

Accession sociale à Rennes Métropole, 1998-2018

Synthèse des caractéristiques des logements commercialisés et du profil des accédants

INTRODUCTION

Depuis la fin des années 1990, Rennes Métropole a développé une offre de logements en accession sociale. L'engagement financier de la collectivité conduit d'abord à la mise en vente de logements neufs à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché libre¹. Ensuite, des aides supplémentaires peuvent être accordés aux ménages acquéreurs. Cette politique vise à solvabiliser les candidats à l'accession à la propriété pour qui il ne serait pas possible de devenir propriétaire sur le marché libre, ou au prix de concessions multiples.

L'éligibilité des ménages au dispositif est déterminée par un plafond de ressources fixé au niveau national et selon différents zonages. Si la collectivité a développé son propre dispositif d'accession sociale à la fin des années 1990 et au début des années 2000, la programmation des logements s'est progressivement inscrite dans le cadre de dispositifs nationaux (Pass Foncier, Prêt social location-accession (PSLA), Bail Réel Solidaire (BRS)).

¹ À la différence de l'accession aidée, l'accession libre permet à tous les particuliers de devenir propriétaire, sans conditions de ressources et de prix de vente. Les logements en accession dite « libre », individuels ou collectifs, concernent toute personne désireuse de devenir propriétaire pour y vivre ou investir.

En nous appuyant sur les données mises à disposition par le service Habitat de Rennes Métropole, nous présentons ici un éclairage quant aux caractéristiques des logements commercialisés en accession sociale sur le territoire depuis 1998 (type, typologie, localisation, surface et prix) et aux profils des ménages accédants (type de ménage, âge, commune d'origine, CSP, niveau de revenu).

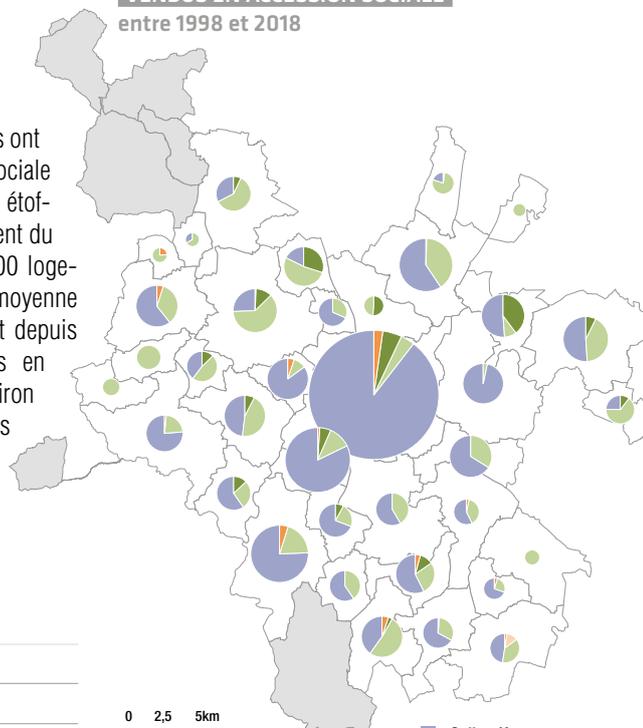
CARACTÉRISTIQUES DES LOGEMENTS COMMERCIALISÉS

Une offre conséquente de logements se resserrant depuis peu autour de Rennes

Entre 1998 et 2018, 5 775 logements ont été commercialisés en accession sociale sur Rennes Métropole. L'offre s'est étoffée à partir de 2005 avec le lancement du 2^e programme local de l'habitat. 400 logements sont commercialisés en moyenne chaque année depuis cette date. Et depuis 2010, les appartements proposés en accession sociale représentent environ 13 % des logements collectifs vendus annuellement sur la métropole. Depuis 1998, les logements commercialisés en accession sociale

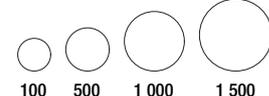
ont été construits en majorité en périphérie de la métropole (59 % des logements situés sur les communes pôle et pôle de proximité) mais un certain resserrement géographique de l'offre s'est opéré récemment : la proportion de logements localisés à Rennes a augmenté sur la dernière période. Entre 2015 et 2018, 565 logements, soit 37 % des logements construits en accession sociale sur la période à Rennes Métropole, l'ont été à Rennes.

LOCALISATION ET TYPE DE LOGEMENTS VENDUS EN ACCESSION SOCIALE entre 1998 et 2018



0 2,5 5km

VOLUME DE LOGEMENTS COMMERCIALISÉS
EN ACCESSION SOCIALE ENTRE 1998 ET 2018

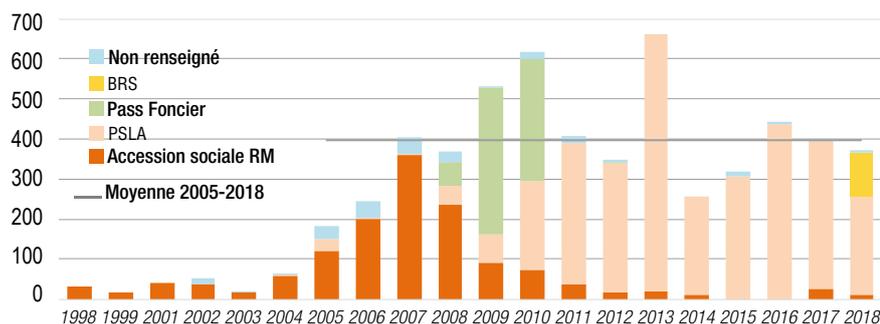


Source : Rennes Métropole - Traitements AUDIAR.

- Collectif
- Individuel
- Intermédiaire
- Terrain à bâtir
- Non renseigné

Aucun logement commercialisé en accession sociale sur la commune

NOMBRE ANNUEL DE LOGEMENTS COMMERCIALISÉS EN ACCESSION SOCIALE à Rennes Métropole entre 1998 et 2018 selon le dispositif financier mobilisé





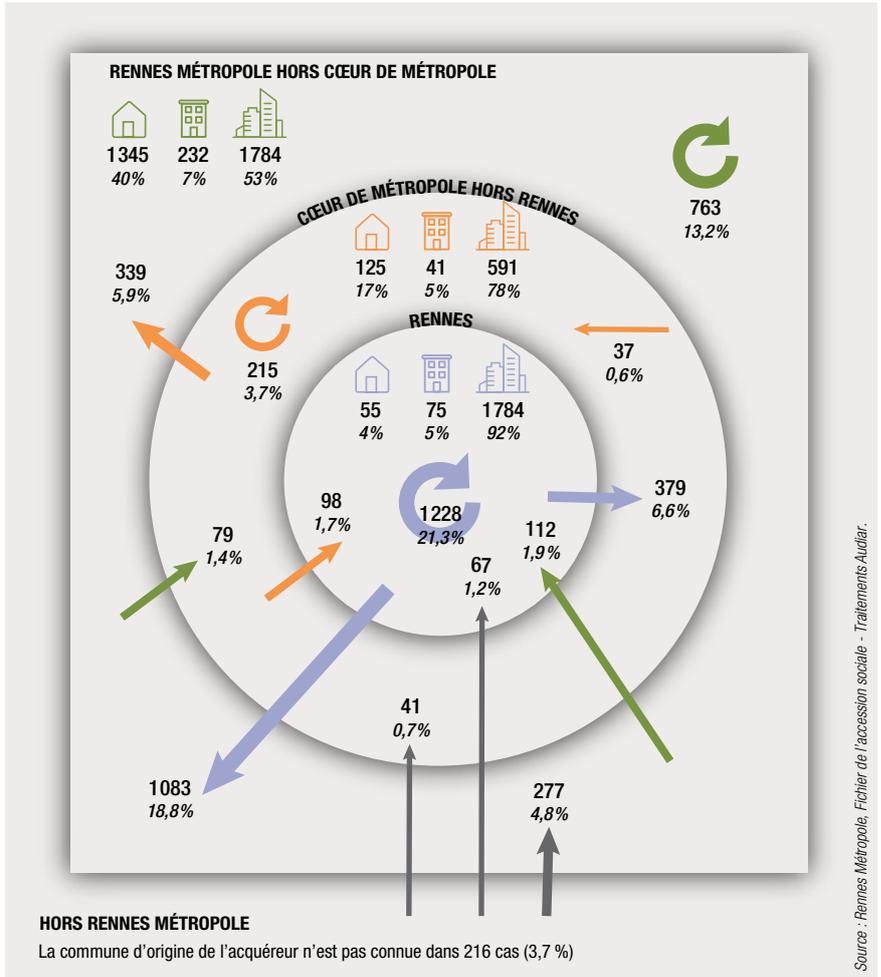
Part croissante du collectif et logements familiaux

Les logements commercialisés en accession sociale depuis 1998 sont principalement des logements collectifs (66 %). La part de logements individuels a progressivement chuté, passant de 53 % des constructions avant 2005 à 18 % sur la période la plus récente. Les typologies de logements collectifs construits sont relativement stables depuis le lancement de la politique d'accession sociale. Les typologies moyennes (T3 et T4), destinés à des ménages familiaux, représentent la plus grande partie de l'offre (entre 70 % et 82 % des logements commercialisés selon les périodes). Les petites typologies sont plus rares alors qu'elles représentent une part importante du marché du logement en accession libre.

Le différentiel de prix entre l'accession sociale (encadré par la collectivité et l'État) et l'accession libre s'est maintenu depuis 2010 dans la mesure où l'augmentation des prix des produits en accession sociale a été semblable (pour les maisons) ou plus lente (pour les appartements) que celle des produits libres. Les biens rennais, tous types et toutes typologies confondus, se sont vendus à des prix relativement plus élevés que les logements commercialisés sur le reste de la métropole.

COMMUNE D'ORIGINE ET COMMUNE D'INSTALLATION DES ACQUÉREURS D'UN LOGEMENT EN ACCESION SOCIALE

à rennes métropole (RM) entre 1998 et 2018

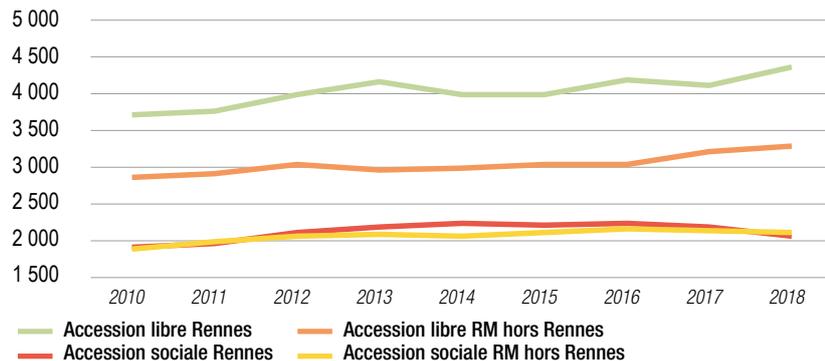


QUI SONT LES ACCÉDANTS ?

De jeunes ménages aux situations familiales diverses

Loin de l'image stéréotypée du jeune couple avec enfant(s) désireux d'acheter une maison, le profil des ménages ayant bénéficié de l'accession sociale depuis 1998 est très varié. Les couples avec enfant(s) ne représentent qu'un tiers des ménages accédants (34 %) Les personnes seules sans enfant (32 %) ont été quasiment aussi nombreuses. Ces ménages sont plutôt jeunes, ils ont en majorité entre 20 et 40 ans (76 %), et 17 % d'entre eux sont des quadragénaires. L'âge des ménages, au moment de l'achat, est cependant différencié selon la composition familiale. Les couples sans enfant sont plus jeunes que les autres (28 ans en moyenne) au moment de se porter acquéreur. À l'inverse, les familles monoparentales sont celles qui s'engagent dans un projet d'accession le plus tardivement (41 ans en moyenne).

ÉVOLUTION DU PRIX AU M² DES APPARTEMENTS DEPUIS 2010



Des ménages actifs des catégories moyennes inférieures

Les ménages bénéficiaires de l'accèsion sociale ont quasiment tous un de leurs membres ou plus qui est actif et en emploi. Ce sont des ménages actifs, de classe moyenne plutôt inférieure qui bénéficient en grande majorité de l'accèsion sociale : 56 % d'entre eux, depuis le lancement de la politique, exerçaient une profession d'employés ; entre un cinquième et un quart selon les périodes une profession intermédiaire. Ce profil par CSP contraste grandement avec celui des ménages acquéreurs sur le marché libre neuf où les cadres, professions intermédiaires et retraités sont largement majoritaires

Le revenu des ménages bénéficiant de l'accèsion sociale est conditionné, d'une part, par la capacité des ménages à se montrer suffisamment solvables auprès des banques pour obtenir un prêt immo-

bilier et, de l'autre, par les plafonds de ressources à respecter pour être éligibles aux dispositifs. Ainsi, près de la moitié des ménages (47 %) dispose d'un revenu disponible mensuel situé entre 1 001 € et 2 000 €, et 85 % entre 1 001 € et 3 000 €. Le niveau moyen des revenus des ménages bénéficiaires est croissant depuis le lancement de la politique d'accèsion sociale. Les évolutions récentes sont toutefois caractérisées par une relative stagnation du revenu moyen et une baisse du revenu médian, ce qui signifie que les dispositifs bénéficient à des ménages aux niveaux de ressources de plus en plus dispersés.

Des parcours résidentiels de plus en plus diversifiés

À ses débuts, la politique d'accèsion sociale de la collectivité ciblait prioritairement les ménages issus du parc social.

Avant 2005, 3/4 des ménages accédants étaient auparavant locataires d'un logement social. Après cette date, les parcours résidentiels des ménages apparaissent toutefois plus variés, avec une part croissante de ménages provenant du parc locatif privé et du domicile parental. Ainsi, depuis 1998, 42 % des ménages acquéreurs sont issus du parc locatif privé, la même part du parc HLM, 8 % du domicile parental (le statut d'occupation antérieur n'est pas connu dans 8 % des cas).



PROFILS SYNTHÉTIQUES DES MÉNAGES ACCÉDANTS

Méthodologie

À partir d'un croisement de plusieurs variables, nous pouvons identifier des profils synthétiques parmi les ménages ayant bénéficié de l'accèsion sociale depuis la fin des années 1990. Ils se veulent volontairement réducteurs et ne reflètent pas précisément la complexité des trajectoires résidentielles.

Les variables prises en compte dans cette analyse sont le statut d'occupation antérieur, la situation familiale, l'âge décennal des adultes, la CSP, le niveau de revenu, le type de logement acheté, sa taille, sa localisation et un indicateur de mobilité (comparant commune d'origine et commune d'installation). Le traitement statistique (classification ascendante hiérarchique) s'est fait sur l'ensemble des cas pour lesquels les neuf variables citées étaient dûment complétées, soit 5 162 cas (89 % de l'échantillon total).



* Revenu : € (modeste), €€ (moyen) et €€€ (supérieur).

PROFIL 1 22 % (environ 1 300 ménages)

Famille du Cœur de Métropole recherchant une maison individuelle

30 à 39 ans Revenu *
bi-actif €€€

Issue plutôt du logement social

Mobilité centrifuge (vers la périphérie)

 Achète une maison (T4-T5) en dehors du Cœur de Métropole

PROFIL 2 20 % (environ 1 200 ménages)

Jeune adulte actif émancipé s'installant dans le périurbain

20 à 29 ans Revenu
..... €

Issus du domicile parental ou du locatif privé hors Rennes (ou hors Rennes Métropole)

 Achète un petit appartement (T2-T3) en dehors du Cœur de Métropole

Source : Rennes Métropole - Traitements Audiar.

PROFIL 3 16% (environ 900 ménages)

Jeune couple à projets (familial et professionnel)

20 à 29 ans  Revenu €€

Issu plutôt du locatif privé et mobilité très variée

Accède aussi bien dans le cœur de métropole qu'en dehors

 **Achète un appartement moyen (T3-T4) ou une petite maison (T4)**

PROFIL 6 10% (environ 600 ménages)

Famille rennaise qualifiée conservant la centralité

30 à 39 ans  Revenu €€€

Issue aussi bien du parc locatif privé que du parc social

Reste vivre à Rennes (mobilité de proximité)

 **Achète un grand appartement (T4-T5)**

PROFIL 4 12% (environ 700 ménages)

Famille monoparentale s'installant en périurbain collectif

30 à 49 ans  Revenu €

Plutôt issue du parc social

 **Achète un appartement moyen (T3-T4) en dehors du Cœur de Métropole**

PROFIL 7 8% (environ 500 ménages)

Famille monoparentale rennaise conservant la centralité

30 à 49 ans  Revenu €€

Aussi bien issue du parc locatif privé que du parc social

Reste à Rennes (mobilité de proximité)

 **Achète un appartement moyen (T3-T4)**

Source : Rennes Métropole - Traitements Audiar.

PROFIL 5 12% (environ 700 ménages)

Jeune Rennais en début de carrière

20 à 39 ans  Revenu €

Issu plutôt du locatif privé

Reste vivre à Rennes

 **Achète un petit appartement à Rennes (T2-T3)**

