 2004. Les autres prêts éligibles au marché hypothécaire gagnent quant à eux 3 points.

Le nouveau dispositif a aussi conduit à une diminution du nombre total de prêts concourant au financement des opérations avec NPTZ. En effet, les prêts principaux seuls représentaient

70% des opérations en 2004 contre 79% en 2005. Les NPTZ associés à deux prêts complémentaires représentent 19% contre 26% en 2004 ce qui conduit à seulement 2% le nombre de NPTZ associés à au moins 3 autres prêts.

En distinguant les différents prêts principaux selon le type d'acquisition (cf. annexe – 16 et 17), il s'avère que si le prêt libre représente plus de la majorité des opérations dans l'ancien (65%), sa part descend à 46% dans le neuf, au profit des prêts conventionnés mais surtout des PAS. La part cumulée des PAS et PC en tant que prêts principaux dans le neuf descend à 41% des opérations (contre 46% en 2004) et n'est plus que de 18% dans l'ancien (20% en 2004).

ALLONGEMENT DE LA DUREE DES PRETS ET LISSAGE

Parallèlement à l'allongement de la durée du prêt principal, il a été constaté au fil des ans que de moins en moins de prêts principaux s'inscrivaient dans la durée du différé du PTZ contrairement au schéma idéal d'origine qui supposait que la durée du prêt principal soit égale à celle du différé. Il convient de rappeler que le problème ne se pose que pour les trois premières tranches du barème, dans la mesure où le remboursement du PTZ s'effectue sans aucun différé à partir de la tranche 4 (pour ces dernières, il y a d'emblée superposition).

D'après le tableau ci-dessous, la proportion des prêts principaux s'inscrivant dans la durée du différé du PTZ ancien dispositif (i.e. jusqu'en 2004) chute au cours du temps, chute ralentie en 2004, sans doute dû à l'allongement de la période 1, en vigueur depuis novembre 2003. Le Nouveau Prêt à 0% offre une tendance plus hétérogène : si la part des emprunteurs de la première tranche s'inscrivant dans la durée du différée du NPTZ continuent à diminuer (-5 points), ceux appartenant aux tranches 2 et 3 augmentent de respectivement 3 et 10 points.

La proportion des prêts principaux s'inscrivant dans la durée du différé du PTZ en 1996, 1998, 2002, 2004 et 2005

année d'émission	tranche 1	tranche 2	tranche 3
1996	91.2%	86.8%	85.5%
1998	77.3%	72.1%	69.5%
2002	44.1%	35.3%	12.9%
2004	40.4%	26.6%	7.5%
2005	35.6%	29.6%	17.4%

Ce constat est d'autant plus fort que, dans l'ensemble, l'allongement réglementaire de la période de différé n'a pas été pleinement exploité par les établissements distributeurs puisque, par exemple, la durée moyenne observée pour la tranche 1 en 2004 et en 2005 est de respectivement 200 et 201 mois seulement alors que la durée réglementaire de la période 1

pour ces années a été portée à 216 mois. Le même phénomène est constaté pour les autres tranches suivantes, l'écart entre la durée effective de la période 1 et sa durée plafond se resserrant de manière significative entre 2004 et 2005 pour les tranches 2 et 3.

Par ailleurs, l'étude sur l'éventuelle présence des prêts « lissés », dont les mensualités seraient révisées à la baisse lorsque le PTZ entre en période d'amortissement maximum par le souci d'éviter les brusques augmentations du taux d'effort par empilement de mensualités, a été reconduite cette année, avec l'arrivée du nouveau dispositif. Les résultats obtenus à partir des émissions de NPTZ en 2005 est similaire à celle des années précédentes au cours desquelles cette étude a été menée : la présomption de lissage conduit à une meilleure reconstitution (par le calcul) de la 1^{ère} mensualité déclarée par les établissements que l'hypothèse d'une addition pure et simple des mensualités du prêt principal et du PTZ dans 59% des cas en 2005, contre 58% en 2004, 60% 2003 et 62% en 2002. Nous renvoyons le lecteur vers les pages 22 à 24 du bilan des PTZ émis en 2002, publié en juillet 2003, pour plus de précisions méthodologiques au sujet de cette étude.

1.4 REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES EMISSIONS DE NPTZ

La répartition régionale des émissions de PTZ est globalement stable depuis 1997, les évolutions que l'on peut constater sont minimales et modifient peu le poids des régions cf. annexe – 18 à 20.

L'augmentation en nombre (+246% en moyenne) et montant de NPTZ distribués en 2005, en raison de l'ouverture à l'acquisition seule, est caractéristique pour toutes les régions, mais pas de manière homogène. Les régions profitant le plus de cette hausse sont l'Île de France (+513%), la Provence Alpes Côte d'Azur (+369%) et le Nord (+341%), autrement dit des régions à dominante urbaine. A l'inverse, les hausses les moins importantes sont attribuées aux régions de la Corse (+161%), de l'Aquitaine (+171%), de la Basse-Normandie (+180%), du Midi-Pyrénées (+184%) et du Poitou-Charentes (+186%).

Du temps de l'ancien dispositif, trois régions possédaient une part prépondérante dans l'ensemble de la production, désormais elles sont 4 avec la montée en puissance de l'Île de

France : Île de France avec 12.3% (+6 points), Rhône Alpes avec 10.3% (inchangé), Pays de la Loire avec 9.3% (inchangé) et Bretagne avec 7.9% (-2 points).

En regroupant les données par type d'acquisition, les principales évolutions selon les régions métropolitaines françaises de 2004 à 2005 sont les suivantes :

- La hausse importante de la part l'acquisition amélioration (+8% en un an) qui atteint 18% de l'ensemble des types opérations est constatée dans la totalité des régions françaises (hausse s'étalant de 4% en Corse à 15% dans le Nord). Ce type d'acquisition est minoritaire dans la totalité des régions à l'exception du Nord, où sa hausse remarquable lui permet de devancer le neuf (29% contre 25%).
- L'acquisition seule, représentant 46% des opérations sur l'ensemble des régions, n'est prédominante que dans 12 régions sur 22. Son poids varie de 30% dans le Poitou Charente à 76% en Île de France.
- La part du neuf perd 55 points en moyenne en compensant ainsi la hausse de l'ancien. Cette perte s'étend de -38% en Corse à -82% en Île de France. La catégorie du neuf demeure tout de même dominante dans 10 régions sur 22.

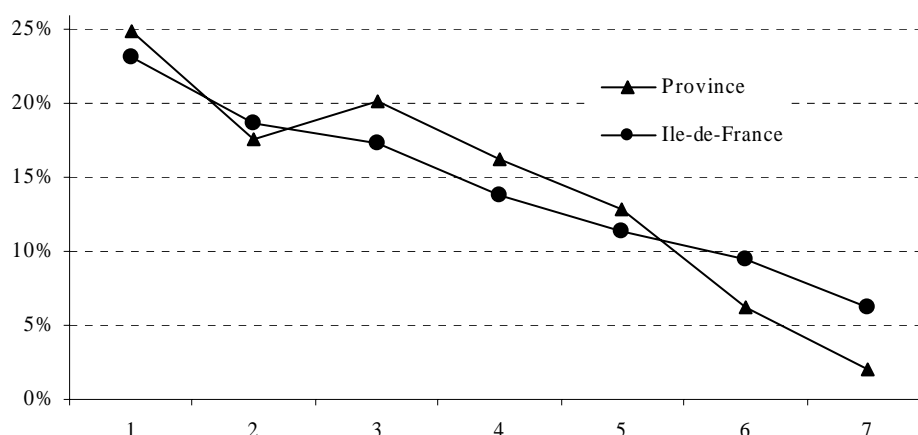
COMPARAISON DES EMISSIONS ÎLE-DE-FRANCE / PROVINCE

La baisse de la part de la région Île de France en France métropolitaine, constatée dans les dernières années de l'ancien dispositif, est interrompue en 2005. En effet, si l'Île de France ne représentait plus que 6% en 2004, sa part double en 2005 (12.3%). (cf. annexe – 21 et 22).

Les montants moyens d'opération et du NPTZ sont supérieures de plus de 23% en Île de France qu'en province, ainsi la quotité de financement moyenne est la même.

L'analyse par tranche de revenu, voir graphique ci-dessous, permet de constater que la région d'Île de France se différencie de la province par la proportion plus importante de hauts revenus (16% de ménages appartiennent aux 2 dernières tranches contre 8% en province). La province compte une proportion plus importante de tranches intermédiaires (49% de ménages appartiennent aux tranches 3 à 5 contre 42% en Île de France).

Structure de répartition des ménages selon les tranches du barème en 2005



La comparaison entre Île de France et province montre une répartition par type d'opération sensiblement différente. Le domaine du neuf, qu'il s'agisse d'achats ou de constructions, relativement plus présent en Île de France dans le cadre de l'ancien dispositif, est désormais minoritaire en Île de France (17% des opérations sont réalisées dans le neuf contre 38% en province). Les franciliens ont contracté relativement plus souvent des NPTZ finançant l'achat des appartements dans l'ancien sans travaux (55% contre à peine 16% en province). L'acquisition amélioration dans l'individuel est aussi très faible en Île de France avec seulement 3% contre 16% en province.

La durée moyenne du NPTZ en Île de France est plus courte qu'en province de 5 mois, cet écart était de 10 mois en 2004.

Les différences par catégorie d'âge des emprunteurs entre l'Île de France et la province sont très minimes. Globalement, la part des emprunteurs jeunes légèrement plus forte en Ile-de-France (75% des 35 ans et moins contre 72% en province) tandis que les emprunteurs des tranches d'âges les plus élevées sont relativement plus présents en province (28% des plus de 35 ans contre 25% en Île de France). La catégorie d'âge la plus représentée demeure celle des 26-35 ans avec un taux de représentativité de 60% en Île de France et 58% en province.

S'agissant de la taille des ménages, le nouveau dispositif s'adresse davantage que son prédécesseur à des personnes seules. Ce fait est encore plus vrai pour la région d'Île de France qui compte 45% des personnes seules bénéficiant du nouveau dispositif (contre 25% en province). Ceci se fait au détriment des familles, et plus particulièrement celles composées de 3 et 4 personnes (27% en Île de France contre 42% en province). La classe dominante étant les

personnes seules en Île de France (avec 45%), alors qu'il s'agit des ménages de 2 personnes en province (26%).

Enfin, s'agissant de la CSP, les cadres (21%) et les employés (37%) sont mieux représentés en Île de France contre respectivement 9% et 31% en province au détriment des ouvriers (13% en Île de France soit 16 points de moins qu'en province).

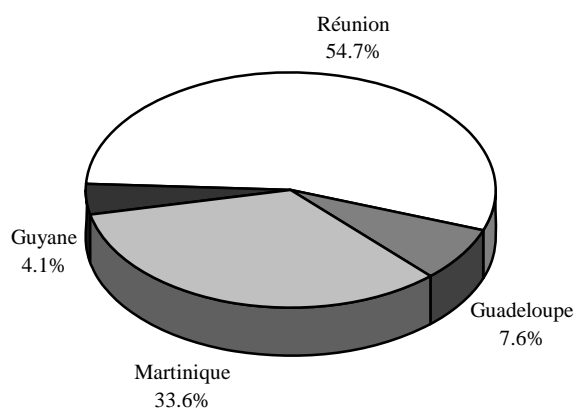
2 ÉMISSION DE PTZ DANS LES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER

Les déclarations auprès de la SGFGAS arrêtées le 1^{er} avril 2006 recensent 512 NPTZ DOM émis en 2005 pour un montant global prêté de 8 millions d'euros. Si le nouveau dispositif a eu pour effet de faire plus que doubler la production de NPTZ en métropole, le phénomène n'est pas observé pour les DOM. En effet, le nombre d'émissions a même diminué par rapport à l'année 2004 (-21% en effectifs et -34% en montants). A ce titre, il est important de rappeler que les déclarations des émissions de NPTZ DOM sont en général plus tardives que celles de la métropole, mais cette explication ne suffirait certainement pas à compenser le décalage observé avec l'hexagone. Cf. annexe – 23 à 25

Sur les 512 NPTZ DOM émis en 2005, seuls 330 auraient été éligibles à l'ancien dispositif. Si l'on ajoute aux 330, les 30 PTZ DOM émis en janvier 2005, cela conduit à 360 PTZ DOM émis durant l'année 2005, soit une baisse brutale de 44% par rapport aux émissions de 2004.

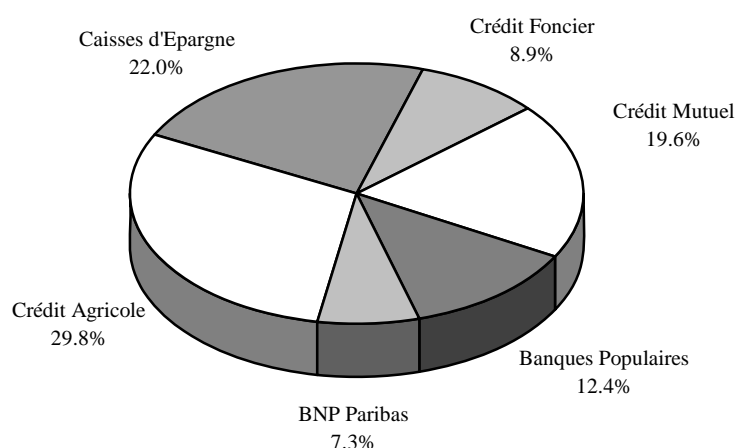
En différenciant ces chiffres par département, il s'avère que la Guyane et la Martinique sont en hausse par rapport à 2004 (respectivement 9 et 17 prêts supplémentaires et une part qui augmente de respectivement de 2 et 10 points, la Martinique représente dorénavant le tiers de la production). La Réunion, reste néanmoins majoritaire sur l'ensemble des NPTZ DOM avec 55% des prêts, en légère décroissance (-2 points), la part de la Guyane demeurant cette année encore la plus faible.

Répartition départementale des PTZ DOM en 2005



Tout comme pour leurs homologues de la métropole, les NPTZ DOM bouleversent la hiérarchie traditionnelle des parts de marché des distributeurs bancaires. Le réseau leader demeure le Crédit Agricole avec 30% de parts de marché malgré une baisse de 8 points par rapport à 2004. Le second groupe est celui composé des Caisses d'Epargne et du Crédit Foncier (stable en 2005 avec 31%, la hausse du Crédit Foncier de 3 points compensant la baisse équivalente des Caisses d'Epargne). Le réseau suivant est désormais le Crédit Mutuel avec 20% (soit 9% de plus qu'en 2004), les Banques Populaires qui perdent 6 points de parts de marché se retrouvant désormais à 12%. Enfin, BNP Paribas rompt la baisse de sa part de marché observée depuis plusieurs années par une hausse de 4 points pour atteindre 7%.

Parts de marché des établissements émetteurs de PTZ DOM en 2005



2.1 CARACTERISTIQUES DES LOGEMENTS

Le nouveau dispositif ne se traduit pas pour les DOM par l'effondrement de la part de l'individuel comme c'est le cas pour la métropole. Il est probable que cela tienne aux caractéristiques du marché de l'habitat dans les DOM. La part de l'individuel diminue effectivement de 33 points, mais reste largement majoritaire avec 60% des opérations. Pour les autres types d'opérations, il est constaté une légère hausse de l'acquisition amélioration et un départ moins brutal de l'acquisition seule (17% dans l'individuel et 14% dans le collectif). La faible hausse du nombre d'opérations constatée en 2005 dans les DOM par rapport à la métropole va de pair avec une hausse bien moins significative des opérations dans l'ancien.

Structure de répartition des émissions de PTZ DOM par type d'opération

	2003		2004		2005	
Individuel Neuf	776	95.0%	602	93.2%	309	60.4%
Collectif Neuf	25	3.1%	25	3.9%	15	2.9%
Individuel Acquisition amélioration	12	1.5%	17	2.6%	25	4.9%
Collectif Acquisition amélioration	4	0.5%	2	0.3%	8	1.6%
Individuel Acquisition seule	0	0.0%	0	0.0%	85	16.6%
Collectif Acquisition seule	0	0.0%	0	0.0%	70	13.7%
Ensemble	817	100%	646	100%	512	100%

Le coût moyen de l'opération en 2005 dans les DOM atteint 188 700 € soit une augmentation de 2% par rapport à 2004. En différenciant selon le type de l'opération, il s'avère que cette hausse est d'ordre de 2% dans l'individuel neuf mais beaucoup plus forte dans les autres types d'opérations (22% dans l'individuel ancien, 28% dans le collectif neuf et surtout 72% dans le collectif ancien). Il est de plus remarquable de constater que le prix moyen de l'opération dans les DOM de l'individuel neuf est dépassé par celui de l'individuel ancien de 3% et surtout par celui du collectif neuf de 21%.

Parallèlement, le montant moyen du NPTZ DOM poursuit sa baisse constatée déjà dans le cadre de l'ancien dispositif (-17% en 2005 après -4% en 2004) et n'est plus désormais que de 15 700 €. La hausse du montant moyen d'opération et la diminution du montant moyen du PTZ fait chuter la quotité du NPTZ de 3 points qui descend en 2005 à 13.2%.

La surface moyenne des logements acquis à l'aide d'un NPTZ DOM en 2005 est de 97 m² pour 4 pièces soit une baisse régulière de 1 m² par an depuis 2003 pour un même nombre de pièces. Les appartements neufs sont, avec pourtant le coût d'opération le plus élevé, les plus petits avec seulement 65 m².

2.2 CARACTERISTIQUES DES MENAGES BENEFICIAIRES

En 2005, concernant la répartition des NPTZ DOM par tranche de revenus (annexe – 23), il est constaté que plus la tranche du barème est élevée (i.e. le revenu des ménages augmente), plus le nombre d'emprunteurs est faible. Le changement essentiel intervenu en 2005 provient de la baisse importante des quatre premières tranches (une part cumulée de 79% en 2005 contre 95% en 2004) au profit des trois dernières.

La catégorie d'âge de 25-35 ans est en 2005 la seule classe modale (contre deux sous l'ancien dispositif) avec 48% de l'ensemble, les 35 ans et moins dépassant désormais la majorité (54% contre 47% en 2004). Cette hausse se fait au détriment de la classe d'âge 36-45 ans. Le léger rajeunissement de la population des accédants constaté en métropole est donc plus souligné encore dans les DOM.

Tout comme en métropole, le nombre de ménages de petite taille augment singulièrement en 2005 : +14 points par rapport à 2004 s'établissant à 43% de l'ensemble. Les ménages composés de plus de 3 personnes conservent tout de même la majorité avec un taux de 57%.

S'agissant des CSP des emprunteurs dans les DOM, la principale différence constatée par rapport à 2004 est l'augmentation de la proportion des professions intermédiaires de 4 points, ce qui les amène au quart de l'ensemble. La compensation de cette hausse est répartie uniformément sur plusieurs CSP telles que les artisans, les commerçants ou les ouvriers.

En regroupant les données selon la situation matrimoniale de l'emprunteur, il apparaît, sans surprise, une hausse nette de la proportion des célibataires au détriment des couples mariés. Par ailleurs la part des mariés diminue au profit des couples vivant maritalement (l'écart entre ces deux catégories diminue de 14 points entre 2004 et 2005).

Près de 60% des emprunteurs sont anciens locataires du secteur privé (soit 7 points de plus par rapport à 2004) et un quart vivaient chez leurs parents (soit 6 points de moins).

En comparaison avec la métropole, les emprunteurs dans les DOM :

- sont plus représentés dans les tranches de revenus les plus faibles (69% pour les trois premières tranches du barème contre 62% en Métropole) ;
- sont plus présents dans les catégories d'âges les plus élevées (46% des emprunteurs âgés de plus de 35 ans contre 28% en France métropolitaine) ;
- sont relativement plus souvent regroupés en familles 57% des 3 personnes et plus contre 47% en Métropole) ;
- sont relativement plus souvent employés (46% contre 32% en métropole) et relativement moins souvent ouvriers (13% contre 27% en métropole) ;
- sont relativement plus souvent célibataires (42% contre seulement 35% en France métropolitaine) avec une part relativement plus importante des couples mariés par rapport au concubinage (l'écart entre ces deux statuts étant de 25 points contre seulement 9 en France métropolitaine) ;
- vivaient plus, en proportion, chez leurs parents (25% contre seulement 12% en France métropolitaine).

Enfin, il est important de souligner qu'en 2005, l'ensemble des différences constatées entre les DOM et la métropole sont moins marquées que l'année précédente.

3 ANNEXES¹

Page 1 :	Caractéristiques principales des émissions de NPTZ par type d'opération et zone géographique
Page 2 :	Répartition des émissions de PTZ par type d'opération et catégorie de commune
Page 3 :	Coût moyen d'opération et montant moyen du PTZ par type d'opération
Page 4 :	Répartition des CSP selon le type de commune
Page 5 :	Répartition des emprunteurs selon leur situation familiale et le type de commune
Page 6 :	Répartition des emprunteurs selon leur revenu mensuel N et le type de commune
Page 7 :	Répartition des émissions selon les caractéristiques socio-démographiques des emprunteurs
Page 8 :	Répartition des émissions par catégorie de ménage et type d'opération
Page 9 :	Répartition des émissions de PTZ par tranches du barème et type d'opération
Page 10 :	Revenu mensuel moyen de l'année N selon la tranche de revenu de l'année de référence
Page 11 :	Évolution des revenus mensuels de l'année N des ménages bénéficiaires d'un PTZ
Page 12 :	Revenu mensuel de l'année N des ménages bénéficiaires d'un NPTZ en 2005
Page 13 :	Parts de marché des établissements
Page 14 :	Répartition des émissions par taux d'apport personnel des ménages et type d'opération
Page 15 :	Caractéristiques des prêts principaux
Page 16 :	Composition des plans de financement accompagnant un NPTZ en 2005
Page 17 :	Composition des plans de financement accompagnant un PTZ en 2004
Pages 18 - 20 :	Répartition géographique des NPTZ émis en 2005 par type d'opération
Page 21 :	NPTZ émis en 2005, finançant un logement situé en Île-de-France
Page 22 :	NPTZ émis en 2005, finançant un logement situé en province
Pages 23 - 25 :	Caractéristiques des NPTZ DOM

¹ Attention: les chiffres relatifs à l'année 2005 portent uniquement sur les prêts émis dans le cadre du nouveau dispositif (à partir de février 2005)