Cerema
CLIMAT & TERRITOIRES DE DEMAIN

Aménagement opérationnel

Capacités d'achat des ménages et programmation immobilière

Le site outils de l'aménagement a vocation à présenter de manière synthétique les acteurs, les procédures et les outils de l'aménagement.

La rédaction et l'actualisation de ces fiches sont assurées par le Cerema avec l'appui des ministères chargés du logement, de l'aménagement et de l'environnement.

Fiche outils - Juillet 2023

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE LA COHÉSION DES TERRITOIRES ET DES RELATIONS AVEC LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

Les finalités et la logique de l'analyse des capacités d'achat

Lorsqu'un acteur, public ou privé, décide de réaliser un projet d'immobilier résidentiel, il vise souvent, de manière plus ou moins explicite, certaines catégories de ménages : aisées ou modestes, familles ou séniors, grands ménages, avec parents et enfants, ou familles monoparentales, etc. Que l'on soit à l'échelle d'une zone d'aménagement ou d'un bâtiment, il est nécessaire, pour fiabiliser le projet et ses objectifs, de s'interroger sur l'adéquation entre :

- la capacité économique des ménages visés à acheter (ou louer) d'une part ;
- et les logements proposés, leur prix à l'unité, d'autre part.

Le calcul d'un loyer maximal admissible est relativement simple : la plupart des ménages ont déjà expérimenté, une ou plusieurs fois, la recherche d'un bien à louer et la règle du 33 % maximum du revenu mensuel pour le loyer. Il en va autrement de la réflexion sur les capacités d'acquisition des ménages, qui prend en compte des paramètres plus complexes et évolutifs.

Champs d'application

Contrairement à la location, l'achat immobilier ne peut être réalisé sur la base unique des revenus dont disposent les ménages. Ces derniers ont recours à des prêts, qu'ils contractent auprès des banques. La logique présentée dans cette fiche correspond essentiellement à celle de l'accession à la propriété, qu'elle soit réalisée dans le cadre d'un premier achat (primo-accession) ou d'un autre achat à des fins d'accession à la propriété. Elle fonctionne tout particulièrement pour de futurs propriétaires-occupants.

Elle doit être nuancée et demande des calculs plus poussés dans le cadre d'une accession hybride de type location/accession ou co-investissement par exemple.

Elle s'applique moins mécaniquement à des investisseurs, qui achètent pour mettre en location : leur revenu doit, notamment, être amputé des éventuels remboursement de crédits en cours.

Une approche habituelle, en matière de programmation, consiste à découper la population par tranche de revenus, afin de s'assurer que l'ensemble des ménages d'un territoire donné dispose d'un type de logement qui lui correspond, notamment sur le plan financier.

On peut notamment découper la population d'un territoire en fonction des revenus, par tranche de 10 % : on obtient 10 tranches de revenus. Le 1er « décile » de revenus isole les 10 % de ménages les plus modestes, dont le revenu est inférieur à ce 1er décile (il tend donc vers 0). Le 9ème décile de revenus correspond au revenu qui isole les 10 % les plus riches, lesquels gagnent davantage que ce 9ème décile (le revenu du plus riche ménage correspond au 10ème décile : 100 % des ménages gagnent moins que lui). Pour travailler la programmation, on peut ainsi partir du tableau suivant (figure 1) :

Ces tranches de revenus correspondent également à des catégories de ménages : les primo-accédants sont plutôt situés entre le 3ème et le 5ème décile de revenus, les familles entre 30 et 50 ans, entre le 5ème et le 7ème décile de revenus, etc. ce qui permet d'affiner le lien avec des types de logement. De manière complémentaire, on peut aussi raisonner en « socio-types » : ménages jeunes de cadres par exemple, jeunes ménages sans enfants, etc.
Ce type d'approche peut être croisée, sous réserve de précautions d'usage, avec une approche par décile.

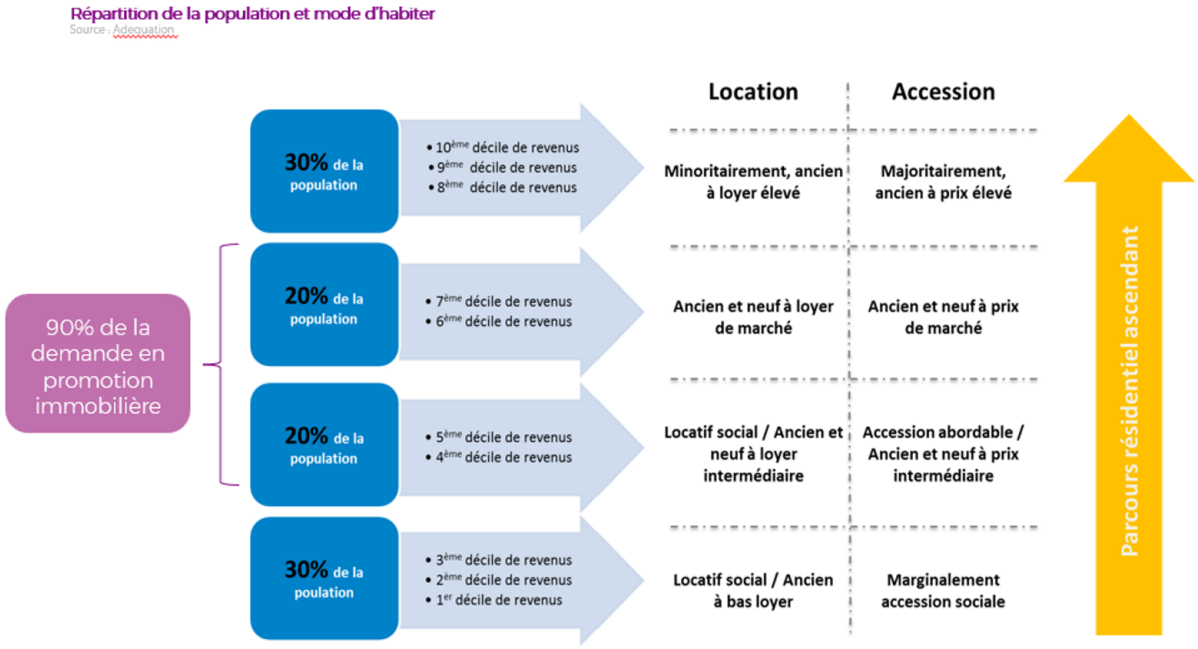
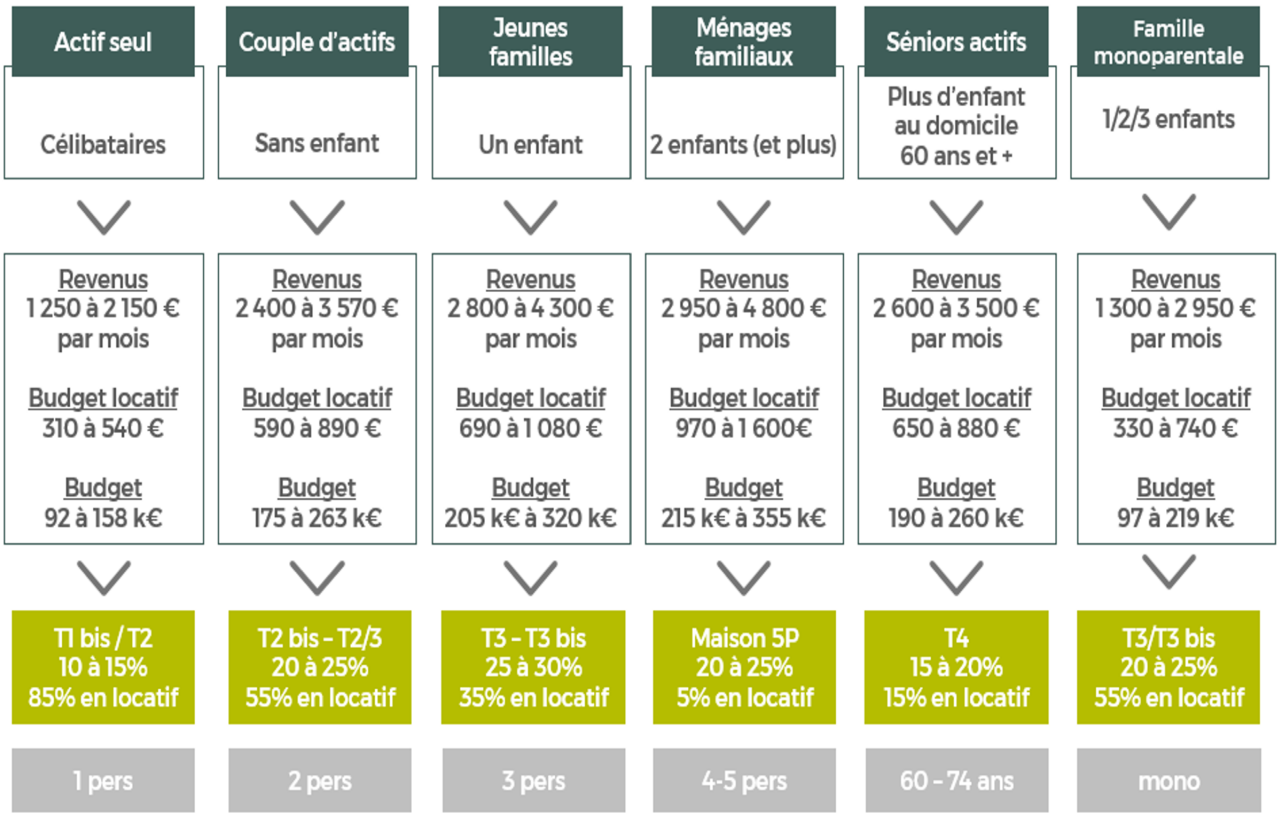


Figure 1 : tableau de répartition de la population et mode d'habiter - source : adéquation

Des besoins qui évoluent aux étapes du parcours résidentiel,
à adapter à la stratégie de peuplement



Définition et modalités de calcul

La capacité d'achat d'un ménage correspond à la somme maximale qu'un ménage, pour un revenu et dans un contexte financier donnés, peut mobiliser pour acheter un logement.
Cette capacité dépend de trois paramètres majeurs :

- le revenu du ménage
- les conditions d'emprunt offertes par la Banque qui délivre le crédit au ménage ;
- un apport en fonds propres réalisé par le ménage (en général, il correspond a minima aux frais de notaires, eux-mêmes proportionnels au prix d'achat).

Le remboursement de l'emprunt ne doit pas dépasser un tiers du revenu du ménage (en général rapporté au mois). Le Haut Conseil de la Stabilité Financière impose aux banques un taux maximum de 35 % du revenu des prêts délivrés (même si des dérogations sont possibles).
Autrement dit, si je gagne 3 000 €/mois, je dois m'assurer que mon remboursement d'emprunt ne dépasse pas 1 000 €/mois.

Ce niveau de remboursement dépend du montant du crédit et des conditions d'emprunt. On peut résumer ces dernières au taux d'intérêt pratiqué : plus il est élevé, plus mon emprunt me coûtera cher ; et à la durée d'emprunt : en allongeant la durée d'emprunt, mon effort mensuel a tendance à diminuer, mais le taux d'intérêt pratiqué sera plus élevé.

Selon l'Observatoire CSA/logement, le taux moyen pratiqué était de 3,28 % en mai 2023, pour une durée moyenne de 250 mois (3,38 % sur 20 ans, et 3,52 % sur 25 ans)

D'autres paramètres, difficiles à prendre en compte de manière systématique, sont liés aux caractères spécifiques de chaque ménage. Ils peuvent impacter le taux d'intérêt: gestion en « bon père de famille » de son compte bancaire (peu de découvert), situation familiale, emprunt à 2 ou seul, âge des emprunteurs, connaissance interpersonnelle du conseiller, etc. Voir sur ce sujet les travaux de Anne Lambert (2016) sur le sujet.

Une programmation à +/- 5 000 €/m² qui décale d'un décile le ciblage initial à 4 300 €/m²
(sur la base d'une programmation typologies/surfaces de logement donnée)

Déciles (revenus mensuels max) Métropole de Lyon	Budget des ménages * (apport 10 %, PTZ)	Prix moyen 4 300 €/m²	Prix moyen 5 000 €/m²
3e décile (1 780 €)	146 à 155 k€	T1	rien
4e décile (2 190 €)	180 à 191 k€	T1 - T1b - T2	rien
5e décile (2 690 €)	220 à 234 k€	T2 - T2b	T1
6e décile (3 280 €)	270 à 285 k€	T3 - T3b - T4	T2 - T2b - T3 - T3b
7e décile (4 000 €)	330 à 349 k€	T4b - T5	T4
8e décile (5 010)	412 à 436 k€	T5	T4b
9e décile (6 820)	480 à 510 k€	T5	T5

+/- 2 SMIC

*Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 3,5 % hors assurance, sur 25 ans, avec un taux d'endettement de 35 % et un apport de 10 et 15%, PTZ inclus.

Dans l'exemple ci-dessus (cf. tableau), 30 % des ménages (ceux qui gagnent moins que le 3ème décile de revenus) sont dans l'incapacité d'acheter un T1 dans l'opération étudiée, dont le prix moyen est de 4 300 €/m². Pour le même programme, à 5 000 €/m², il faut disposer d'un revenu au moins égal à la médiane (5ème décile) pour pouvoir acheter un T1 (ce qui correspond à 50 % des ménages de la métropole de Lyon).

Les sources de données disponibles

Il existe deux principales sources, en opendata, qui permettent d'approcher au plus près les revenus dont disposent les ménages, et qui seront pris en compte par le banquier.

La première est Filosofi, base de données produite d'après une source fiscale, par l'INSEE. Cette base fournit toutefois une donnée à l' « Unité de Consommation » (UC) et non au ménage.

Elle demande donc un traitement spécifique pour passer de l'UC au ménage, en prenant en compte le fait que la composition des ménages varie selon les déciles de revenus concernés.

Une seconde source, plus rarement mobilisée, est la base des « Déclarations Annuelles des Données Sociales » (DADS).

Elle permet de disposer des données salariales déclarées par les entreprises (elle ne traite donc pas des revenus des non-salariés), par catégorie sociale par exemple.

Ces deux bases sont déclinées à des échelles géographiques fines (jusqu'à l'arrondissement ou l'IRIS), sous réserve de préserver le secret statistique.

Intérêts et points de vigilance

Vérifier une forme d'adéquation entre les revenus des ménages et un programme projeté permet de maximiser les chances de commercialisation pour les opérateurs privés.

Cette approche permet également aux collectivités de définir et calibrer des produits d'accession sociale dans le cadre d'une politique de peuplement :

- quels ménages vise-t-on ?
- Et quels type de logement, pour quel prix, seraient-ils en capacité d'acheter ?
- Quels plafonds de revenus doit-on fixer pour cibler les ménages souhaités ? etc.

Il est aisé, avec ce type d'approche, de faire varier un à un les paramètres d'emprunt, d'apport, etc. pour effectuer des test de solidité de l'estimation et du programme, au regard d'une évolution potentielle des marchés financiers.

Cet intérêt est également une des faiblesses de cet outil puisque chaque paramètre : taux d'intérêt, niveau d'apport, durée d'emprunt, intégration ou non du Prêt à Taux Zéro, etc. peut avoir un impact substantiel sur la capacité d'achat estimée.

C'est particulièrement le cas en période d'instabilité financière. Entre janvier 2022 et mai 2023, les taux sont passés de 1,07 % en moyenne à 3,28 %, soit, pour une durée d'emprunt de 20 ans, un écart de 40 000 € de capacité d'achat pour un revenu d'environ 2 500 €, soit 2 SMIC.

Les soutiens à l'accession, portés par la puissance publique, peuvent également avoir un impact fortement positif (aides directes, prêts bonifiés) sur les capacités budgétaires, ou négatifs quand ils sont supprimés. Enfin, pour aborder l'ensemble du marché immobilier, il faudrait pouvoir dresser des tableaux d'ensemble non seulement de l'accession dans le neuf, mais aussi dans l'ancien (moins cher), complétés d'une approche en termes de capacités de location pour un marché locatif.

Références

- **Ouvrage :**

Lambert Anne, 2016, « En prendre pour 25 ans », Sociétés contemporaines, n°104, pp. 95-119

- **Sitographie:**

Ministère de l'économie des finances et de la souveraineté industrielle et numérique :
www.economie.gouv.fr/hcsf/mesure-relative-loctroi-de-credits-immobiliers

Observatoire crédit logement *:*
https://www.lobservatoirecreditlogement.fr/

- **Sources de données :**

Déclarations Annuelles des Données Sociales » (DADS) :
https://www.insee.fr/fr/metadonnees/source/serie/s1163

Filosofi, base de données produite d'après une source fiscale, par l'INSEE :
https://www.insee.fr/fr/metadonnees/source/serie/s1172

Pour aller plus loin

Site outils de l'aménagement :
http://outil2amenagement.cerema.fr
Rubrique aménagement opérationnel :
http://outil2amenagement.cerema.fr/amenagement-operationnel-r2.html

Rédacteurs

Yann Gérard et Baptiste Boudriaux, Adéquation

Contacts

Cerema Territoires et Ville :
http://outil2amenagement.cerema.fr/contact-a642.html
Sarah Olei, Raphaèle Ratto, Guillaume Fauvet
Aménagement opérationnel - Raphaèle Ratto

Photo de couverture
Cerema

Date de publication
Juillet 2023

© 2023 - Cerema
La reproduction totale ou partielle du document doit être soumise à l'accord préalable du Cerema.

Commander ou télécharger nos ouvrages sur
www.cerema.fr

Aménagement et cohésion des territoires - Ville et stratégies urbaines - Transition énergétique et climat - Environnement et ressources naturelles - Prévention des risques - Bien-être et réduction des nuisances - Mobilité et transport - Infrastructures de transport - Habitat et bâtiment

Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement - www.cerema.fr
Cerema Territoires et ville - 2 rue Antoine Charial - 69426 LYON cedex 03 - Tél. +33 (0)4 72 74 58 00
Siège social : Cité des mobilités - 25 av. François Mitterrand - CS 92803 - 69674 BRON Cedex - Tél. +33 (0)4 72 14 30 30