

LOGEMENT : L'ÉVOLUTION DU POUVOIR D'ACHAT DES PRIMO-ACCÉDANTS

Le « pouvoir d'achat immobilier » des ménages est un concept important pour l'analyse des marchés du logement. Dans cet article, Ingrid Nappi-Choulet et Tristan-Pierre Maury exposent les résultats d'une étude réalisée sur les primo-accédants, aussi bien en Île-de-France que dans les grandes agglomérations régionales. Des enseignements particulièrement intéressants...

par Ingrid Nappi-Choulet¹ et Tristan-Pierre Maury²

L'économie française est marquée depuis 1998 par une hausse très sensible des prix du logement. D'après les sources notariales, les prix au mètre carré de l'immobilier ancien, collectif et individuel, ont augmenté en moyenne entre 1998 et 2005 à un rythme annuel supérieur à 11 % pour l'ensemble du territoire métropolitain et pour l'Île-de-France. Cette hausse concerne toutes les régions françaises et porte aussi bien sur les zones urbaines que rurales. Si de telles hausses ont déjà existé, notamment dans les années 1980, celle-ci se distingue cependant par la conjonction d'une relative stagnation du pouvoir d'achat des ménages – à un rythme annuel inférieur à 2 % depuis 2003 – et d'une inflation très modérée, inférieure à 2 % sur la période 1998-2005.

Dans ce contexte particulier se pose inévitablement la question de la capacité d'achat de logement des ménages français. En effet, la hausse des prix du logement ne semble pas être compensée par la baisse concomitante des taux de crédit hypothécaires, entamée dans les années 1990 mais très marquée depuis 2001, et dont ont bénéficié les candidats à l'accession à la propriété. De même, on peut constater que les aides publiques n'ont pas permis d'enrayer cette tendance. Ainsi, les prêts à taux zéro (PTZ) qui permettaient avant 2005 de financer une partie d'un crédit dans le neuf ou dans l'ancien avec travaux, sont en net recul. Parallèlement, le prêt à l'accession sociale (PAS), qui propose un taux d'intérêt plafonné à

des ménages aux revenus modestes et qui leur ouvre le droit à l'APL, n'a jamais connu le succès escompté depuis son lancement en 1993. En effet, le nombre de PAS émis en une année a rarement dépassé la barre des 70 000 et n'était que de 50 571 en 2004.

Plusieurs études, notamment réalisées par la FNAIM, l'IEIF ou la Banque de France, ont abordé cette question, et toutes concluent à une baisse uniforme du pouvoir d'achat de logement des ménages français dans l'immobilier ancien sur la période considérée. Cependant, la réforme en février 2005 du PTZ, désormais ouvert à l'achat d'un logement ancien sans travaux, ainsi que les réaménagements du régime du PAS nécessitent de reconsidérer aujourd'hui la question de la capacité d'achat de logement des ménages et de prendre en compte l'impact de ces moyens de financement sur leur solvabilité.

Plus précisément, dans ce nouveau contexte, il apparaît pertinent d'étudier la solvabilité des ménages primo-accédants. En effet, ceux-ci n'ayant pas d'apport par revente sont directement concernés par la hausse des prix de l'immobilier. Ils se distinguent par conséquent des autres ménages qui disposent déjà d'un bien immobilier dont la valeur a augmenté et ont ainsi une capacité d'apport qui leur permet d'atténuer l'impact des variations de prix sur leur solvabilité.

1. Professeur, ESSEC.

2. Ingénier de recherches, ESSEC. La base de cette étude a été financée par le Crédit Foncier. Cet article présente les derniers résultats de l'indicateur Crédit Foncier-ESSEC mis en place en 2005 par la chaire Immobilier de l'ESSEC avec le soutien de la Direction de la stratégie du Crédit Foncier.

**Tableau 1 - Indice Insee-Notaires France métropolitaine**4^e trimestre 2000 = 100

Type de bien	4 ^e trimestre 2001	4 ^e trimestre 2002	4 ^e trimestre 2003	4 ^e trimestre 2004	4 ^e trimestre 2005
Collectif	108,5	120,5	137,2	161,5	186,7
Individuel	108,2	117,9	130,9	149,8	170,8

L'objectif de cet article était donc d'étudier la population des ménages primo-accédants qui sont directement concernés par la hausse actuelle des prix immobiliers. Plus précisément, nous avons analysé l'évolution depuis 2000 de la capacité d'achat en mètres carrés des ménages primo-accédants éligibles à un prêt immobilier dans l'ancien sur les grandes agglomérations de région (Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nice, Strasbourg, Nantes et Toulouse) ainsi que sur l'Île-de-France. Nous avons également accordé une attention particulière aux résultats de 2005 et de 2006 puisque ce sont les premiers qui incorporent les nouvelles réglementations pour le PTZ et le PAS.

Afin de prendre en compte la population des primo-accédants, nous avons utilisé, dans un premier temps, une extraction de la base de données clients du Crédit foncier sur la période concernée. Cette base clients est particulièrement pertinente pour l'étude de ces ménages dans la mesure où la part des primo-accédants sur l'ensemble de la clientèle de cet établissement financier est supérieure à 50 %. Par ailleurs, le Crédit foncier est un des actionnaires de la SGFGAS (Société de gestion du fonds de garantie à l'accession sociale), et il est le second établissement de crédit (après le Crédit agricole) pour l'émission de prêts à taux zéro (plus de 21 % en volume). Enfin, la base du Crédit foncier comporte également un grand nombre de PAS (près de 20 % du marché).

Cette base a été extrapolée, dans un second temps, sur l'enquête Emploi de l'Insee, complétée par les données de revenus fiscaux de la Direction générale des Impôts. Cette extrapolation est nécessaire pour passer du profil d'un primo-accédant élu, directement issu de la base clients du Crédit foncier, à celui d'un primo-accédant éligible, c'est-à-dire d'un ménage

n'ayant jamais accédé à la propriété mais qui pourrait le faire au sens où il remplit les critères d'éligibilité fixés par les établissements financiers.

Pour mesurer l'évolution des prix de l'immobilier ancien, nous avons utilisé autant que possible les indices Insee-Notaires pour l'Île-de-France et les grandes agglomérations. Enfin, nous avons pris en compte les taux de crédit immobiliers des PAS fournis par la SGFGAS.

Le contexte économique et immobilier depuis 2000

L'indice Insee-Notaires fournit une estimation fiable de la hausse des prix dans le logement ancien depuis 2000 sur l'ensemble du territoire national. L'évolution annuelle de cet indice figure dans le tableau 1.

Comme on peut le constater, l'envolée des prix au mètre carré dans l'ancien est plus marquée dans le logement collectif que dans l'individuel. Par ailleurs, on note une nette accélération de la hausse en 2004 et en 2005 (environ + 17 % de taux de croissance annuel pour les appartements et + 14 % pour les maisons) par rapport aux années précédentes où le taux de croissance annuel des prix est d'environ 11 % sur l'ensemble du logement ancien. Ces hausses de prix ne sont pas uniformes sur l'ensemble du territoire : les taux de croissance annuels dans l'ancien sont un peu plus faibles en Île-de-France que sur l'ensemble de la France, surtout pour le logement collectif.

Tableau 2 - Indice Insee-Notaires Île-de-France4^e trimestre 2000 = 100

	4 ^e trimestre 2001	4 ^e trimestre 2002	4 ^e trimestre 2003	4 ^e trimestre 2004	4 ^e trimestre 2005
Paris collectif	109,1	121,0	135,1	154,8	176,5
Petite couronne collectif	109,9	120,2	133,3	159,5	189,8
Grande couronne collectif	108,8	116,1	132,3	151,6	173,6
Petite couronne individuel	107,3	117,0	128,4	148,0	170,0
Grande couronne individuel	107,4	114,7	126,3	143,0	166,2

En ce qui concerne l'Île-de-France (tableau 2), la hausse des prix, plus forte dans le collectif, s'est également particulièrement accentuée en 2004 et 2005 et reste plus marquée dans les départements de la petite couronne que pour Paris *intra-muros* ou le reste de la région, en raison de l'explosion des prix en Seine-Saint-Denis et dans le Val-de-Marne.

Des disparités sont également à noter en ce qui concerne l'évolution des prix des logements collectifs anciens dans les grandes villes de région (tableau 3).

Ainsi Marseille se distingue tout particulièrement de l'ensemble des autres grandes villes dès 2002, avec un taux de croissance des prix supérieur à 18 %, contre moins de 10 % pour Lille, Nantes ou Strasbourg, et environ 12 % pour les autres grandes villes. Cette hausse des prix à Marseille se poursuit en 2004 avec un taux de 20 %, ce qui reste très supérieur à la moyenne nationale et à l'ensemble des grandes villes de région, à l'exception notable de Lyon (+ 23 % sur l'année 2004). L'évolution du marché de l'immobilier à Marseille ou à Lyon contraste ainsi fortement avec d'autres grandes villes telles que Lille ou surtout Strasbourg, où le taux de croissance annuel moyen du prix au mètre carré des appartements ne dépasse pas 9 % sur l'ensemble de la période 2000-2005 (contre plus du double à Marseille). En dépit de ces fortes disparités, l'ensemble de ces grands marchés connaît, comme la région Île-de-France, une nette hausse des taux de croissance annuels des prix en 2004. C'est donc pour cette année que les risques de perte de capacité d'achat sont les plus marqués.

Parallèlement à la forte hausse des prix de l'ancien, les taux de crédit immobiliers ont diminué approximativement d'un tiers (soit 2 points de pourcentage en moins) sur la même période, passant ainsi de 5,67 % en 2000 à 4,06 % en 2005 pour les PAS (tableau 4), avec une baisse particulièrement sensible en 2003. Notons qu'en 2004,

Tableau 3 - Indice de prix dans les grandes villes de région (locatif)

4^e trimestre 2000 = 100

	4 ^e trimestre 2001	4 ^e trimestre 2002	4 ^e trimestre 2003	4 ^e trimestre 2004	4 ^e trimestre 2005
Bordeaux	108,9	123,0	143,5	170,1	207,0
Lille	108,4	117,1	130,9	154,7	187,0
Lyon	108,6	121,8	148,7	182,7	208,9
Marseille	118,5	140,1	164,7	197,5	235,4
Nantes	108,7	119,4	138,4	162,5	190,0
Nice	110,3	125,1	146,9	171,8	203,0
Strasbourg	102,0	106,3	115,5	128,9	156,0
Toulouse	106,3	118,7	138,4	170,2	205,0

Source : Insee-Notaires.

année marquée par les hausses records des prix dans l'ancien, les taux fixes ont diminué de 0,3 point de pourcentage, ce qui est plus faible qu'en 2002 et 2003.

Enfin, le contexte économique de la période étudiée est également marqué par la forte baisse, à partir de 2003, du taux de croissance annuel du pouvoir d'achat des ménages calculé par l'Insee à partir du revenu disponible brut et du taux d'inflation. En effet, celui-ci passe de + 3,6 % en 2002 à environ + 1,3 % sur la période 2003-2005. Ce ralentissement, un peu moins marqué en 2004 avec + 2,2 %, concorde avec le regain de hausse des prix dans l'ancien.

Île-de-France : la petite couronne affectée, le rattrapage de la grande couronne

Nous avons estimé la capacité d'achat de logement d'un ménage primo-accédant résidant en Île-de-France pour chacun des départements de la région (tableau 5). Au premier semestre 2006, les résultats obtenus varient de 27,5 m² pour Paris *intra-muros* à 64,1 m² pour la Seine-et-Marne. Cette disparité provient des écarts conséquents de prix entre les départements. Comme attendu, Paris et l'ouest parisien (c'est-à-dire les Hauts-de-Seine et les Yvelines) sont plus chers que le reste de l'Île-de-France. Les prix moyens au mètre carré pour le collectif ancien au second trimestre 2006 vont de 5 515 € dans Paris *intra-muros* à 3 449 € en

Tableau 4 - Taux fixes nominaux PAS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Taux	5,67 %	5,85 %	5,44 %	4,85 %	4,56 %	4,06 %

Source : SGFGAS.

**Tableau 5 - Capacité moyenne d'achat des primo-accédants en Île-de-France**

Localisation	Capacité d'achat moyenne 1 ^{er} semestre 2006	Variation de la capacité d'achat	
		en 1 an (%)	depuis 2000 (rythme annuel)
Paris <i>intra-muros</i> (75)	27,5 m ²	- 2,6 %	- 3,7 %
Seine-et-Marne (77)	64,1 m ²	- 7,4 %	- 3,4 %
Yvelines (78)	46,6 m ²	- 1,6 %	- 2,1 %
Essonne (91)	62,2 m ²	- 4,9 %	- 2,1 %
Hauts-de-Seine (92)	36,3 m ²	- 1,5 %	- 3,5 %
Seine-Saint-Denis (93)	59,2 m ²	- 7,7 %	- 4,4 %
Val-de-Marne (94)	44,6 m ²	- 5,4 %	- 4,2 %
Val-d'Oise (95)	63,5 m ²	- 3,2 %	- 2,1 %

Source : Indicateur Crédit Foncier-ESSEC.

petite couronne et 2 759 € en grande couronne. La quasi-absence de logement individuel dans Paris *intra-muros* contribue également à expliquer l'écart de capacité d'achat avec les départements de la banlieue parisienne. En termes d'évolution, on constate que la capacité d'achat d'un ménage primo-accédant francilien dans l'ancien a bien sûr sensiblement chuté sur l'ensemble des départements d'Île-de-France depuis 2000 (- 3,1 % sur l'ensemble de la région, soit une perte de 8,4 m²). Ramenées en rythme annuel moyen, ces baisses de solvabilité logement des ménages varient de 2,1 % pour les Yvelines, l'Essonne ou le Val-d'Oise, à 4,4 % pour la Seine-Saint-Denis, le différentiel provenant essentiellement des disparités dans l'évolution des indices départementaux des prix immobiliers depuis 2000. Ainsi, entre le dernier trimestre 2000 et le second trimestre 2006, le prix des appartements anciens a augmenté de plus de 85 % dans Paris *intra-muros* contre plus de 114 % en Seine-Saint-Denis. Paradoxalement ce n'est donc pas dans Paris *intra-muros* que la variation à la baisse est la plus forte (- 3,7 % en rythme annuel depuis 2000).

En moyenne et sur l'ensemble de la période concernée, les baisses de capacité d'achat sont donc moins marquées dans les départements de la grande couronne (- 2,1 % en rythme annuel dans les Yvelines et - 2,1 % dans l'Essonne) à l'exception de la Seine-et-Marne où les prix ont sensiblement augmenté depuis deux ans.

Plus récemment, l'envolée des prix dans certains départements de la grande couronne a entraîné une

forte chute de la solvabilité des ménages primo-accédants franciliens. L'accroissement des prix immobiliers est notamment très sensible en Seine-et-Marne, comme nous venons de le voir, à la fois dans le collectif (+ 22 % environ entre le premier semestre 2006 et le premier semestre 2005 contre seulement + 13 % pour Paris *intra-muros* et + 12 % pour les Hauts-de-Seine sur la même période), et dans l'individuel où la hausse a atteint environ + 16 % sur douze mois glissants, soit un peu moins que la Seine-Saint-Denis (+ 16,5 %), mais nettement plus que les Hauts-de-Seine (+ 12 % seulement). En conséquence, la Seine-et-Marne est le département où la perte de solvabilité des ménages primo-accédants franciliens est la plus marquée sur douze mois glissants (- 7,4 %) après la Seine-Saint-Denis (- 7,7 %) où l'envolée des prix est un peu moins récente. Notons que cette accélération récente des prix en Seine-et-Marne semble provenir essentiellement des grandes communes de ce département : + 26,6 % sur les appartements anciens à Melun, + 23,1 % à Chelles (qui connaît également une hausse de 17 % sur le logement individuel) ou encore + 20,7 % à Meaux depuis un an.

Les couples avec deux enfants fragilisés

Outre la hausse des prix de l'immobilier, la taille du ménage (célibataire, couple sans enfant ou avec deux enfants) semble également influencer la solvabilité des ménages primo-accédants (tableau 6). Ainsi, pour la

Tableau 6 - Capacité moyenne d'achat des primo-accédants en Île-de-France

	Capacité d'achat moyenne 1 ^{er} semestre 2006	Variation de la capacité d'achat	
		en 1 an (%)	depuis 2000 (rythme annuel)
Célibataire			
Paris <i>intra-muros</i>	20,4 m ²	- 3,8 %	- 3,9 %
Petite couronne	32,3 m ²	- 5,7 %	- 3,9 %
Grande couronne	41,9 m ²	- 4,2 %	- 3,1 %
Couple sans enfant			
Paris <i>intra-muros</i>	30,4 m ²	- 4,7 %	- 4,2 %
Petite couronne	48,1 m ²	- 6,6 %	- 4,2 %
Grande couronne	62,4 m ²	- 5,1 %	- 3,4 %
Couple avec 2 enfants			
Paris <i>intra-muros</i>	32,6 m ²	- 1,4 %	- 3,3 %
Petite couronne	51,7 m ²	- 3,4 %	- 3,2 %
Grande couronne	67,0 m ²	- 1,9 %	- 2,4 %

Source : Indicateur Crédit Foncier-ESSEC.

région Île-de-France, il apparaît clairement que la baisse de la capacité d'achat dans l'ancien depuis un an concerne essentiellement les primo-accédants célibataires ou les couples sans enfant. À l'opposé, les couples avec deux enfants ont connu des baisses de capacité d'achat plus modestes (– 1,9 % sur la grande couronne sur douze mois glissants contre – 4,2 % pour les célibataires et – 5,1 % pour les couples sans enfant).

Ce différentiel de solvabilité observé selon la composition du ménage semble lié à l'introduction du nouveau prêt à taux zéro (NPTZ) début 2005, dont les critères d'éligibilité varient notamment en fonction de la taille du ménage primo-accédant. Ainsi, sur la zone A, qui concerne Paris *intra-muros* et la zone agglomérée d'Île-de-France, le plafond des ressources (en l'occurrence le revenu fiscal de référence de l'année N – 1 ou N – 2 du ménage) est fixé à 35 000 € annuels pour un ménage sans enfant (25 270 € en zone B ou C) contre 45 500 € pour un couple avec deux enfants (32 390 € en zone B ou C). Cet écart de 30 % dans les critères du NPTZ est en réalité très supérieur à celui constaté, selon l'Enquête emploi en Île-de-France, pour les ménages primo-accédants éligibles. En effet, l'écart moyen des revenus nets entre un couple sans enfant et un couple avec deux enfants est en réalité légèrement inférieur à 10 % (34 745 € pour un couple sans enfant contre 38 122 € pour un couple avec deux enfants). En conséquence, la fraction des couples primo-accédants avec deux enfants éligibles au NPTZ (plus de 90 % en zone A) est beaucoup plus importante que celle des couples sans enfant (moins de 60 %). La majorité des couples primo-accédants potentiels avec deux enfants peut donc bénéficier d'un PTZ dans l'ancien sans travaux. Cela semble contribuer assez nettement à leur résolvabilisation (le montant maximal de ce prêt est de 24 750 € pour la zone A, soit 4 500 € de plus qu'un couple sans enfant éligible), de même que le différend dans le remboursement du NPTZ auquel la majorité d'entre eux a droit.

Ceci explique que la perte de capacité d'achat sur un an des ménages primo-accédants avec deux enfants ne soit que de 1,4 % sur Paris *intra-muros* ou 1,9 % sur la grande couronne contre respectivement 4,7 % et 5,1 % pour un couple sans enfant.

Malgré cette moindre baisse de la capacité d'achat des couples avec deux enfants depuis un an, celle-ci ne reste toutefois que très légèrement supérieure (32,6 m² sur Paris *intra-muros*) à la capacité d'achat d'un couple sans enfant (30,4 m²). En grande couronne où les couples franciliens avec deux enfants achètent majoritairement, leur capacité d'achat de 67 m² reste inférieure à la surface

habitable (appartement de 4 pièces d'environ 80 m² ou maison de 100 m²) à laquelle les couples avec deux enfants élus accèdent généralement. En effet, malgré un écart d'âge significatif (l'âge moyen du chef de famille est de 35,4 années pour les couples avec deux enfants et de 31,1 années pour les couples sans enfant), le différentiel de revenu n'est que trop faiblement à l'avantage des couples avec deux enfants, comme nous l'avons déjà constaté. En conséquence, l'écart de capacité d'achat est beaucoup plus important entre célibataires et couples qu'entre couples sans enfant et couples avec enfants.

De fortes pertes de capacité d'achat dans l'agglomération marseillaise

Nous avons également mesuré la capacité d'achat des ménages primo-accédants dans les principales unités urbaines (ou agglomérations) de région : Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Nice, Strasbourg et Toulouse (tableau 7). Le profil retenu des primo-accédants éligibles est celui de l'ensemble de la région correspondante. Au vu de ces résultats, plusieurs points peuvent être soulignés :

- les disparités sont fortes d'une agglomération à l'autre. L'unité urbaine niçoise se distingue car la capacité d'achat des ménages primo-accédants n'y est que de 34,9 m² (en forte baisse depuis 2000), contre 60,8 m² pour l'agglomération bordelaise ou 60,5 m² pour l'agglomération lilloise (où la hausse des prix a été nettement endiguée début 2005 par l'introduction du nouveau PTZ auquel beaucoup de ménages primo-

Tableau 7 - Capacité moyenne d'achat des primo-accédants dans les grandes agglomérations

Localisation	Capacité d'achat moyenne 1 ^{er} semestre 2006	Variation de la capacité d'achat	
		en 1 an (%)	depuis 2000 (rythme annuel)
Bordeaux	60,8 m ²	– 3,3 %	– 4,7 %
Lille	60,5 m ²	– 4,3 %	– 2,4 %
Lyon	53,4 m ²	– 4,4 %	– 5,1 %
Marseille	45,7 m ²	– 3,8 %	– 6,5 %
Nantes	53,8 m ²	– 3,0 %	– 4,0 %
Nice	34,9 m ²	– 3,9 %	– 5,3 %
Strasbourg	59,8 m ²	– 4,0 %	– 1,8 %
Toulouse	54,3 m ²	– 5,4 %	– 5,7 %

Source : Indicateur Crédit Foncier-ESSEC.

accédants résidant en région Nord-Pas-de-Calais sont éligibles) ;

- comme pour l'Île-de-France, l'impact sur la solvabilité des primo-accédants de la hausse des prix au mètre carré et de l'essoufflement du pouvoir d'achat des ménages domine largement la baisse des taux de crédit immobiliers et l'introduction du NPTZ.

D'un point de vue général, depuis 2000, on constate une perte de capacité d'achat des ménages primo-accédants plus forte pour les grandes agglomérations de région (à Nice, Marseille, Lyon ou Toulouse, les capacités d'achat ont décrue sur un rythme annuel supérieur à 5 %) que pour les départements d'Île-de-France. Deux raisons permettent d'étayer cette constatation :

- d'une part, certaines agglomérations de région ont connu des hausses de prix très importantes depuis 2000. C'est notamment le cas des agglomérations de Marseille et de Lyon où l'augmentation du prix des appartements anciens a atteint respectivement plus de 150 % et de 120 %, c'est-à-dire beaucoup plus que celle enregistrée dans le logement collectif en Île-de-France (+ 90 %) ;
- d'autre part, sur la période 2000-2005, les taux de croissance annuels des revenus nets sont plus élevés en Île-de-France que dans les régions. Ainsi, nous obtenons un rythme de croissance annuel des salaires de 2,44 % sur l'Île-de-France contre 1,92 % sur l'ensemble des régions. En particulier, le taux de croissance annuel des salaires n'excède pas 2 % pour les primo-accédants

éligibles en région Rhône-Alpes ou PACA. Seule l'Alsace, avec 2,25 %, connaît un taux de croissance annuel plus proche de celui des primo-accédants franciliens.

D'autres facteurs permettent également d'expliquer les fortes disparités dans l'évolution des capacités d'achat. Ainsi, comme permet de le constater le graphique, certaines agglomérations, comme Lille ou Strasbourg, n'ont connu qu'une baisse très modérée de la capacité d'achat depuis 2000 (respectivement - 1,7 % et - 2,2 %).

Si ce résultat repose en partie sur les faibles hausses de prix dans ces agglomérations (seulement + 56 % depuis 2000 sur les appartements situés à Strasbourg et + 77 % pour les maisons anciennes très nombreuses à Lille), il s'explique également, pour l'agglomération lilloise, par la très forte part de ménages primo-accédants dont les revenus se situent sous les plafonds d'éligibilité au NPTZ (plus de 90 %) en raison d'une forte proportion d'ouvriers (plus de 47 % contre seulement 32 % en moyenne nationale) et d'une faible proportion de cadres (6,73 % contre plus de 13 % en moyenne nationale). Nous constatons aussi sur le graphique ci-après que l'introduction du NPTZ en 2005 a engendré une hausse de la capacité d'achat des ménages primo-accédants du Nord-Pas-de-Calais sur l'agglomération lilloise, ce qui n'est le cas d'aucune des autres grandes villes étudiées.

Les primo-accédants sont les plus touchés

Cette étude montre la forte perte de capacité d'achat des ménages primo-accédants éligibles depuis 2000 sur l'Île-de-France et les principales agglomérations de région. Cette baisse est due à l'envolée des prix de l'immobilier qui ne peut être compensée ni par les faibles hausses de pouvoir d'achat des ménages sur cette période, ni par l'introduction du nouveau prêt à taux zéro en 2005. De plus, en raison d'une absence de capacité d'apport par revente (et donc d'une quotité d'apport qui décline entre 2000 et 2006), les pertes de capacité d'achat des ménages primo-accédants sont plus importantes que celles des autres ménages accédants.

