



La flambée immobilière dans les villes françaises, une question d'attractivité ?

Par Hervé Alexandre et Claire Juillard

Cette étude propose une lecture originale de la flambée des prix des années 2000 en France. Alors que l'on n'en finit pas d'attendre le retournement de la conjoncture immobilière, elle met en lumière les facteurs d'inégalité structurelle des villes françaises en matière de prix. Surtout, elle tire un premier bilan d'une décennie de hausses inédites.

D'abord, l'étude remet en cause l'idée de "rattrapage" et souligne au contraire combien les inégalités de prix entre les villes françaises se sont fortement creusées pendant la période.

Ensuite, elle révèle que l'attractivité est un facteur supplémentaire de flambée. En particulier, elle laisse apparaître combien l'arrivée de cadres et de retraités en fortes proportions renforce la tension qui pèse sur des marchés locaux déjà hyperspécialisés.

Enfin, l'étude souligne que, si un faible prix n'attire ni ne retient des habitants, la cherté n'est ni un frein suffisant à l'arrivée de nouveaux habitants, ni vraiment une cause de départ, c'est précisément un signe d'attractivité. Entre les villes chères et les villes bon marché, la différence tient donc ici à la place occupée dans les principaux circuits de mobilité résidentielle. Ces circuits sont déterminés par deux principaux mouvements : premièrement, la métropolisation, c'est-à-dire la concentration de plus en plus sélective des ressources, notamment humaines, dans un nombre limité de territoires dans un contexte de forte concurrence urbaine ; deuxièmement, l'essor de l'économie résidentielle, c'est-à-dire le développement d'activités en faveur de la production locale de services et de biens visant la satisfaction des besoins des populations en présence.

Champ de l'étude :

- *Les 100 principales aires urbaines françaises, avec focus sur Paris, Lyon, Marseille-Aix, Lille, Toulouse, Bordeaux, Nice, Nantes, Strasbourg, Rennes, Grenoble et Montpellier qui, du fait qu'elles concentrent la plupart des activités à fort potentiel de développement économique, sont regroupées dans la catégorie des « aires métropolitaines ».*

Période d'observation :

- *La flambée immobilière, sur la période 1999-2006 qui correspond à la dernière période intercensitaire ici exploitée*

Unité d'observation :

- *L'aire urbaine, soit l'ensemble que constitue une ville-centre, sa banlieue et sa couronne périurbaine (déf. Insee)*
- *Pour le collectif : le prix médian au m² / pour l'individuel : le prix unitaire médian*

1. En France, une carte immobilière de plus en plus inégalitaire

La carte immobilière de la France est très contrastée : les aires urbaines y apparaissent particulièrement inégales en termes de niveau de prix. La flambée des années 2000 n'y a rien fait, bien au contraire : plutôt que de niveler les prix, elle a accentué les disparités. Contrairement aux idées reçues, le creusement des inégalités est donc la règle et les phénomènes de « rattrapage », l'exception.

Le prix de la flambée : des prix plancher en 2006 comparables aux prix plafond de 1999

Les aires urbaines françaises ont pour la plupart flambé entre 1999 et 2006 : plus d'une sur deux ont vu leurs prix augmenter d'au moins 90% dans le collectif et de 100% et plus dans l'individuel. La flambée immobilière a littéralement changé la donne : abstraction faite des valeurs extrêmes, le prix le plus faible enregistré en France en 2006 correspond peu ou prou au prix le plus fort enregistré en 1999 : dans le collectif, le mètre carré se vend au prix médian de 1 200 € dans les aires urbaines les moins chères en 2006, alors qu'il se vendait précisément au même tarif dans les aires urbaines les plus chères en 1999 ; dans l'individuel, le prix unitaire médian passe sous la barre des 150 000 € dans seulement vingt aires urbaines en 2006, alors qu'il ne la dépassait que dans dix cas en 1999.

La flambée, un facteur d'inégalités croissantes

Si la flambée immobilière a emporté toutes les aires urbaines à la hausse, elle n'a pas été suivie à l'unisson. Dans le collectif en particulier (les augmentations de prix y fluctuent plus fortement et atteignent des sommets), les taux de croissance varient de 1 à 4 (de 40% à 160%). De fait, les aires urbaines les plus chères en 1999 sont celles qui ont le plus augmenté pendant les années 2000 et les moins chères, celles qui ont le moins augmenté. La symétrie non seulement reproduit mais accentue les disparités. Seuls quelques cas lui font significativement exception. En particulier, les aires métropolitaines qui apparaissaient bon marché en 1999 ont enregistré parmi les plus fortes augmentations de prix. C'est le cas de Marseille-Aix (+161%), Bordeaux (+147%), Montpellier (+147%) et Toulouse (+145%). De quoi révéler le renforcement de la métropolisation et de ses effets sur les dynamiques immobilières.

Trois principaux facteurs de cherté

Au terme de la période de flambée, les aires urbaines françaises les plus chères ont au moins été marquées par l'un des trois effets suivants : l'effet « aire métropolitaine », l'effet « économie résidentielle » et l'effet « satellite » (et/ou « frontière »).

L'effet « aire métropolitaine »

Si les douze aires métropolitaines que compte la France enregistrent des prix qui varient encore significativement, la plupart se caractérise par leur relative cherté. La situation est

parfois nouvelle et révèle dans ce cas un repositionnement qui tient à ce que, dans un contexte de métropolisation accrue, les prix ont en moyenne davantage augmenté dans les aires métropolitaines que dans les autres aires urbaines.

L'effet « économie résidentielle »

Nombre de villes balnéaires (ou d'aires qui en comptent dans leur territoire) se joignent aux aires métropolitaines dans la catégorie des plus chères. Elles se situent : sur la côte méditerranéenne, comme Menton-Monaco (1^{ère} au classement des aires les plus chères de France) et Fréjus (4^e) ; sur le littoral atlantique, dans le Sud-Ouest comme Arcachon (3^e) et Bayonne (7^e) ou dans l'Ouest comme Saint-Nazaire (6^e du fait qu'elle comprend La Baule dans son territoire). La présence de nombreux retraités, de propriétaires de résidences secondaires et de touristes n'est pas des moindres dans ces aires urbaines qui allient cherté et attractivité sous l'effet du développement de leur économie résidentielle.

L'effet « satellite »

Trois aires urbaines situées dans l'orbite de Genève apparaissent aussi parmi les plus chères. Il s'agit d'Annecy (8^e), Annemasse (11^e) et Thonon-les-Bains (13^e). Ces aires bénéficient du rayonnement économique de la deuxième métropole suisse. L'effet « satellite » joue à plein. Il se double d'un puissant effet « frontière » dans un environnement également caractérisé par sa vocation touristique.

2. Derrière la carte immobilière, la géographie de l'attractivité résidentielle

La cherté, un signe d'attractivité résidentielle

Les aires les plus chères appartiennent à la catégorie des aires qui affichent de forts excédents migratoires. Leur cherté n'est ni un frein suffisant à l'arrivée de nouveaux habitants ni vraiment une cause de départ. Elle est plutôt le signe d'une place privilégiée dans les principaux circuits de mobilité. Dans le collectif par exemple, parmi les trois aires urbaines les plus chères et les plus attractives à la fois, Annemasse est au cœur de la mobilité des cadres, tandis qu'Arcachon et Fréjus attirent une part particulièrement élevée de retraités. A l'opposé, la plupart des aires urbaines les moins chères accusent des déficits migratoires. Parmi elles, Saint-Quentin, Saint-Chamond et Roanne affichent des prix parmi les plus faibles et sont parmi les plus déficitaires. Leur faible prix n'attire ni ne retient. Il révèle une position en retrait des circuits de mobilité.

L'attractivité résidentielle, un facteur supplémentaire de flambée

On l'a vu d'emblée, les aires urbaines qui ont enregistré les plus fortes augmentations de prix entre 1999 et 2006 appartiennent à la catégorie des plus chères en 1999. Ce sont aussi

celles qui retirent les gains d'habitants les plus importants du jeu des entrées-sorties. Lorsqu'ils se soldent par un excédent de populations, les flux migratoires exercent donc une pression supplémentaire sur les prix.

De fait, à l'exception de Vannes dans le collectif, les dix aires urbaines les plus attractives se rangent parmi celles qui ont le plus flambé. Parmi elles, Fréjus et Annemasse de nouveau mais aussi Toulouse et Sète atteignent des records, avec des augmentations de prix de plus de 140% dans le collectif. A l'opposé, Charleville-Mézières, Calais, Forbach et Cherbourg à la fois accusent les plus forts déficits migratoires et enregistrent les plus faibles augmentations de prix.

Plusieurs cas font exception. Lille, Creil, Compiègne, Le Havre et Saint-Chamond enregistrent une augmentation de prix plutôt soutenue relativement au caractère prononcé de leur déficit migratoire. Parmi elles, Lille suit la dynamique métropolitaine, Creil et Saint-Chamond « payent » leur position dans la zone d'influence respective de Paris et de Saint-Etienne, Compiègne s'impose comme une étape dans le réseau d'aires urbaines qui échangent des catégories supérieures et Le Havre convertit visiblement ses efforts de valorisation.

L'exception parisienne

L'aire urbaine de Paris fait exception à plus d'un titre. Deuxième aire la plus chère dans le collectif et seulement onzième dans l'individuel, elle affiche d'abord un taux d'entrées et un taux de sorties de son territoire qui apparaissent en retrait par rapport à ceux des autres aires urbaines qui occupent le haut du classement par les prix. Ensuite, elle est la seule aire déficitaire parmi les plus chères. Enfin, elle est celle qui a le moins flambé, avec +119% dans le collectif, contre 138% à Nice et 154% à Fréjus, ou +93% dans l'individuel, contre 134% à Marseille-Aix et 146% à Arcachon.

Ces constats masquent d'autres spécificités. Au plan immobilier, l'aire urbaine de Paris frappe par la déconnexion du centre de sa périphérie dont les prix subissent une très forte décote (de -40 à -70% environ par rapport au centre). Un focus sur Paris *intra-muros* rétablit d'ailleurs l'image habituelle de la capitale : celle-ci affiche des prix qui apparaissent hors norme dans le contexte français et subit des augmentations très importantes (de l'ordre de 170%).

Au plan migratoire, l'aire urbaine de Paris accuse un déficit significatif du fait du profil de ses mobiles (des personnes seules ou en couple à l'entrée, des familles à la sortie) mais elle n'en constitue pas moins une étape de plus en plus incontournable du parcours résidentiel, notamment des catégories supérieures.

3. Les prix sous la pression de la demande des nouveaux habitants

Les nouveaux habitants (entrants) représentent une composante de la demande de logements. Certes, leurs arrivées pèsent d'abord sur le parc locatif. Mais lorsqu'elles se soldent par de nouvelles acquisitions immobilières, elles exercent une pression supplémentaire sur les prix.

La demande d'accession des nouveaux habitants exerce une pression sur les prix

L'évolution des prix est fonction de la part des propriétaires parmi les nouveaux habitants (ou entrants) : plus cette part est élevée, plus les prix ont augmenté entre 1999 et 2006. Fréjus en donne l'exemple le plus frappant : elle compte la moitié de propriétaires parmi ses nouveaux habitants (49,5% contre 32,2% en moyenne) et a enregistré une augmentation de prix quasi record (+154% dans le collectif contre 98% en moyenne). Parmi les aires qui reproduisent le modèle, Arcachon, Saint-Nazaire, Sète, Thonon-les-Bains et Toulon se caractérisent comme Fréjus par une forte attractivité auprès des retraités¹, tandis qu'Annemasse s'avère plutôt spécialisée dans l'accueil des cadres². Les retraités et les cadres se concentrent effectivement dans des aires urbaines qui, avec leur taux de croissance des prix record, appartiennent aussi à la catégorie des plus chères. Leurs arrivées en fortes proportions révèlent et renforcent à la fois une spécialisation qui rime avec cherté.

Là encore, les aires métropolitaines font exception : elles enregistrent de fortes augmentations de prix mais de faibles parts de propriétaires parmi leurs nouveaux habitants. A part Nice, toutes affichent effectivement une proportion de propriétaires très en-deçà de la moyenne. Parmi elles, Strasbourg (17,5% d'entrants propriétaires), Grenoble (21,2%), Paris (21,3%), Toulouse (22,8%) et Lyon (22,9%) sont même au plus bas. En réduisant le pouvoir d'achat immobilier des ménages y compris les plus solvables, leur renchérissement est évidemment en cause. Dans un autre registre, la forte présence de catégories enclines à s'engager dans une nouvelle mobilité résidentielle (les jeunes, notamment les étudiants, et les cadres en début de carrière) accentue la sous-représentation des nouveaux habitants ayant accédé à la propriété et leur surreprésentation dans le parc locatif qui, malgré sa cherté croissante, continue d'être l'instrument privilégié de la mobilité.

Dans les villes étudiantes, la pression sur les prix est limitée

Plus la part des étudiants parmi les entrants est élevée, moins les prix ont augmenté pendant la période de flambée. Parmi les aires urbaines qui attirent le plus d'étudiants, Nancy, Poitiers, Amiens, Reims, Besançon et Clermont-Ferrand affichent effectivement des taux de croissance des prix limités. La forte présence d'étudiants détend le marché de l'achat-vente en concentrant la demande de logement dans le parc locatif. Entre leur faible pouvoir d'achat immobilier et leur forte propension à la mobilité résidentielle, les étudiants accèdent peu à la propriété. D'ailleurs, les aires qui attirent le plus d'étudiants ne manquent pas parmi celles qui comptent le moins de propriétaires parmi leurs nouveaux habitants.

¹ Parmi les retraités, ceux qui convertissent leur résidence secondaire en résidence principale à leur arrivée ne sont sûrement pas des moindres. Avec ceux qui accèdent d'autant plus vite à la propriété qu'ils ont le projet de se fixer, ils renforcent la surreprésentation des propriétaires parmi les nouveaux habitants.

² En l'occurrence, elle reçoit des actifs transfrontaliers attirés par les avantages matériels qu'elle procure relativement à la Suisse. Quand Genève offre des opportunités professionnelles, Annemasse, malgré sa cherté dans le contexte français, offre des opportunités immobilières.

Dans la catégorie des aires qui comptent le plus d'étudiants parmi leurs entrants, Montpellier, Grenoble et même Lille font exception en voyant leur prix croître fortement. Leur statut d'aire métropolitaine fait clairement la différence.

La « demande locale » allège la pression sur les prix immobiliers

Plus la part des entrants en provenance de la région ou nés dans le département est élevée, moins les prix ont augmenté entre 1999 et 2006. De fait, la corrélation s'observe dans de nombreuses aires urbaines du Nord et du Nord-Est de la France, à l'instar de Valenciennes, Béthune, Calais, Boulogne-sur-Mer, Douai-Lens, Arras, Thionville et Epinal. Si ces aires sont en retrait des principaux circuits de mobilité résidentielle, il apparaît ici qu'elles constituent un réseau de portée locale. Dans le Nord d'ailleurs, Lille a la triple particularité pour une aire métropolitaine d'être relativement peu chère, de contenir la hausse de ses prix et de brasser des populations à l'échelle régionale en plus que de s'inscrire dans un réseau de portée nationale, voire internationale.

Précédentes études de la Chaire Ville & Immobilier :

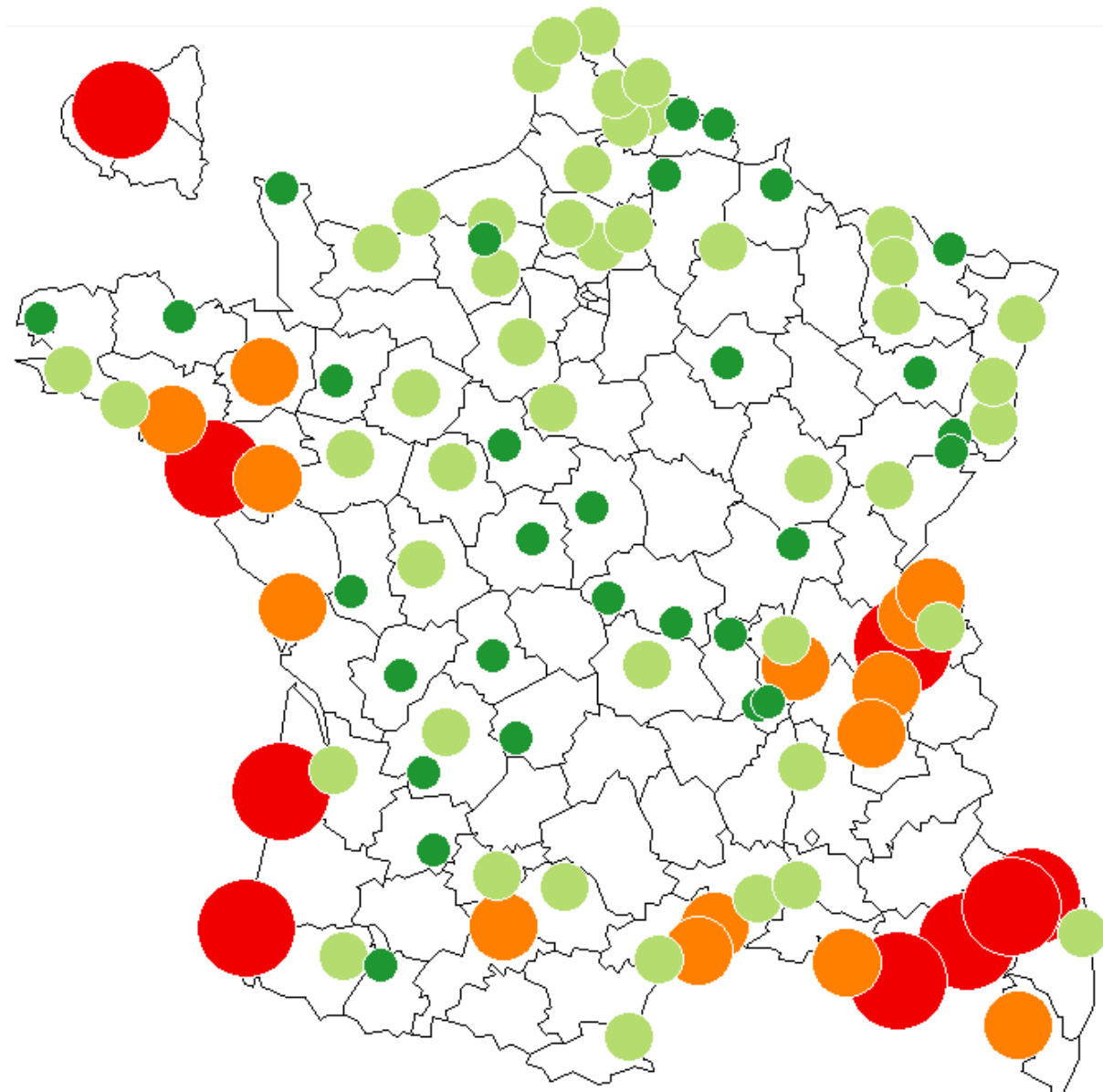
Cusin F., Juillard C. (2012), *Les marchés immobiliers des métropoles françaises*, Paris, Publi.net/Université Paris-Dauphine

Collet A., Cusin F., Juillard C. (2011), « La mobilité des cadres dans les dynamiques de peuplement des aires urbaines françaises », *L'Observateur de l'immobilier*, n°79, juillet

Alexandre H., Cusin F., Juillard C. (2010), « L'attractivité résidentielle des agglomérations françaises », *L'Observateur de l'immobilier*, n°76, juillet ;

La carte immobilière de la France

Prix des appartements dans les 100 principales aires urbaines françaises en 2006



Niveau de prix
(prix médian au m²) :



Source : Données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine. Carte conçue par Paris-Dauphine avec le logiciel Philcarto