LES NOTES DE L'ADEUS

L'Agence
de Développement
et d'Urbanisme
de l'Agglomération
Strasbourgeoise

LES MARCHÉS DU LOGEMENT DANS LE BAS-RHIN
QUI SONT LES ACHETEURS ?

278

JUILLET 2019

HABITAT/FONCIER

Source : AdobeStock

Porter un regard sur les acheteurs de logements éclaire le fonctionnement des marchés immobiliers d'un jour nouveau et enrichit la connaissance des territoires sous un double prisme :

- le parcours résidentiel des ménages, au regard de leurs cycles de vie et de leurs choix en termes de mode de vie ;
- l'attractivité et l'accessibilité des territoires pour différents types de ménages.

Les situations sont contrastées dans le Bas-Rhin. Certains territoires périurbains, de par leurs niveaux de prix modérés et type de parc, accueillent en majorité des ménages jeunes issus de catégories populaires. Sur d'autres secteurs plus urbains, avec des prix élevés et une tension qui attire les investisseurs, les acheteurs sont plus âgés et appartiennent à des catégories supérieures. Les territoires de villes moyennes présentent des profils d'acheteurs plus diversifiés.

Ainsi, au croisement des niveaux de prix, du type d'offre proposé et de la réponse des territoires aux aspirations de différents modes de vie, ces analyses permettent de nourrir la réflexion sur la conduite des politiques locales de l'habitat.

La plupart des leviers de cette politique sont concernés : la construction neuve, l'accession sociale et le développement de l'attractivité du parc existant.

Des achats tout au long de la vie

Une moyenne d'âge de 42 ans dans le Bas-Rhin

L'âge moyen d'acquisition d'un bien immobilier dans le Bas-Rhin est de 42 ans. Avant 23 ans, les jeunes sont souvent en études, sans revenus, mobiles, pas encore en couple et ne se projettent donc pas forcément dans l'achat.

Sur le marché des appartements, le nombre d'acquéreurs explose passé 25 ans, et c'est à 27 ans que ce nombre atteint son maximum. À cet âge, les jeunes actifs en situation financière stable ont pu constituer un début d'épargne pour un premier achat immobilier. De plus, le fait d'être jeune leur permet de bénéficier d'un prêt d'une longueur importante. Un deuxième pic de vente est observable entre 43 et 52 ans, il relève notamment de l'investissement locatif, mais aussi des cycles de vie (séparation, achat d'un logement plus grand).

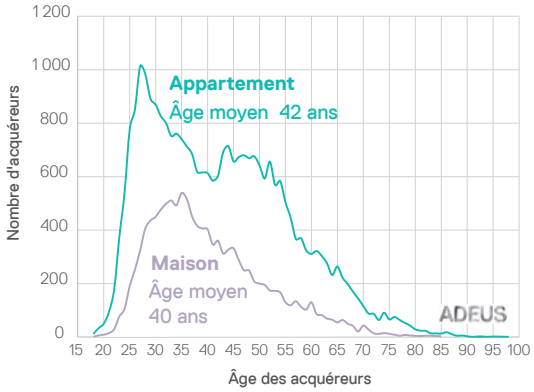
Le pic des achats de maisons arrive un peu plus tard, aux alentours de 35-40 ans et concerne sans doute des profils plus familiaux. Passé ce pic le nombre d'acquisitions diminue avec l'âge.

Les appartements neufs : un profil d'âge particulier

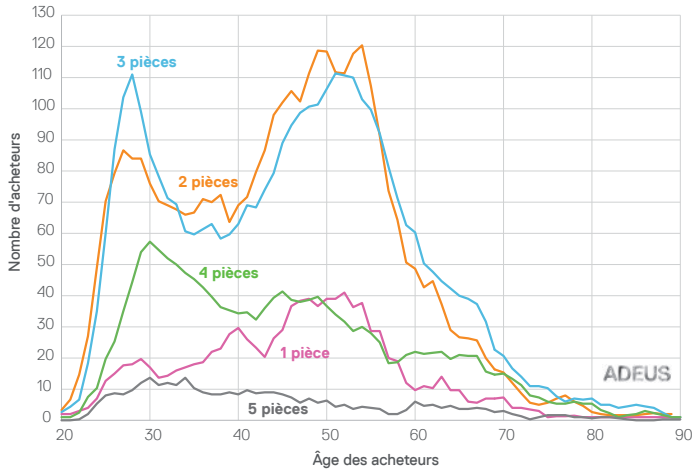
Le deuxième pic de vente d'appartements, autour des 45-55 ans, est essentiellement dû aux ventes d'appartements neufs, au sein desquelles se distinguent trois profils de courbes d'âge selon le nombre de pièces :

* les T1, dont l'achat est essentiellement lié à des opérations d'investissement locatif en s'étalant de 40 à 55 ans ;
* les T2/T3, d'abord achetés en début de vie active avec une vocation résidentielle, puis aux alentours de 50 ans, en grande partie sans doute à des fins d'investissement locatif ;
* les T4/T5, dont le profil est essentiellement dû au cycle de vie, comme pour les appartements anciens et les maisons (pic aux alentours de 30 ans, puis baisse progressive).

ÂGE DES ACQUÉREURS (POUR TOUS TYPES DE BIENS) - source : Perval 2013-2017



ÂGE DES ACHETEURS D'APPARTEMENTS NEUFS SELON LE NOMBRE DE PIÈCES
source : Perval 2013-2017



LES DONNÉES MOBILISÉES

L'analyse porte sur 42 233 transactions dans le Bas-Rhin entre 2013 et 2017, issues du fichier des ventes des notaires (Perval).

N'ont été retenus que les biens acquis par des particuliers :

↦ 29 418 en appartements neufs et anciens,

↦ 12 812 en maisons anciennes.

Les données mobilisables pour caractériser les acquéreurs et les vendeurs sont l'âge, la catégorie socio-professionnelle, la commune de résidence et la nationalité. Il n'est en revanche pas possible de connaitre la destination du bien (résidence principale, résidence secondaire, investissement locatif...).

La CSP des acquéreurs, reflet de la diversité des marchés

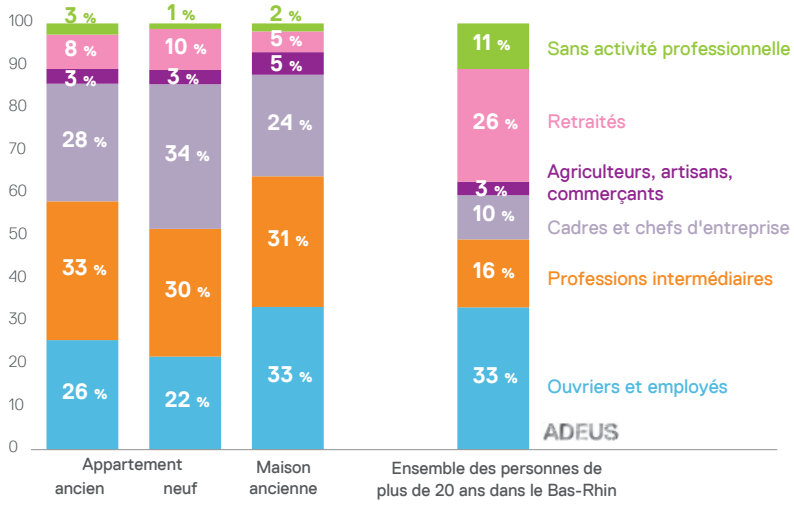
Même si les catégories socio-professionnelles (CSP) ne reflètent que partiellement les répartitions de revenus dans la population, la caractérisation des catégories d'acheteurs présents sur les différents marchés immobiliers constitue une approche éclairante.

Les acheteurs « cadres et chefs d'entreprise » et « professions intermédiaires » sont fortement surreprésentés par rapport à leur poids dans la population. À l'inverse, les retraités ne sont qu'une faible partie des acheteurs alors qu'ils représentent un quart des individus du département.

Si le marché des appartements anciens, de par ses caractéristiques très diverses, concerne de façon « équilibrée » les trois grandes catégories socio-professionnelles des actifs (cadres, professions intermédiaires, ouvriers et employés), d'autres marchés présentent des caractéristiques particulières.

RÉPARTITION DES ACQUÉREURS PAR CSP SELON LE TYPE DE BIEN ACHETÉ

source : Perval 2013-2017, INSEE RP



Le poids des cadres et des retraités en appartement neuf

Les cadres et chefs d'entreprise représentent 34 % des acquéreurs d'appartements neufs, et les retraités 10 %. Cette structuration autour de ménages aux revenus élevés s'explique par des prix de marché élevés et une part liée à l'investissement locatif.

Mais elle est aussi, pour certains retraités plutôt aisés, le fait d'une étape du cycle de vie et d'un mode de vie spécifique (urbain, en appartement, proche des commerces, services et transport, mais éloigné de caractéristiques urbaines perçues comme négatives), comme l'a montré l'ADEUS dans ses travaux sur les modes de vie[1].

Des catégories populaires plus présentes dans les maisons anciennes

Le marché des maisons anciennes, plus populaire, se caractérise par le poids des catégories socio-professionnelles « ouvriers et employés », qui représentent un tiers des acheteurs, contre seulement 24 % d'acheteurs « cadres ». Cette surreprésentation des classes moins favorisées s'explique, elle aussi, par la conjonction de niveaux de prix et de choix liés aux modes de vie.

Enfin, quels que soient les types de marché, les catégories « agriculteurs, artisans, commerçants » et « sans activité professionnelle » ne représentent qu'entre 1 et 5 % des acquéreurs.

1. Modes de vie des Bas-rhinois en 2012 : six façons d'organiser sa vie quotidienne, Les notes de l'ADEUS n°103, septembre 2013.

La provenance des acquéreurs : des marchés plus ou moins locaux

Un fort poids des acheteurs « locaux »

Une majorité d'acheteurs (59 %) acquièrent un bien au sein de l'intercommunalité dans laquelle ils résident. Ils sont même plus d'un tiers à l'acquérir au sein de la même commune. Au total, 87 % des acheteurs dans le département résident dans le Bas-Rhin : la composante locale du marché est donc très forte.

Des différences selon les types de bien achetés

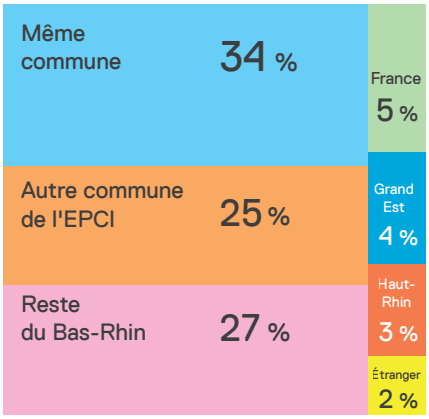
C'est le marché des appartements anciens qui est le plus « local », avec 44 % d'acquéreurs issus de la même commune et 24 % d'une commune du même EPCI. Un facteur explicatif peut être la grande hétérogénéité de ce parc qui offre, au sein d'une même commune, la possibilité de réaliser des parcours résidentiels divers.

À l'inverse, le marché des appartements neufs est beaucoup plus ouvert, avec 26 % d'acheteurs issus de l'extérieur du Bas-Rhin. On retrouve sans doute ici une part importante d'investissement locatif de ménages issus de territoires proches (Haut-Rhin, reste du Grand Est), mais aussi de l'ensemble de la France (10 %). On peut y lire les effets du zonage qui amènent à la concentration des investissements locatifs sur les quelques secteurs concernés (Eurométropole de Strasbourg, Obernai, Brumath).

Le marché des maisons anciennes, quant à lui, regroupe 92 % d'acquéreurs issus du Bas-Rhin, mais un taux élevé de ménages bas-rhinois achetant en dehors de leur EPCI de résidence (35 %). Ce poids souligne la dimension spécialisée de ce marché, qui pousse les ménages à s'éloigner de leurs lieux de résidence pour trouver un bien adéquat.

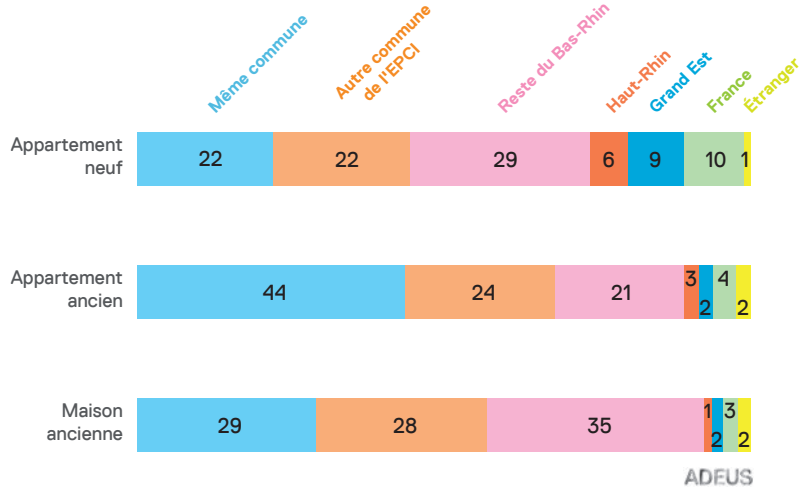
LIEU DE RÉSIDENCE DES ACHETEURS PAR RAPPORT AU LIEU DU BIEN ACHETÉ

Source : Perval 2013-2017



RÉPARTITION DES ACHETEURS SELON LE TYPE DE BIEN ACHETÉ (EN %)

Source : Perval 2013-2017, INSEE RP



Au croisement des caractéristiques des vendeurs et des acheteurs

Des vendeurs plus âgés que les acheteurs

Dans l'ancien, les vendeurs d'appartement sont en moyenne âgés de dix ans de plus que les acheteurs. Cette différence est encore plus marquée pour les maisons anciennes, puisqu'elle est de 19 ans.

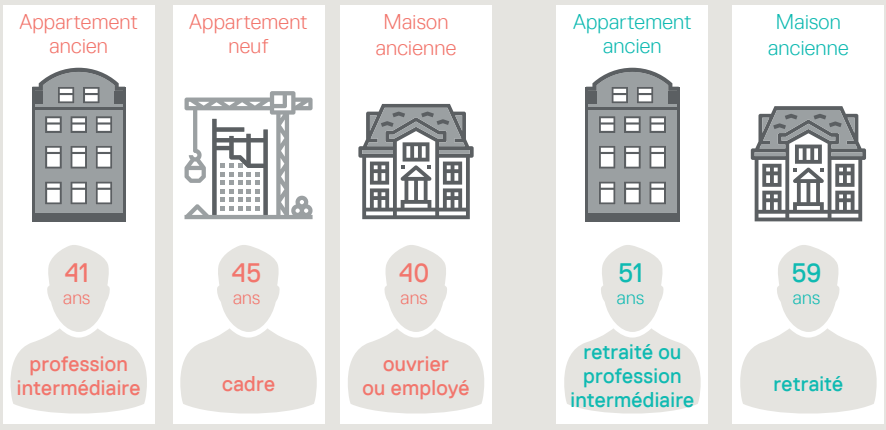
Il n'est pas possible de comparer l'âge des vendeurs et des acheteurs dans le neuf, car les vendeurs sont essentiellement des promoteurs immobiliers et non des particuliers.

Des liens entre acheteurs et vendeurs au sein d'une même catégorie socio-professionnelle

Au croisement des CSP des vendeurs et des acquéreurs, plusieurs phénomènes notables peuvent être identifiés :

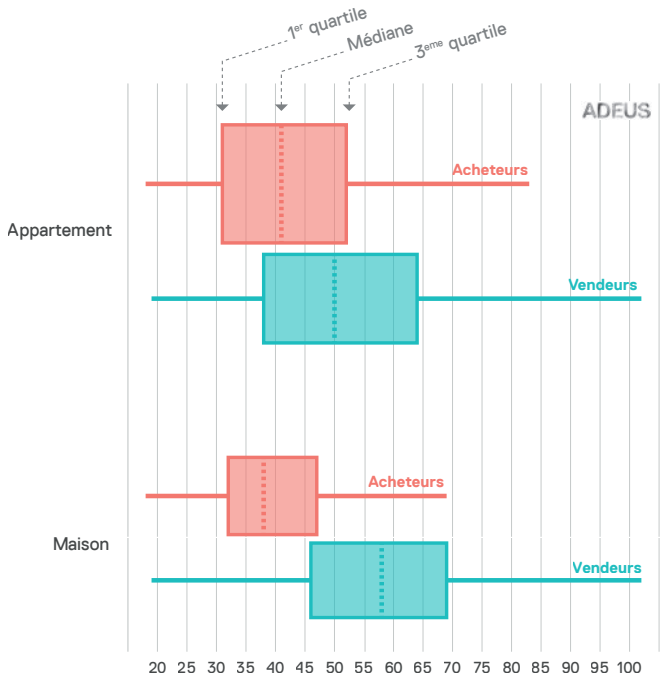
* La place des retraités, qui représentent le premier type de vendeur pour toutes les catégories d'acheteurs (31 % des ventes immobilières entre particuliers dans le Bas-Rhin sont faites par des retraités) ;
* Parmi les trois autres principales catégories d'acheteurs et de vendeurs (cadres et chefs d'entreprise, professions intermédiaires, ouvrier et employé), on constate une forme de corrélation entre CSP semblables : les cadres achètent aux cadres, les ouvriers aux ouvriers, etc. Ce lien s'explique par le prix des biens vendus et le revenu des ménages selon leur CSP, mais aussi par les modes de vie (localisation, type de bien, qualités attendues...) ;
* À l'inverse, le nombre de ventes « croisées » entre cadres et ouvriers est relativement faible.

LE PROFIL TYPE



ÂGE DES ACHETEURS ET DES VENDEURS SELON LE TYPE DE BIEN

Source : Perval 2013-2017



Quels contrastes sur les territoires ?

Au regard de l'âge des acquéreurs

Si l'âge moyen des acheteurs dans le Bas-Rhin est de 42 ans, il varie selon les territoires de 36 à 45 ans. La Communauté de communes du Pays de la Zorn (Hochfelden) se distingue du reste du département, avec un âge moyen particulièrement bas de 36 ans. L'attractivité de ce territoire pour des ménages jeunes est sans doute liée à un double phénomène :

* son positionnement d'interface, qui lui permet d'accueillir des ménages de doubles actifs sur des secteurs différents (Saverne, Nord Alsace, Haguenau…) ;
* des prix abordables sur certaines catégories de biens (appartements).

À l'inverse, certains territoires ont une moyenne d'âge élevée qui peut s'expliquer par :

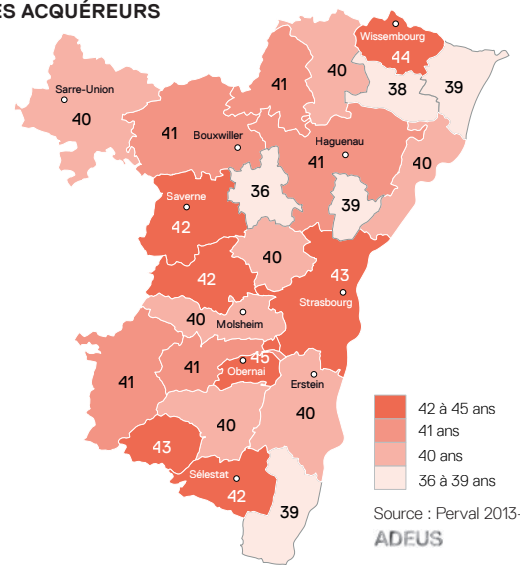
* des prix élevés, inaccessibles pour des jeunes ménages, et l'investissement locatif, qui attire des acquéreurs plus âgés (Eurométropole, Pays de Sainte-Odile) ;
* le poids global de la population âgée (Wissembourg, Vallée de Villé).

Au regard des CSP

Une part importante d'acheteurs relevant des catégories ouvriers et employés se retrouve sur les territoires transfrontaliers (CC de la Plaine du Rhin : 57 %) et ceux dont les prix de vente sont les plus faibles (Outre-Forêt : 51 %, Alsace Bossue : 47 %). Cette catégorie est à l'inverse très peu représentée sur les territoires les plus tendus (Pays de Sainte-Odile, Kochersberg) et au sein de l'Eurométropole, où les acheteurs ouvriers et employés ne sont que 21 %.

Sur les territoires chers, on retrouve les parts les plus importantes d'acquéreurs cadres et chefs d'entreprise (35 % dans l'Eurométropole).

ÂGE MOYEN DES MÉNAGES ACQUÉREURS

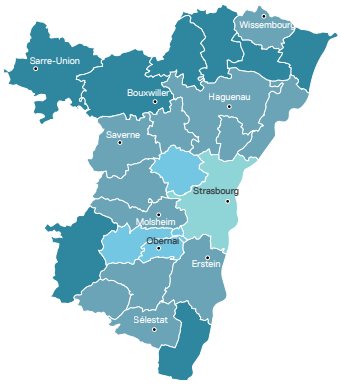


Source : Perval 2013-2017

ADEUS

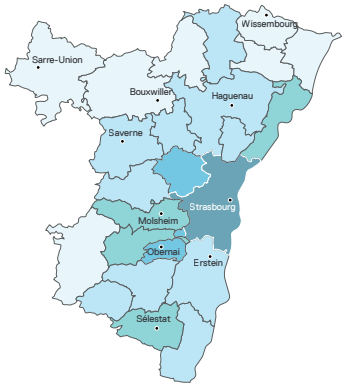
PART DES CSP DES ACQUÉREURS

OUVRIERS ET EMPLOYÉS



PROFESSIONS INTERMÉDIAIRES

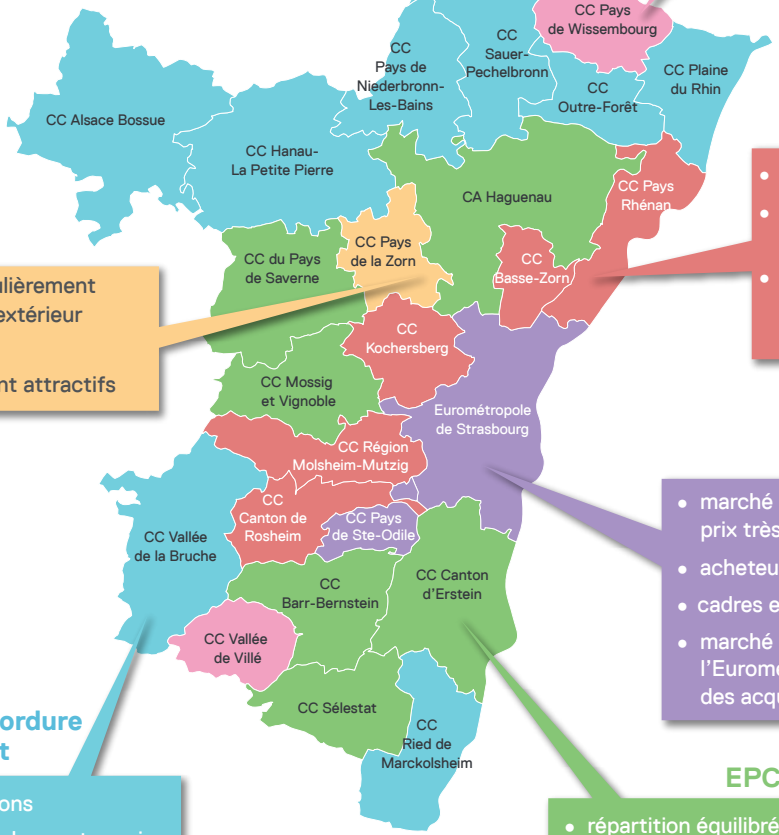
CADRES ET CHEFS D'ENTREPRISE



Source : Perval 2013-2017

ADEUS

Quels types d'acheteurs, pour quels types de biens, sur quels types de territoires ?



Le Pays de Wissembourg et la Vallée de Villé

- marché de maisons
- présence importante des plus de 50 ans et de retraités
- prix relativement élevés

Péri-urbain proche de l'Eurométropole

- principalement des 30-49 ans
- cadres, chefs d'entreprise et professions intermédiaires
- forte attractivité : 60 % des acheteurs viennent de l'extérieur de ces EPCI

Pays de la Zorn

- acheteurs particulièrement jeunes issus de l'extérieur de l'EPCI
- prix d'appartement attractifs

Pays de Sainte-Odile et Eurométropole

- marché d'appartements, prix très élevés
- acheteurs âgés : plus de 40 ans
- cadres et chefs d'entreprise
- marché local (notamment dans l'Eurométropole où deux tiers des acquéreurs habitent déjà)

Territoires en bordure de département

- marché de maisons
- un acheteur sur deux est ouvrier ou employé, plutôt jeune
- prix abordables

EPCI de villes moyennes

- répartition équilibrée entre vente de maisons et d'appartements
- des territoires assez locaux : un acheteur sur deux provient du même EPCI
- accueil d'une population variée

ADEUS

Conclusion et enjeux

Au croisement de l'analyse des caractéristiques des biens achetés, des types d'acheteurs et des territoires sur lesquels ont lieu les transactions immobilières, des conclusions peuvent être tirées dans de nombreux domaines :

- En ce qui concerne **les parcours résidentiels**, les données du fichier Perval confortent les analyses sociodémographiques conduites sur la base d'autres sources (comme le recensement). Parmi les parcours existants, on peut ainsi observer les premiers achats d'appartement au sein de sa commune ou EPCI de résidence ou, quelques années plus tard, un achat de maison dans un autre EPCI. Par la suite, une part des achats d'appartements qui se prolongent au-delà de 60 ans peuvent être des retours vers les centres-bourgs ou centres-villes pour les ménages retraités de certaines catégories.

- Malgré les difficultés d'identification formelle des achats en vue **d'investissement locatif**, le profil spécifique de ces acheteurs ressort nettement, avec un pic d'achats d'appartements neufs T2 et T3 autour de 50 ans et une part importante d'acheteurs résidant en dehors du Bas-Rhin.

- En matière de **dynamiques des territoires**, de fortes variétés de situations dans les profils d'acheteurs et les types de biens achetés, qui reflètent la tension des marchés, l'attractivité et le rôle spécifique des intercommunalités. On observe ainsi des territoires en capacité à répondre à une diversité de ménages, comme les EPCI de villes moyennes, ou d'autres inscrits dans une forme de spécialisation dans l'accueil de catégories sociales aisées ou populaires. Dans ce sens, la corrélation entre CSP des acheteurs et des vendeurs est plutôt de nature à renforcer les dynamiques d'entre-soi sur les territoires.

Les collectivités locales possèdent plusieurs leviers au travers des politiques de l'habitat pour infléchir, ou au contraire renforcer les dynamiques observées : incitation au développement de la construction neuve, en individuel ou en collectif, en accession libre, en accession aidée ou en investissement locatif, ou encore en agissant sur la revalorisation du parc existant. Mais au-delà de ces leviers « traditionnels » en matières d'habitat, leur attractivité pour les ménages se joue également dans l'ouverture à différents types de mode de vie, au regard d'enjeux multiples : environnement et image, équipements, mobilité, emploi.

Pour aller plus loin :

- **Les marchés du logement dans le Bas-Rhin : déterminants des prix et accès aux territoires**, Les notes de l'ADEUS n°272, décembre 2018. http://www.adeus.org/productions/les-marches-du-logement-dans-le-bas-rhin
- **Dis-moi quels logements tu construis, je te dirai quelles populations tu accueilles**, Les notes de l'ADEUS n°257, décembre 2017. http://www.adeus.org/productions/les-notes-de-ladeus-ndeg257-demographie
- **Devenir propriétaire dans le Bas-Rhin : quelles opportunités pour les familles locataires ?**, Les notes de l'ADEUS n°256, décembre 2017. http://www.adeus.org/productions/les-notes-de-ladeus-ndeg256-habitat
- **Modes de vie des Bas-rhinois en 2012 : six façons d'organiser sa vie quotidienne**, Les notes de l'ADEUS n°103, septembre 2013. http://www.adeus.org/productions/les-notes-de-ladeus-ndeg103-modes-de-vie

ADEUS
L'Agence de Développement et d'Urbanisme de l'Agglomération Strasbourgeoise

Directrice de publication : **Anne Pons, Directrice générale de l'ADEUS**
Équipe projet : **Samuel Jablon** (chef de projet), **Luca Chiarizia, Alexandra Chamroux**
PTP 2019 - N° projet : **1.2.2.3**
Mise en page : **Sophie Monnin**
© ADEUS - Numéro ISSN 2109-0149
Notes et actualités de l'urbanisme sont consultables sur le site de l'ADEUS www.adeus.org