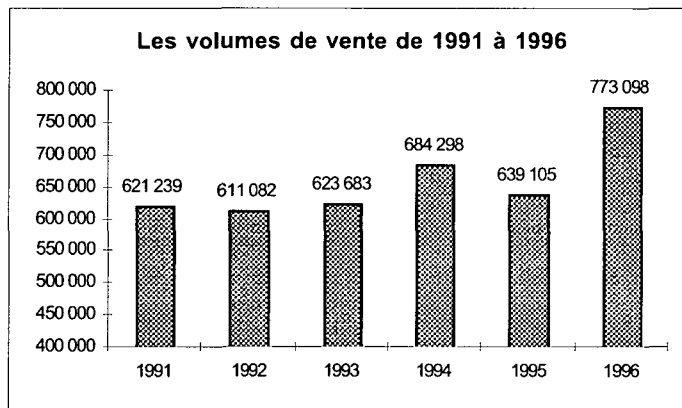


PRINCIPALES ÉVOLUTIONS DES VENTES DE LOGEMENTS EN FRANCE DE 1991 À 1996

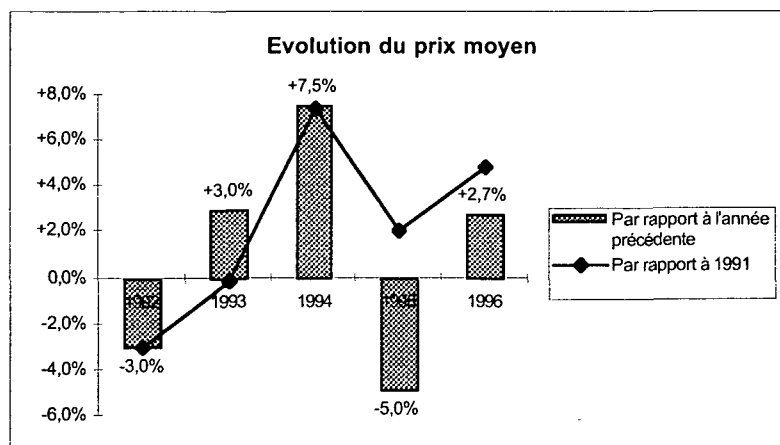
Valérie COMTE-TROTET

Les logements anciens tiennent une place prépondérante dans le marché du logement en France. Cette prédominance, plus marquée en milieu rural qu'en milieu urbain, va même en s'accroissant au cours des années : leur part dans les ventes passe de 80,3 % en 1991 à 87,7 % en 1996. Les intervenants sur ce marché sont principalement des particuliers (88 %). Un tiers des vendeurs sont des *retraités* et un quart des acheteurs des *cadres et professions intermédiaires*.

Il s'est vendu en moyenne 659 000 logements par an en France entre 1991 et 1996. Ce chiffre cache cependant des variations sensibles selon les années, notamment au cours des trois dernières. Les ventes ont ainsi évolué en dents de scie de 1993 à 1996, avec des variations successives de + 9,7 %, - 6,6 % et + 21,0%.



Le prix de vente moyen d'un logement en France entre 1991 et 1996 est resté proche de 500 000 francs. Il a subi des fluctuations avec les années, évoluant dans le même sens que les volumes des ventes, pour les maisons individuelles comme pour les appartements, mais pas toujours dans les mêmes proportions (notamment en 1996 où les prix ont peu augmenté comparativement aux ventes). En cinq ans, le prix moyen n'a augmenté que de 4,8 % et s'élève à un peu moins de 515 000 francs en 1996. Au cours de cette période, le prix de vente des logements en immeuble collectif a baissé (- 3,1%) alors que le prix de la maison individuelle a, au contraire, augmenté de façon sensible (+ 12,5%).

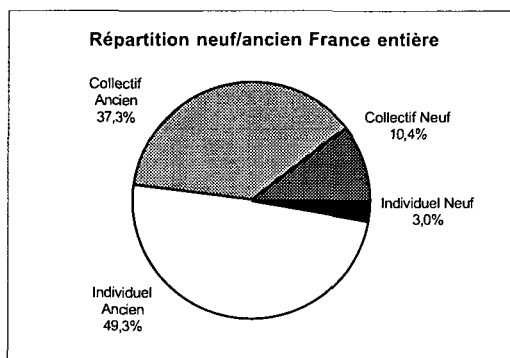


LOGEMENT

Un marché dominé par les ventes de logements anciens

Entre 1991 et 1996, la part des ventes de logements anciens augmente régulièrement : alors qu'elle représentait 80,3 % des ventes en 1991, cette part s'élève à 87,7 % en 1996. Le niveau élevé atteint en 1996 est dû à une augmentation importante des ventes de logements anciens, qui représentent plus de 91% de l'accroissement total du volume des ventes au cours de cette année. La réduction consentie sur les droits de mutation du 1^{er} juillet 1995 au 31 janvier 1997 est sans doute un des facteurs de la hausse des ventes des logements anciens en 1996.

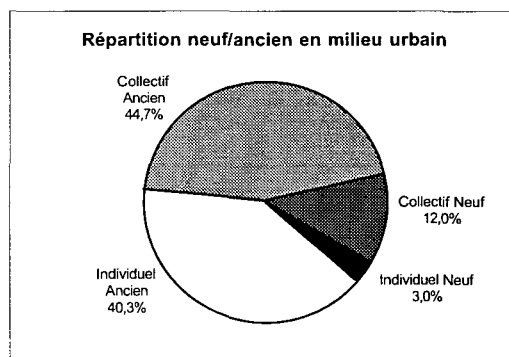
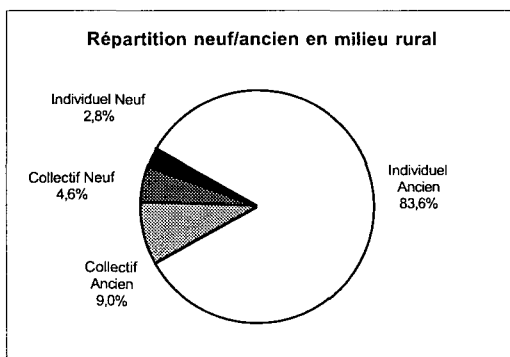
En moyenne, 340 000 maisons individuelles et 318 000 logements collectifs ont été vendus chaque année, entre 1991 et 1996. L'évolution de la répartition entre maisons individuelles et logements collectifs est peu marquée et on reste proche d'une parité avec, cependant, une préférence croissante pour les maisons individuelles (53,7% des ventes en 1996, contre 50,1% en 1991).



Les maisons individuelles anciennes représentent près de la moitié des ventes - en moyenne 47,0% - et même un peu plus en 1996 (50,3%). A l'opposé, les maisons individuelles neuves ne représentent globalement que 2,9% des transactions.

Un marché essentiellement individuel en milieu rural

Malgré les variations de leurs volumes, les parts respectives des ventes en milieu rural (un cinquième) et en milieu urbain (quatre cinquièmes) restent stables. En revanche, les répartitions des ventes entre les logements neufs et anciens et entre maisons individuelles et logements collectifs sont totalement différentes en agglomération ou en zone rurale.



Le milieu rural se caractérise par une proportion des ventes dans l'ancien supérieure à la moyenne nationale (près de 90% contre moins de 84% au niveau national). Si on exclut les logements acquis par des marchands de biens et ceux qui sont exonérés de taxe (cf. encadré), les ventes de maisons individuelles anciennes comptent pour 83,6% de l'ensemble des mutations en rural. En milieu urbain, les ventes les plus importantes sont celles des appartements anciens (44,7%), qui sont suivies de près par celles des maisons anciennes (40,3%). Il

LOGEMENT

n'y a donc pas, comme en rural, de classe de logement « très dominante ». La part des logements neufs dans les ventes est élevée en milieu urbain (15,0%) par rapport à ce qu'elle est en milieu rural (un peu plus de 7%).

34,5% des maisons individuelles vendues le sont en milieu rural, alors que celui-ci ne compte que pour 21,0% des ventes totales en France. En revanche, les zones urbaines regroupent 94,0% de toutes les ventes de logements collectifs et, en même temps, 88,5% des ventes de logements neufs.

En milieu rural comme en milieu urbain, la part des logements anciens dans l'ensemble des ventes augmente régulièrement de 1991 à 1996 ; elle passe de 88,1% à 92,3% dans le premier cas et de 77,8% à 86,4% dans le second. Cette progression s'est faite au détriment des logements neufs mais également des logements vendus à des « marchands de biens » ou exonérés de droits de mutation. En milieu rural, après une pointe en 1993 à 9,5%, les ventes de logements neufs ont baissé jusqu'à 5,3% de l'ensemble des transactions. En milieu urbain, après un pic en 1994 à 16,8%, la part du neuf représente 11,8% du total des transactions en 1996. La part des ventes aux marchands de biens ou exonérées de droits de mutation passe progressivement, entre 1991 et 1996, de 4,8% à 2,4% de l'ensemble des ventes en milieu rural et de 4,7% à 1,9% en milieu urbain.

Les répartitions « individuel - collectif » en milieu rural sont les mêmes en 1991 et en 1996 (87,4% d'individuel et 12,6% de collectif). Elles ont toutefois fluctué sur la période : la part de l'individuel a baissé jusqu'en 1993, où elle n'atteint plus que 81,5%, puis a augmenté progressivement jusqu'en 1996. En milieu urbain, à part un fléchissement en 1994, on observe une augmentation régulière de la proportion de maisons individuelles, qui passe ainsi de 40,5% des ventes en 1991 à 44,3%, au détriment des logements collectifs.

Le prix moyen est moins élevé en zone rurale (un peu plus de 365 000 francs) qu'en milieu urbain (un peu plus de 541 000 francs), soit un écart de 32,5%. La différence la moins importante concerne les logements neufs : en milieu urbain, ils ne sont « que » 26,6% plus chers qu'en zone rurale. Les logements anciens, eux, sont près de 47% plus chers. Cette différence de prix porte principalement sur les maisons individuelles qui coûtent 55,0% de plus en milieu urbain qu'en zone rurale. Les appartements sont, toutefois, 40,3% plus chers en agglomération qu'en zone rurale.

Les particuliers sont les principaux acteurs du marché

Les personnes physiques représentent en moyenne 94,1% des acheteurs et 81,6% des vendeurs. Au total, les transactions entre personnes physiques comptent pour 76,9% des ventes portant sur un seul logement, soit un volume moyen de 467 000 mutations tous les ans.

Cependant, la part des « personnes physiques » parmi les acheteurs augmente progressivement, passant de 91,9% en 1991 à 95,4% en 1996. En sens inverse, la part des « marchands de biens » a baissé : ils représentaient 3,3% des acheteurs en 1991 et seulement 0,8% en 1996.

La part des logements vendus dont l'ancien propriétaire est une personne physique augmente légèrement, passant de 79,4% en 1991 à plus de 84,1% en 1996. Cela se fait au détriment des marchands de biens, dont la part baisse de 4,0% à 2,2%, et des professionnels de l'immobilier (hors HLM) : le volume de leurs ventes présente des évolutions en dents de scie qui reproduisent les fortes variations du marché du logement neuf, et leur part dans le total des ventes baisse de près de quatre points entre 1991 (12,0%) et 1996 (8,3%).

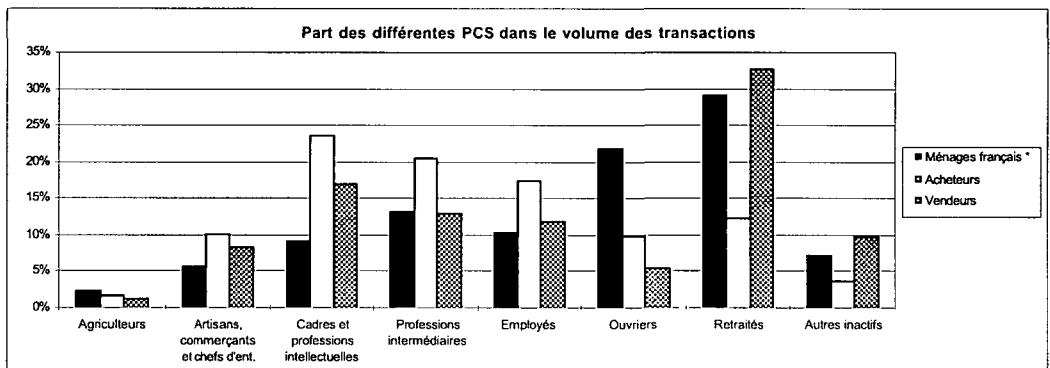
LOGEMENT

Les retraités sont les premiers vendeurs

La répartition par profession et catégorie socioprofessionnelle (PCS) des acheteurs ou des vendeurs « personnes physiques » est restée quasiment stable durant les six années. Elle diffère sensiblement de la structure des ménages français telle qu'elle ressort du recensement de la population de 1990. Les cadres et professions intellectuelles représentent près du quart des acheteurs (23,7%) et 17,0% des vendeurs ; ils sont ainsi fortement sur-représentés par rapport à la population française (9,4%). En revanche, les retraités, qui représentent 29,3% de l'ensemble des ménages français, ne constituent que 12,4% des acquéreurs mais un tiers des vendeurs (32,8%). Ils composent ainsi la classe de vendeurs la plus importante. Enfin, les ouvriers, qui forment le groupe d'actifs le plus important (22,0%), sont sous-représentés, aussi bien parmi les acheteurs (10,0%) que parmi les vendeurs (5,4%).

Dans la répartition des acheteurs, les « artisans, commerçants, chefs d'entreprises » ont perdu deux points en six ans, passant de 11,1% en 1991 à 9,3% en 1996, et les « cadres et professions intellectuelles » ont baissé de près de trois points (25,3% en 1991 contre 22,6% en 1996). Par ailleurs, les parts des « professions intermédiaires », « employés » et « ouvriers » dans les achats de logements augmentent un peu.

En ce qui concerne les vendeurs, la part des « retraités » n'a cessé d'augmenter en six ans. Elle passe de 31,1% en 1991 à 34,5% en 1996. La part des ventes de logements des « artisans, commerçants, chefs d'entreprise » a, au contraire, perdu quelques points : de 9,3% des vendeurs en 1991 à 7,7% en 1996. On constate la même évolution pour les « employés » (de 12,8% en 1991 à 11,2% en 1996).

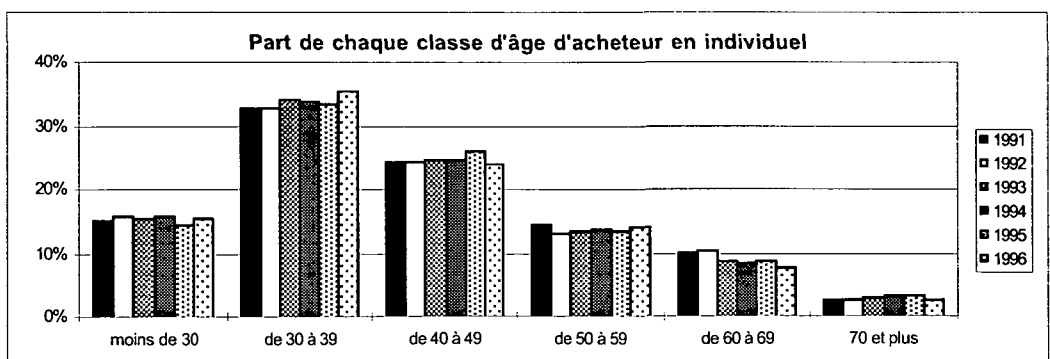


* : il s'agit de la répartition par PCS des personnes de référence de l'ensemble des ménages français.

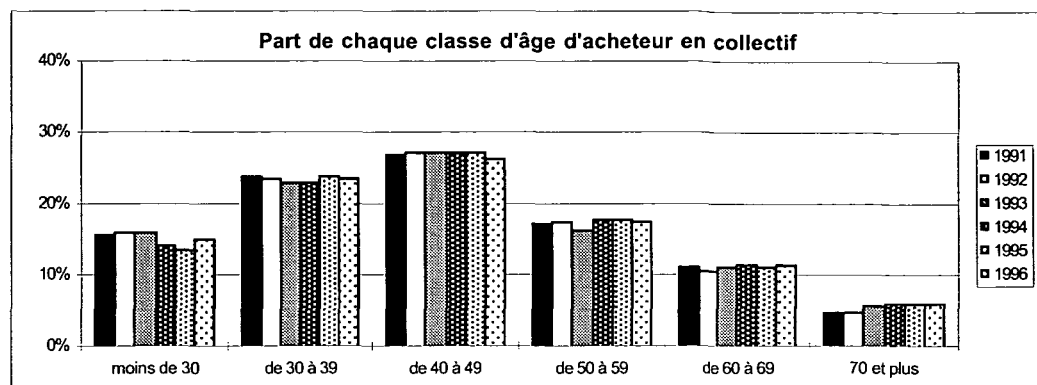
Les jeunes acquéreurs préfèrent la maison individuelle

Sur l'ensemble de la France, l'âge moyen d'un acheteur est de 43 ans et celui d'un vendeur de 56 ans.

La répartition des acheteurs par tranche d'âge varie avec le type de logement considéré mais elle reste assez stable dans le temps.



LOGEMENT



Pour les achats de maisons individuelles, la classe d'âge la plus représentée est celle des « 30 à 39 ans » (près de 34% des acquéreurs) et près de la moitié des acheteurs de maisons individuelles ont moins de 40 ans (49,5%). Les parts des autres classes d'âge vont en décroissant, jusqu'à 2,9% pour les « 70 ans et plus ». La part des « 60 à 69 ans » a régulièrement baissé en six ans, passant de 10,2% en 1991 à seulement 7,6% en 1996. Ce sont les « 30 à 39 ans » dont la proportion a le plus augmenté dans le même temps : 32,8% en 1991 et 35,4% en 1996.

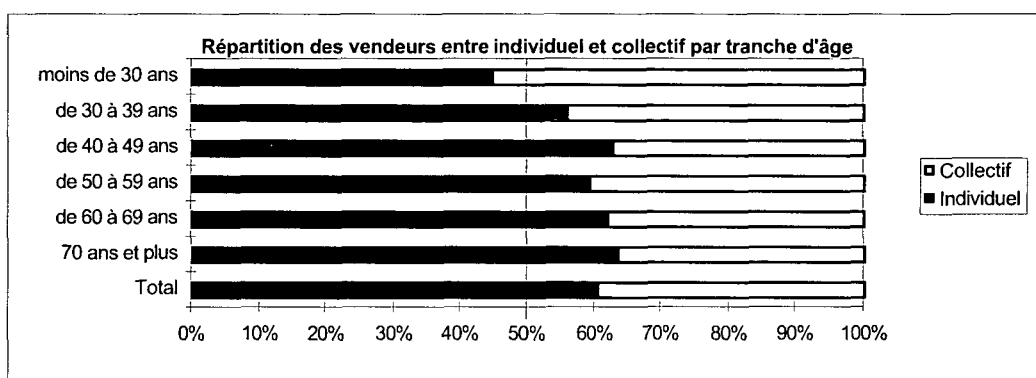
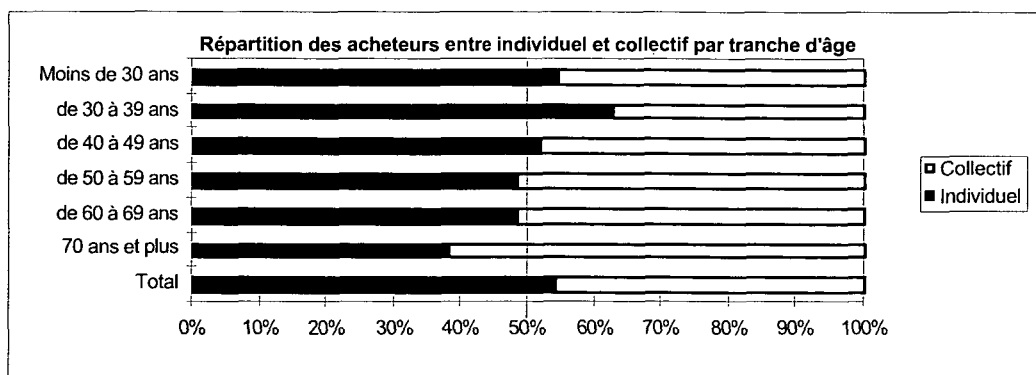
Parmi les acheteurs d'un logement collectif, la classe des « 40 à 49 ans » prédomine (plus de 27%) et 61,4% des acheteurs ont plus de 40 ans. La part des acheteurs de « 70 ans et plus » a augmenté depuis 1991, passant de 4,9% à 5,9% en 1996. C'est en 1994 que cette part est la plus élevée (6,2%).

Globalement, les acquéreurs « personnes physiques » ont une préférence pour la maison individuelle (54,0% de leurs achats portent sur des maisons individuelles). Cela est principalement marqué chez les moins de 50 ans, et notamment chez les « 30 à 39 ans » pour lesquels 63% des achats de logements concernent des maisons individuelles. En six ans, la part des maisons individuelles dans les achats des moins de 50 ans a régulièrement augmenté, de plus de six points pour chacune des deux premières classes d'âge et de plus de cinq points pour celle de « 40 à 49 ans ». Les personnes âgées de plus de 50 ans ont, quant à elles, plutôt tendance à acheter dans le collectif, ce phénomène étant surtout notable chez les acquéreurs âgés d'au moins 70 ans (62,0% d'entre eux achètent des logements en collectif).

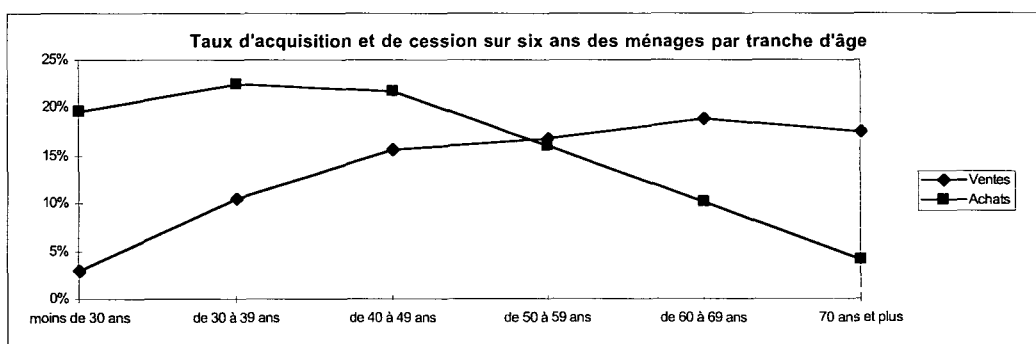
En moyenne sur six ans, les « moins de 30 ans » représentent moins de 4% des vendeurs, aussi bien pour les maisons individuelles que pour les logements collectifs.

Leur part dans les ventes d'appartements ou de chambres a d'ailleurs régulièrement baissé, de 5,2% en 1991 à 2,8% en 1996. A l'opposé, les ventes de logements en immeuble collectif des « 70 ans ou plus » passent de 17,4% à 20,0%. Les autres tranches d'âge, qui n'ont pas de tendance d'évolution marquée, se répartissent de manière quasiment égale le reste des ventes d'appartements ou de chambres (autour de 20% pour chacune d'entre elles). Les personnes âgées de 30 à 39 ans ne représentent en moyenne que 14,5% des vendeurs de maisons individuelles. Les classes d'âges supérieures regroupent chacune un peu plus de 20% des ventes. La part des « 70 ans et plus » a progressé de plus de deux points en six ans ; elle atteint ainsi 22,0% en 1996. La part des « 30 à 39 ans » est passée, en contrepartie, de 15,3% à 13,7% des ventes de maisons individuelles.

LOGEMENT



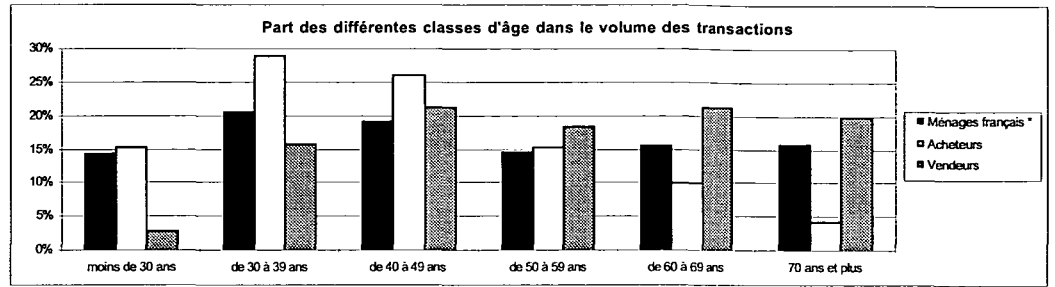
Les maisons individuelles représentent plus de la moitié des ventes pour presque toutes les classes d'âge. Seuls les plus jeunes propriétaires (moins de 30 ans) se défont d'appartements ou de chambres dans plus de la moitié des cas (55,4% en moyenne sur six ans). La répartition des ventes au sein de chaque tranche d'âge a évolué. Les « moins de 30 ans », qui vendent en 1991 en grande majorité des logements collectifs (60,8%), vendent en 1996 exactement dans les mêmes proportions des maisons individuelles ou des appartements. Pour toutes les autres classes d'âge, la tendance est la même (augmentation de la part de l'individuel), mais dans des proportions moins importantes.



Pour les achats comme pour les ventes, il s'agit du cumul sur les six années du nombre de vendeurs appartenant à une classe d'âge rapporté au nombre de ménages français ayant un chef de ménage appartenant à cette même classe d'âge au recensement de 1990.

En comparaison des structures par classe d'âge de l'ensemble des ménages français, les personnes âgées de plus de 60 ans (31,3% de la population totale) sont nettement sur-représentées au sein des vendeurs (41,3%), mais sous-représentées parmi les acheteurs (14,3%). Cette différence de structure est évidemment liée à celle que l'on a précédemment évoquée pour les retraités. En revanche, pour les moins de 40 ans (34,9% de la population), c'est le phénomène inverse qui est, de façon logique, observé : sur-représentation parmi les acheteurs (44,2%) et sous-représentation parmi les vendeurs (18,8%).

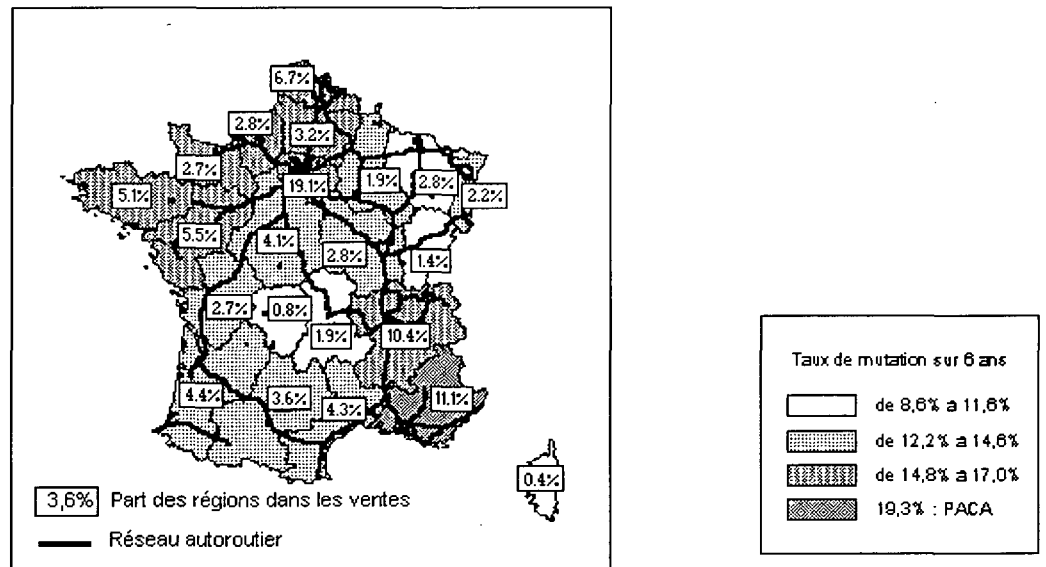
LOGEMENT



* : il s'agit de la répartition par tranche d'âge des personnes de référence de l'ensemble des ménages français.

Fortes disparités du taux de mutation entre les régions

Au niveau national, le taux de mutation entre 1991 et 1996 est proche de 15%, ce qui signifie que 15 logements sur 100 recensés en 1990 ont changé de propriétaire durant ces six années. Huit régions sont au-dessus de la moyenne nationale. Elles sont situées principalement dans le nord, nord-ouest, ainsi que dans le sud-est de la France. En région Rhône-Alpes, le taux de mutation est très proche de la moyenne nationale (14,8%). Le marché le plus actif se situe en Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA), où le taux de mutation sur six ans est de 19,3%. L'Île-de-France ne se place qu'au cinquième rang, avec un taux de mutation de 15,8%. Cependant, elle regroupe à elle seule 19,1% des ventes, soit un volume moyen de plus de 125 000 logements vendus tous les ans. Les régions PACA et Rhône-Alpes suivent loin derrière, avec respectivement 11,1% et 10,4% des ventes. La région où le marché est le moins actif est le Limousin, avec un taux de mutation sur six ans de 8,6% et seulement 0,8% des ventes.



Dans cinq régions seulement il s'est vendu plus d'appartements que de maisons individuelles entre les années 1991 et 1996. Ce sont précisément les cinq régions où les appartements représentent plus de la moitié du parc de résidences principales. C'est ainsi que 70,7% des logements vendus en Île-de-France sont des logements collectifs, ce pourcentage étant de 73,1% en PACA et 65,2% en Rhône-Alpes. Ces trois régions concentrent les plus grosses parts du marché immobilier français. On observe le même phénomène dans deux autres régions pour lesquelles les volumes de vente sont nettement plus faibles : l'Alsace et la Corse, où la part des logements collectifs dans les logements vendus est respectivement de 58,1% et de 61,3%. On peut rapprocher cette constatation du fait que ces régions, la Corse exceptée, sont parmi les plus urbanisées de France. Cependant, en Nord-Pas-de-Calais, qui peut être considéré comme la deuxième région en termes d'urbanisation, il se vend moins de 21% de logements collectifs.

LOGEMENT

Les cinq régions dans lesquelles les ventes de logements collectifs sont majoritaires sont également des régions où les parts des ventes de logements neufs sont élevées (20% de neuf en Alsace, 19% en Rhône-Alpes, 17% en PACA, 19% en Corse et, dans une moindre mesure, 14% en Ile-de-France). On peut y ajouter les régions du sud (Languedoc-Roussillon avec 18% de neuf, Midi-Pyrénées avec 19% et Aquitaine avec 14%).

Les cinq régions à fort taux de ventes de logements collectifs sont également celles où les prix moyens sont les plus élevés, avec en tête l'Ile-de-France (840 000 F), suivie de PACA (654 000 F) puis de l'Alsace (531 000 F), de la Corse (513 000 F) et de Rhône-Alpes (478 000 F). Les résultats élevés relevés en Ile-de-France et PACA peuvent être expliqués par une proportion de logements vendus en milieu urbain supérieure à 88%. Le prix moyen dans les autres régions varie entre 349 000 F (Limousin et Auvergne) et 439 000 F (Aquitaine).

Les âges moyens des acheteurs et des vendeurs varient avec la région. Ainsi, l'acheteur moyen dans le nord et l'est de la France est comparativement plus jeune que dans les autres régions ; la moyenne d'âge s'y situe en effet entre 40 et 42 ans. En revanche, sur les bords de la Méditerranée, en Aquitaine et en Basse Normandie, l'acquéreur est âgé en moyenne de plus de 46 ans. La part des « plus de 60 ans » y est nettement plus forte que la moyenne nationale (14,2%) : 19,4% en Basse Normandie, 18,4% en Aquitaine et entre 16 et 18% sur les bords de la Méditerranée.

Les vendeurs sont plus âgés dans l'ouest et le centre de la France ainsi qu'en PACA et en Corse. L'âge moyen est supérieur à 57 ans dans ces régions et il dépasse même 59 ans en Corse. Plus de la moitié des vendeurs (51%) ont d'ailleurs plus de 60 ans en Corse. Les vendeurs les plus jeunes se trouvent en Ile-de-France et en Alsace : environ 53 ans en moyenne. Les parts des « moins de 40 ans » dans ces régions sont les plus fortes de France (plus de 23% en Alsace et près de 25% en Ile-de-France, alors que la moyenne nationale est proche de 18%), tandis que les parts des vendeurs de « 60 ans ou plus » y sont les plus faibles (un peu plus de 36% en Ile-de-France et moins de 35% en Alsace).

Le taux moyen d'acheteurs étrangers en France est de 7%. Les régions où les parts des acheteurs étrangers sont les plus importantes sont principalement des régions frontalières (en Alsace, près de 12% des acheteurs sont étrangers ; en Lorraine, ils sont 8%) ou celles à fort attrait touristique ou économique (ils sont 10% en Ile-de-France, et respectivement 12% et 11% en PACA et Corse). Le taux d'acheteurs étrangers ne dépasse pas 7% dans les autres régions.

Les logements neufs et anciens

La distinction faite dans l'enquête entre neuf et ancien repose sur une notion fiscale.

Est considéré comme neuf, donc assujéti à la TVA, le logement :

- vendu en état futur d'achèvement,

ou

- vendu après achèvement mais à la double condition que la vente intervienne dans les cinq ans suivants et qu'elle n'ait pas été précédée entre temps d'une autre mutation à titre onéreux et consentie à une personne n'ayant pas la qualité de marchand de biens.

Est considéré comme ancien, donc assujéti aux droits de mutation réduits, le logement :

- vendu plus de cinq ans après l'achèvement,

ou

- vendu avant l'expiration de ce délai mais ayant déjà fait l'objet d'une mutation à titre onéreux postérieure à l'achèvement et consentie à une personne n'ayant pas la qualité de marchand de bien.

Par ailleurs, l'enquête recense également les achats en exonération de droits et les achats par les marchands de biens, lesquels supportent uniquement une taxe de publicité foncière à 0,6%.