

Les marchés immobiliers et fonciers en région Rhône-Alpes

Afin d'avoir une vue d'ensemble des transactions foncières et immobilières effectuées en région Rhône-Alpes, l'Observatoire Régional de l'Habitat et du Logement a confié au cabinet PERVAL le traitement et l'analyse des informations contenues dans la base PERVAL. Celle-ci regroupe l'ensemble des données immobilières notariales de province et notamment de Rhône-Alpes. Particulièrement riche, cette base permettra, à terme, de nourrir les travaux des acteurs de l'Habitat tant dans l'approche des marchés que dans l'aide à la définition des politiques publiques. Nous vous livrons les grandes lignes de cette analyse pour l'année 2001.

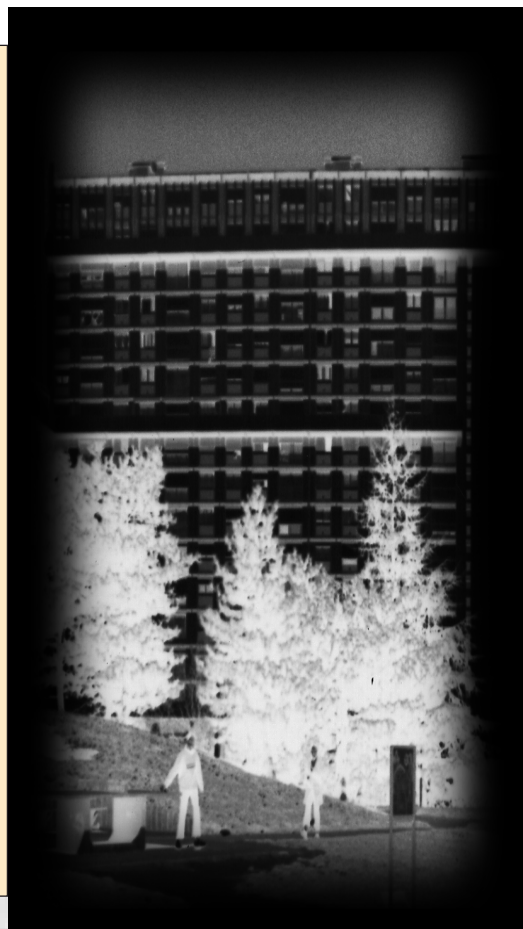
PRÉCAUTIONS D'UTILISATION DES DONNÉES

La base est renseignée par les notaires eux-mêmes sur le principe du volontariat. Le fichier MIN est un recueil partiel des transactions réalisées, même si sur le secteur de Rhône-Alpes le taux de participation est particulièrement élevé. Il conviendra donc d'être prudent quant à l'utilisation des données relatives au volume de transactions.

Pour garantir la fiabilité des niveaux de prix et de leurs évolutions **ne sont retenues dans l'analyse que les transactions effectuées de gré à gré** afin d'éliminer les ventes qui ne se font pas au prix réel du marché.

Seules sont étudiées ici les transactions du marché de l'occasion (*maisons et appartements*), beaucoup plus pertinentes et fiables que les données du marché du neuf.

L'analyse porte sur l'ensemble des départements de la région Rhône-Alpes, seules les données relatives au département de l'Ardèche ne sont, pour l'instant, fournies qu'à titre indicatif malgré une augmentation du taux de participation. Pour la Drôme, l'amélioration sensible du taux de réponse, nous permet cette année de pouvoir inclure les chiffres de ce département dans les analyses.



MARCHÉ IMMOBILIER

des prix toujours en hausse, mais des disparités selon les départements

Depuis 1999, le nombre de mutations enregistrées dans la base PERVAL sur la région Rhône-Alpes est relativement stable d'une année sur l'autre. Néanmoins, l'évolution du nombre de ventes enregistrées est différente selon le département considéré. Ainsi, la Loire, l'Ain, la Drôme et le Rhône enregistrent une baisse significative du nombre de ventes entre 2000 et 2001. Ce nombre est stable en Isère et en Haute-Savoie, et gagne près de 5 % en Savoie.

Pour l'année 2001, 47 800 mutations de logements anciens situés en Rhône-Alpes ont été enregistrées dans la base Perval : 60 % en collectif et 40 % en individuel. La prédominance du collectif dans l'ensemble du marché de l'ancien s'est accentuée ces dernières années.

Des prix toujours en hausse

En 2001, l'augmentation des prix au mètre carré s'est poursuivie sur la région Rhône-Alpes : plus de 7 % pour les appartements anciens avec un prix moyen situé à 75 600 € soit 1 237 €/m² contre 71 100 € en 2000, soit 1 150 €/m². Pour les maisons anciennes, la hausse représente plus de 9 %. Cette tendance se maintient à l'heure actuelle grâce notamment à la poursuite de la baisse des taux d'intérêt.

D'un département à l'autre, la différence de prix persiste

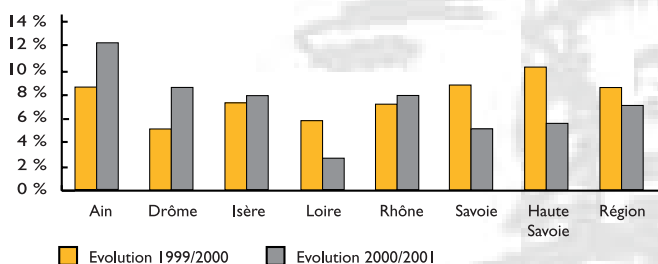
Les deux Savoie sont nettement en tête et affichent un prix au mètre carré pour les appartements de 1 500 €. Derrière elles, l'Ain avec un prix de 1 267 €/m². Cette disparité s'explique par la spécificité de chacun des départements. En effet, les prix constatés en Savoie et Haute-Savoie sont liés à la présence des stations de ski ainsi qu'à la proximité de la frontière suisse pour la Haute-Savoie. De la même façon dans l'Ain, c'est le Pays de Gex et sa frontière avec la Suisse ainsi que la plaine côtière proche de Lyon qui relèvent la moyenne départementale.

Une structure des ventes stable

La structure des ventes des appartements selon leur nombre de pièces reste identique aux années précédentes : les appartements de trois pièces dominent le marché, suivis par les deux et quatre pièces, puis par les studios et les cinq pièces. Cependant, les petites surfaces gagnent du terrain au détriment des grandes. La surface moyenne des biens vendus diminue depuis cinq ans. Cette tendance se confirme sur un plan national. Sur le marché de la maison individuelle, une tendance tout à fait inverse à celle des appartements est constatée. Les maisons d'au moins cinq pièces sont maintenant majoritaires, avec 54 % des ventes en 2001, contre 49 % en 1997.

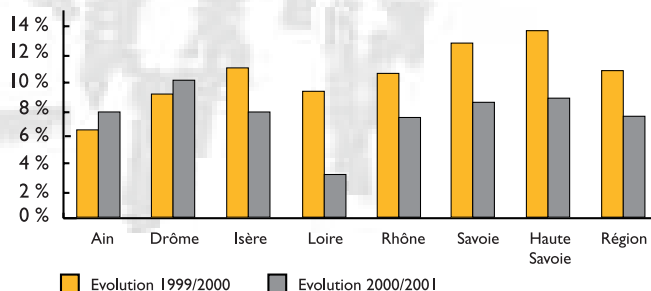
Ces phénomènes auraient plusieurs explications. Tout d'abord, la moindre mobilité des familles occupant de grands appartements entraîne une diminution de l'offre de tels biens. Ensuite, les familles ou les jeunes couples qui occupent un petit appartement et dont le souhait est d'acquérir plus de surface, optent de plus ou plus souvent pour une maison, quitte à s'éloigner du centre-ville. D'où une moindre demande pour les grands appartements. Par ailleurs, on observe une plus forte tendance des jeunes adultes à quitter le foyer familial avec pour corollaire une demande importante de studios et de deux-pièces. Enfin, la hausse des prix conduit probablement une partie des acquéreurs à revoir à la baisse leurs ambitions quant à la taille de leur logement.

EVOLUTION DU PRIX MOYEN AU M2 DES APPARTEMENTS ANCIENS EN 2001



Pour les maisons anciennes, la Haute-Savoie est le département le plus cher avec un montant moyen de 193 600 €, réalisant ainsi un bond de 36 % en trois ans. Elle reste néanmoins loin derrière le Var (216 000 €) ou les Alpes-Maritimes (300 000 €). Dans le Rhône, le prix moyen d'une maison ancienne est de 165 600 €. Des prix quasi identiques sont constatés dans les départements de l'Isère, de l'Ain et de la Savoie qui restent malgré tout en dessous de la moyenne régionale établie à 137 500 €. En queue de classement se trouve une nouvelle fois la Loire avec un prix moyen de 88 500 €.

EVOLUTION DU PRIX MOYEN DES MAISONS ANCIENNES EN 2001



Les particuliers largement majoritaires sur le marché de l'ancien

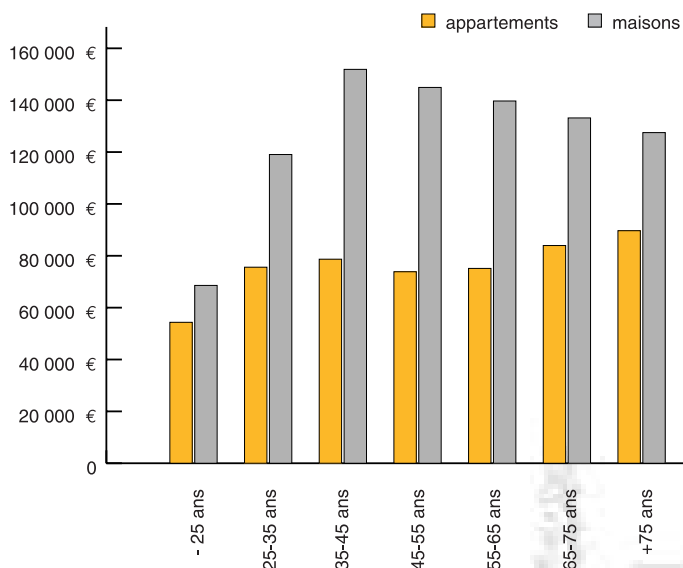
Ils sont même un peu plus nombreux qu'avant parmi les vendeurs (93,2 % en 2001), au détriment des entreprises (2,3 %), des professionnels de l'immobilier et des SCI (2 % chacun) ainsi que des administrations à 0,4 %. En terme de prix moyen, les écarts entre ces catégories sont liés à des différences quant à la nature des biens vendus.

Ainsi, les particuliers et les SCI vendent leurs biens (*appartements et maisons confondus*) aux alentours de 100 000 €, les professionnels et les entreprises 85 000 €, les administrations et le secteur social (HLM) 67 000 €. Ces écarts restent valables en proportion si l'on ne s'intéresse qu'à l'individuel ou au collectif.

Les professions intermédiaires majoritaires sur le marché

Les professions intermédiaires sont toujours majoritaires sur le marché, et leur part dans les acquisitions a gagné quatre points en six ans, passant de 24 % à 28 %. Parmi les vendeurs, elles restent nettement moins nombreuses que les retraités (19 % contre 32 % en 2001), malgré une progression également de quatre points en six ans. Les cadres supérieurs, quant à eux, perdent du terrain. Ils ne représentent plus que 15 % des vendeurs contre 19 % en 1997 et 21 % des acquéreurs contre 26 % quatre ans plus tôt. Néanmoins, leur représentation dans l'ensemble des ménages ne diminue pas. Ce constat laisse donc à penser que les cadres supérieurs se tournent de plus en plus vers la location dans le secteur privé. En 2001, plus de 80 % des acquéreurs d'appartements anciens et de maisons anciennes résidaient auparavant dans la région Rhône-Alpes.

BUDGET MOYEN DES PARTICULIERS ACQUÉREURS SELON LEUR ÂGE



APPARTEMENTS ANCIENS	EFFECTIF	%
Région Rhône-Alpes	20 836	82 %
Ile de France	933	3 %
Reste de la France	2 398	9 %
Etranger	874	3 %
Provenance inconnue	226	1 %

MAISONS ANCIENNES	EFFECTIF	%
Région Rhône-Alpes	13 464	87 %
Ile de France	377	2 %
Reste de la France	958	6 %
Etranger	623	4 %
Provenance inconnue	77	1 %

PROFIL DES ACTEURS DU MARCHÉ

- 1 • Il y a peu de différence entre la structure par âge des vendeurs de maisons et celle des vendeurs d'appartements
- 2 • 30 % des acquisitions avant 35 ans et 11 % après 65 ans concernent un appartement
- 3 • Plus d'un acquéreur de maison sur deux a entre 25 et 45 ans
- 4 • Après 60 ans, on est plus souvent vendeur qu'acquéreur. Autrement dit, lorsqu'on vend un bien, ce n'est pas forcément pour en acquérir un autre. Cette supériorité numérique de l'offre immobilière des retraités sur leur demande a plusieurs explications : les personnes vendent leur résidence principale pour s'installer définitivement, la retraite venue, dans un logement qu'elles possédaient déjà avant (résidence secondaire) ou elles partent en maison de retraite (surtout après 80 ans).

MARCHÉ FONCIER

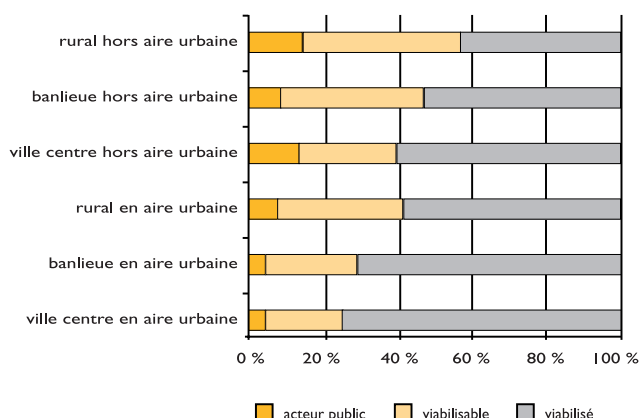
un marché rural et dynamique

Pour l'année 2001, 8 600 ventes de terrains ont été enregistrées dans la base PERVAL, soit une baisse de 7 % par rapport à l'année 2000. Les ventes réalisées par les acteurs publics ne représentent que 7 % de l'ensemble, les ventes de terrains "viabilisables" 31 % et les ventes de terrains viabilisés 62 %.

La concentration géographique constatée pour le marché immobilier ne se retrouve pas pour le marché foncier : l'aire urbaine de Lyon regroupe 24 % des ventes de terrains, celle d'Annemasse 13 %, celles de Grenoble, Annecy et Bourg-en-Bresse 6 % chacune. Le marché foncier est plus rural. En effet, près d'un quart des ventes concerne des communes rurales appartenant aux couronnes périurbaines. Par ailleurs, 36 % des terrains vendus ne sont pas localisés dans une aire urbaine (contre seulement 27,5 % des logements) et sont répartis pour 11 % dans les communes urbaines et pour 25 % dans les communes rurales. Au total, ce sont 4 100 terrains (soit 48 %) qui sont situés hors des villes.

La part des terrains hors aires urbaines est de 51 % pour les ventes par un acteur public, 43 % pour les terrains "viabilisables" et 30 % pour les terrains viabilisés. Inversement, pour cette dernière catégorie, 62 % des ventes se font dans les pôles urbains contre 51 % pour les terrains "viabilisables".

RÉPARTITION DES TERRAINS

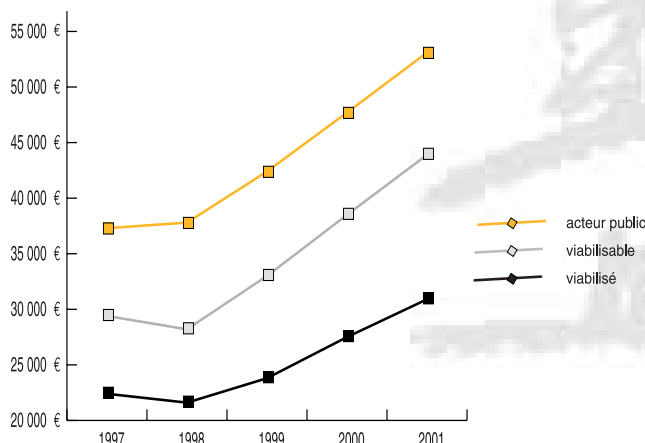


Les collectivités vendent des surfaces plus petites

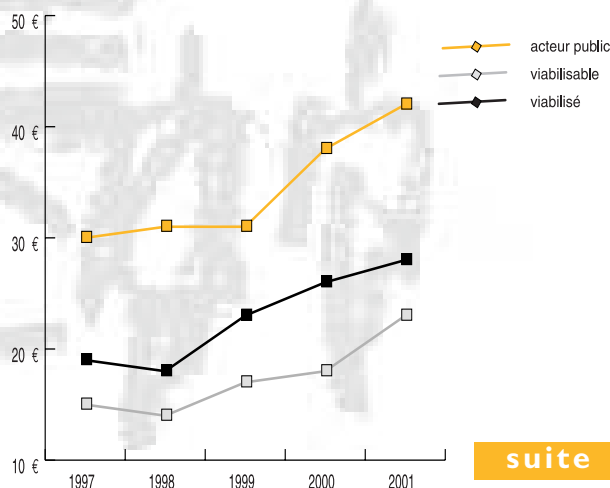
Les surfaces moyennes sont de l'ordre de 1 100 m² pour les terrains vendus par un acteur public, 1 200 m² pour les terrains viabilisés et 1 900 m² pour les terrains "viabilisables". Ces différences ne s'expliquent pas par la situation géographique des parcelles : d'une manière générale, les terrains vendus par les acteurs publics sont plus petits (sauf au centre d'une agglomération), les terrains "viabilisables" sont plus grands.

En matière de prix, la progression du coût global d'acquisition d'un terrain à bâtir se poursuit à un rythme élevé : + 12 % pour les terrains vendus par un acteur public, + 11 % pour les terrains viabilisés, + 14 % pour les terrains "viabilisables". L'évolution du prix par m² est assez semblable pour les deux premiers segments du marché. Elle est, en revanche, nettement plus élevée pour le troisième du fait d'une diminution de la surface moyenne observée.

COÛT GLOBAL D'ACQUISITION D'UN TERRAIN



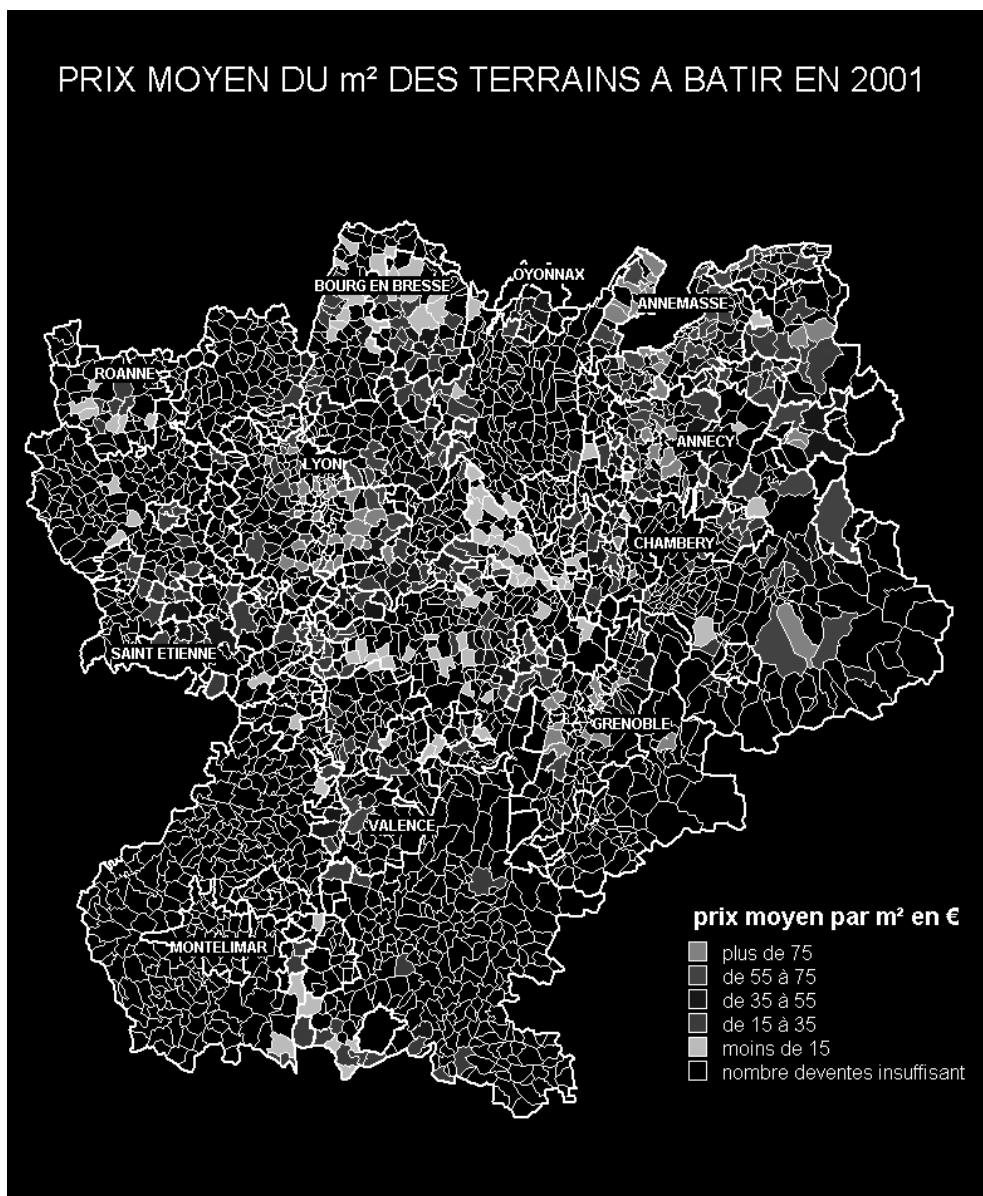
PRIX AU MÈTRE CARRÉ



suite

Enfin, le centre est plus cher que la banlieue. Ainsi à Chambéry et Thonon-les-Bains, le m² de terrain viabilisé coûte en moyenne 58 € en banlieue et 73 € dans la ville centre.

Il existe cependant des exceptions notables : le prix du m² est de 51 € dans la ville de Sallanches, de 95 € à Combloux, de 46 € à Demi-Quartier.



Voir carte "Prix moyen des terrains à bâtir en 2001" en dernière page