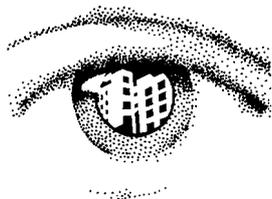


## DIX ANS DE MUTATIONS DE LOGEMENTS NEUFS ET ANCIENS

Clotilde THIENNOT



En dix ans, de 1991 à 2000, plus de 7 millions de logements ont fait l'objet d'une transaction. L'activité du marché immobilier est un peu plus intense chaque année et les prix pratiqués sont orientés à la hausse. Selon l'année, 85 à 92 % des transactions concernent des logements anciens. Mais le marché du logement neuf, davantage soumis aux fluctuations conjoncturelles, a profité des mesures d'incitation à l'investissement locatif.

La moitié des logements vendus sont des maisons de plus de cinq ans. La taille des logements a augmenté au cours de ces dix ans pour les maisons anciennes et les appartements neufs.

Les vendeurs sont en moyenne nettement plus âgés que les acheteurs. 39 % des vendeurs sont retraités, alors que ceux-ci ne représentent que 30 % des chefs de ménage dans l'ensemble de la population. A contrario, 45 % des acheteurs exercent une activité de cadre ou une profession intermédiaire, proportion double de leur poids dans la population (24 %).

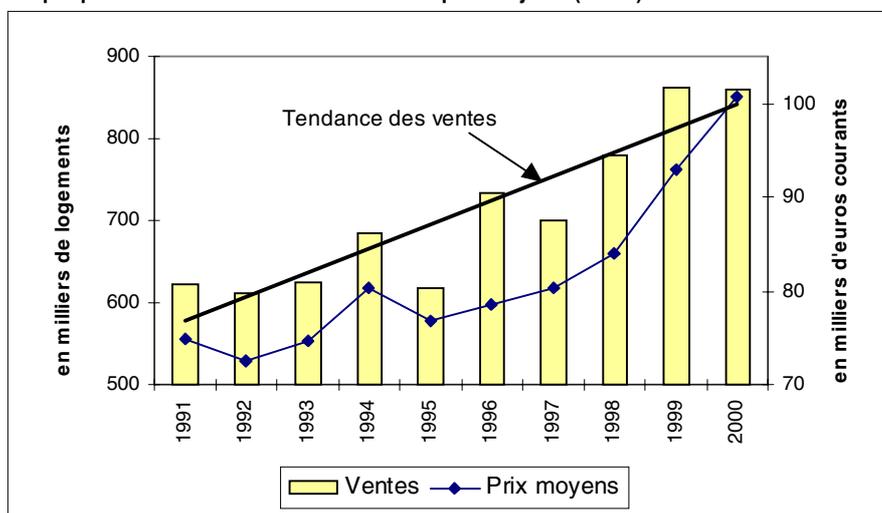
Île-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Rhône-Alpes sont les trois régions qui enregistrent le plus de transactions. Mais la proportion des ventes de maisons individuelles y est plus faible que dans la plupart des autres régions.

**Le nombre de ventes annuelles de logements progresse de 40 % en dix ans**

Entre 1991 et 2000, le nombre annuel de logements vendus a connu une forte progression (+ 40 %). Cette croissance n'est toutefois pas continue. Le volume comme la répartition des ventes sont sujets à des fluctuations annuelles pouvant être très importantes en réponse à la conjoncture économique ou à des modifications des règles fiscales.

Le nombre de transactions est pratiquement stable de 1991 à 1993 (*graphique 1*). Les années 1994 (surtout pour le neuf) et 1996 (principalement pour l'ancien) correspondent à des points hauts de la conjoncture. Ensuite, après un repli en 1997, la hausse est continue jusqu'en 1999, point culminant de la période 1991-2000 avec 862 600 ventes de logements. En 2000, près de 860 000 logements font l'objet de transaction.

Graphique 1 : évolution des ventes et des prix moyens (euros)



Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 1991-2000

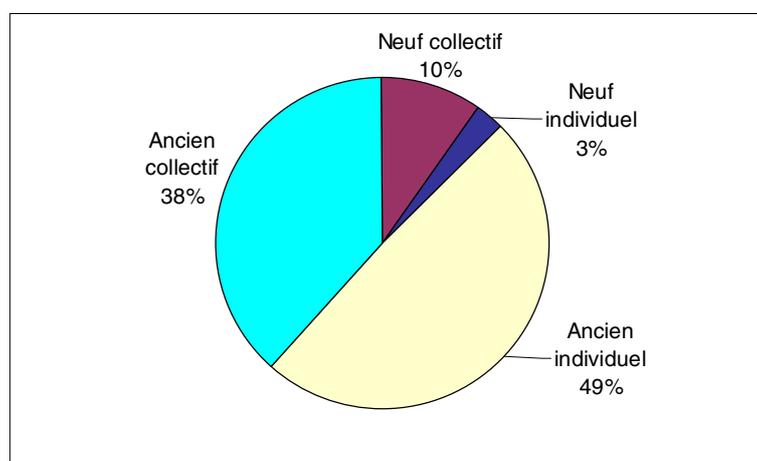
## LOGEMENT

**Le marché de l'ancien représente 87 % des ventes de la décennie**

Les volumes de transactions sont sensiblement identiques pour les logements individuels et collectifs, avec une légère supériorité pour les maisons individuelles. En moyenne, sur la période 1991-2000, 367 000 maisons individuelles et 342 500 appartements ont été achetés chaque année, soit respectivement 52 % et 48 % des achats de logements. Cette répartition est comparable à celle du parc, composé de 56 % de maisons et de 44 % d'appartements en 1999, selon le recensement de la population.

Les logements anciens constituent l'essentiel des mutations (*graphique 2*). Parmi les logements vendus au cours des années 90, 87 % étaient anciens et 13 % neufs (*encadré*). Cette prépondérance de l'ancien s'est accrue tout au long de la période, excepté entre 1997 et 1999, où l'impact des mesures d'incitations fiscales (dispositif Périssol) a conduit à une progression sensible des ventes dans le neuf. En 2000, la proportion des logements anciens a augmenté jusqu'à atteindre 92 % des ventes.

Graphique 2 : répartition des ventes sur dix ans



Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 1991-2000

De 1991 à 2000, les maisons anciennes représentent près de la moitié des ventes et les appartements anciens un peu moins de 40 %. La part des ventes d'appartements neufs a oscillé autour de 10 %, tandis que celle des maisons neuves est restée stable autour de 3 %. L'année 2000 se caractérise par une hausse de la proportion de ventes d'appartements anciens (42 %) et par une baisse de celles d'appartements neufs (6 %).

**Forte hausse du prix des maisons anciennes sur dix ans**

Tout au long de la période considérée, les prix moyens des transactions tendent à augmenter (*graphique 3*). La hausse s'accélère à partir de 1998. Les prix des transactions demeurent nettement plus élevés dans le neuf que dans l'ancien. Ce sont les prix des appartements anciens qui ont le moins progressé.

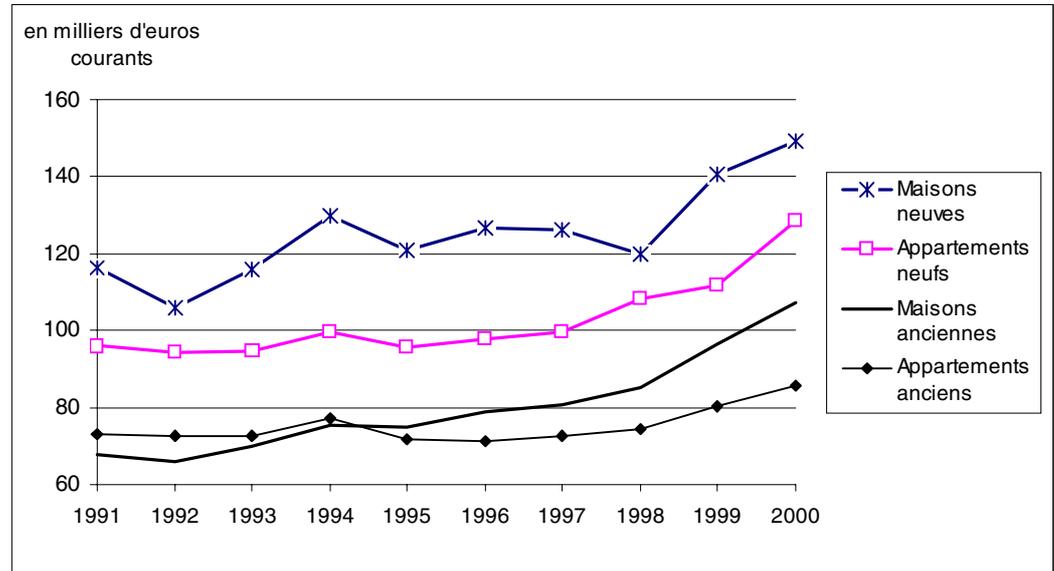
Dans l'ancien, le prix moyen des transactions a crû beaucoup plus vite pour les maisons que pour les appartements. Depuis 1996, le prix moyen d'une maison est significativement plus élevé que celui d'un appartement. Le montant moyen d'une transaction pour une maison est passé de 67 600 euros en 1991 à 107 300 euros en 2000, soit une augmentation de 59 %. Pour les appartements, la hausse n'est que de 17 % et le montant moyen qui était de 72 900 euros en 1991 atteint 85 600 euros en 2000.

Dans le neuf également, le montant moyen des transactions de maisons est plus élevé que celui des appartements. Pour les maisons, il est passé de 116 200 euros à 149 200 euros en dix ans (+ 28 %) alors que pour les apparte-

## LOGEMENT

ments, il était de 96 000 euros en 1991 et de 128 400 euros en 2000 (+ 34 %). L'année 1994 se distingue à la fois par un volume important de transactions et par des prix élevés, pour les maisons comme pour les appartements.

**Graphique 3 : évolution du prix moyen des transactions (euros courants)**

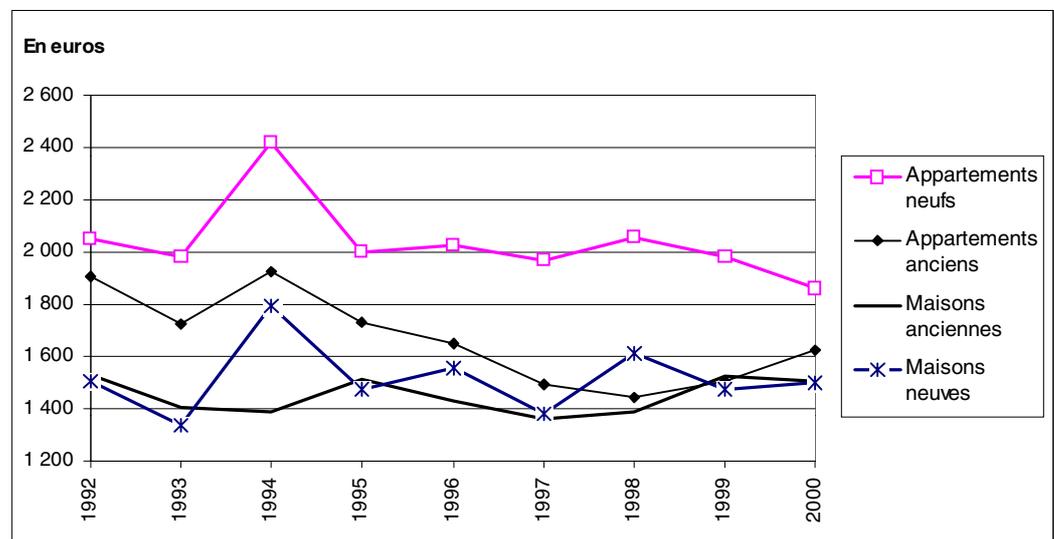


Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 1991-2000

Les prix moyens au mètre carré sont, de façon générale, plus élevés pour le neuf que pour l'ancien, pour un appartement que pour une maison. Ils atteignent un maximum en 1994, à l'exception des maisons anciennes, dont le prix au mètre carré est resté stable sur toute la période (graphique 4).

A partir de 1994, le prix moyen au mètre carré d'un appartement ancien a baissé continûment jusqu'en 1998 (de 1 930 euros/m<sup>2</sup> en 1994 à 1 450 euros/m<sup>2</sup> en 1998), puis s'est redressé (1 630 euros/m<sup>2</sup> en 2000). Le prix moyen au mètre carré d'une maison neuve est parmi les moins élevés (1 500 euros/m<sup>2</sup> en moyenne sur l'ensemble de la période), alors que le montant moyen d'une transaction de maison neuve est le plus élevé. Cela résulte de la taille du logement qui de plus s'agrandit. Le prix moyen au mètre carré d'un appartement neuf est resté stable de 1995 à 1998 (à environ 2 000 euros/m<sup>2</sup>) avant de décroître.

**Graphique 4 : prix moyens au mètre carré (euros/m<sup>2</sup>)**



Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 1991-2000

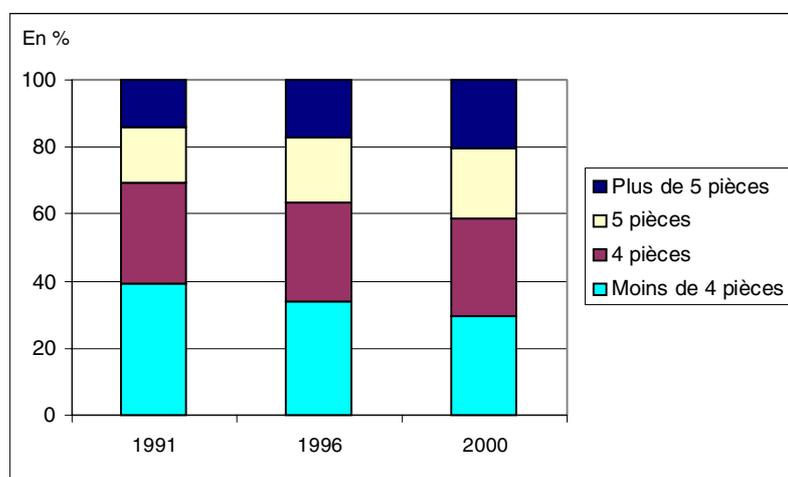
## LOGEMENT

### **Les transactions portent sur des logements de plus en plus spacieux**

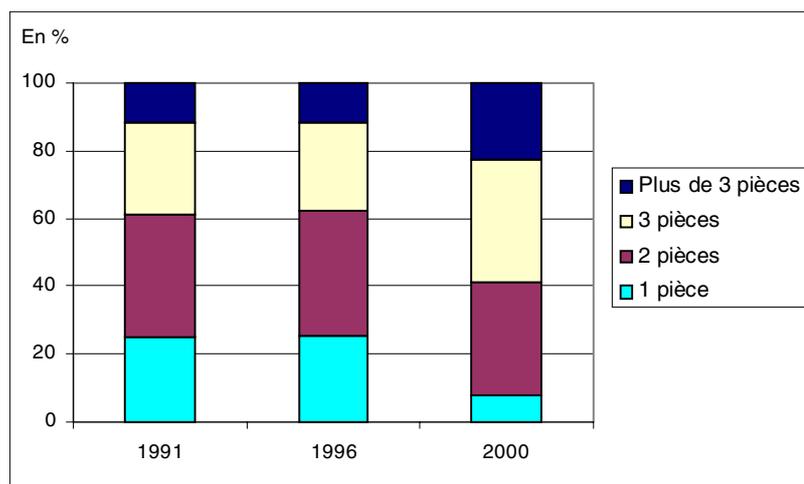
La part des logements de grande taille parmi les mutations a augmenté entre 1991 et 2000. L'Insee observe par ailleurs une augmentation de la taille des habitations principales du parc immobilier entre les deux derniers recensements. L'augmentation du nombre de pièces par logement est plus nette pour les transactions de maisons anciennes (*graphique 5*) et les appartements neufs (*graphique 6*) que pour les autres types de logements.

Ainsi, pour les maisons anciennes, la part des logements de plus de cinq pièces dans l'ensemble des ventes augmente de 14 % à 20 %, au détriment essentiellement des maisons de moins de quatre pièces. Pour les appartements neufs, les ventes de logements de plus de trois pièces deviennent systématiquement plus fréquentes à partir de 1996, passant d'environ 40 % des transactions à près de 60 % en 2000. Au contraire, les ventes de studios s'écroulent : elles représentaient plus du quart des appartements neufs vendus jusqu'en 1998, 17 % en 1999, et moins de 8 % en 2000. Cette augmentation de la taille des logements explique donc en partie la tendance à la hausse du montant moyen des transactions.

Graphique 5 : taille des maisons anciennes



Graphique 6 : taille des appartements neufs



Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 1991-2000

Sur l'ensemble de la période, le logement individuel le plus vendu est une maison de 4 pièces dans le neuf, mais de moins de 4 pièces dans l'ancien ; quant à l'appartement neuf le plus vendu, il s'agit du deux-pièces. Pour les appartements anciens, la répartition entre les diverses tailles (studios, deux-pièces, trois-pièces et appartements de quatre pièces et plus) s'équilibre.

## LOGEMENT

### **Les retraités vendent, les cadres achètent**

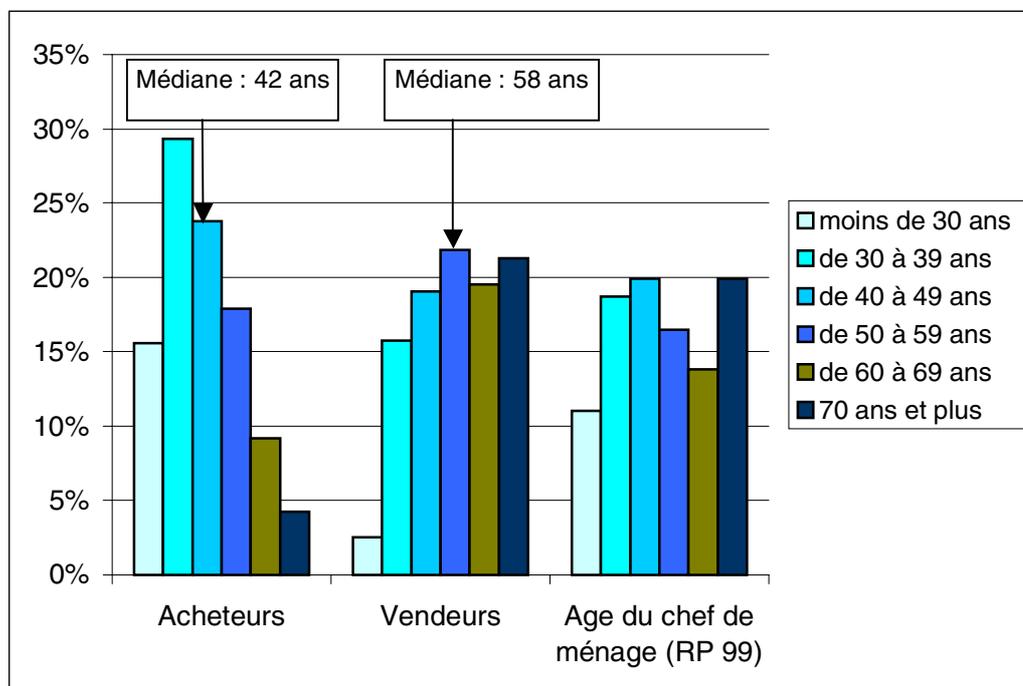
En 2000, la plupart des acheteurs (95 %) et des vendeurs (87 %) sont des personnes physiques. Les autres catégories d'acteurs sont principalement les promoteurs (7 % des vendeurs en 2000) et les marchands de biens. La grande majorité des transactions s'effectue entre deux personnes physiques ; cette proportion a nettement progressé ces dernières années : 77 % en 1991, 83 % en 2000.

La position d'une personne dans le cycle de vie explique largement que celle-ci soit acquéreur ou vendeur d'un bien immobilier. Les acheteurs sont plus jeunes que les vendeurs.

En 2000, l'âge médian des premiers est de 42 ans alors que celui des seconds est de 58 ans. Près de 30 % des acheteurs ont entre 30 et 39 ans ; puis, la fréquence d'achat diminue quand l'âge s'élève (*graphique 7*). En revanche, 41 % des vendeurs ont entre 40 et 59 ans ; très peu (3 %) ont moins de trente ans. C'est aux âges élevés qu'on se dessaisit de son patrimoine. Alors que la population des chefs de ménage est composée de 34 % d'individus âgés de 60 ans ou plus au recensement de 1999, les seniors sont très nettement sous-représentés parmi les acheteurs (seulement 13 % d'entre eux), et sensiblement sur-représentés parmi les vendeurs (41 %).

Pour ces raisons, les retraités sont bien plus rarement acheteurs (12 %) que vendeurs (39 %). Il faut souligner que le poids des retraités parmi les vendeurs a connu une hausse de huit points sur dix ans, alors que leur part dans la population n'a augmenté que de deux points entre les deux derniers recensements.

Graphique 7 : âge des acheteurs et des vendeurs en 2000



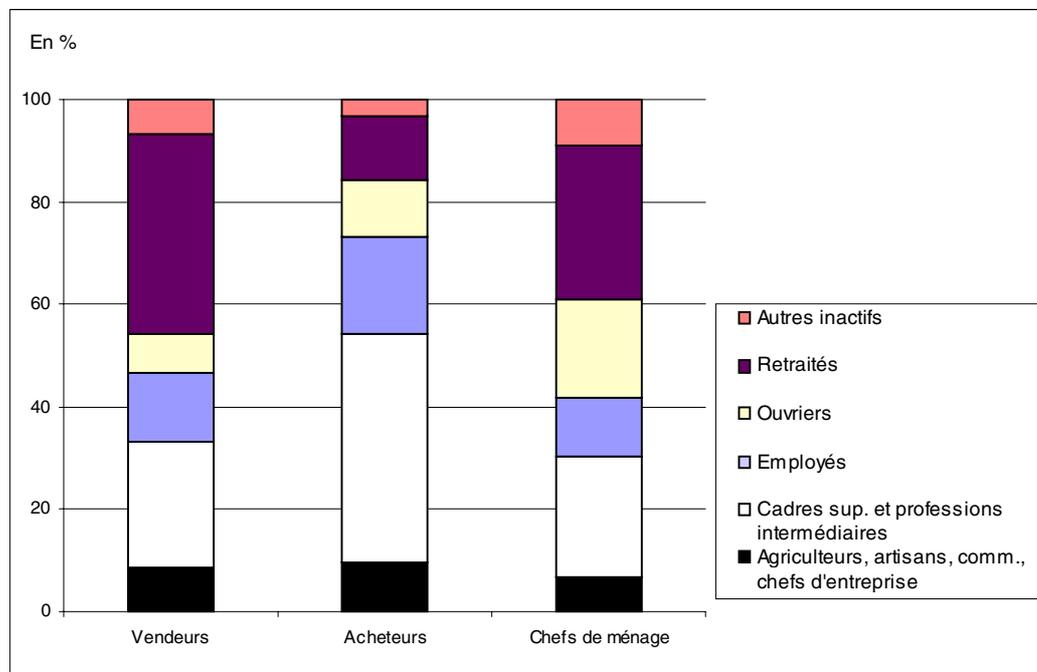
Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 2000

La possession d'un patrimoine immobilier est liée au niveau de revenu, et plus largement à l'appartenance à une catégorie sociale. La probabilité d'acquérir ou de vendre, le type de bien (maison ou appartement) acheté ou vendu dépendent pour une bonne part de la catégorie socioprofessionnelle de l'intéressé.

## LOGEMENT

Les catégories d'actifs salariés sont plus souvent « acheteuses » que « vendeuses », en raison de l'orientation fortement « vendeuse » de la catégorie des retraités (et subsidiairement de celle des autres inactifs). Près de la moitié des acheteurs exercent une profession intermédiaire ou de cadre supérieur ; mais cette catégorie ne compte que pour un quart des vendeurs (*graphique 8*).

Graphique 8 : répartition des acheteurs et des vendeurs par PCS en 2000



Sources : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 2000, INSEE recensement de la population 1999

Les ouvriers sont moins présents sur le marché immobilier que les autres salariés. Ils sont aussi avec les employés et les autres inactifs moins souvent propriétaires que les autres catégories. Le nombre des transactions auxquelles ils participent est faible au regard de leur importance démographique : ils représentent 19 % des chefs de ménage, mais seulement 11 % des acheteurs et 8 % des vendeurs.

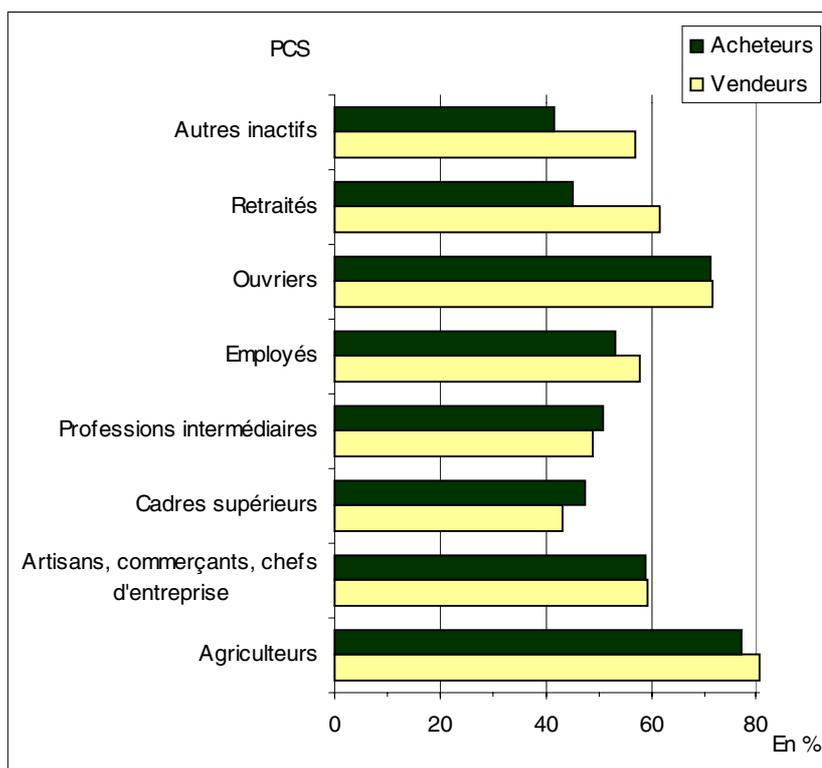
Les agriculteurs, les artisans, les commerçants ou les chefs d'entreprise sont aussi souvent acheteurs que vendeurs. Mais leur proportion parmi les acheteurs a reculé de 4 points en dix ans ; elle a décliné plus vite que le poids de ce groupe dans la population « témoin » des chefs de ménage, qui n'a baissé que d'un point entre les recensements de 1990 et 1999. Pour ces non salariés, leur fréquence de participation aux transactions reste représentative de leur poids dans la population d'ensemble.

Les acteurs du marché immobilier ont des caractéristiques différentes selon qu'ils interviennent sur le marché des appartements ou celui des maisons. Pour les personnes physiques, la moitié des transactions concernent des maisons, à l'achat comme à la vente. Les agriculteurs et, de façon moins évidente, les ouvriers effectuent plus de 70 % de leurs transactions dans l'individuel (*graphique 9*). Les cadres, en général plus urbanisés, se tournent moins d'une fois sur deux vers une maison individuelle (43 % pour les cadres supérieurs).

Les inactifs, retraités ou non, sont le plus souvent vendeurs de maisons et acheteurs d'appartements. Les autres groupes sociaux manifestent le même comportement à l'achat et à la vente : les achats de maisons (d'appartements) sont aussi fréquents que les ventes de maisons (d'appartements), quel que soit le niveau de préférence pour l'habitat individuel.

## LOGEMENT

Graphique 9 : proportion de maisons individuelles dans les achats ou les ventes selon la PCS en 2000

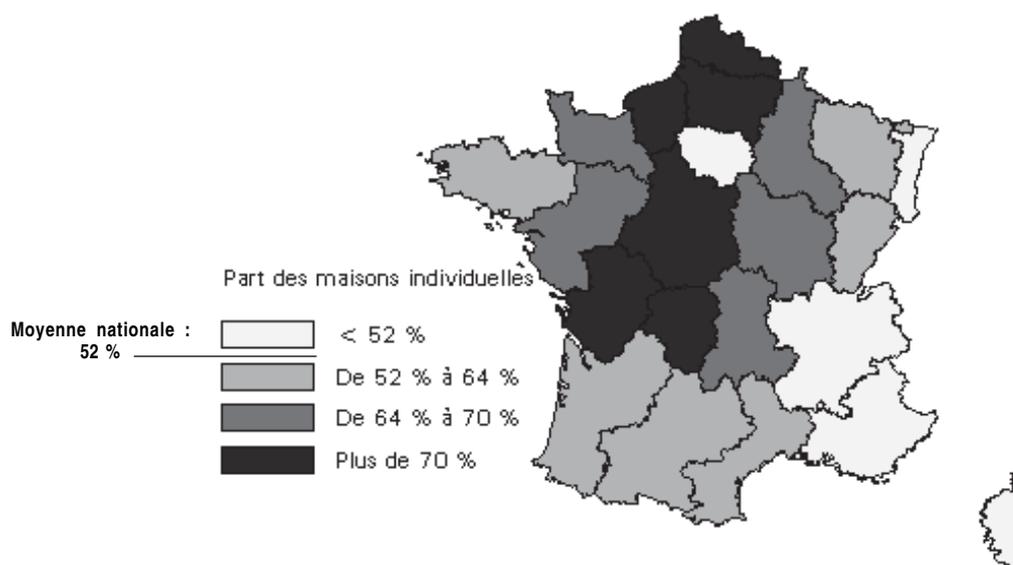


Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 2000

### Moins de maisons individuelles vendues en Île-de-France, en Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Rhône-Alpes

La préférence pour la maison individuelle s'exprime de façon très contrastée selon les régions. Ainsi, selon le recensement de 1999, un quart seulement des résidences principales sont des logements individuels en Île-de-France contre les trois-quarts dans le Nord-Pas de Calais. Le marché de l'immobilier reflète ces fortes disparités. La part des maisons individuelles dans les ventes de logements varie de 29 % à 80 % (carte).

Carte 1 : part des maisons individuelles dans les ventes de 1992<sup>1</sup> à 2000



Source : METATTM/DAEI/SES/EXISTAN 1992-2000

<sup>1</sup> En 1991, la Lorraine et la Corse n'ont pas été enquêtées. Les données présentes ici sont donc celles de 1992 à 2000.

## LOGEMENT

Dans cinq régions, la proportion de transactions portant sur des maisons individuelles est très inférieure à la moyenne nationale (52 %) : l'Île-de-France et Provence-Alpes-Côte d'Azur (29 %), la Corse (31 %), Rhône-Alpes (36 %) et l'Alsace (41 %). Parmi elles se trouvent les régions où s'effectuent le plus de mutations : l'Île-de-France, Rhône-Alpes et PACA comptabilisent à elles seules 44 % des transactions. En revanche, dans le Nord et dans les régions intérieures (l'Île-de-France mise à part), les ventes de maisons sont largement majoritaires (plus de deux ventes sur trois).

### Encadré

#### Source et définitions

L'enquête EXISTAN est effectuée par enquêteurs auprès des centres des impôts, où sont recueillies des informations disponibles sur les extraits d'actes notariés, selon un plan de sondage à deux degrés (premier degré : communes ; second degré : extraits d'actes).

Les mutations comptabilisées dans l'enquête sont celles :

- effectuées à titre onéreux de gré à gré (ventes ou adjudications),
- concernant des locaux à usage d'habitation,
- concernant des biens situés en métropole,
- effectuées sur une année civile.

#### Les logements neufs et anciens

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

Est considéré comme neuf le logement assujetti à la TVA, c'est-à-dire :

- vendu en état futur d'achèvement,
- ou
- vendu après achèvement dans les cinq ans suivant la construction, mais n'ayant pas fait l'objet d'une vente précédemment (sauf à un marchand de biens).

Est considéré comme ancien le logement assujetti aux droits de mutation, c'est-à-dire :

- vendu plus de cinq ans après l'achèvement,
- ou
- vendu avant cinq ans, mais ayant déjà fait l'objet d'une vente à une autre personne qu'à un marchand de biens.

Par ailleurs, l'enquête recense également les *achats en exonération de droits (c'est-à-dire faits par l'Etat et les collectivités)* et les *achats par les marchands de biens*, lesquels supportent uniquement une taxe de publicité foncière réduite à 0,6 %. Ces deux types de ventes ne concernent que peu de mutations (3 % pour les dix ans considérés). Ils sont exclus de la présente étude.

Pour en savoir plus

Les résultats détaillés de l'enquête de 1992 à 2000 sont disponibles sur le site du Ministère [www.equipement.gouv.fr/statistiques](http://www.equipement.gouv.fr/statistiques)

*Nota : les données des années 1995 à 1998 ont été révisées.*

Après l'exercice 2000, l'enquête n'est plus réalisée pour l'ensemble des régions.

Précédentes publications :

SES Infos Rapides n° 170 (novembre 2001) – Les ventes de logements neufs et anciens en 1999  
Données Détaillées du SES (novembre 2001) – Les ventes de logements neufs et anciens en 1999  
Note de synthèse du SES n° 121 (janvier-février 1999) – Les ventes de logements en France de 1991 à 1996

