

Immobilier ancien dans les années 2000 : les jeunes plus enclins à acheter pendant la période de hausse des prix

L'augmentation des prix des logements dans les années 2000 n'a pas bouleversé la distribution des transactions entre particuliers dans l'immobilier ancien. Les particuliers vendent essentiellement au sein de leur génération et des générations plus jeunes. En outre, les moins de 45 ans achètent toujours plus qu'ils ne vendent contrairement aux plus de 45 ans.

Cependant, ce comportement d'achat des jeunes générations se renforce entre 2000 et 2006, période de forte augmentation des prix. Dans le même temps, les prix à l'achat comme à la vente varient selon les générations.

De 2000 à 2010, le prix des logements anciens a doublé. Dans le même temps, le nombre de transactions a légèrement augmenté de 2000 à 2006, passant de 562 000 à 582 000 logements (hors indivisions familiales et transactions impliquant une personne morale). Il a ensuite fortement diminué pendant la crise de 2008 (- 21 % par rapport à 2006) puis remonté en 2010. Parallèlement, les conditions de crédit se sont assouplies sous l'effet conjugué de la baisse des taux et de l'augmentation de la durée d'emprunt. Le volume global de l'encours de crédit à l'habitat des ménages a donc fortement augmenté. Ces fluctuations ont affecté différemment les générations, aussi bien en termes de nombre d'achats et de ventes qu'en termes de hausse de prix.

Des fluctuations qui déforment peu la répartition globale des achats et des ventes par tranche d'âge

Durant les années 2000, indépendamment de la hausse des prix et de la crise de 2008, les acheteurs et les vendeurs de tous âges ont échangé sur le marché immobilier de l'ancien. Les plus jeunes, en particulier les 30-39 ans, très nombreux parmi les acheteurs, achètent à des vendeurs de tous âges ; mais de façon générale, l'âge du vendeur est plutôt proche de celui de l'acheteur. Ainsi, les échanges sont plus nombreux entre les vendeurs d'une tranche d'âge et les acheteurs de la même tranche et de celle plus jeune (tableau 1).

Ainsi, en 2000, en se restreignant aux plus de 20 ans, une transaction sur cinq se conclut entre acheteurs et vendeurs de la même tranche d'âge (19,8 % des transactions en 2010). La part des transactions entre vendeurs d'une tranche d'âge et acheteurs de la tranche d'âge directement plus jeune (sur l'ensemble des plus de 20 ans) est de 22,8 % en 2000 et 22,3 % en 2010.

Le cycle de vie (définitions) explique en partie ces transferts. En effet, les besoins en logement d'un acheteur

sont plus proches des besoins de sa tranche d'âge et de celle immédiatement plus âgée que de ceux des tranches d'âge plus éloignées ou plus jeunes. La distribution des montants échangés entre tranches d'âge est très proche de celle du nombre de transactions de logements.

Tableau 1 : pourcentage de transactions
par tranche d'âge d'acheteurs et
de vendeurs en 2010

	Âge de l'acheteur						Ensemble : 20 - 99 ans
	20- 29 ans	30- 39 ans	40- 49 ans	50- 59 ans	60- 69 ans	70 ans et plus	
30 - 39 ans	5,2	7,8	4,1	2,4	1,3	0,4	21,2
40 - 49 ans	3,8	7,7	5,2	3,0	1,6	0,5	21,8
50 - 59 ans	3,3	6,2	4,7	3,2	1,9	0,7	19,9
60 - 69 ans	2,9	5,7	4,6	3,4	2,2	0,8	19,7
70 ans et plus	2,0	3,7	3,2	2,6	1,8	0,7	14,1
Ensemble : 20 - 99 ans	18,4	32,1	22,3	15,0	9,0	3,3	100,0

Note : en 2010, 4,7 % de l'ensemble des transactions de logements anciens étaient conclues entre un acheteur âgé de 40 à 49 ans et un vendeur âgé de 50 à 59 ans. En 2010, 9 % de l'ensemble des transactions de logements anciens étaient conclues entre un acheteur âgé de 60 à 69 ans et un vendeur âgé de 20 à 99 ans. Les vendeurs âgés de 20 à 29 ans n'étant pas assez nombreux, les transactions les concernant ne figurent pas spécifiquement dans le tableau mais sont intégrées dans les pourcentages globaux.

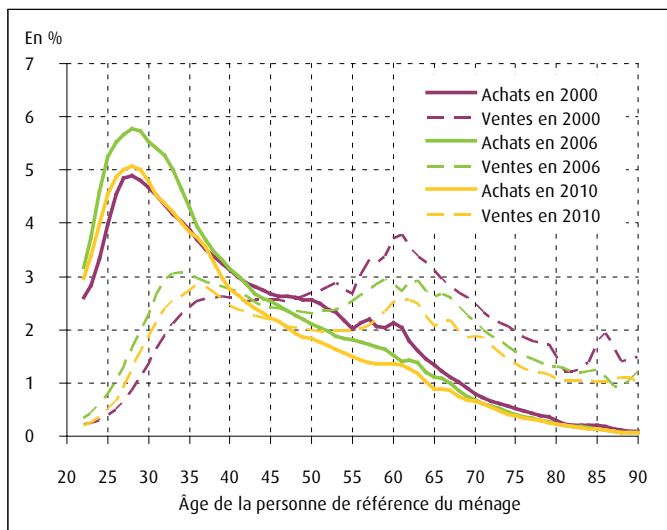
Champ : France entière.

Source : bases notariales en 2010

Les jeunes générations réagissent différemment de leurs aînés dans les années 2000

Malgré les évolutions du marché de l'ancien dans les années 2000, le profil par âge des achats et des ventes rapporté au nombre de ménages évolue peu entre 2000 et 2010. Le pic des achats se situe toujours vers 28 ans pour la personne de référence du ménage (graphique 1). Les achats décroissent ensuite tout au long de la vie. De même, le pic des ventes reste à environ 61 ans pour la personne de référence du ménage. Cela tient au fait que les facteurs incitant à l'accession à la propriété sont plus prégnants à certaines périodes de la vie. Les jeunes ménages sont incités à acheter, lors de l'arrivée du premier enfant par exemple. L'âge auquel on devient vendeur net (définitions) fluctue peu, il passe de 48 ans en 2000 à 47 ans en 2010.

Graphique 1 : nombre d'achats et de ventes rapporté au nombre de ménages, selon l'âge de la personne de référence du ménage, en 2000, 2006 et 2010



Note : les courbes présentées ici sont lissées à l'aide de moyennes mobiles centrées. En 2000, 4,7 % des ménages dont la personne de référence avait 30 ans ont acheté un logement ancien et 1,4 % de ces ménages ont vendu un logement ancien.

Champ : France entière.

Sources : Filocom 2001,2007 et 2011 ; bases notariales en 2000, 2006 et 2010

D'autres dynamiques tiennent à des facteurs plus conjoncturels et à l'évolution de la structure des ménages entre 2000 et 2010. Même si l'âge auquel la personne de référence du ménage devient vendeuse nette et acheteuse nette (définitions) évolue peu, les propensions (définitions) à acheter et à vendre selon l'âge changent ponctuellement pour certains groupes d'âge spécifiques. La propension des ménages jeunes, dont la personne de référence a entre 25 et 35 ans, augmente fortement entre 2000 et 2006, pour revenir en 2010 à son niveau initial de 2000. En 2006, ces ménages achètent des appartements plus petits avec moins de pièces qu'en 2000, plus localisés dans l'aire urbaine parisienne et moins dans les très grandes aires urbaines. Ils acquièrent des maisons de surface équivalente à celle de 2000, moins de pavillons et plus de maisons de ville ou de village, restant dans les mêmes tranches d'aires urbaines, majoritairement les très grosses aires urbaines. Cette tendance peut s'expliquer par des réactions d'anticipation des jeunes ménages face aux fortes hausses de prix immobiliers qui ont marqué le début des années 2000 : ceux-ci auraient avancé leur date d'achat pour se prémunir contre de potentielles hausses futures. La baisse des taux des emprunts immobiliers ainsi que l'allongement des durées moyennes des crédits ont facilité le

recours à l'emprunt : du premier trimestre 2001 au quatrième trimestre 2010, le taux moyen se réduit de deux points (de 5,6 % à 3,3 %), et la durée moyenne de crédits augmente de presque quatre ans (166 mois contre 210), d'après le Crédit Logement. Ainsi, malgré la forte hausse des prix immobiliers, le pouvoir d'achat immobilier se restreint peu et l'âge moyen d'accession à la propriété des primo-accédants est en léger recul sur la période : 35 ans et 2 mois entre 2002 et 2006 contre 36 ans entre 1996 et 2002 (d'après « Logement social et accession à la propriété » de Florence Goffette-Nagot et Modibo Sidibé).

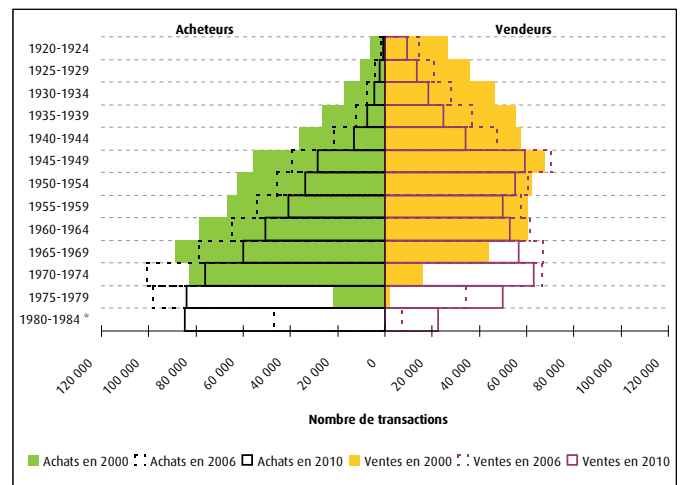
Cette hausse à court terme de la propension à l'achat est néanmoins caractéristique des moins de 40 ans, leurs aînés connaissant une diminution progressive de leur propension à acheter et à vendre sur la période. Par ailleurs, le pic de ventes entre 60 et 65 ans est plus étalé en 2010 : cela est peut-être dû d'une part à la progression du taux d'activité des 60-64 ans depuis 2000, sous l'effet combiné de l'allongement de la durée de cotisation avant le départ à la retraite et de leur entrée plus tardive sur le marché du travail, et d'autre part à l'augmentation de l'espérance de vie. Elle pourrait enfin s'expliquer par un arbitrage différent entre mise en location et vente sur la période.

Des achats et des ventes générationnels qui s'inscrivent dans le cycle de vie

Le nombre de transactions total entre particuliers a diminué en 2010 par rapport au début des années 2000. Il passe de 561 800 à 517 200 transactions entre 2000 et 2010 (méthodologie). Sur la période, les comportements d'achats et de ventes entre les générations évoluent différemment : une partie de ces différences est due à des effets d'âge et l'autre est propre à la conjoncture de la période.

Parmi les évolutions qui tiennent à un effet d'âge, le nombre d'achats par génération diminue sur la période pour toutes les générations sauf pour les générations nées entre 1975 et 1984 (graphique 2). L'augmentation importante des achats opérés par ces dernières s'explique par leur entrée progressive sur le marché immobilier durant la période, et notamment le fait qu'elles étaient trop jeunes pour acheter en 2000 (âgées de 25 ans ou moins). Le nombre de ventes diminue pour les générations nées avant 1965, mais augmente pour les générations qui leur sont postérieures, qui ont atteint en 2010 l'âge où la propension à vendre croît fortement.

Graphique 2 : nombre de transactions par tranche de génération d'acheteurs et de vendeurs



* Pour la génération 1980-1984, seul figure le nombre de transactions pour les années 2006 et 2010.

Note : en 2010, la génération 1945-1949 achète au total 28 400 logements et vend 59 400 logements.

Champ : France entière.

Source : bases notariales en 2000, 2006 et 2010

La hausse des prix entre 2000 et 2010 affecte différemment les générations d'acheteurs et de vendeurs

En 2000, les différences de prix pour le bien de référence (*méthodologie*) sont peu importantes entre les générations. Ces différences se creusent entre 2000 et 2010, notamment sur la période 2000-2006 de hausse globale des prix de l'immobilier. Pour un même bien les différences de prix entre les générations résultent de préférences et de contraintes budgétaires variant d'une génération à l'autre. Par ailleurs, les évolutions de prix (à caractéristiques inchangées) des différents « marchés générationnels » peuvent varier, traduisant des évolutions différenciées de leur tension. Entre 2000 et 2010, l'accroissement des différences de prix observées entre générations traduirait donc les évolutions de tension des marchés.

En 2000, à l'achat, l'amplitude maximale du prix au mètre carré de l'appartement de référence entre les différentes générations est peu importante : la génération 1970-1980 l'achète à 1 390 euros/m² alors que la tranche 1940-1949 investit 140 euros de plus par mètre carré (*graphique 3*).

En 2010, la dispersion des prix est plus forte : la génération née entre 1920 et 1929 paye 2 720 euros/m², la génération 1940-1949 engage 660 euros de plus par mètre carré. Pour les ventes, l'écart entre générations des prix de l'appartement de référence se creuse aussi de 2000 à 2010. Ce contraste est toutefois légèrement moins marqué que pour les achats, car il passe d'une différence de 60 euros/m² en 2000 à 440 euros/m² en 2010. En effet, les conditions de marché des générations d'acheteurs sont davantage segmentées par des contraintes de liquidité qui sont plus fortes au début du cycle de vie. En revanche, ces contraintes pèsent moins pour les vendeurs.

Comme pour les appartements, les différences entre générations des prix d'achats et de ventes de la maison de référence sont peu importantes en 2000 et croissent dès 2006 (*graphique 4*). L'écart de prix pour les achats s'élève à 30 430 euros en 2010 contre 11 000 euros en 2000, et il passe pour les ventes de 10 610 euros en 2000 à 14 030 euros en 2010.

L'évolution des prix n'a pas affecté de manière égale toutes les générations. Trois groupes de générations se différencient.

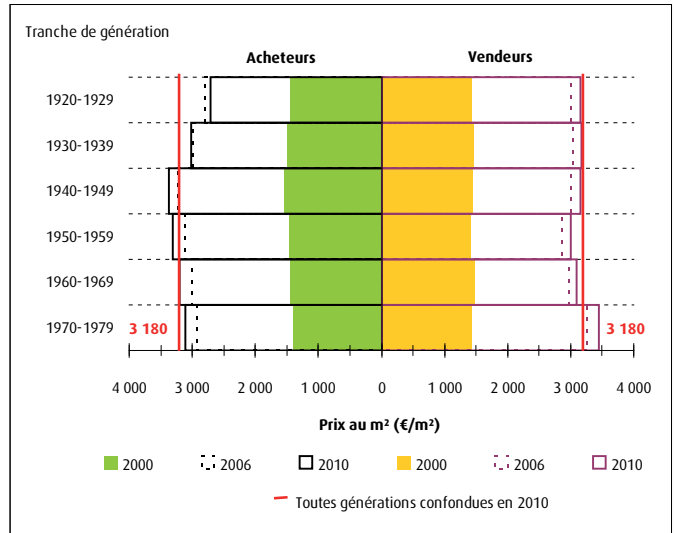
Les générations les plus jeunes, nées entre 1970 et 1979, vendent en 2010 l'appartement de référence au prix le plus cher au mètre carré (3 440 euros/m²). Ce phénomène pourrait s'expliquer par la vente à plus de 40 % à leur génération ou à la génération 1980-1989 massivement demandeuse d'appartements. Par ailleurs, les prix d'achat de cette génération ont augmenté de 141 % pour les appartements et 90 % pour les maisons entre 2000 et 2010, soit les plus fortes hausses sur la période. Le dispositif du NPTZ dans l'ancien, qui concerne la primo-accession, pourrait en partie expliquer la hausse de la demande, et donc des prix d'achat, de cette génération.

Les générations nées entre 1950 et 1969 sont celles qui, avec la génération 1940-1949, achètent en 2010 des appartements et des maisons aux prix les plus chers : la demande de logements de ces générations issues du baby-boom est relativement abondante (*graphique 2*). De plus, les dispositifs d'aide à l'investissement locatif dans l'ancien (Besson-ancien, Borloo dans l'ancien) peuvent avoir renforcé la demande en appartements anciens de ces générations intermédiaires, en âge d'investir pour louer (entre 40 et 60 ans en 2010). En revanche, elles vendent, en 2010, les appartements aux prix les moins chers car leur offre est moins ciblée sur les générations 1980-1989, acheteuses nettes d'appartements.

Les générations les plus anciennes, nées de 1920 à 1939, achètent des appartements et maisons, aux prix les moins élevés ; de même, dans une moindre mesure, les générations les plus récentes, nées entre 1970 et 1979. On ne peut exclure que ces générations âgées et jeunes achètent des logements de moindre qualité, donc moins chers (à type de bien, surface, nombre de pièces et autres caractéristiques égales) - (*méthodologie*), certaines caractéristiques des logements n'ayant pu être prises en compte dans les estimations car non observées

dans les données (existence de travaux de rénovation ou d'isolation thermique par exemple).

Graphique 3 : prix au mètre carré de l'appartement de référence selon la génération de l'acheteur ou du vendeur

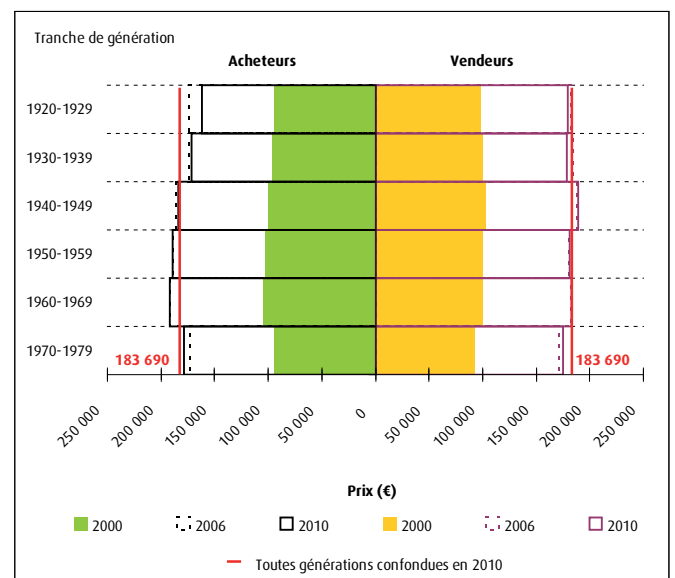


Note : en 2010, la génération 1940-1949 achète l'appartement de référence à 3 370 euros/m² et vend l'appartement de référence à 3 150 euros/m² (*méthodologie*). En 2010, toutes générations confondues entre 1920 et 1979, le prix au mètre carré d'achat et de vente de l'appartement de référence est de 3 180 euros/m².

Champ : France entière.

Source : bases notariales en 2000, 2006 et 2010

Graphique 4 : prix de la maison de référence selon la génération de l'acheteur ou du vendeur



Note : en 2010, la génération 1950-1959 achète la maison de référence à 189 020 euros et la vend à 181 440 euros. En 2010, toutes générations confondues, le prix d'achat et de vente de la maison de référence est de 183 690 euros.

Champ : France entière.

Source : bases notariales en 2000, 2006 et 2010

Méthodologie

Le champ de l'étude est restreint aux transactions de logements anciens entre particuliers et les indivisions familiales sont exclues.

L'appartement de référence est défini comme un appartement de deux pièces de 43 m², doté d'une salle de bain et d'un parking, situé au premier étage, sans cave, construit sur la période de 2000 à nos jours, dont la transaction a été effectuée aux conditions de marché du mois de janvier de l'année 2000.

La maison de référence se définit comme un pavillon de quatre pièces sans dépendance sur deux niveaux, équipé d'une salle de bain, d'un parking, d'une surface de référence de 90 m², d'une surface de référence du terrain de 490 m², construite sur la période de 1992 à nos jours et dont la transaction a été effectuée au mois de janvier de l'année 2000.

Afin de suivre l'évolution du prix d'un bien de référence, on effectue des régressions hédoniques pour chaque type de bien (appartement ou maison), et selon chaque tranche de génération de 10 ans d'acheteurs et de vendeurs. La méthode hédonique consiste à établir une relation, à l'aide d'un modèle économétrique, entre le prix du bien et les caractéristiques de l'ouvrage (type de bien, nombre de pièces, nombre de salles de bain, nombre de parkings, surface, période de construction, présence d'une cave, localisation...), ce qui permet d'évaluer la valeur implicite de ces différentes caractéristiques.

L'évolution temporelle du prix est captée dans le modèle à l'aide de variables indicatrices d'année et de mois. Cette méthode permet de mesurer les évolutions de prix à qualité des logements constante et ainsi d'identifier les écarts relatifs et les évolutions de prix immobiliers de chaque génération à caractéristiques et localisation des logements contrôlées. Ces paramètres sont ensuite recalés sur le prix moyen du bien de référence.

Sources

Les bases notariales recensent la quasi-totalité des transactions immobilières ayant eu lieu sur la France entière une année donnée. Elles intègrent de nombreux paramètres relatifs à la localisation, à la composition, aux caractéristiques techniques et aux éléments du prix du bien immobilier. Elles sont constituées de bases régionales hors Île-de-France (Notaires de France-Perval) et de bases des Notaires Paris-Île-de-France - base Bien - pour la période de 2000 à 2010 (années paires), sur lesquelles le SOeS a procédé aux adjonctions et aux traitements qu'il a définis. Le taux de couverture n'est pas uniforme selon le département. Aussi, un travail de repondération des bases est effectué.

Le champ d'étude se restreint aux particuliers, et à l'immobilier ancien. L'immobilier ancien regroupe les logements de cinq ans ou plus et acquis lors de transactions non soumises à la TVA.

Le Fichier des logements par communes (Filocom) résulte de l'appariement de quatre fichiers gérés par la Direction générale des finances publiques (DGFIP) : le fichier de la taxe d'habitation, le fichier foncier (des propriétés bâties), le fichier des propriétaires et le fichier de l'impôt sur les revenus. Il est fourni tous les deux ans au service statistique du ministère de l'Écologie, du Développement durable, et de l'Énergie (Medde).

Définitions

Vendeur net : situation dans laquelle une tranche d'âge ou de génération comporte davantage de vendeurs que d'acheteurs de logements anciens, par opposition à acheteur net.

Cycle de vie : ensemble de théories et de modèles économiques décrivant la façon dont les choix de consommation, d'épargne, d'achat et de vente d'actifs immobiliers ou financiers des individus ou des ménages évoluent en fonction de leur âge.

Propension à acheter et à vendre : probabilité pour un ménage d'acheter ou de vendre un bien par rapport à l'ensemble des ménages de son âge.

The existing properties market in the 2000s: younger people more inclined to buy in a period of rising prices

The increase in property prices in the 2000s did not profoundly alter the distribution of private transactions for existing properties. Private owners sold, primarily, to people of their own generation or younger. In addition, the under forty-fives were still more frequently buyers than sellers, the converse being the case for the over forty-fives.

However, this purchasing behaviour on the part of the younger generations was reinforced between 2000 and 2006, a period of steep price rises. At the same time, both buying and selling prices varied according to generation.



Sandrine Chaumeron et Pauline Delance, SOeS

le point sur

Commissariat général
au développement durable

Service de l'observation
et des statistiques

Tour Séquoia
92055 La Défense cedex
Mel : diffusion.so.es.cgdd@
developpement-durable.
gouv.fr

Directeur de la publication :
Sylvain Moreau

Rédacteur en chef :
Anne Bottin

Coordination éditoriale :
Claude Baudu-Baret

Conception :
Catherine Grosset

Impression :
Bialec, Nancy (France) utilisant
du papier issu de forêts
durablement gérées.



ISSN : 2100-1634

Dépôt légal : août 2015