

# **Conseil National de l'Habitat**

**Rapport du groupe de travail  
« Accession à la propriété »**

**Redynamiser l'accession à la propriété**

**Septembre 2023**

**Michel MOUILLART  
Personnalité qualifiée**



## Prolégomènes

L'accession à la propriété est en dépression et le nombre des ménages réalisant chaque année leur projet s'est affaïssé depuis 2019, affichant une perte qui en 2023 devrait s'élever à plus de 230 000 unités (- 26 % en 4 ans). Et ce sont principalement les effectifs de la primo accession qui sont concernés par cette chute, alors que ceux de la secundo accession ont été largement préservés durant ces années.

Depuis 2019 en effet, et principalement depuis l'automne 2021, les flux de l'accession à la propriété s'enfoncent dans la récession, à l'instar de la totalité des marchés de l'immobilier résidentiel. Rarement par le passé, une telle dégradation de l'activité avait pu se constater : car après une crise sanitaire qui a bouleversé l'ensemble de l'économie en 2020 et a diffusé ses conséquences durant toute l'année 2021, le déclenchement de la guerre en Ukraine est venu déstabiliser un peu plus la situation économique générale dès le printemps 2022. Avec en conséquence de tout cela, une reprise vigoureuse de l'inflation dès le 4<sup>ème</sup> trimestre 2021, un moral des ménages au plus bas et des intentions d'achats de logement en repli, une réorientation de la politique monétaire de la BCE provoquant depuis l'été 2022 une remontée des taux des crédits immobiliers qui pèse fortement sur les capacités d'achat des ménages. Sans oublier un resserrement de l'accès au crédit provoqué par la mise en œuvre de la « recommandation » du HCSF de décembre 2019 qui a écarté du marché de plus en plus d'accédants à la propriété (et d'investisseurs privés). En revanche, la baisse générale des prix des logements n'a pas été au rendez-vous, affaiblissant considérablement la probabilité des scénarios de redémarrage automatique des marchés de l'accession grâce au rétablissement de la solvabilité des acheteurs. Par exemple dans le neuf, la RE2020, les prémices du ZAN et l'envolée des prix des matériaux ont renchéri les coûts des opérations et rendu impossible le choc d'offre annoncé sur le marché des logements.

La situation actuelle paraît d'autant plus préoccupante que nombre des scénarios économiques et financiers pour 2024 ne laissent pas entrevoir une amélioration de l'environnement des marchés qui ouvrirait la voie à un retournement de la conjoncture, puis à un rebond rapide et significatif de l'activité immobilière et de l'accession à la propriété. D'autant que le retour à des conditions de crédit comparables à celles qui avaient accompagnées l'expansion des années 2012 à 2019 est peu probable, même si les prévisions macro financières s'accordent sur une prochaine décrue des taux d'intérêt.

**L'accession à la propriété correspond à l'achat par un particulier (un ménage résident au sens étroit du terme, donc présent sur le territoire national et hors les entrepreneurs individuels) d'un logement constituant sa résidence principale et financé par des crédits immobiliers.**

Dans l'ensemble, l'examen des flux de l'accession à la propriété (leur niveau, leur composition, leur évolution, ...) de ces 25 dernières années permet alors de mettre en évidence les principales variables macroéconomiques et financières qui influencent la décision des particuliers :

- le niveau de leurs revenus et les perspectives de leur évolution à court et moyen terme, ainsi que le niveau du patrimoine qui peut être mobilisé pour contribuer à la réalisation de leur projet ;
- leurs anticipations sur l'état de l'économie (donc sur leurs possibilités d'évolution professionnelle, notamment) et l'opportunité de s'engager sur des projets d'investissement immobilier ;
- les soutiens publics permettant de faciliter la réalisation de leur projet d'achat immobilier et de le conduire à terme, sans complication (prévisible) majeure ;
- les conditions de l'accès au crédit immobilier (taux d'intérêt, durée des crédits, difficultés d'obtention des prêts et de montage des dossiers, ...) et la diversité des formules de financement proposées ;
- la qualité, la disponibilité et la diversité de l'offre de logements, partout sur le territoire sur lequel ils envisagent d'accéder à la propriété ;
- enfin, la localisation (précise) des biens convoités et le prix auquel ils peuvent être achetés.

Or depuis plusieurs années, notamment depuis la fin de l'année 2019, les déterminants de la décision d'accéder se sont progressivement grippés :

- la dépression économique qui entache l'économie s'est accompagnée d'un ralentissement, puis d'une perte de pouvoir d'achat peu propice à un engagement sur des projets d'investissement à moyen et long terme ;
- le moral des ménages s'est progressivement dégradé, pour descendre au plus bas depuis le début des années 1970 et dissuader les particuliers de s'engager sur des achats importants ;
- les aides à l'accession ont connu de nouvelles dégradations (PTZ), alors que la disparition du filet de sécurité de l'APL-accession handicape les ménages les plus modestes ;
- les taux des crédits se sont accrus dès l'automne 2021, alors que l'accès au crédit se durcissait depuis plus d'une année en réponse au relèvement du plafond des taux d'effort imposé par le HCSF, mettant fin à l'expansion des flux de la primo accession à la propriété ;
- l'offre de logements neufs a buté sur l'alourdissement, l'empilement et les changements réguliers des règles et des normes constructives, alors que la disponibilité foncière se heurtait à une fiscalité des plus-values sur le foncier inadaptée et que les prémices du ZAN (instruction du 29 juillet 2019 relative à l'engagement de l'Etat en faveur d'une gestion économe de l'espace) obscurcissaient l'horizon des constructeurs de maisons individuelles ;
- et l'augmentation des prix des logements a pesé sur la réalisation des projets, tant dans le neuf (hausse des coûts de construction, pénurie foncière, empilement des normes, chartes locales, ...) que dans l'ancien (insuffisance de l'offre, renforcement des pénuries sur nombre de territoires, ...), dans un contexte de resserrement de l'accès au crédit.

Les flux de l'accession ont donc chuté, partout sur le territoire national. Mais tous les candidats à l'accession n'ont pas été affectés de manière comparable. Ce sont les ménages les moins bien dotés en apport personnel, les candidats aux revenus les moins élevés jusqu'alors soutenus dans la réalisation de leur projet par les dispositifs d'aide tel le PTZ et auparavant l'APL-accession qui ont le plus fréquemment été exclus de ce marché, tant dans le neuf que dans l'ancien. Pourtant, cette catégorie d'accédants n'est pas fondamentalement plus exposée au risque de défaut, comme les bilans des commissions de surendettement permettent de le constater. En revanche, ces ménages ont vu les difficultés d'accès à un logement se renforcer, sur des territoires où l'offre locative est (très) faiblement développée et déjà sur encombrée.

Ainsi, certaines catégories de ménages ont connu (nettement) plus de difficultés à se loger. En outre, lorsque ces difficultés ont résulté d'une baisse sensible de la construction de maisons individuelles ou d'appartements commercialisés par des promoteurs, ce sont les déséquilibres macroéconomiques habituels qui se sont renforcés : en ne construisant pas suffisamment sur de nombreux territoires, on accentue le dérèglement des mécanismes de formation des prix et des loyers, on renforce les tendances à l'éviction des ménages modestes (voire moyens) des espaces urbains centraux, on aggrave les difficultés d'accès à un logement des jeunes ménages, on accentue le mal logement, on facilite le maintien en service d'un parc énergivore dont le prix est pourtant connu et démesuré (et oblige les pouvoirs publics à lutter contre les « passoires énergétiques »), on participe au blocage des créations d'emplois et trop souvent sur des territoires économiquement moins attractifs, ... sans oublier, bien sûr, la destruction d'un appareil de production, les faillites d'entreprises de toutes tailles et les destructions d'emplois.

En outre, le recul de l'accession à la propriété dans l'ancien prive les collectivités locales d'une recette fiscale essentielle à leur équilibre financier, les droits de mutation à titre onéreux, alors que leurs finances ont été mises à rude épreuve avec la suppression de la taxe d'habitation sur les résidences principales et la reprise rapide de l'inflation. Et dans le neuf, les pertes de TVA et de taxes locales (taxe d'aménagement, principalement) ne paraissent guère prises en compte dans le cadre d'une analyse coût-avantage pourtant nécessaire afin d'éclairer au mieux les décideurs publics sur les conséquences d'une remise en cause de dispositif d'aide et de soutien (avec, par exemple, un PTZ sur financé par les retours fiscaux directs et indirects générés).

Redynamiser l'accession à la propriété est donc plus que souhaitable. C'est un objectif nécessaire afin d'éviter un durcissement de la crise immobilière actuelle (par exemple, le recul des mises en chantier constaté depuis 2021 s'explique à 80 % par la chute de l'accession) et le renforcement des difficultés d'accès à un logement rencontrées par un nombre croissant de ménages, et notamment les moins aisés. Une stratégie proposée pour cela doit s'appuyer sur des mesures d'urgence destinées à redresser les flux de l'accession dans les mois à venir, tant dans le neuf que dans l'ancien, ainsi que sur des dispositions plus structurelles visant à corriger des déséquilibres, à assouplir des dispositions actuelles (normes, règles, recommandation, ...) entravant le redressement des flux de l'accession. Cette stratégie doit évidemment contribuer au

relèvement de la demande des particuliers. Mais aussi contribuer à un rebond de l'offre sans lequel la demande buterait sur une dégradation supplémentaire de l'équilibre des marchés, un renforcement des situations de pénurie constatées déjà sur nombre de territoires.

Le groupe de travail du CNH qui s'est réuni à 5 reprises durant les mois de mai à juillet 2023 a ainsi formulé 17 propositions visant à redynamiser les flux de l'accession à la propriété :

- 10 propositions concernent les aides à l'accession, indispensables pour permettre à des ménages modestes de se loger dans de bonnes conditions (effort financier, qualité des biens acquis, localisation des biens, ...), tant dans le neuf que dans l'ancien, et partout sur le territoire national dont notamment les espaces ruraux et intermédiaires plébiscités par la demande ;
- 3 propositions ont pour objectif de relancer une offre de logements neufs butant sur les contraintes imposées par des normes et des règles toujours plus nombreuses et pas toujours adaptées à la réalité des marchés ;
- 1 proposition vise à faciliter l'accession à la propriété des jeunes dans les zones touristiques, presque toujours caractérisées par une cherté et l'insuffisance d'une offre de logements anciens accessibles à ces ménages ;
- enfin, 3 propositions visent à amplifier l'efficacité des dispositifs favorisant la constitution d'une épargne préalable ayant maintenant retrouvé leur place dans le financement de l'accession à la propriété et à instaurer une meilleure prise en compte des évolutions de l'environnement des marchés dans la gestion des normes et des contraintes décidées par les autorités nationales de contrôle des banques pour réguler la production des crédits immobiliers aux particuliers.

## **Les propositions du groupe de travail pour redynamiser l'accèsion à la propriété**

### **Les propositions concernant les aides à l'accèsion**

#### **Concernant le PTZ :**

**Proposition n° 1 : Revalorisation des plafonds de ressources du PTZ**

**Proposition n° 2 : Revalorisation et actualisation des plafonds de montant des opérations**

**Proposition n° 3 : Revoir la quotité du PTZ partout sur le territoire**

**Proposition n° 4 : Amplifier la rénovation énergétique en renforçant le PTZ**

#### **Concernant le PAS :**

**Proposition n° 5 : Ouvrir la garantie du FGAS aux prêts cautionnés**

#### **Concernant le BRS :**

**Proposition n° 6 : Etendre le bail réel solidaire à l'accèsion intermédiaire**

#### **Concernant l'accèsion sociale à la propriété des organismes d'HLM :**

**Proposition n° 7 : Augmenter les plafonds de prix de vente**

**Proposition n° 8 : Harmoniser les plafonds de prix de vente entre les zones**

**Proposition n° 9 : Augmenter les plafonds de ressources**

#### **Concernant l'APL-accession :**

**Proposition n° 10 : Rétablir l'APL-accession**

### **Les propositions concernant les contraintes affectant l'offre nouvelle**

#### **Concernant l'empilement des normes et des contraintes**

**Proposition n° 11 : Pour « une norme créée, une norme supprimée »**

#### **Concernant les chartes locales édictées par les collectivités**

**Proposition n° 12 : Pour une élaboration concertée des chartes locales**

**Proposition n° 13 : Réformer la fiscalité des plus-values sur le foncier**

### **Une proposition concernant l'accèsion des jeunes**

#### **Concernant l'accèsion des jeunes en zone touristique :**

## **Proposition n° 14 : Faciliter l'accèsion à la propriété des jeunes**

### **Les propositions concernant le financement bancaire de l'accèsion**

#### **Concernant l'épargne préalable :**

**Proposition n° 15 : Créer un « Plan Épargne Parcours Résidentiels » destiné aux locataires Hlm et alimenté par un complément de loyer**

**Proposition n° 16 : Redonner de la visibilité à l'épargne-logement**

#### **Concernant la formation de l'offre bancaire :**

**Proposition n° 17 : Pour plus de souplesse dans les règles et les contraintes**

Remarque : seules les propositions ayant fait consensus au sein du groupe de travail ont finalement été présentées ici. D'autres propositions ont été formulées par des membres du groupe, sans pour autant être finalement retenues. Elles sont néanmoins détaillées et argumentées par leurs apporteurs dans les documents repris en annexe.



# SOMMAIRE

I. Heurs et malheurs de l'accession à la propriété : un rapide état des lieux

I.1. Les tendances récentes des flux de l'accession à la propriété

I.2. Les aides, les réglementations et les financements : des avantages et des contraintes

II. Pour redynamiser l'accession à la propriété

II.1. Les propositions concernant les aides à l'accession

II.2. Les propositions concernant les contraintes affectant l'offre nouvelle

II.3. Une proposition concernant l'accession des jeunes

II.4. Les propositions concernant le financement bancaire de l'accession

Annexe Composition du groupe de travail

Annexe Les documents présentés par les membres du groupe

# I. Heurs et malheurs de l'accession à la propriété : un rapide état des lieux

## I.1. Les tendances récentes des flux de l'accession à la propriété

### 1. Les effectifs de l'accession à la propriété

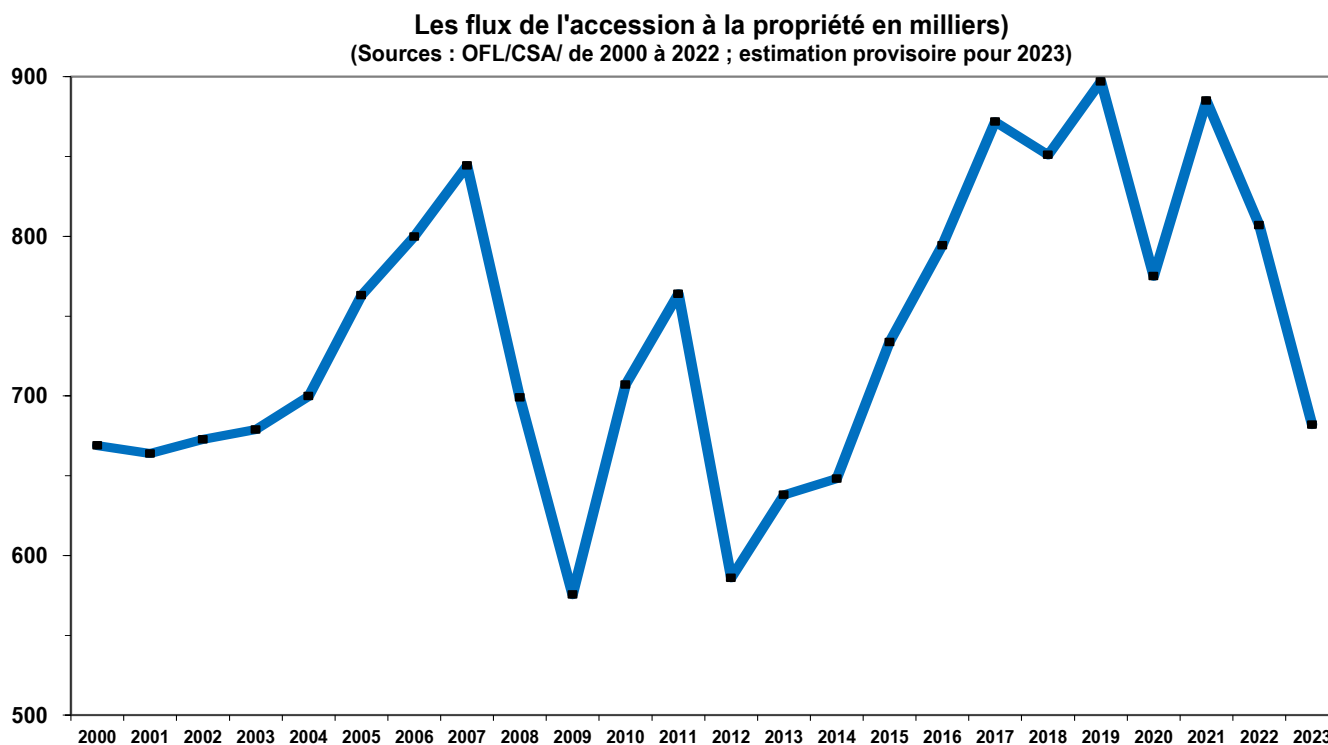
Depuis 2000 (respectivement depuis 1995, année de création du PTZ), ce sont 17 024 K de ménages qui ont pu réaliser leurs projets d'accession à la propriété (respectivement, 19 783 K), d'après l'OFL/CSA. Plus précisément, 27 % des achats ont été réalisés dans le neuf : dont 3 558 K en maison individuelle (à raison des  $\frac{3}{4}$  dans le secteur diffus). En outre, durant cette période 11 101 K de ménages étaient en primo accession (respectivement, 13 054 K), permettant les décohabitations, les installations, ... : ce sont alors 3 216 K d'accessions (respectivement 3 791 K) qui ont été réalisées dans le neuf, dont 2 313 K en maison individuelle. Si on estime que les  $\frac{3}{4}$  de ces achats de logements neufs ont concerné le secteur diffus, soit de l'ordre de 1 735 K de logements (respectivement, 2 115 K), on peut imaginer l'impact que le recentrage à venir du PTZ sur les seules zones A et B1 devrait avoir sur les déséquilibres territoriaux (renforcement des difficultés d'accès à un logement dans les zones B2 et C, pressions accrues sur les prix, accentuation des difficultés économiques des entreprises, ...).

Effectif de l'accession (en milliers) Source OFL/CSA	2000-2022		1995-2022	
<b>Nombre d'opérations réalisées</b>	<b>17 024</b>		<b>19 783</b>	
dont				
<i>marché du neuf</i>	<b>4 591</b>	<b>27%</b>	<b>5 412</b>	<b>27%</b>
<i>maison individuelle (groupé et diffus)</i>	<b>3 558</b>	<b>21%</b>	<b>4 273</b>	<b>22%</b>
<i>marché de l'ancien</i>	<b>12 433</b>	<b>73%</b>	<b>14 371</b>	<b>73%</b>
<b>Seule primo accession</b>	<b>11 101</b>		<b>13 054</b>	
dont				
<i>marché du neuf</i>	<b>3 216</b>	<b>29%</b>	<b>3 791</b>	<b>29%</b>
<i>maison individuelle (groupé et diffus)</i>	<b>2 313</b>	<b>21%</b>	<b>2 820</b>	<b>22%</b>
<i>marché de l'ancien</i>	<b>7 885</b>	<b>71%</b>	<b>9 263</b>	<b>71%</b>

### 2. Une expansion remarquable, jusqu'en 2019

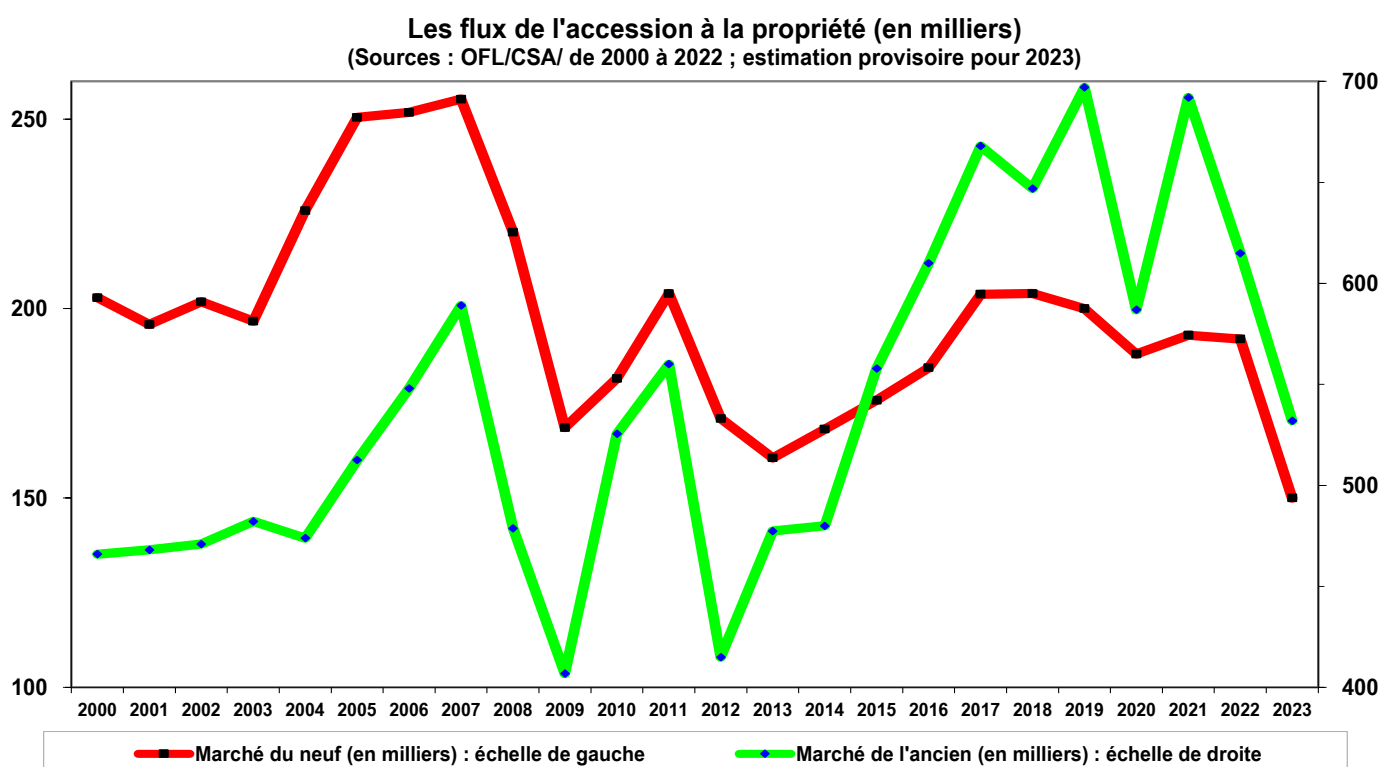
Au cours des années 90, les flux de l'accession à la propriété n'ont pas fait montre de dynamisme, en dépit des dispositions prises par les pouvoirs publics pour les redynamiser (création du PAS et mise en place de la SGFGAS en 1993, du PTZ en 1995, ...), et le taux de propriétaire d'une résidence principale a stagné en réponse à la panne de la primo accession. Mais à partir de 2004 et jusqu'au déclenchement de la crise financière internationale venue des Etats-Unis, l'accession s'est redressée : le

nombre des nouveaux accédants a rapidement progressé (+ 165 000 unités entre 2003 et 2007), tant dans le neuf (+ 60 000 unités) que dans l'ancien (+ 105 000 unités) : les soutiens publics se sont renforcés (avec par exemple, un nombre annuel de PTZ en accroissement de 145 000 unités) et le taux de propriétaires s'est ressaisi.



Cependant, entre 2007 et 2009, la crise internationale n'a pas épargné les marchés immobiliers français : le niveau de l'accèsion a reculé de 270 000 unités, n'épargnant ni le neuf (- 85 000 unités), ni l'ancien (- 185 000 unités). C'était la première fois (depuis 1950) qu'un choc d'une telle ampleur s'observait et que le marché de l'ancien, qui jusqu'alors se contentait de stagner en cas de récession, reculait aussi fortement et rapidement. Le blocage des circuits de financement bancaire provoqué par la crise était à l'origine d'une situation de crise inconnue jusqu'alors. Néanmoins, les mesures prises par les pouvoirs publics pour relancer la construction de logements, redynamiser le marché de l'ancien et rétablir un accès au crédit bancaire ont été d'une remarquable efficacité : entre 2009 et 2011, le nombre de nouveaux accédants s'élève de 190 000 unités (+ 35 000 dans le neuf et + 155 000 dans l'ancien), en réponse notamment à une amélioration remarquable du profil (des paramètres) du PTZ et à une augmentation sans précédent de ses effectifs (349 000 PTZ en 2011).

Néanmoins, la suppression du PTZ dans l'ancien sans travaux décidée dans le cadre de la Loi de Finances pour 2012, puis un « verdissement » du PTZ dans le neuf (avec - 40 000 unités entre 2011 et 2014) ont provoqué une rechute brutale de l'accèsion : dès 2012 le nombre des nouveaux accédants était revenu à son point bas de 2009, pour s'établir à bas niveau et stagner jusqu'en 2014. Et au total, de 2007 à 2014, le niveau moyen de l'accèsion a été de 660 000 unités par an, comme avant son redressement intervenu à partir de 2004, et le taux de propriétaire s'est lentement effrité.



Mais de 2013 et jusqu'en 2019, l'amélioration des conditions de crédit (baisse des taux et allongement des durées) et l'assouplissement de l'accès aux crédits immobiliers (diminution des apports personnels exigés) ont permis de redynamiser les flux annuels de l'accèsion, sans soutiens publics (supplémentaires) et en dépit de leur détérioration (dégradation des plafonds de ressources et des paramètres du PTZ à partir de 2017, suppression de l'APL-accession à partir de 2018, ...). Leur expansion a été rapide et prononcée : + 310 000 unités, pour un nombre d'accédants de 897 000 en 2019. Mais alors que le nombre d'accédants n'a que faiblement progressé dans le neuf durant ces années (+ 30 000 unités) pour s'établir à 200 000 en 2019 (soit 50 000 unités de moins, en moyenne, que durant les années 2005 à 2007), la progression constatée dans l'ancien a été spectaculaire : avec 697 000 accessions en 2019 (donc, + 280 000 unités entre 2012 et 2019, soit + 68 %). La primo accession ayant été largement bénéficiaire de cette évolution, en hausse de 72 % durant ces années (+ 260 000 unités).

### 3. Et dès 2020, le repli de l'accèsion à la propriété

Avec la mise en œuvre de la recommandation du HCSF de décembre 2019, les flux de l'accèsion ont commencé à se replier. Le déclenchement de la crise sanitaire en mars 2020 et le blocage de l'activité économique ont, en outre, fortement contribué à la dégradation de la conjoncture des marchés immobiliers. Et en dépit d'une reprise « en accordéon » à partir de l'été, le niveau de l'accèsion a reculé de 120 000 unités, essentiellement dans l'ancien. Le maintien de très bonnes conditions de crédit (et même une nouvelle diminution de la durée des crédits octroyés) a permis de contenir le recul des flux de l'accèsion, en dépit d'une nouvelle baisse du nombre des PTZ (un

niveau annuel inférieur de plus de 18 000 unités sur un an et de 45 000 unités par rapport à celui de 2017). Et une partie de la demande qui ne s'était pas réalisée en 2020 s'est reportée sur l'année 2021 qui a ainsi retrouvé un nombre d'accédants à peu près comparable à celui de 2019.

En dépit de la crise sanitaire et de la dégradation des soutiens publics, mais aussi de la mise en œuvre d'une recommandation du HCSF dont certaines dispositions en faveur de la primo accession (notamment) ont été atténuées, le niveau moyen de l'accession réalisée durant les années 2020-2021 (compte tenu d'effets de report de demande difficiles à parfaitement mesurer) s'est établi à 830 000 unités : une baisse modérée, dans un contexte difficile, de l'ordre de 70 000 unités par rapport à 2019 grâce au dynamisme de l'offre bancaire.

Pour autant, le mouvement de recul de l'accession était nettement engagé. D'ailleurs, une fois l'impact des reports de demandes insatisfaites en 2020 devenu négligeable, l'activité des marchés immobiliers a commencé à clairement se dégrader : dès l'été 2021, les ventes des constructeurs de maisons individuelles et celles des promoteurs immobiliers ont reculé (doucement, dans un premier temps), comme d'ailleurs le nombre de compromis signés dans l'ancien ou le nombre de prêts bancaires accordés (et/ou mis en force). Il est vrai que dans le même temps les difficultés d'approvisionnement et l'augmentation des coûts de matériaux se sont renforcées dans la construction, l'entrée en vigueur de la RE2020 est venue surenchérir les coûts de construction (dans l'individuel), les taux des crédits immobiliers ont amorcé leur remontée et la reprise économique a commencé à s'essouffler, notamment.

L'année 2022 n'avait donc pas très bien commencé pour l'accession à la propriété. D'autant que la mise en œuvre des dispositions prévues par le HCSF en décembre 2019 (dont leurs adaptations) était devenue obligatoire et que tous les déséquilibres identifiés en 2021 se renforçaient : dont la reprise de l'inflation qui a conduit la BCE à réviser sa stratégie monétaire et est venue alimenter un mouvement de hausse rapide des taux des crédits immobiliers. Le déclenchement de la guerre en Ukraine a rajouté du déséquilibre aux déséquilibres. Les marchés immobiliers et l'accession à la propriété se sont alors engagés dans la voie de la récession. Et en 2023, le nombre d'accédants devrait s'établir à près de 665 000 unités : en recul de plus de 230 000 unités depuis 2019, dont plus de 55 000 unités dans le neuf dont le niveau de l'accession descend ainsi à son plus bas niveau des 30 dernières années.

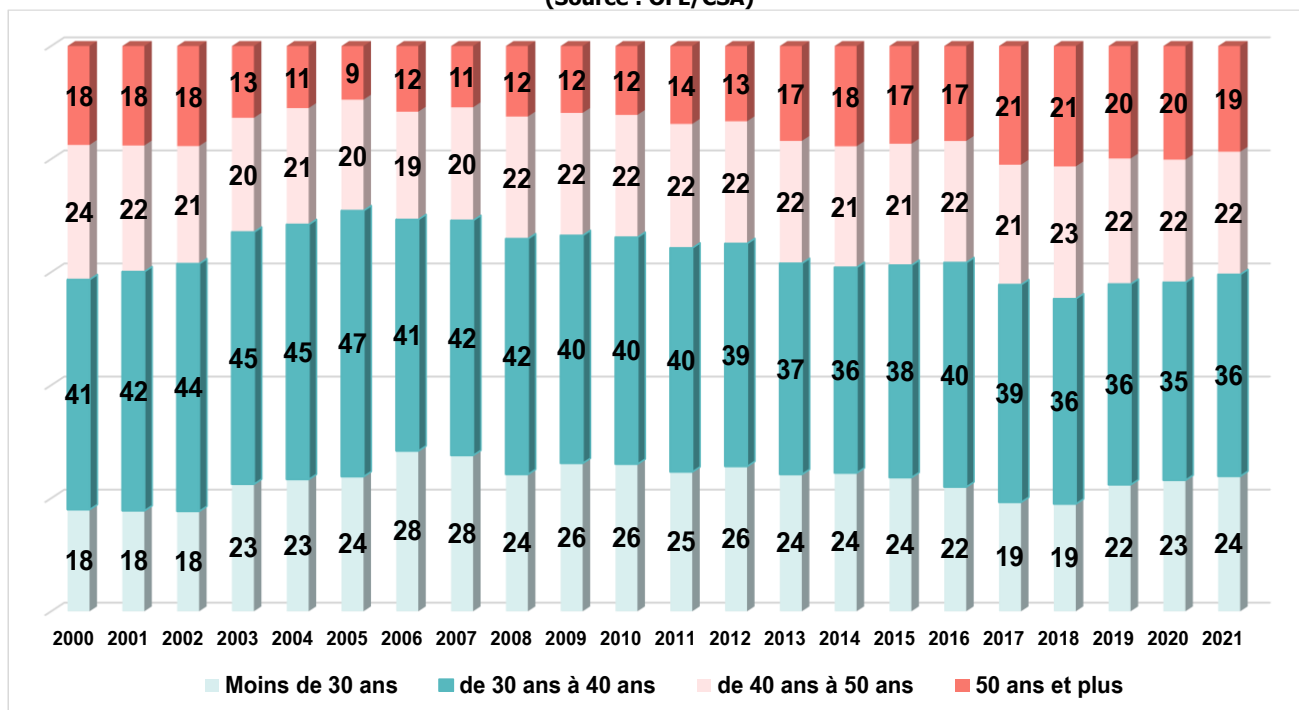
#### **4. A propos de la place des jeunes parmi les accédants**

Durant toutes ces années, la structure par âge de l'emprunteur (principal) des flux de l'accession n'a pas été fondamentalement bouleversée, en dépit de la succession des périodes d'expansion et de récession du marché. Certes, la part des plus jeunes accédants, les moins de 30 ans, a été affectée durant les années 2017-2018 par la dégradation du PTZ et la suppression de l'APL-accession. Mais l'amélioration rapide des conditions de crédit et le renforcement de l'offre bancaire en faveur de cette catégorie d'emprunteurs ont permis dès 2019 de redonner aux jeunes accédants toute leur place dans le marché : d'ailleurs, alors que les flux de l'accession ont commencé à s'affaiblir dès 2020, la part des moins de 30 ans dans le marché a commencé à

remonter en 2019 pour s'élever au-dessus de sa moyenne de longue période (23 %). Et le nombre de jeunes accédants constaté à partir de 2019 (197 000, en moyenne chaque année) s'est établi à près de 16 % au-dessus de sa moyenne de longue période (170 000 unités, chaque année).

### La structure par tranche d'âge des flux de l'accèsion à la propriété (en %)

(Source : OFL/CSA)

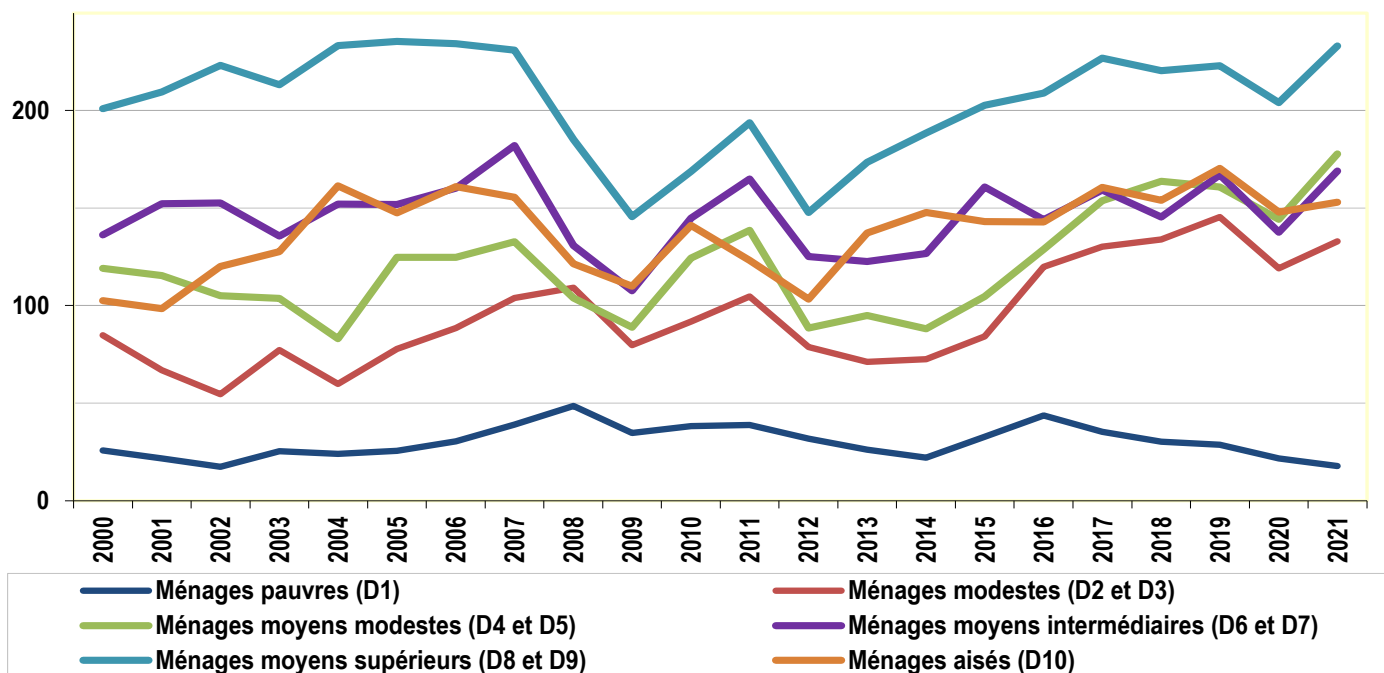


## 5. L'éviction des ménages pauvres de la primo accession

De même, une analyse détaillée des flux de l'accèsion à la propriété permet de constater qu'une part non négligeable des accédants compte parmi les ménages pauvres et modestes (les 3 premiers déciles de niveau de vie/de revenu disponible par unité de consommation)<sup>1</sup>, alors qu'en théorie ils sont dotés de la probabilité la plus faible d'accéder à un logement en tant que propriétaire. Une des explications à ce phénomène, a priori contre-intuitif, tient par exemple à la localisation géographique des logements acquis, dans des territoires où les prix d'achat sont plus faibles qu'ailleurs. Les politiques publiques mises en œuvre à certaines périodes (de 2005 à 2011, notamment) ont aussi facilité la réalisation des projets d'accèsion à la propriété des ménages pauvres et modestes ; comme d'ailleurs l'amélioration des conditions de crédit et l'assouplissement des contraintes d'apport personnel (de 2012 à 2019) ; et suivant les territoires, les soutiens (subventions constitutives de l'apport personnel, allocations-logement, ...) des collectivités locales ou de structures associatives. Car sur nombre de territoires, l'accèsion à la propriété constitue la seule possibilité dont disposent ces ménages pour se loger. Mais sans que cela ne se traduise par un accroissement (une augmentation préoccupante) des situations de surendettement de ces accédants (au-delà de l'impact habituel des risques de la vie).

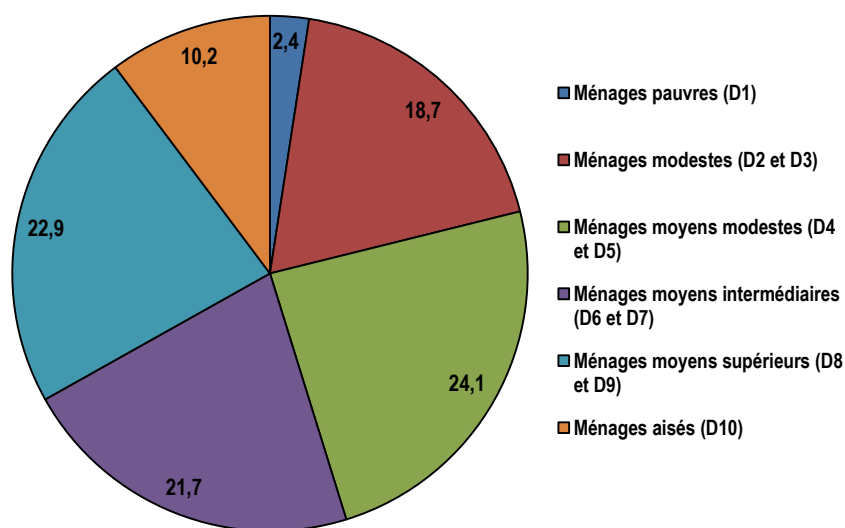
<sup>1</sup> Michel Mouillart et Véronique Vaillant, « L'accèsion à la propriété des ménages pauvres et modestes », L'Observateur de l'Immobilier, n° 97, décembre 2018, pp. 34 à 47.

### Les flux de l'accèsion à la propriété en milliers d'unités (Source : OFL/CSA)



Plus précisément, les ménages pauvres et modestes représentent 17.0 % de l'ensemble des accédants en longue période : 4.1 % pour le 1<sup>er</sup> décile de niveau de vie (les ménages pauvres) et 12.9 % pour les déciles 2 et 3 (les ménages modestes). Ce qui représente en moyenne, près de 125 000 accédants chaque année (30 000 pour le 1<sup>er</sup> décile et 95 000 pour les déciles 2 et 3).

### Répartition des primo accédants à la propriété (en %) En 2021, selon les déciles de niveau de vie (Source : OFL/CSA)



Mais depuis 2017, le nombre des accédants appartenant au 1<sup>er</sup> décile a fortement reculé (suppression de l'APL-accession et recentrage du PTZ, notamment) : de 44 000

(5.5 % de l'ensemble des accédants) en 2016 à 18 000 en 2021 (2.1 % des accédants). A cet égard, le choc a été beaucoup plus important pour ces ménages que celui occasionné par la suppression du PTZ sans plafond de ressources, à compter de 2012, et donc de la quasi disparition des aides à l'accession dans l'ancien. En revanche, ces accédants n'ont pas été affectés par le resserrement de l'accès au crédit voulu par la Banque de France : les plans de financement de leurs projets d'accession n'accordant en fait qu'une place limitée aux financements bancaires classiques.

Dans le même temps, le nombre des accédants des déciles 2 et 3 a reculé comme l'ensemble des flux de l'accession : sa part dans l'ensemble se stabilisant à 15.0 % en 2021 (contre 15.4 % en moyenne de 2016 à 2021). En revanche, ce sont les effectifs des déciles 8 et 9 qui ont le plus largement bénéficié des évolutions intervenues depuis 2016 : avec 27.8 % des flux en 2021 (contre 26.3 % en moyenne de 2016 à 2021). L'augmentation des prix des logements habituellement acquis par ces ménages ayant fortement serré la contrainte financière, dans un contexte de limitation des taux d'effort (et donc d'accroissement des apports personnels exigés).

Et au final, en 2021, le 1<sup>er</sup> décile de niveau de vie représente 2.4 % de l'ensemble des primo accédants (18.7 % pour les 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> déciles) : en 2016, leur poids dans ce marché était de 6.5 % (après avoir plafonné à 7.1 % de 2008 à 2012).

## **6. Une montée du surendettement peu visible**

Dès décembre 2019, les autorités françaises de contrôle des banques ont justifié la décision de resserrer l'accès au crédit par le risque d'une montée du surendettement dont les conséquences n'étaient guère souhaitables, tant pour les ménages que pour les établissements de crédit : comme les taux des crédits étaient alors au plus bas, il s'agissait d'éviter que les ménages français ne recourent plus que de raison à des emprunts trop faciles à obtenir, donc fassent émerger un risque de surendettement immobilier, avec à sa suite une augmentation des défauts de paiement, mais aussi un accroissement du risque d'impayé déstabilisant les banques. Depuis, l'argument a été repris à plusieurs reprises, même s'il a su s'adapter aux évolutions de la conjoncture : comme par exemple, dans le communiqué de presse du HCSF en date du 24 mars 2022 évoquant « la persistance des vulnérabilités, en particulier celles liées à l'endettement des acteurs non financiers » ; ou celui du 7 mars 2023 justifiant le maintien des « normes de protection » des emprunteurs, car même si « les risques liés à l'endettement des ménages sont maîtrisés », leur modification « risquerait de pousser nombre de ménages vers des situations de surendettement ».

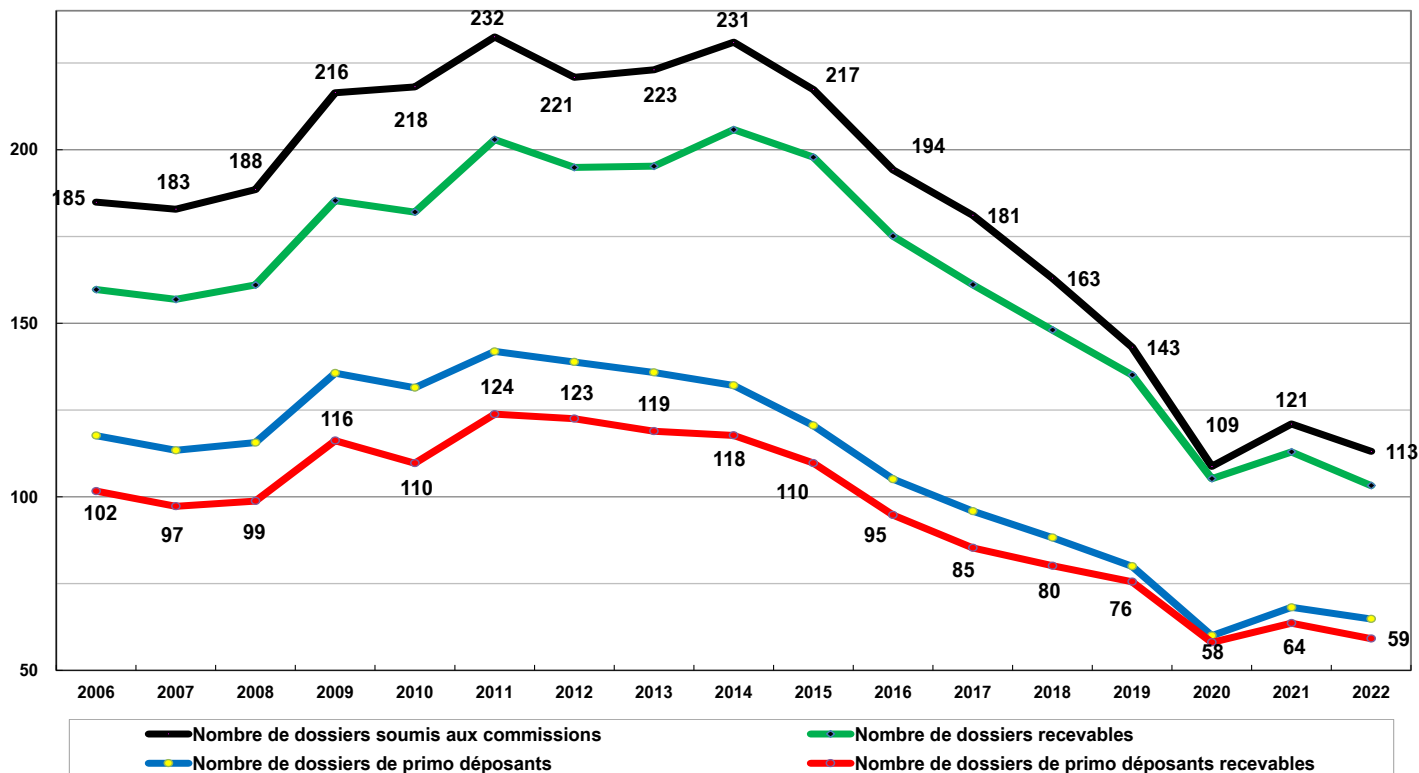
L'observation des principaux indicateurs statistiques habituellement utilisés afin d'apprécier le risque et/ou la réalité du surendettement des ménages ne révèle pourtant que très peu (voire pas du tout) de signes d'inquiétude.

Les bilans des commissions de surendettement proposent d'ailleurs une image assez rassurante du risque associé : le nombre de dossiers recevables déposés chaque année a reculé de 49.9 % depuis 2014 (103 200 en 2022, contre 205 800 en 2014). Comme d'ailleurs celui des dossiers de primo déposants recevables qui constitue le meilleur



des indicateurs de fragilité des emprunteurs : - 49.7 % depuis 2014 (59 200, contre 117 700), et même - 52.2 % depuis 2011.

Le nombre de dossiers déposés en commission de surendettement (en milliers)  
(Source : " Baromètre du surendettement ", Banque de France)



Et rien ne laisse ressortir une situation inquiétante d'après le dernier « Baromètre mensuel de l'inclusion financière » (n° 25, mai 2023), au regard des évolutions observées durant le 1<sup>er</sup> trimestre. En outre, les principales causes de montée des dossiers en commission de surendettement ne laissent guère ressortir une aggravation des « risques potentiels ».

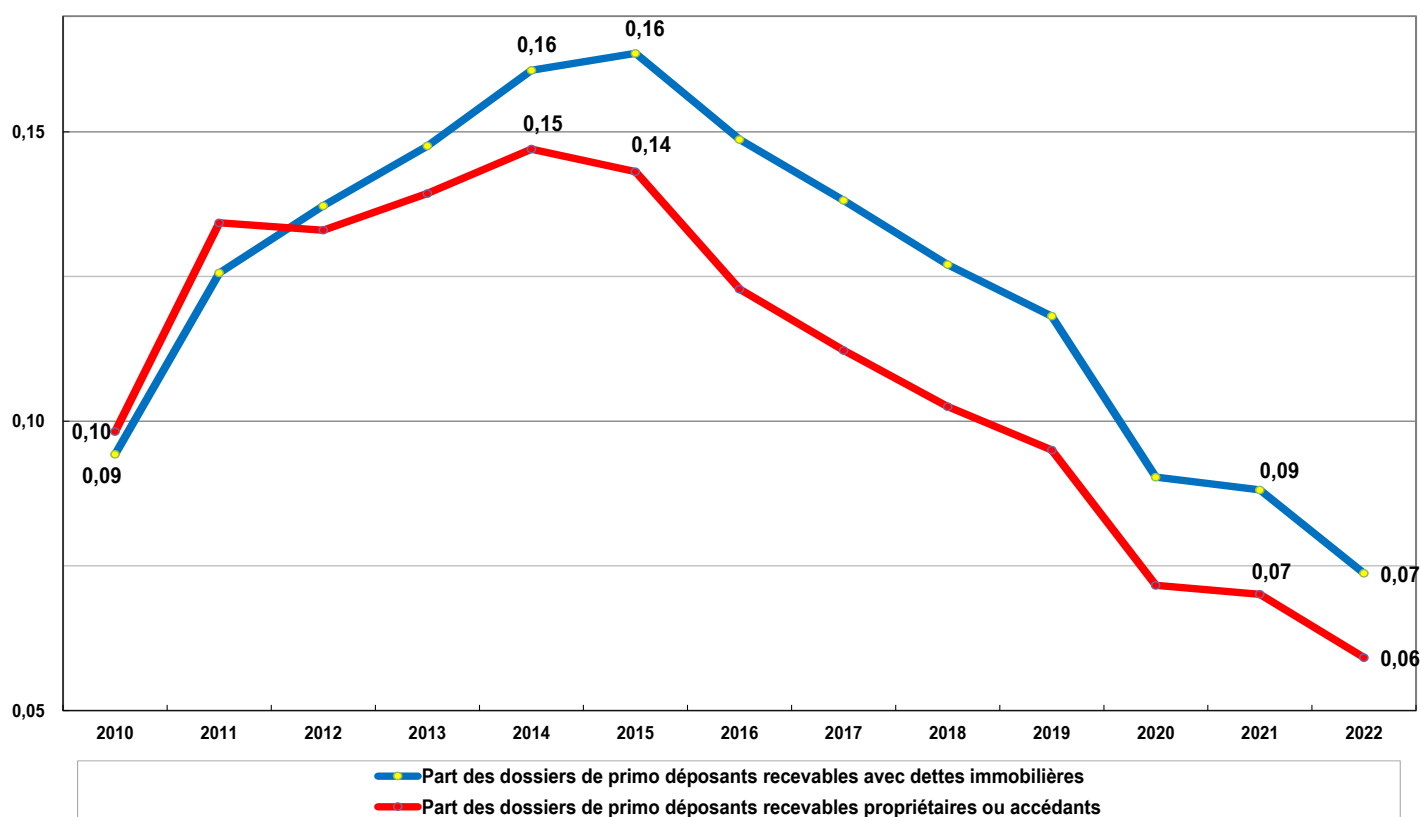
	T1 - 2022	T2 - 2022	T3 - 2022	T4 - 2022	T1 - 2023*	2021	2022
<b>Dossiers traités</b>	<b>26 242</b>	<b>26 148</b>	<b>26 044</b>	<b>25 106</b>	<b>23 926</b>	<b>115 209</b>	<b>102 963</b>
dont dossiers suivis par un travailleur social	49,0	47,8	49,9	49,1	47,8	48,7	48,9
<b>Cause de surendettement</b>							
Licenciement/chômage	21,8	21,8	21,5	21,0	21,7	23,5	21,5
Maladie/accident/invalidité	14,5	14,4	14,7	15,7	14,9	14,3	14,8
Séparation/divorce	14,3	13,9	13,7	13,5	13,4	14,4	13,8
Décès d'un membre de la cellule familiale	3,1	2,9	2,9	3,1	3,0	3,0	3,0
Baisse des ressources	22,8	23,6	22,9	21,8	21,5	22,8	22,8
Autres	23,5	23,3	24,4	25,0	25,5	21,9	24,1

Sources : Banque de France

\* Données provisoires

Si on se limite aux seuls dossiers comptant un ou plusieurs crédits immobiliers, le constat est identique. Entre 2015 et 2022, le nombre de dossiers recevables comportant une dette immobilière a reculé de 53.8 % (11 700, contre 25 300). Et si on se limite aux « propriétaires et accédants » dont le risque d'exposition au surendettement serait plus élevé (certains estimant que l'accession à la propriété ne devrait être réservée qu'aux ménages aux revenus moyens ou élevés), on ne peut que constater que les évolutions ne permettent pas de conclure en ce sens : - 57.7 % depuis 2015 (9 400, contre 22 200).

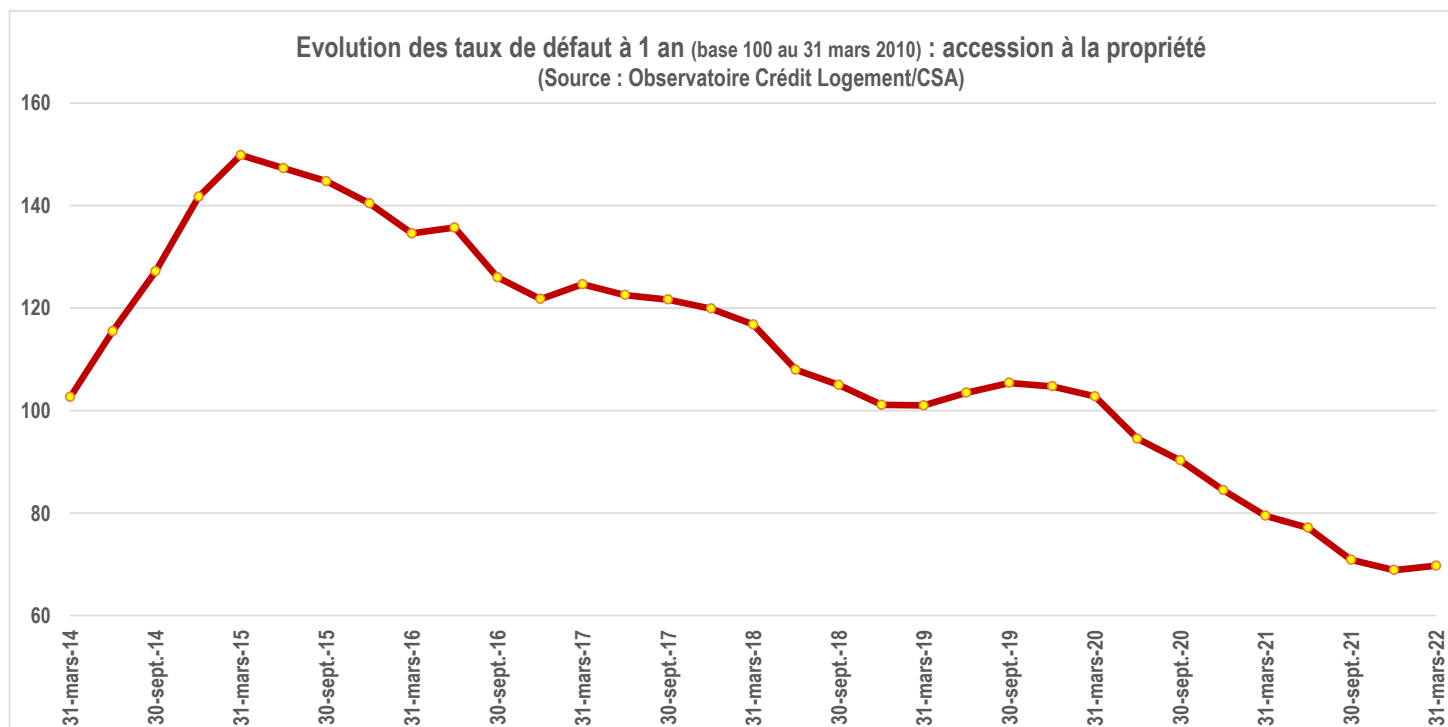
Les dossiers de primo déposants recevables parmi les ménages détenant des crédits immobiliers (en %)  
(Sources : Enquêtes typologiques /Banque de France/ et Observatoire des Crédits aux Ménages /FBF/)



Ainsi, la part des ménages détenant des crédits immobiliers et ayant primo déposé en commission de surendettement en 2022 est très faible : avec un risque de 0.06 %, il ne semble pas que le système bancaire français puisse être déstabilisé, alors que les conséquences d'un resserrement de l'accès au crédit sur l'économie réelle sont (très) marquées.

En outre, si on se limite aux seules opérations d'accession à la propriété, les tendances que révèle l'observation du taux de défaut à un an mesuré sur la production de crédits en cours (une mesure du risque utilisée pour évaluer la qualité d'un portefeuille de prêts) témoignent du faible niveau de sinistralité : avec un taux de passage en défaut de 0.10 % fin 2021 d'après l'ACPR (« Le financement de l'habitat en 2021 », juillet 2022), soit le plus bas niveau depuis la fin de 2015. Ce constat se retrouve dans l'évolution du taux de défaut à un an que mesure l'Observatoire Crédit Logement/CSA, sans laisser ressortir une tendance à la dégradation en dépit des bouleversements

économiques et financiers auxquels le marché des crédits immobiliers et les accédants à la propriété n'échappent pas.



## 7. Les principales causes du recul de l'accession depuis 2019

L'examen des évolutions des flux de l'accession à la propriété au cours des 25 dernières années permet de mettre en évidence les principales variables macroéconomiques et financières qui influencent la décision des particuliers :

- le niveau de leurs revenus et les perspectives de leur évolution à moyen terme ;
- leurs anticipations sur l'état de l'économie (donc sur les possibilités d'évolution professionnelle, notamment) et l'opportunité de s'engager sur des projets d'investissement immobilier ;
- les soutiens publics permettant de réaliser plus aisément un projet d'achat immobilier ;
- les conditions de l'accès au crédit immobilier (taux d'intérêt, durée des crédits, difficultés d'obtention des prêts et de montage des dossiers, ...) ;
- disponibilité et diversité de l'offre de logements ;
- localisation et prix des logements disponibles à l'achat.

En période d'expansion des flux de l'accession, la plupart de ces variables évoluent dans un sens favorable à la réalisation des projets d'accession : le pouvoir d'achat progresse, le moral des ménages tel que l'INSEE le mesure chaque mois s'améliore, les soutiens publics disponibles convainquent les ménages de réaliser leurs projets, l'accès au crédit est facilitateur, l'offre de logements disponible est abondante, même si les prix de ces logements restent élevés.

Mais en période de récession du marché de l'accession, la plupart de ces variables se dégradent et nombre de ménages renoncent donc à leur projet : comme cela se constate depuis 2019 !

Dans une telle configuration conjoncturelle, les conséquences de l'affaiblissement de la demande sur les marchés immobiliers sont nombreuses. Avec, par exemple :

- la fluidité des marchés immobiliers est altérée : les délais de réalisation des ventes s'allongent, les stocks de biens disponibles s'élèvent chez certains professionnels, les marchés de la location s'engorgent, les parcours résidentiels se grippent, le dérèglement du marché de la revente de logements anciens diffuse ses conséquences sur celui de la construction (maisons individuelles et promotion privée), ... ;
- les disfonctionnements des marchés et la montée des incertitudes sur les évolutions des prix des logements alimentent l'attente des particuliers/vendeurs qui auraient pu (bien souvent) devenir acheteurs : lorsque cette dégradation dure, la probabilité d'un redémarrage rapide des marchés s'affaiblit ; et le signal transmis aux professionnels devient rapidement défavorable, contribuant au renforcement du déséquilibre quantitatif global par réduction de leur offre nouvelle.

## **I.2. Les aides, les réglementations et les financements : des avantages et des contraintes**

### **1. Les aides à l'accession à la propriété**

La panne de l'accession à la propriété, dont celle des ménages pauvres et modestes en primo accession, tient pour une bonne part à la dégradation des dispositifs d'aide ou de financement réglementé.

**Concernant le PTZ**, et pour se limiter à un passé récent, la non-actualisation des plafonds de ressources constatée depuis 2016 s'apparente à une baisse : par exemple, pour un ménage de deux personnes lesdits plafonds sont en 2023 inférieurs à ceux de 2012. L'impact des modifications des montants plafonds de référence et des quotités de prêts est tout autant responsable de la baisse régulière du nombre de PTZ consommés : par exemple, et toujours pour un ménage de deux personnes, le montant maximum du PTZ pour l'achat d'un logement neuf en zones B2 et C est en 2023 inférieur de moitié à celui de 2012. Pourtant, durant ces années, l'indice Insee des prix des logements neufs a progressé de 29 %.

La conséquence de la dérive du barème du PTZ se traduit par la baisse de sa mobilisation partout, y compris dans les zones A et B1 largement privilégiées depuis le début des années 2010. Le recul du pouvoir solvabilisateur du PTZ se constate par exemple pour les prêts délivrés en 2022 : les quotités réelles calculées s'écartent largement de celles du barème, de l'ordre de 30 % pour les zones A et B1 et de 14 % pour les zones B2 et C.

Pourtant, le coût budgétaire d'un PTZ pour l'Etat reste résolument inférieur aux retours de TVA. Et une simulation réalisée par la FFB sur la base des données de l'année 2022 montre que par PTZ accordé et après actualisation, le bénéfice net moyen pour la Nation est de 39 800 € immédiatement (effet de trésorerie), mais encore de 34 600 € à l'issue des cinq ans du crédit d'impôt : de près de 34 400 € pour un logement en zone A et jusqu'à plus de 36 600 € en zone C.

### PTZ accordés en 2022 (Source : SGFGAS)

	A	B1	B2	C	Ensemble
Nombre	11 722	12 529	8 289	17 674	50 214
Montant moyen de l'opération	279 600 €	237 500 €	227 200 €	213 900 €	237 300 €
Montant moyen du PTZ	80 700 €	73 600 €	32 900 €	30 200 €	53 200 €
Quotité calculée	29%	31%	14%	14%	22%

**Concernant le PAS**, les évolutions observées depuis 2017 soulignent leur contribution au recul des flux de l'accession à la propriété : de l'ordre de 53 % (39 000 en 2022, contre 83 000 en 2017). S'adressant à des ménages sous condition de ressources (plafonds identiques à ceux du PTZ depuis octobre 2016), ce prêt réglementé qui finance exclusivement l'accession bénéficiaire pourtant d'une garantie de l'Etat à hauteur de 50% des pertes éventuelles encourues par le prêteur (permettant aussi à la banque de bénéficier d'une meilleure pondération en fonds propres en méthode standard).

Mais le PAS a aussi perdu depuis 2018 le filet de sécurité automatique que constituait l'APL accession. Et de plus, la disparition des établissements financiers spécialisés dans le financement de l'accession aidée des ménages modestes (le Crédit Immobilier de France d'abord, puis le Crédit Foncier de France en 2019) est venue amputer les capacités de production de ce prêt, même si d'autres établissements l'ont en partie compensée.

**Ainsi l'accession sociale à la propriété** a été malmenée au cours des dernières années, y compris celle qui est portée par les organismes d'Hlm. Certes, des opérations peuvent être réalisées au bénéfice de primo accédants pour la plupart sous les plafonds de ressources des PSLA en mobilisant l'ensemble des dispositifs appropriés (VEFA Hlm, accession en BRS, levées d'option PSLA, accession en site QPV), mais les difficultés de réalisation des projets se sont renforcées : autant en raison des conséquences du resserrement de l'accès au crédit pour des emprunteurs faiblement dotés en apport personnel, qu'en réponse au renforcement des difficultés économiques des candidats. De plus, le montage des projets développés par les organismes de logements sociaux se heurte à la multiplicité des contraintes qui se sont renforcées, au fil des années :

- les plafonds de ressources et les plafonds de prix de vente n'évoluent pas selon les mêmes indices de référence, les premiers augmentant nettement plus lentement que les seconds ;
- les zonages de chacun des dispositifs ne sont pas cohérents entre eux :

### Nombre de communes par zonage

	Abis	A	B1	B2	C	Total	Pop
Paris + communes limitrophes	30	-	-	-	-	30	5%
Reste Île-de-France	46	384	219	589	-	1 238	13%
Autres régions	-	269	1 368	3 193	28 867	33 697	82%
Total	76	653	1 587	3 782	28 867	34 965	100%

Pop	8%	17%	24%	19%	33%	100%
-----	----	-----	-----	-----	-----	------

Zonage ABC pour plafonds de ressources en référence aux dispositifs :

- PSLA/BRS (2 zones)
- Accession en VEFA à 20% (5 zones)

+ plafonds de prix de vente (5 zones)

Zonage PLUS pour plafonds de ressources « PLS Accession » pour le dispositif Accession en VEFA à 5,5%

- en outre, les zonages utilisés ne sont guère cohérents avec la diversité des marchés sur lesquels les opérations se réalisent.

Le poids de toutes ces difficultés pèse d'autant plus sur la réalisation des projets d'accession sociale par les ménages que depuis 2020, les coûts des opérations de construction ont rapidement progressé, alors que les contraintes de l'accès au crédit se sont renforcées.

## 2. Les contraintes de l'offre

**Le niveau prix des logements neufs** est souvent avancé comme une des causes de la difficulté à accéder à la propriété. Il est vrai que les évolutions des prix constatées depuis 2017 soulignent la rapidité des augmentations : tant pour la construction des maisons individuelles (CMI) avec + 13.6 % entre 2017 et 2021, que dans la promotion immobilière avec + 17.2 % pour les appartements (+ 30.5 % pour les maisons). Derrière ces évolutions se retrouve évidemment l'augmentation des coûts de la construction, en réponse aux désordres constatés sur les marchés des matières premières et provoqués par la crise sanitaire, que par les conséquences induites par la reprise de l'inflation qui a suivi (tensions sur le coût de la main d'œuvre, notamment), le déclenchement de la guerre en Ukraine étant venu rajouter du déséquilibre aux déséquilibres : avec par exemple, une hausse de 12 % des coûts de production-bâtiment de fin 2020 à fin 2022 selon le BT01 de l'Insee (1.5 fois l'inflation générale). Mais l'analyse de la structure des coûts de production souligne également l'importance du coût des terrains nus et de leur aménagement (20.3 % du prix hors TVA et 22.9 % y compris la TVA sur les terrains) : la raréfaction des terrains disponibles (avec la mise en œuvre du ZAN, notamment) et les surenchères de certains acteurs de la filière venant amplifier la hausse de cette composante importante du prix des logements neufs.

De plus, durant de nombreuses années et principalement depuis le début de 2022, le renforcement des réglementations et normes techniques (près de 4 000 dans le secteur du BTP) est venu charger le prix de vente : jusqu'en 2020, l'amélioration continue des conditions de crédit et l'allègement des exigences d'apport personnel des banques avaient permis d'absorber la hausse continue des coûts de production. Mais avec la RE2020, le secteur de la CMI a dû faire face à un surcoût (tel sera le cas pour

le collectif en 2025) : de 7 % en moyenne (avec une amplitude pouvant varier de 3 % à 14 % selon la zone climatique, la typologie, notamment), soit un prix d'opération (dont le foncier) majoré de 4 % à 5 %. Et pourtant, aucun dispositif d'aide publique n'est venu alléger cette contrainte financière nouvelle, pendant que le crédit devenait plus cher et moins abondant.

**La rareté foncière et la hausse des prix des terrains à bâtir** participent largement à la montée des difficultés à accéder à la propriété dans le neuf, renforçant les déséquilibres territoriaux entre l'offre et la demande de logements, et alimentant l'augmentation des prix des logements anciens. Or dans un contexte de pénurie, la fiscalité concernant la cession des terrains à bâtir n'incite pas les propriétaires à vendre, sauf à augmenter leur prix afin de compenser par anticipation les conséquences des taxes afférentes.

En outre, les contraintes et obligations aux opérations d'aménagement se sont multipliées au cours des dernières années : dossier de déclaration ou d'autorisation de loi sur l'eau, études d'impact environnemental sur la faune et la flore, études et inventaires des zones humides, diagnostic pollution, ... Les coûts des études et des dossiers à constituer se sont ainsi accrus, sans qu'aucune compensation ne vienne les alléger et conduisant parfois à l'abandon des projets.

C'est dans ce paysage que la mise en œuvre du ZAN est venue bouleverser les stratégies et les possibilités de développement d'une offre nouvelle de logements. Le flou de la définition, la complexité de la mise en conformité des documents d'urbanisme, les différences d'interprétation et d'application selon les territoires, tout contribue au blocage de la machine à produire : sur un marché des terrains à bâtir déjà sous tension, la situation s'est encore dégradée. Le désintérêt des collectivités locales à construire davantage depuis la disparition de la taxe d'habitation, a ainsi pour conséquence une difficulté accrue de sortir de nouvelles opérations et donc de produire des terrains prêts à la construction.

**La hausse des prix des logements anciens** vient, en outre, déstabiliser un peu plus des marchés de l'accession déjà fortement contraints par le recul rapide de l'offre de logements neufs et le resserrement de l'accès au crédit.

Dès le début de l'année 2020, la mise en œuvre de la recommandation du HCSF a perturbé le fonctionnement du marché de l'ancien. Et le déclenchement de la crise sanitaire est venu le déstabiliser. Ainsi, en 2020, le nombre des achats de logements anciens par des particuliers (dont ceux destinés à l'accession à la propriété) a commencé à reculer : en dépit du rebond d'une partie de la demande qui n'avait pu réaliser son projet durant le 1<sup>er</sup> confinement, le nombre de prêts à l'ancien mis en force a diminué de 5.3 % (d'après les CNHA de la Banque de France). Et le recul s'est poursuivi en 2021 : alors qu'une partie de la demande non réalisée en 2020 s'était reportée l'année suivante, et pendant que les conditions de crédits (taux et durée) s'amélioreraient encore, le nombre de prêts mis en force au 2<sup>nd</sup> semestre baissait de 5.2 % ; et même de 16.4 % si on se limite au seul 4<sup>ème</sup> trimestre (en glissement annuel), en dépit des meilleures conditions de crédit constatées depuis le début des années 50 !

Même avec des taux d'intérêt au plus bas, le nombre d'achats dans l'ancien reculait déjà au 2<sup>nd</sup> semestre 2021 : la hausse des prix des logements pesait sur la solvabilité des particuliers candidats à un achat, bien sûr. Le resserrement de l'accès au crédit imposé par la Banque de France mordant fortement sur la demande et contrariant la réalisation d'une partie de ses projets.

Dans un contexte devenu encore moins favorable (pertes de pouvoir d'achat, remontée des taux, déclenchement de la guerre en Ukraine, ...), le recul s'est amplifié en 2022 : le nombre de prêts mis en force a baissé de 6.5 % (- 10.5 % par rapport à 2019). Et pourtant, la hausse des prix des logements anciens s'est poursuivie. Sur un marché en récession, l'offre de logements anciens disponibles à la vente s'est repliée (la revente créant l'offre) : mais les prix n'ont pas diminué, la demande rationnée par le crédit qui ne pouvait acheter sur les marchés les plus chers (les centres recherchés de certaines grandes agglomérations) s'est reportée sur les territoires proches, voire contigus, où les prix sont plus faibles et où l'achat nécessitant donc moins d'apport personnel peut passer sous les fourches caudines du HCSF ; ce déplacement de la demande sans lien avec l'extension du télétravail ou la réponse au confinement est venu alimenter la hausse rapide des prix sur des territoires, parfois longtemps à la l'écart de l'emballage des valeurs ...

Et rien dans les évolutions constatées depuis le début de l'année 2023 ne vient modifier le paysage qui se dessine depuis la fin de 2019. Les « Statistiques sur la production mensuelle de crédit à l'habitat » publiées par l'ACPR le 12 mars 2023 confirment d'ailleurs cette dégradation remarquable du marché des crédits aux particuliers.

### **3. Le financement bancaire de l'accession**

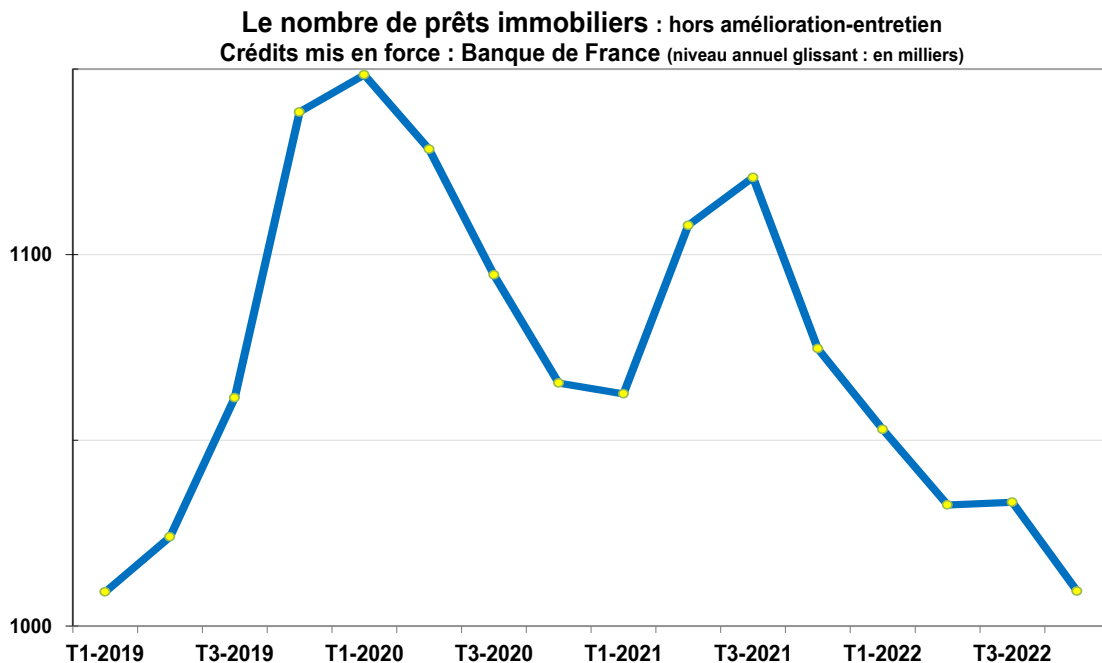
Le modèle français de financement du logement a su montrer sa solidité, si on le compare à ceux de ses principaux partenaires européens ou de l'OCDE, en résistant aux différents chocs économiques et financiers qui ont ébranlé les économies, depuis le début des années 2000. En outre, et à la différence d'autres, il ne fait pas porter les risques systémiques et/ou de taux sur les emprunteurs, comme le dernier rapport de l'ACPR l'explique : « En France, le modèle de financement de l'habitat présente des facteurs structurels de résilience qui réduisent l'impact à court et moyen terme de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt sur les ménages et plus généralement sur le marché immobilier ... Outre qu'il revient aux banques de gérer le risque de taux, plutôt qu'aux ménages, un système de cautionnement associé aux prêts à l'habitat permet d'assurer la robustesse de ce modèle de financement. Par ailleurs, pour les nouveaux crédits, les taux sont plafonnés par le taux d'usure ... » (ACPR, « Evaluation des risques du système financier français », décembre 2022, pp. 28-29).

Donc, toutes ses caractéristiques ont permis de financer largement et sans risque (ni de surendettement, ni de défaut) l'expansion des flux de l'accession, au moins jusqu'à un passé récent :

- des crédits majoritairement à taux fixes qui protègent les emprunteurs contre la hausse des taux,



- une analyse fondée sur la capacité de remboursement de l'emprunteur et une politique d'octroi de crédit responsable,
- des modes de garantie confortant la sécurité de l'emprunteur (le cautionnement et l'assurance emprunteur),
- et une très faible sinistralité des crédits démontrée lors des stress tests européens.



Néanmoins, depuis la fin de l'année 2019, le marché des crédits est devenu moins dynamique. La mise en œuvre de la recommandation du HCSF et le déclenchement de la crise sanitaire ont affecté la demande. Puis, le rebond de la demande dont la réalisation du projet d'achat avait été reportée a permis aux marchés des crédits et de l'accèsion de bénéficier d'une embellie durant le premier semestre 2021 : le rebond ayant en outre été porté par une amélioration exceptionnelle des conditions de crédit. Mais dès l'été 2021, le nombre de prêts mis en force a commencé à reculer, alors que les taux des crédits immobiliers étaient au plus bas.

La baisse de l'activité des marchés des crédits et de l'accèsion s'est poursuivie depuis. Elle a répondu aux évolutions macroéconomiques, à la remontée des taux d'intérêt et au déclenchement de la guerre en Ukraine, alors que la mise en œuvre des dispositions prévues par le HCSF en décembre 2019 (dont leurs adaptations) est devenue obligatoire à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2022.

## **II. Pour redynamiser l'accèsion à la propriété**

### **II.1. Les propositions concernant les aides à l'accèsion**

La panne de l'accèsion à la propriété tient pour une bonne part à la dégradation des dispositifs d'aide ou de financement réglementé. L'objectif des propositions retenues par le GT a alors pour ambition de rétablir un cadre propice à la réalisation des projets des candidats à l'accèsion.

#### **Concernant le PTZ :**

Une révision du barème du PTZ, afin de lui redonner sa puissance en faveur des candidats à l'accèsion jeunes et modestes. Une telle mesure doit aussi s'accompagner d'une refonte du zonage ABC, devenu obsolète depuis sa dernière révision en 2014.

#### **Proposition n° 1 : Revalorisation des plafonds de ressources du PTZ**

Inchangés depuis 2016, les plafonds de ressources sont inférieurs à ceux de 2012. Dans un premier temps, ils doivent être actualisés de 23 % (l'évolution du SMIC entre 2012 et 2023).

Dans un second temps, il faudra les repositionner parmi les plafonds du locatif intermédiaire afin de ne pas créer des distorsions dans l'allocation des investissements des agents économiques. Enfin, ils devront être actualisés à intervalles réguliers.

#### **Proposition n° 2 : Revalorisation et actualisation des plafonds de montant des opérations**

Inchangés depuis 2014, les plafonds de montant des opérations doivent être actualisés de 23 %.

A l'avenir, les plafonds devront être actualisés à intervalles réguliers, afin de mieux tenir compte de la hausse des coûts de production (matériaux, coût du travail), ainsi que de la montée en puissance des nouvelles contraintes réglementaires (RE2020, REP, ZAN, ...).

#### **Proposition n° 3 : Revoir la quotité du PTZ partout sur le territoire**

La quotité du PTZ doit s'établir à 40 % partout sur le territoire, donc sans traitement différencié selon un quelconque zonage, et pour tous les types de logements : neuf et ancien avec travaux, individuel et collectif. Dans cette logique, le PTZ ancien avec travaux devrait être ouvert aux zones A et B1.

Et de manière plus générale, la mise en œuvre du principe d'universalité des aides à l'accèsion doit prévaloir, au lieu et place d'une différenciation conçue non pas pour

élever l'efficacité économique, sociale et environnementale du dispositif, mais calibrée pour conserver le pilotage budgétaire du dispositif.

#### **Proposition n° 4 : Amplifier la rénovation énergétique en renforçant le PTZ**

Le PTZ ancien avec travaux doit permettre d'amplifier la réhabilitation du parc privé et de parvenir à de meilleures performances énergétiques dans le parc de résidences principales acquis par des ménages modestes. Il s'agit également de participer à la diminution du parc vacant de longue durée en lui redonnant de l'attractivité, dans les centres anciens, notamment.

La proposition a pour objectif de favoriser l'accès au PTZ ancien avec travaux en modulant la quotité de travaux nécessaires en fonction de l'étiquette énergétique du logement acquis et afin de s'adapter aux prix élevés d'acquisition (constatés notamment dans les zones A et B1) et d'autant que la revalorisation des montants plafonds d'opération suppose, *ceteris paribus*, un abaissement de cette quotité :

- supprimer l'obligation d'une quotité minimale de travaux si l'étiquette énergétique du logement acquis est déjà D ou mieux ;
- réduire la quotité de travaux à 20 % *a maxima* (au lieu de 25%) du coût d'opération si l'étiquette après travaux s'affiche à D ou mieux.

Cette proposition devrait permettre sur une période de 3 ans (la durée de prorogation annoncée pour le PTZ) de faciliter et d'amplifier la sortie d'une partie des logements classés comme « passoires énergétiques » et acquis par des ménages modestes.

#### **Concernant le PAS :**

##### **Proposition n° 5 : Ouvrir la garantie du FGAS aux prêts cautionnés**

L'ouverture de la garantie du FGAS aux prêts cautionnés respectant par ailleurs la réglementation PAS permettrait de développer l'accession sécurisée en période de difficultés économiques. En outre, en raison d'un moindre formalisme (pas d'acte notarié pour le cautionnement) et d'un coût de la caution inférieur à celui de la garantie hypothécaire d'un prêt non réglementé (pour les PAS l'hypothèque dispensée de taxe de publicité foncière a un coût inférieur ou égal à celui de la caution), cette évolution faciliterait la réalisation des projets d'accession par des ménages modestes contraints par l'étroitesse de leur budget.

#### **Concernant le BRS :**

##### **Proposition n° 6 : Etendre le bail réel solidaire à l'accession intermédiaire**

Le BRS (bail réel solidaire) permet aux ménages modestes de devenir propriétaires d'un logement neuf en zone tendue à un prix abordable (dissociation du bâti et du foncier et location du terrain à faible loyer).

La proposition serait d'étendre le BRS à l'accession intermédiaire afin de réduire le coût d'accès à un logement aux différents segments du marché sur lesquels des ménages aux revenus moyens peuvent réaliser leurs projets.

L'objectif principal de la proposition est de faire bénéficier les ménages relevant d'une « accession intermédiaire » au principe de dissociation du foncier et du bâti. Il ne s'agirait donc pas d'ouvrir à cette nouvelle catégorie d'accédants les avantages réservés aujourd'hui à ceux qui bénéficient d'un BRS dans le cadre d'un ciblage social qui justifie le taux réduit de TVA pour le premier acquéreur et l'accès aux fonds d'épargne pour l'OFS.

La réflexion concernant une définition précise de « l'accession intermédiaire » doit évidemment être poursuivie. Il paraît néanmoins logique de répondre à la proposition d'élargissement du BRS vers une cible de clientèle moins « modeste » en jouant sur les plafonds de revenus dans le cadre d'une harmonisation plus large : avec par exemple, une inscription du « BRS accession intermédiaire » sous le plafond de l'actuel « PLS accession » ou celui de l'intermédiaire-accession (par exemple, celui du PLI-accession).

### **Concernant l'accession sociale à la propriété des organismes d'HLM :**

#### **Proposition n° 7 : Augmenter les plafonds de prix de vente**

Afin de tenir compte de l'accroissement des coûts de construction constatés jusqu'à ce jour, une augmentation exceptionnelle de 15 % des plafonds permettrait d'éviter le blocage des opérations en cours et faciliterait le démarrage de nouveaux projets.

#### **Proposition n° 8 : Harmoniser les plafonds de prix de vente entre les zones**

Une harmonisation des plafonds de prix de vente entre certaines zones permettrait une meilleure adéquation des offres proposées avec la réalité des marchés, d'autant que les zones des différents zonages de la réglementation sont rarement cohérentes entre elles :

- alignement des zones A et B1 (prix de vente plafonds de la zone B1 équivalent à celui de la zone A) ;
- alignement des zones B2 et C (prix de vente plafonds de la zone C équivalent à celui de la zone B2).

#### **Proposition n° 9 : Augmenter les plafonds de ressources**

Actuellement, les plafonds de ressources et les plafonds de prix de vente n'évoluent pas selon les mêmes indices de référence : les premiers augmentant beaucoup plus lentement que les seconds. Les distorsions constatées sont à l'origine du blocage de certains projets et au renforcement des difficultés de réalisation des projets d'accession par les ménages modestes.

Une augmentation des plafonds de ressources dans des proportions comparables à celles des plafonds de prix de vente permettrait de corriger certains des freins actuels à l'accession sociale à la propriété. Puis de faciliter une meilleure harmonisation avec le barème et le zonage PLUS (et celui du PLS accession) afin de mieux inscrire l'accession sociale dans une logique de parcours résidentiels à partir du logement social et de maîtrise du développement urbain.

### Concernant l'APL-accession :

#### Proposition n° 10 : Rétablir l'APL-accession

Avant sa suppression quasi-totale en 2018, l'APL-accession permettait chaque année à 35 000 nouveaux ménages d'entrer dans l'accession pour un coût budgétaire d'environ 50 M€ par an. Elle constituait une aide de longue durée, variant selon l'évolution des revenus et la composition de la famille, avec un fort effet solvabilisateur reconnu, pour une dépense budgétaire réduite. Son montant mensuel moyen s'élevait à l'époque à 155 €, à comparer à un montant moyen de 255 à 260 € en locatif. La prise en compte de l'APL en déduction de charges ou en complément de revenus dépendait de la politique d'octroi de crédit de chaque établissement prêteur.

Il est proposé de rétablir une APL-accession fonctionnant sur les mêmes principes qu'avant 2018. Elle constituera un facteur de solvabilisation, *a minima* au niveau du reste à vivre, par le complément de ressources durablement apporté, évoluant avec la situation du ménage (revenus, composition de la famille...). Avec les règles du HCSF encadrant le taux d'effort en crédit immobilier, la charge de remboursement la plus élevée sur toute la durée d'amortissement du crédit doit être prise en compte par le prêteur, ce qui peut restreindre la faculté de déduire directement l'APL de l'échéance de prêt, faute de certitude sur son maintien pendant toute la durée du prêt. De même pour la prise en compte en complément de revenu dans le taux d'effort, les ressources devant être stables et récurrentes, mobilisables pour faire face aux charges d'emprunt.

En toute hypothèse, en période de difficultés économiques et de blocage du parcours résidentiel, le rétablissement d'une APL-accession permettrait *a minima* :

- d'inciter les ménages locataires bénéficiant de l'APL-location à se lancer dans l'accession lorsqu'ils en ont la capacité, car ils conserveraient une aide personnelle au logement adaptée à leur situation familiale et professionnelle, notamment, et permettant dans la durée de couvrir une partie de leur charge logement ;
- de sécuriser les nouveaux accédants par le filet de sécurité automatique de l'APL évoluant à la hausse en cas de baisse de revenus ou d'augmentation des charges familiales.

## II.2. Les propositions concernant les contraintes affectant l'offre nouvelle

### Concernant l'empilement des normes et des contraintes

### **Proposition n° 11 : Pour « une norme créée, une norme supprimée »**

L'alourdissement, l'empilement et les changements réguliers des règles et des normes constructives pénalisent l'offre nouvelle (retards, surcoûts, insécurité juridique, ...). Et souvent celles-ci sont édictées sans étude d'impact sérieuse garantissant leur soutenabilité économique ou technique. Certaines d'entre elles nécessitent alors la réalisation d'études et de dossiers faisant appel à des bureaux d'étude très spécialisés et ont un coût non négligeable, souvent aggravé par un manque d'ingénierie qui en outre allonge souvent les délais de réalisation des projets de construction. Et au final, elles contribuent de façon non négligeable à l'augmentation du coût des logements neufs, sans que les aides publiques ne viennent en alléger le poids pour les ménages.

Un moratoire est donc indispensable à cet égard, tout comme il est indispensable de redonner une réalité au principe élémentaire « à chaque norme créée, une norme supprimée » et de donner une traduction concrète aux nombreuses mesures de simplification formulées par le passé à la demande des ministres en charge du Logement.

### **Concernant les chartes locales édictées par les collectivités**

#### **Proposition n° 12 : Pour une élaboration concertée des chartes locales**

Les chartes locales visent bien souvent « à une plus grande qualité d'usage des logements ». Elles ont progressivement intégré des exigences de plus en plus larges (performance énergétique, biodiversité, végétalisation du bâti, recours aux matériaux biosourcés, parkings à vélos, ...), qui se cumulent aux réglementations nationales. Et elles imposent souvent des processus de pré-instruction préalable au dépôt des autorisations d'urbanisme. Elles ont pour conséquences de renchérir les prix de sortie au détriment de l'accès au logement neuf pour de nombreux ménages, et de ralentir le lancement des opérations, sans donner pour autant la garantie d'une instruction simplifiée et accélérée.

Ces chartes locales s'accompagnent parfois de plafonds de prix de sortie d'une partie des logements (pour le locatif social, pour l'accèsion à prix maîtrisés...), obligeant ainsi les porteurs de projets à densifier et à procéder à des péréquations sur les prix de sortie des logements libres et des commerces de l'opération afin d'assurer l'équilibre économique du programme.

Ces contraintes mériteraient d'être davantage discutées en amont avec les professionnels pour tenir les objectifs de mixité et de production. En outre, le coût des contraintes afférentes ne doit pas être laissé uniquement à la charge des acquéreurs des logements, mais relever du principe habituel « commander, c'est payer ».

#### **Proposition n° 13 : Réformer la fiscalité des plus-values sur le foncier**

La complexité induite directement par l'objectif du ZAN, les blocages risquant à l'avenir de survenir pour non-respect des délais de mise en conformité d'un des documents de

planification, la longueur des délais nécessaires à la modification des PLU et des PLUi afin de les adapter au projet souhaité par les collectivités locales et les éventuels (mais fréquents) recours des tiers renforcent les contraintes venant freiner la production de logements neufs.

Dans un contexte général propice à une insuffisance de l'offre nouvelle, la fiscalité des plus-values sur le foncier n'incite pas les propriétaires à vendre, sauf à augmenter leur prix de cession pour tenir compte des taxes auxquelles ils sont assujettis. Le régime actuel incite plutôt les propriétaires de terrains urbanisables ou constructibles à la rétention qu'à la vente : lors de la première cession d'un terrain nu (ou considéré comme tel) devenu constructible par révision ou modification du document d'urbanisme, depuis le janvier 2010, le vendeur est taxé à 5 % de la plus-value comprise entre 10 et 30 fois le prix d'acquisition, à 10% de la plus-value dépassant 30 fois le prix d'acquisition.

La proposition serait d'inverser la logique actuelle : exonération totale des plus-values en cas de vente dans les trois ans (pour tenir compte du nécessaire délai de montage d'une opération) et ensuite, mise en œuvre d'une plus-value progressive, par paliers de cinq ans par exemple.

### **II.3. Une proposition concernant l'accèsion des jeunes**

#### **Concernant l'accèsion des jeunes en zone touristique :**

##### **Proposition n° 14 : Faciliter l'accèsion à la propriété des jeunes**

La progression rapide des prix des logements anciens dans les zones touristiques génère de réelles tensions sociales dans ces territoires. La concurrence d'affectation des logements présentés à la vente entre résidences secondaires et résidences principales renforce les difficultés d'accès à un logement des ménages et, notamment, des jeunes travailleurs.

L'objectif est donc d'inciter les vendeurs de résidences secondaires en zone touristique à rechercher et à privilégier les jeunes ayant le projet d'accéder à la propriété sur ces territoires. Il s'agit alors de promouvoir un régime d'exonération de la taxation de plus-value sur les ventes de résidences secondaires dès lors que l'acquéreur le destine à sa résidence principale pendant une durée minimale, afin d'éviter le renforcement de la pénurie de logements accessibles à des jeunes ménages sur les territoires à tensions.

### **II.4. Les propositions concernant le financement bancaire de l'accèsion**

Une partie des candidats à l'accèsion à la propriété, quel que soit le niveau de leurs revenus, ne peuvent réaliser leurs projets en l'absence d'une épargne préalable suffisante, compte tenu du plafonnement du taux d'effort imposé par les autorités de contrôle des banques. Et dans le mêmes temps, l'offre bancaire de financement de l'accèsion reste handicapée par la rigidité des règles imposées.

## Concernant l'épargne préalable :

### **Proposition n° 15 : Créer un « Plan Épargne Parcours Résidentiels » destiné aux locataires Hlm et alimenté par un complément de loyer**

Une partie des locataires du parc Hlm ne peut prétendre à devenir propriétaire d'un logement en l'absence d'une épargne préalable suffisante. Cela contribue au blocage de la mobilité résidentielle au sein de ce parc locatif.

La proposition consiste à créer un « Plan Épargne Parcours Résidentiels », sur le modèle de l'épargne salariale, et destiné aux locataires Hlm qui serait alimenté par un complément de loyer. Il permettrait de recueillir l'épargne du locataire et de la rémunérer afin de lui permettre de préparer un projet d'accession sociale à un logement neuf. La mobilisation de ce plan d'épargne contribuerait pour tout ou partie à l'apport personnel du locataire et pourrait être abondée par le bailleur social lors du déblocage de cette épargne en vue de l'acquisition de sa résidence principale.

### **Proposition n° 16 : Redonner de la visibilité à l'épargne-logement**

Depuis l'automne 2021, la remontée des taux des crédits immobiliers a ajouté une cause de déséquilibre supplémentaire sur le marché de l'accession à la propriété. Déjà, avec le plafonnement des taux d'effort des nouveaux emprunteurs, le HCSF avait fragilisé les flux de l'accession. La remontée des taux renforce l'effet d'éviction des emprunteurs les moins bien dotés en apport personnel.

Depuis le début de l'année 2023, les taux des crédits immobiliers bancaires s'établissent nettement au-dessus de 2.20 %, ayant même franchi le seuil des 3.50 % depuis le début de l'été. Les dispositifs d'épargne-logement qui pendant nombre d'années ont été délaissés par les emprunteurs, surtout lors du recul sans précédent des taux immobiliers qui s'était poursuivi durant une grande partie de l'année 2021, ont donc retrouvé leur place parmi les produits de financement de l'accession à la propriété.

Il conviendrait donc de redonner dans le discours public et dans les conseils aux candidats à l'accession toute sa place à un produit de financement présentant de nombreux avantages : dont, notamment, accroître la capacité d'auto-financement des acquéreurs par le jeu de l'épargne préalable associée et contenir le taux d'effort global des emprunteurs en raison de la faiblesse du taux des prêts des comptes et des plans.

## Concernant la formation de l'offre bancaire :

### **Proposition n° 17 : Pour plus de souplesse dans les règles et les contraintes**

Habituellement, les établissements de crédit doivent composer avec le risque et l'incertitude pour piloter au mieux leur activité d'offre de prêts. Face à un environnement en mutation, ils peuvent s'appuyer sur des modèles théoriques plus ou moins sophistiqués afin de réduire le risque inhérent à leur activité (par exemple, en



construisant des modèles probabilistes d'évaluation des risques de défaut des emprunteurs).

Mais souvent, la quantification des probabilités inhérentes à la survenance d'évènements de nature à perturber leur activité (par exemple, le déclenchement d'une crise sanitaire ou d'une guerre, ou bien des règles et des contraintes rigides dans un marché en mutation) n'est guère possible : l'incertitude afférente qui est générée par ces événements pèse alors plus ou moins lourdement sur l'activité des banques. Tel sera par exemple le cas lorsque, faute d'une prise en compte suffisamment rapide des évolutions des marchés et des coûts des ressources nécessaires au financement des crédits accordés, des règles viennent altérer la rentabilité des nouveaux engagements.

Mais certaines règles peuvent être adaptées pour éviter qu'elles ne viennent perturber trop fortement l'offre bancaire, donc en tenant compte des modifications intervenues dans l'environnement des établissements de crédit. Par exemple, afin de limiter les conséquences sur les banques françaises de la redéfinition des conditions d'intervention de la BCE cherchant à lutter contre l'inflation, le choix qui fut fait par le superviseur de modifier le rythme de publication du taux d'usure s'inscrit dans cette logique.

Il conviendrait donc, de façon plus générale, de définir cette notion de « circonstances exceptionnelles » à prendre en compte dans la redéfinition, l'assouplissement des règles et des contraintes entourant l'exercice de l'activité bancaire. Car lorsque des règles et ces contraintes sont décidées et pilotées au niveau national, leur adaptation aux évolutions de l'environnement économique et financier doit être envisagée dès lors qu'elles affectent l'activité en raison de leur inadéquation à la réalité des marchés.

La recherche de plus de souplesse dans l'administration, dans la gestion des règles et des contraintes nécessite donc de clairement préciser ce que sont des « circonstances exceptionnelles », mais aussi quelle serait l'autorité de décision en la matière et les conditions dans lesquelles elle pourrait être saisie.

## **ANNEXES**

### **Composition du groupe de travail<sup>°</sup>**

**Animateur/Rapporteur : Michel Mouillart**

<b>Christophe Boucaux</b>	<b>Pôle Habitat FFB</b>
<b>Loïc Chapeaux</b>	<b>FFB</b>
<b>Nicole Chavrier</b>	<b>BPCE</b>
<b>Bertrand Collès</b>	<b>Banque de France</b>
<b>Valérie Dreux</b>	<b>FBF</b>
<b>Nathalie Ezerzer</b>	<b>FNAIM</b>
<b>Chrystel Gueffier-Pertin</b>	<b>USH</b>
<b>David Lauvray</b>	<b>Assemblée Nationale</b>
<b>Guy Leré</b>	<b>Confédération Nationale du Crédit Mutuel</b>
<b>Vincent Lourier</b>	<b>Les Coop'HLM</b>
<b>Michel Mouillart</b>	<b>Personnalité qualifiée</b>
<b>Denise Partouche</b>	<b>FFB</b>
<b>Christine Passeman</b>	<b>Crédit foncier</b>
<b>Laurie Pekoulard</b>	<b>UNIS</b>
<b>Pascale Poirot</b>	<b>Personnalité qualifiée</b>
<b>Olivier Princivalle</b>	<b>FNAIM</b>
<b>Thien Vo</b>	<b>Confédération Nationale du Crédit Mutuel</b>

<sup>°</sup> Participants aux réunions du groupe de travail

## **Réunions du groupe de travail**

**Réunion n° 1 (23 mai) : Etat des lieux des flux de l'accession à la propriété**

**Réunion n° 2 (8 juin) : Les aides, les réglementations et les financements, avantages et contraintes**

**Réunion n° 3 (20 juin) : Les propositions concernant les aides et les réglementations**

**Réunion n° 4 (6 juillet) : Les propositions concernant les financements**

**Réunion n° 5 (20 juillet) : La synthèse des propositions**



## **ANNEXES**

### **Les documents présentés par les membres du groupe**

**Annexe 1 : Le crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété (Michel Mouillart)**

**Annexe 2 : Impact du PTZ dans un plan de financement (BPCE)**

**Annexe 3 : Formation et évolution des coûts du logement neuf (FFB – Pôle Habitat)**

**Annexe 4 : Propositions de changement du barème du PTZ (FFB)**

**Annexe 5 : Le PTZ dans le neuf depuis 2012 (FFB)**

**Annexe 6 : Contre la suppression du PTZ (Coop-HLM)**

**Annexe 7 : Élargir les ménages éligibles au bail réel solidaire (Coop-HLM)**

**Annexe 8 : Contribution des Coop-HLM au Conseil national de la refondation – Logement (Coop-HLM)**

**Annexe 9 : L'accession sociale à la propriété depuis les années 2000 (USH)**

**Annexe 10 : Accession à la propriété (USH)**

**Annexe 11 : Coût des terrains à bâtir (Pascale Poirot)**

**Annexe 12 : Les prix des logements dans les stations balnéaires (FNAIM)**

**Annexe 13 : Les prix des logements dans les stations de ski (FNAIM)**

**Annexe 14 : Les propositions de la FNAIM (FNAIM)**

**Annexe 15 : Préserver les capacités d'accession des français (FNAIM)**

**Annexe 16 : La vente en l'état futur de rénovation (FNAIM)**

**Annexe 17 : Le PTZ (FBF, BPCE, Crédit Mutuel)**

**Annexe 18 : La place du PAS dans le financement de l'accession à la propriété (FBF, BPCE, Crédit Mutuel)**

**Annexe 19 : L'APL-accession (FBF, BPCE, Crédit Mutuel)**

**Annexe 20 : Dispositif d'accompagnement : le crédit d'impôt au titre des intérêts d'emprunt (FBF, BPCE, Crédit Mutuel)**

**Annexe 21 : Le financement bancaire de l'accession (FBF, BPCE, Crédit Mutuel)**

**Annexe 22 : Directive européenne sur la performance énergétique des bâtiments (FBF, BPCE, Crédit Mutuel)**

**Annexe 23 : Propositions logement (FBF)**