

LE MARCHÉ DES MAISONS INDIVIDUELLES SUR L'AIRE DU SCOT, ENTRE 2003 ET 2010

ÉDITO :

À l'heure de la mise en œuvre du Grand Projet Urbain Reims 2020, il nous semble opportun de se forger une vision du marché foncier de l'agglomération rémoise et des communes périphériques qui l'entourent. La mobilisation du foncier constitue une étape décisive à la réalisation de tout projet, quelle que soit la nature de l'occupation du territoire envisagée.

Mesurer les dynamiques des marchés fonciers de l'agglomération rémoise et du Pays rémois à travers les mutations bâties et non bâties, apparaît comme l'activation des leviers de la future politique foncière.

Ce document, premier volet d'une série de trois, s'attache à éclairer la connaissance du marché des maisons individuelles dans l'aire du SCOT2R, par l'étude des transactions enregistrées au cours de la période 2003-2010 dans PERVAL, base de références immobilières des notaires. Il sera suivi d'un second volet sur le marché des immeubles et des appartements. Enfin, une dernière analyse portera sur le foncier

non bâti, essentiellement sur le marché des terrains à bâtir et des terrains agricoles.

Les mutations de maisons portent sur le parc existant, la construction neuve, qui représente peu ou prou 1% du parc total chaque année n'entre pas en compte. Le marché de l'ancien, de par sa nature, est en perpétuelle activité. Il semble néanmoins primordial de jauger son dynamisme au regard de la conjoncture actuelle et de son impact.

Cette évaluation passe par l'observation des transactions en volume et en prix, des secteurs géographiques et des typologies de biens recherchés et délaissés, ainsi que par les caractéristiques des vendeurs et des acheteurs, afin de mesurer l'attractivité réelle de notre territoire.

En espérant que cette investigation participe à optimiser la connaissance de la dynamique des territoires, éclaire les choix des décideurs, tout en permettant à chacun d'anticiper le futur.

*Serge Pugeault,
Président de l'Agence
d'Urbanisme de Reims.*

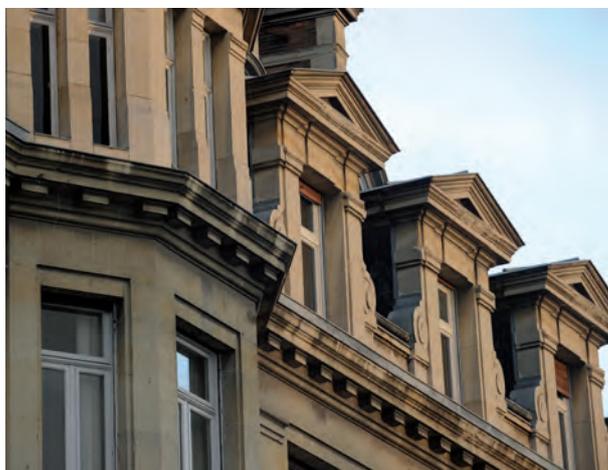
LE FICHER PERVERAL, QU'EST-CE QUE C'EST ? COMMENT L'AGENCE L'UTILISE ?

• **Perval** est la base de données des notaires. Elle recense les transactions immobilières et de foncier non bâti réalisées par ces derniers. Attention ! Toutes les transactions réalisées ne sont pas recueillies dans ce fichier car il est alimenté par les notaires de manière volontaire. Concernant le territoire d'étude, le taux de couverture est de 95%. Ce taux satisfaisant permet de considérer la base des notaires comme représentative du territoire.

Les informations traitées sont relatives aux mutations : localisation, surface, caractéristiques du bien, profil du vendeur et de l'acquéreur...

Une convention conclue entre la société Perval et Reims Métropole permet à l'Agence d'urbanisme de disposer de cette base, directement alimentée par les actes notariés.

L'agence réalise un épurement du fichier en amont, afin de supprimer les transactions particulières, susceptibles de faire fortement varier les moyennes à la baisse ou à la hausse.



UN MARCHÉ DYNAMIQUE IMPACTÉ PAR LA CRISE

Plus significatif dans le Pays rémois que dans l'agglomération rémoise compte tenu du nombre de biens disponibles à la vente, le marché local de la maison individuelle, dominé par l'ancien, est marqué par une baisse des transactions depuis 2003, qui s'est sévèrement accentuée en 2008 et 2009

sous l'effet de la crise. Après avoir augmenté entre 2006 et 2008 puis fortement décliné en 2009, les prix se redressent en 2010 pour égaler leur niveau de 2006. Les valeurs sont logiquement plus élevées dans l'agglomération (2 058 euros/m² en moyenne) où l'offre est bien inférieure à la demande.

Un nombre de mutations qui repart à la hausse

Sur la période étudiée, 2003 à 2010, sont observées 21 197 mutations bâties à vocation d'habitat, qui comprennent les maisons, les appartements et les immeubles.

Pour Reims Métropole, les mutations de maisons représentent 23.9% des transactions à vocation d'habitat sur la période (soit 4 146 mutations), contre 93.9% pour le Pays rémois (soit 3618 mutations). Si en volume, les deux territoires se ressemblent, il est clair qu'en proportion, ce volet consacré aux mai-

sons permettra davantage de mettre en exergue les caractéristiques du Pays rémois. À l'inverse, le volet suivant, sur les immeubles et appartements sera plus significatif de la typologie des biens vendus au sein de l'agglomération.

François Gauthier :

« En volume il y a un manque de biens récurrent sur le marché rémois, on constate toujours un déséquilibre entre l'offre et la demande. »

Nombre de transactions immobilières portant sur des maisons :

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	567	556	433	442	348	306	225	296
RM hors Reims	184	131	134	129	117	120	63	95
Pays rémois	627	602	500	495	451	320	238	385
Total SCoT2R	1 378	1 289	1 067	1 066	916	746	526	776

Source: Perval

Annie Claeys :

« Sur plus de 3 000 Déclarations d'Intention d'Aliéner par an à Reims, seules 400 concernent des maisons. »*

Le nombre de transactions immobilières portant sur des maisons est de 7 764 sur la période à l'échelle du SCoT. Sur cette même période, que le territoire concerné soit urbain ou rural, le volume des transactions a constamment diminué. Plus précisément, trois périodes sont observables.

Jusqu'en 2006, les courbes de l'urbain et du rural sont parallèles, et malgré une légère diminution des ventes, la baisse en volume reste modérée.

C'est à partir de l'année 2007, et ce jusqu'en 2009, avec l'arrivée de la crise économique et financière, couplée à la crise immobilière, que le décrochage en volume est plus net, notamment pour l'agglomération. Les effets de la crise sur le Pays rémois, au vu des chiffres, ont une année de décalage, et ne se font réellement sentir qu'en 2008. Pour l'ensemble du territoire, le niveau le plus bas du nombre de transactions est enregistré en 2009.

Christophe Durand :

« Le volume des transactions mérite une analyse plus sectorielle. Certains secteurs vont effectivement baisser en termes de transactions et d'autres ne vont pas bouger beaucoup. Entre 2003 et 2009, il n'y a pas eu de baisse significative des volumes de transactions en hyper centre-ville. Néanmoins, on a eu un ralentissement net en septembre 2008 avec la crise économique et financière. Mais elle ne s'est pas ressentie très longtemps, quelques mois après les transactions sont reparties. »

A partir de 2010, on observe une reprise des ventes, quelle que soit l'échelle de territoire observée, mais elle ne permet pas encore de revenir au niveau d'avant crise. Au vu des chiffres de l'année 2011, présentés par les notaires pour le département de la Marne, les ventes continuent d'augmenter légèrement, mais le niveau en volume n'a pas encore rejoint celui d'avant crise, c'est-à-dire l'année 2006.

François Gauthier :

« En matière de maisons anciennes, sur la Marne, on a enregistré -26% au niveau des transactions en 2009, +18% en 2010 et +2% en 2011. Aujourd'hui on n'est pas tout à fait revenu au niveau des transactions d'avant crise. Globalement, on note une réelle progression en 2010, et depuis une stagnation des volumes. »

Yannick Kerharo :

« Effectivement on a constaté une baisse du nombre de transactions à partir de 2007/2008 avec des temps de mises sur le marché assez longs. A partir de fin 2010, début 2011 de nouveau le marché a été vraiment très actif. Aujourd'hui à partir du moment où un produit est au prix du marché il ne se passe que quelques semaines avant qu'il ne soit vendu. Désormais, la baisse des transactions est réglée, il n'y a plus de produits en stand-by. »

Annie Claeys :

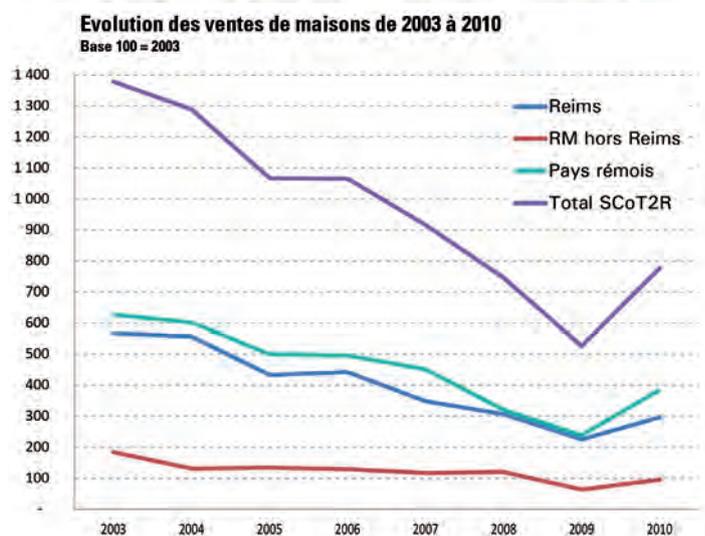
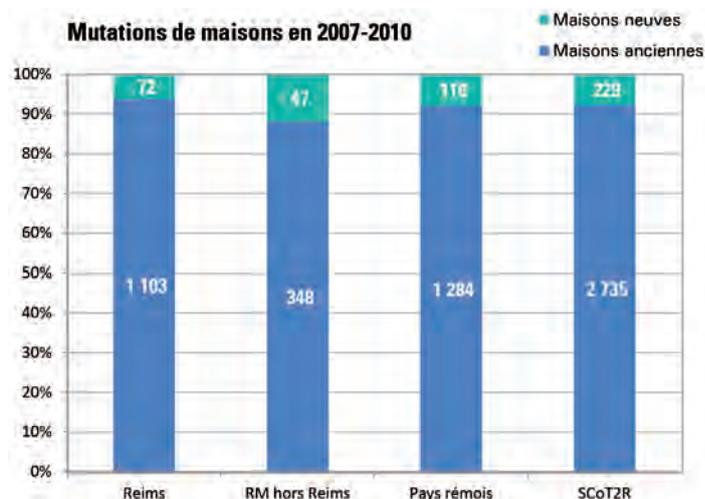
« On a remarqué depuis mars 2010 une explosion du nombre des DIA, cela signifie que le marché immobilier est très actif. »

* Formalité s'imposant à tout propriétaire qui souhaite vendre un bien immobilier dans les périmètres où existe un droit de préemption. C'est le notaire qui se charge d'établir la DIA. A compter de la réception la commune dispose de 2 mois pour faire connaître sa décision.

Sur la période 2003-2006, le Pays rémois concentre 46% des transactions de maisons réalisées sur l'aire du SCoT2R (42% pour Reims). Sur la période 2007-2010, cette proportion est de 47% (40% pour Reims). En variation relative, c'est Reims qui a connu la plus forte baisse du volume des transactions de maisons entre 2003-2006 et 2007-2010 (-41%). En variation absolue, le Pays rémois voit ses ventes de maisons diminuer de 830 entre les deux périodes observées.

David Witt :

« Je pense que sur le Pays rémois, le marché s'est plutôt bien maintenu en termes de transactions. Même s'il y a eu une baisse, le développement de nouvelles surfaces commerciales, la mise en service du tramway, du contournement autoroutier sud, la définition d'une vision prospective du développement de l'agglomération rémoise dans le cadre de la démarche Reims 2020, ont été de nature à redynamiser le tissu rémois, créant un effet tampon, amortisseur de la crise économique qui a impacté d'autres territoires de manière beaucoup plus forte. »



Un marché de maisons dominé essentiellement par le parc ancien

Quelle que soit la période observée, le marché dans l'ancien représente plus de 9 mutations de maisons sur 10.

Rappelons, tout d'abord qu'au sens de Perval, un bien est considéré comme ancien lorsqu'il a plus de cinq ans. L'ancienneté peut donc apparaître ici comme toute relative, car une transaction dans l'ancien peut avoir lieu sur un bien en parfait état d'entretien, respectant les normes environnementales actuelles.

Ce chiffre, 90% de mutations dans l'ancien, s'explique logiquement aussi par le fait qu'il existe un potentiel de transactions dans l'ancien bien plus important que dans le parc neuf. En effet, chaque année, la construction neuve représente en moyenne un accroissement du parc total de logements de 1%. La période des cinq années de la base de données nous amène à considérer que 95% des ventes enregistrées dans le parc de logements seraient classées comme anciennes.

François Gauthier :

« Pour l'habitat individuel, les gens s'orientent plus sur l'ancien, d'une part car c'est là que se trouve le marché, et d'autre part cela peut-être pour une question de prix, d'emplacement géographique et, pour une autre partie de la clientèle, l'attrait du charme de l'ancien. »

Même si la notion d'ancienneté peut être nuancée, un certain nombre de mutations se réalisent sur des biens réellement anciens, parfois dégradés. Pour des raisons financières, ces biens impliquant des travaux, et souvent de mauvaise facture énergétique sont privilégiés par les ménages modestes, souhaitant accéder à la propriété. Cette tendance inquiète les professionnels de l'aménagement, dans une conjoncture où les prix du chauffage sont à la hausse. Pourtant cette tendance se confirme : en effet pour l'année 2010, on a noté une reprise des mutations en volume de maisons anciennes, ce qui n'est pas le cas concernant l'individuel neuf.

Yannick Kerharo :

« Aujourd'hui il y a une tension très forte sur le marché. Quel que soit l'âge des maisons, quand un bien est mis en vente, dans le mois ou les deux mois qui suivent, le produit est parti. »

David Witt :

« Je suis inquiet sur le plan qualitatif, par toutes ces maisons individuelles qui accueillent des familles plutôt modestes dans de véritables passoires énergétiques. Avec l'augmentation du coût d'énergie et la hausse du budget des ménages consacrés aux migrations domicile-travail, le risque de précarisation est fort pour de nombreux ménages installés aujourd'hui en milieu rural. »

Annie Claeys :

« Les gens achètent des maisons anciennes à réhabiliter. Ils se dirigent plus volontiers vers l'ancien, financièrement plus abordable. »

Évolution des prix : Quels sont les secteurs les plus tendus ?

Prix de vente moyen au m² des maisons anciennes

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	1 371	1 542	1 765	2 030	2 158	2 102	1 965	2 039
RM hors Reims	1 490	1 674	1 794	2 126	2 204	2 253	1 995	2 115
Pays rémois	1 249	1 356	1 583	1 796	1 873	1 913	1 682	1 762
Total SCoT2R	1 331	1 468	1 683	1 933	2 024	2 045	1 841	1 911

Source: Perval

Comme pour le volume de transactions, le prix au m² des maisons individuelles sur le territoire d'étude a connu trois périodes distinctes.

Entre 2003 et 2007 pour Reims, et jusque 2008 pour la proche périphérie rémoise et le secteur plus rural, les prix n'ont eu de cesse d'augmenter, jusqu'à atteindre un sommet critique.

Les années 2008 et 2009, du fait de la crise, ont été synonymes de baisse des prix, retour à une juste valeur après des hausses significatives, d'après les professionnels.

En 2010, les prix sont repartis à la hausse, moins bru-

talement, faisant retrouver au marché son niveau, en termes de prix, d'avant crise.

François Gauthier :

« En 2011, on a de nouveau constaté une petite hausse de prix. En 2012, on risque de consolider les années de hausse que nous venons de vivre. En moyenne, on devrait connaître une stabilisation des prix. »

Yannick Kerharo :

« Je n'ai pas constaté de baisse de prix. On s'attendait effectivement à une décroissance des prix du marché de l'immobilier. Les choses se sont stabilisées parce qu'on

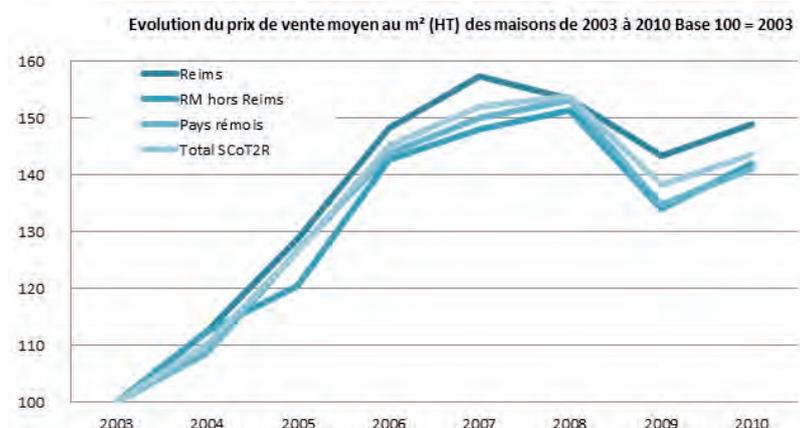
était dans une croissance, une espèce de fuite en avant, d'ailleurs, qui ne répondait pas à la réalité du marché. »

Michel Fallon :

« Il y a une certaine stabilité des prix, pas de spéculation. Les prix ne pouvaient pas continuer à monter. Si les prix n'ont pas chuté de façon spectaculaire, en revanche les délais entre la mise en vente et l'achat sont plus longs. »

Christophe Durand :

« Les secteurs traditionnellement bien cotés n'ont pas connu de baisse de prix, pour la simple et bonne raison qu'il y a peu de biens à vendre. C'est une question d'offre et de demande. Dès qu'un bien se libère, il y a plusieurs acquéreurs potentiels. Néanmoins, d'une manière générale il est clair qu'à partir de 2008 on peut considérer que le prix au m² est reparti à la baisse par rapport aux années antérieures où entre 2003 et 2007 le prix n'a cessé d'augmenter. En 2007, ils atteignent un sommet, et aujourd'hui ils s'orientent dans une pente plutôt inverse. »



François Gauthier :

« Le prix moyen pour une maison dans la Marne en 2011 est de 200 000 euros, sur Reims 234 000 euros et sur la ceinture rémoise on est un peu plus élevé, à 250 000 euros, peut-être car les maisons sont plus importantes. »

Évidemment, ces niveaux de prix ne tiennent pas compte de la typologie des maisons vendues, et peuvent varier en fonction du nombre de pièces et de la surface habitable. Il nous a semblé par conséquent plus pertinent de présenter des prix moyens au m², plutôt que des prix moyens de maisons.

Christophe Durand :

« Les moyennes ne sont pas significatives du prix. Le prix au m² se regarde vraiment

en fonction de la qualité d'un bien, son emplacement, son environnement. Dans un même secteur vous avez des biens qui ont des différences importantes de prix.

Chaque bien a une valeur intrinsèque en fonction de nombreux de paramètres et critères. Tous ces éléments sont à prendre en compte, ce qui rend difficile l'estimation d'un bien immobilier. »

Le prix moyen au m² des maisons vendues reflète la tension du marché, même si d'autres facteurs jouent sur le prix de vente (la notoriété ou le standing du lieu où se situe le bien par exemple).

Quel que soit le secteur géographique, le schéma suivant se généralise, sans disparité entre les territoires du SCoT2R : une augmentation des prix entre

2006 et 2008, puis une baisse entre 2008 et 2010, les prix revenant ainsi au niveau de 2006.

En revanche, les niveaux de prix diffèrent d'un secteur à l'autre. Logiquement, le secteur le plus cher est celui de l'agglomération, avec 2058 euros/m² en 2010, le prix en secteur urbain étant toujours supérieur à celui du secteur rural. Toutefois, cette tension s'explique également par une offre de maisons individuelles sur l'agglomération bien inférieure par rapport aux demandes. Il est également intéressant de noter que les prix les plus élevés au m² sont ceux des biens situés sur les communes de l'agglomération hors Reims, car ce sont généralement des maisons avec une surface habitable et une

Prix moyen des maisons en €/m²



surface en extérieur importantes, dans un environnement périurbain à proximité de la ville-centre.

En niveau de prix, trois secteurs situés sur le Pays rémois, sont relativement tendus. Il s'agit du Tardenois de Champagne, du Front Nord de la Montagne de Reims, et du Nord Rémois. Ce sont des secteurs recherchés pour la présence du vignoble, offrant un cadre paysager intéressant, et un attrait psychologique certain. Ces secteurs comprennent aussi des communes en proche périphérie de l'agglomération, facilitant l'accès à la ville. Au nord, la présence du pôle de compétitivité Industries et Agro-Ressources et de la zone d'emploi induite, peut être une explication supplémentaire. Enfin, les quatre grands axes de communication reliant Reims à Laon, Reims, Rethel, Epernay et Châlons-en-Champagne, desservent ces trois grands secteurs, invitant aux installations qui faciliteraient les trajets domicile-travail.

Secteurs moins tendus, les extrémités est et ouest du Pays rémois, enregistrent des niveaux de prix au m² inférieurs, équivalant à 1650 euros.

Yannick Kerharo :

« Sur certaines communes, il existe une tendance à majorer le prix, en tout cas à tenter de vendre légèrement au-dessus du prix du marché en arguant du fait qu'il y a des équipements structurants qui s'implantent ou qui devront être construits dans les prochains mois ou prochaines années. Les propriétaires mettent volontairement la

pression sur le marché et font erreur parce que leur produit ne se vend pas. »

Christophe Durand :

« On peut constater sur les extérieurs qu'il y a une baisse de prix depuis au moins trois ans. Il y a moins de demandes car moins d'attractivité, ceci étant lié au coût de l'énergie et à une différence de prix non significative entre l'extérieur et la ville. Cette différence devient aujourd'hui plus évidente, c'est pourquoi les clients retourneront sur les extérieurs pour acheter, à partir du moment où les prix baisseront. »

Le prix des maisons est étroitement lié à la localisation du bien, ainsi qu'à sa typologie, c'est pourquoi il est à mettre

en parallèle avec l'analyse des secteurs recherchés et délaissés par les acquéreurs, mais aussi avec les types de ventes réalisées en termes de surface.

A titre d'indication, voici la Cote annuelle des valeurs vénales immobilières et foncières au 1^{er} janvier 2011 : disponible uniquement pour les villes de Reims et Tinquieux.

	Minimum	Maximum
Reims	1450	3390
Tinquieux	1170	3020



TPOLOGIES DES BIENS RECHERCHÉS : CARACTÉRISTIQUES ET LOCALISATIONS

Les secteurs les plus recherchés du territoire se répartissent entre l'agglomération rémoise pour ses avantages urbains (le tramway ne semblant pas être un critère décisif selon les professionnels

interrogés), le Tardenois de Champagne et le Front Nord de la Montagne de Reims pour leur cadre de vie, et enfin le Nord rémois, dans la proximité du pôle de compétitivité. La superficie moyenne

des terrains bâtis est en augmentation. La demande est majoritairement positionnée sur des maisons de 5 pièces et plus.

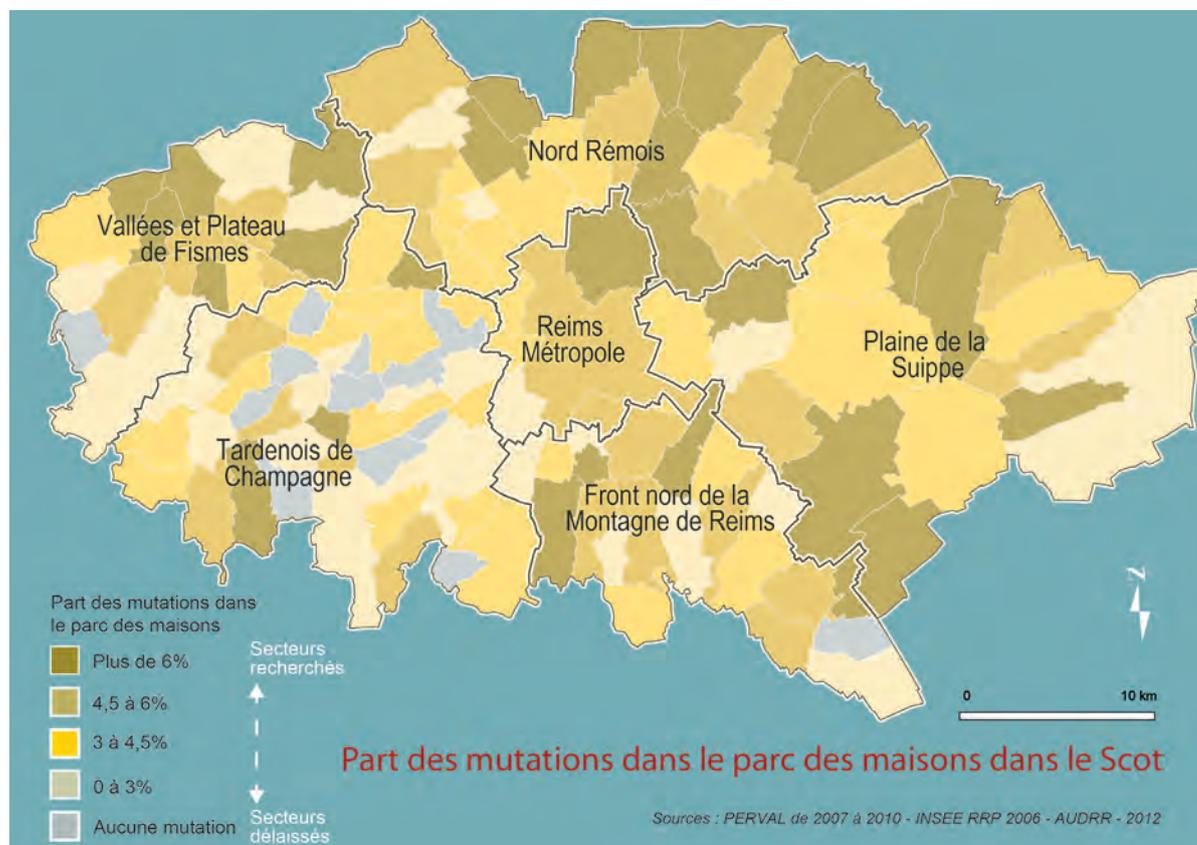
Quels sont les secteurs géographiques les plus recherchés ?

Territoire Rural :

Sur l'ensemble du territoire étudié, deux secteurs sont recherchés : il s'agit de l'agglomération rémoise d'une part,

avec 27.9% de mutations sur le parc total des maisons, et du Nord Rémois d'autre part, avec un taux de 9.5%.

Reims Métropole affiche un taux de mutations très élevé, relativement au parc total de maisons sur l'agglomération qui





MÉTHODE POUR REPÉRER LES SECTEURS RECHERCHÉS ET LES SECTEURS DÉLAISSÉS

1) Calcul de la part des mutations dans le parc des maisons pour la période 2007-2010 : rapport entre le nombre de mutations (source Perval) et le parc de maisons en 2006 (Source Insee RRPO6).

2) Si cette part est importante, le secteur est considéré comme recherché.

est assez faible. Pour autant, l'urbain continue d'attirer les populations pour la proximité des équipements, commerces et services, mais aussi parce qu'il constitue un bassin d'emploi, conséquence de l'attractivité résidentielle. Si les classes socioprofessionnelles supérieures étaient la catégorie principale d'acquéreurs, la tendance risque de s'inverser quelque peu du fait d'un mouvement de retour sur la ville des classes moyennes, attirées par une proximité de l'emploi et des transports, devenus trop onéreux en milieu rural.

L'attractivité du Nord Rémois s'explique par la présence d'emplois développés par le pôle de compétitivité, et un territoire particulièrement bien pourvu en services à la population, mais aussi et surtout par le critère des déplacements, avec un axe autoroutier ralliant les Ardennes, et une halte gare située à Bazancourt. D'une manière générale, il semblerait que les communes plébiscitées par les acquéreurs remplissent ces conditions d'accessibilité et d'accueil scolaire, couplé à des prix en deçà de ceux de l'urbain.

Yannick Kerharo :

« Les critères de recherche d'un bien sont au nombre de 3. La commune doit être en capacité d'accueillir les enfants sur un cycle de scolarité le plus long possible. Le deuxième critère c'est la proximité d'une gare. Troisième critère, complémentaire au train, c'est la proximité de l'autoroute. »

David Witt :

« Je suis convaincu qu'au sein de la partie plus rurale du Pays rémois, du fait de l'existence de haltes gares et d'une offre ferroviaire, le marché devrait se maintenir avec une certaine vigueur. Les ménages seront de plus en plus attentifs à l'offre de transports que l'on pourra leur proposer comme solution alternative à l'usage de la voiture qui devient de plus en plus délicat. »

Les secteurs plus délaissés sont la Plaine de la Suippe (3,5%) notamment à l'extrême est ; et le Tardenois de Champagne (3,6%) moins bien desservis en transports et en équipements.

François Gauthier :

« De manière générale, les villages situés en plaine sont délaissés, au contraire des villages de coteaux ou de forêts qui sont recherchés pour un bel habitat ancien et un cadre paysager agréable. »

Territoire Urbain : « Paroles d'acteurs »

> Selon l'analyse, le quartier le plus recherché de Reims est celui de Laon Zola-Neufchâtel-Orgeval avec 7,1% de mutations au sein du parc de maisons individuelles. Qu'est-ce que cela vous inspire ?

David Witt :

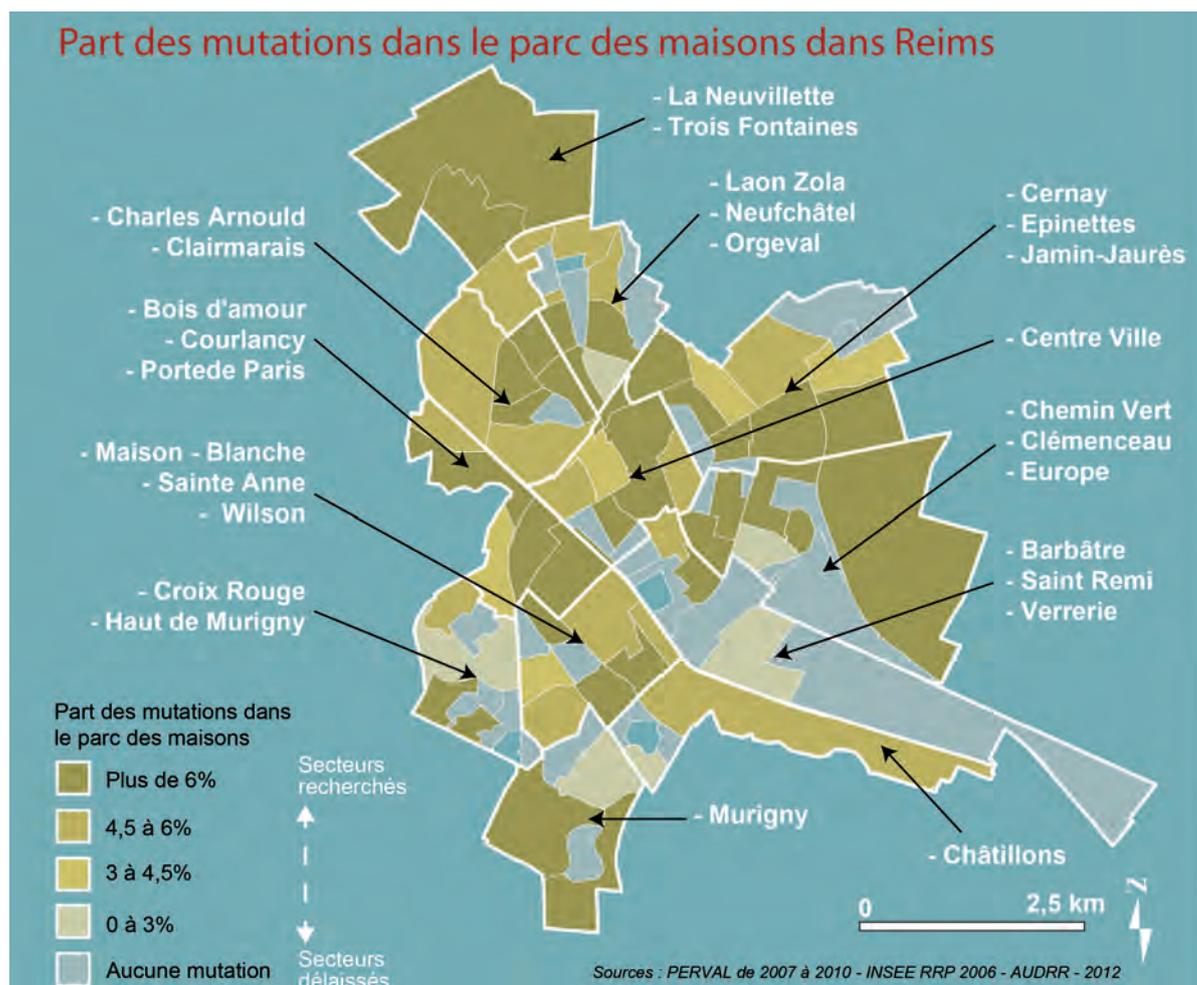
« Quel impact du projet de renouvellement urbain rémois sur les zones urbaines sensibles et sur les quartiers périphériques ? Il y a peut-être des quartiers qui, hier, étaient peu valorisés et

peu valorisés et qui du fait d'un projet aussi ambitieux pourraient devenir peut-être un peu plus attractifs pour des familles qui pourraient envisager de s'y installer. Je m'interroge sur l'effet de ce projet sur le marché de la maison individuelle. Aussi, à proximité de ces ZUS on a souvent des quartiers résidentiels, quel impact sur le marché de la maison individuelle ? Je pense notamment à Orgeval.»

> Le quartier Cernay-Epinettes-Jamin-Jaurès (6,7%) est également très attractif...

Michel Fallon et Annie Claeys :

« A Reims, le marché de la maison individuelle c'est l'habitat de faubourg. C'est un habitat très recherché, le marché y est particulièrement actif, d'ailleurs les biens ne restent pas très longtemps en vente. »





> Historiquement, le centre-ville élargi (6.6%) est un secteur qui attire. Est-ce toujours le cas ?

Christophe Durand :

« Les quartiers attractifs restent essentiellement toujours les mêmes : l'hyper centre-ville. La rue Buirette et la place d'Erlon étaient auparavant des secteurs recherchés et le sont un peu moins aujourd'hui au profit la Place du Forum et du cours Langlet, secteurs plus calmes, considérés comme offrant une meilleure qualité de vie. Les quartiers Lundy, Moissons, Cathédrale, Saint André restent recherchés. »

> Si la présence d'habitat de faubourg joue, peut-on également imputer l'attractivité du quartier Charles Arnould-Clairmarais (6.5%) à l'arrivée du TGV ?

François Gauthier :

« La proximité de la gare TGV impacte le volume et les prix des transactions dans ce secteur. Le TGV a apporté peu d'éléments extérieurs,

mais a fixé une population qui aurait sans doute quitté Reims sans l'arrivée de cette infrastructure. »

Christophe Durand :

« Le vrai problème du TGV, est peut être un nombre de liaisons quotidiennes trop restreint. Néanmoins la gare TGV a été l'élément déclencheur du quartier Clairmarais, elle a complètement dynamisé ce quartier. »

> Et le tramway, a-t-il eu impact sur les transactions immobilières dans le périmètre concerné ?

Michel Fallon :

« Il n'y a pas eu d'anticipation du tramway, ce projet n'a pas joué sur le marché des maisons. La situation de biens à proximité du tramway ne rentre pas en compte dans la transaction. »

Christophe Durand :

« Le tramway est un élément d'attractivité général pour une ville mais je ne

suis pas persuadé de son influence sur le marché des biens immobiliers. D'autant plus à Reims où il n'y a pas de problème d'embouteillages. Le tramway a même parfois un effet repoussoir sur les acquéreurs qui le trouvent bruyant. »

Quentin Schneider :

« Le tramway est une infrastructure qui peut faire peur de prime abord. Peut-être que l'effet bénéfique qu'on a tendance à lui attribuer automatiquement ne sera tangible que dans quelques années. Cela peut au contraire générer un marché à la baisse car les gens ne supportent plus les nuisances. »

> Comment expliquez-vous au contraire le « délaissement » des quartiers Châtillons (3,6%) ; Barbâtre-Saint Rémi-Verrerie (4,6%) ; et Croix Rouge-Haut de Murigny (4,8%) ?

Christophe Durand :

« Saint-Rémi était très attrac-

tif à une certaine période mais l'est beaucoup moins aujourd'hui, parce que l'immobilier est ancien, avec des maisons ne respectant pas toujours les nouvelles normes d'isolation, un habitat vieillissant qui par conséquent attire de moins en moins les acquéreurs. »

François Gauthier :

« Je crois que pour Croix Rouge par exemple, on ne peut pas parler de délaissement du quartier, il n'y a tout simplement pas d'offre de maisons individuelles, c'est un quartier d'habitat social. »

Comment la consommation de l'espace a-t-elle évolué ?

La superficie des terrains de maisons vendues est plus faible à Reims, que dans le reste du SCoT, du fait d'un tissu urbain et d'une ville dense (3 869 hab/km² en 2008). A mesure de l'éloignement de la ville-centre, les surfaces de terrains augmentent.

Ces dernières années, la superficie moyenne des ter-

rains de maisons vendues avait eu tendance à baisser, tendance encouragée par une volonté politique de densifier les territoires. On peut constater que les surfaces moyennes augmentent de nouveau. Ceci peut s'expliquer par une montée des ventes de maisons anciennes, dont les terrains sont de grande taille car non régis par les politiques

publiques.

Au-delà de la volonté politique, il apparaît également que les maisons avec de grands terrains sont recherchées par les acquéreurs, qui en ont les moyens, et privilégient l'espace extérieur qui demeure une composante du cadre de vie.

Superficie moyenne des terrains des maisons

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	268	248	319	368	277	259	271	275
RM hors Reims	447	499	409	392	424	440	375	530
Pays rémois	890	832	735	782	770	806	718	843
Total SCoT2R	575	546	525	563	538	523	486	588

Source: Perval

Ce que dit le Grenelle :

Promulguée le 12 juillet 2010, la loi portant «engagement national pour l'environnement» dite Grenelle 2, décline six chantiers majeurs, dont un portant sur les bâtiments et l'urbanisme. L'objectif vise à concevoir et construire des bâtiments plus sobres énergétiquement et un urbanisme mieux articulé avec les politiques d'habitat, de développement commercial

et de transports tout en améliorant la qualité de vie des habitants, et de favoriser un urbanisme économe en ressources foncières et énergétiques. Pour ce faire, le Grenelle met en place des nouveaux outils de densification et de limitation de la consommation d'espace.

Le SCOT devient un document plus précis quant à la maîtrise

de la consommation d'espaces et surtout plus prescriptif en posant des règles de densification auxquelles le règlement d'urbanisme doit se conformer. Le PLU se voit conférer de nouveaux instruments permettant de maîtriser la densification. Dans ces deux documents, la règle de densité fait l'objet d'une nouvelle approche.

Quels types de maisons sont vendus ?

Sur la période 2007-2010, 69,9% des maisons vendues sur l'aire du SCoT2R ont 5 pièces ou plus. Ce constat n'est pas étonnant. Par définition une maison individuelle comporte en moyenne plus de pièces qu'un appartement, étant donné qu'elle est la plupart du temps élevée sur plusieurs niveaux, et à destination des familles. Cette proportion est plus grande que sur la période 2003-2006 (68,1%).

La rotation des maisons de 5 pièces et plus est relativement importante : en 2010, 72% des maisons vendues ont au moins 5 pièces alors qu'elles ne représentent que 67,4% du parc des maisons. C'est par conséquent une typologie de maisons très recherchée, qui constitue un marché tendu, notamment dans le secteur urbain, car l'offre est inférieure à la demande.

La part des 5 pièces et plus, si elle est importante sur l'ensemble du territoire du SCoT, augmente de plus en plus à mesure que l'on s'éloigne de la ville-centre.

En effet, sur Reims, les maisons vendues sont pour 65,8% des 5 pièces et plus, alors que la part des maisons de taille moyenne, c'est-à-dire de 3 ou 4 pièces, est de 32,5%. Ceci s'explique par un marché de la maison individuelle, situé essentiellement dans les faubourgs, avec un habitat dense.

Dans les autres communes de l'agglomération, les ventes de maisons de 5 pièces ou plus représentent 71,4%.

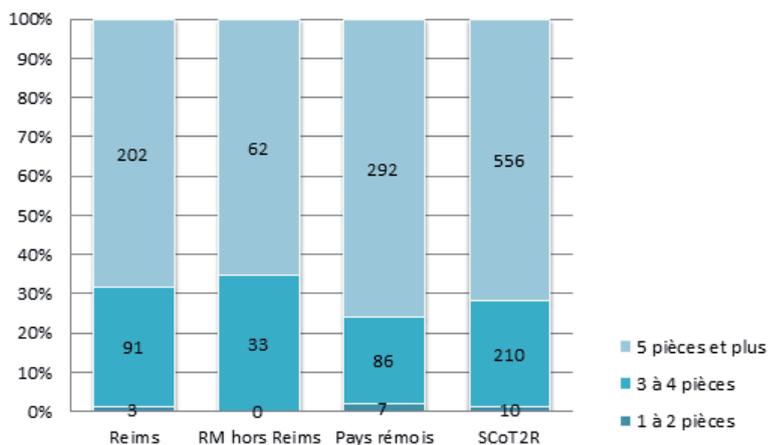
Pour le Pays rémois, ce chiffre

est un peu plus élevé : 73%. On y observe quelques disparités, avec une particularité pour les Vallées et le Plateau de Fismes où seulement 57,6% des maisons vendues ont au moins 5 pièces, les 1-2 pièces représentant 7,4% des ventes.

François Gauthier :

« Sur la Marne la typologie de la maison la plus vendue est le 6 pièces et plus, qui représente 35% des transactions. Ceci est dégressif : plus le nombre de pièces diminue et moins on aura de ventes. »

Un marché porteur pour les grandes maisons Maisons vendues en 2010 par taille



TYPLOGIES DES VENDEURS ET DES ACQUÉREURS : QUELLE ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE ?

Les acteurs du marché sont principalement issus des catégories socio-professionnelles supérieures. Les retraités représentent un tiers des vendeurs, alors que, parmi les acheteurs, les 30-39 ans sont particulièrement actifs. Orienté par l'écart de prix, l'investissement des jeunes

de moins de 30 ans s'effectue plus largement dans le Pays rémois qu'à Reims. Attirant peu les populations extérieures (nationales et étrangères), le marché de la maison individuelle fonctionne essentiellement avec une clientèle locale.

Profil des vendeurs

> Catégories socio-professionnelles des vendeurs

Près d'une maison sur trois est vendue par un retraité. C'est particulièrement le cas sur Reims avec près de 37% des vendeurs qui sont à la retraite. Il est probable qu'ils revendent leurs maisons pour acheter un bien mieux situé au sein de la ville mais surtout plus pratique pour la vie quotidienne, comme des appartements de plain-pied en rez-de-chaussée. On peut aussi supputer qu'ils revendent car ils mutent géographiquement vers des territoires littoraux ou pour se rapprocher de leurs enfants.

Le constat d'un fort pourcentage de retraités vendeurs de maisons s'applique également au Pays rémois. Dans ce cas en général, ils revendraient leur bien pour se rapprocher de la ville et des services dédiés qu'elle propose.

Viennent ensuite les professions intermédiaires, puis les cadres et professions intellectuelles supérieures, notam-

ment sur Reims (18% contre 13.4% dans le Pays rémois).

> Age des vendeurs

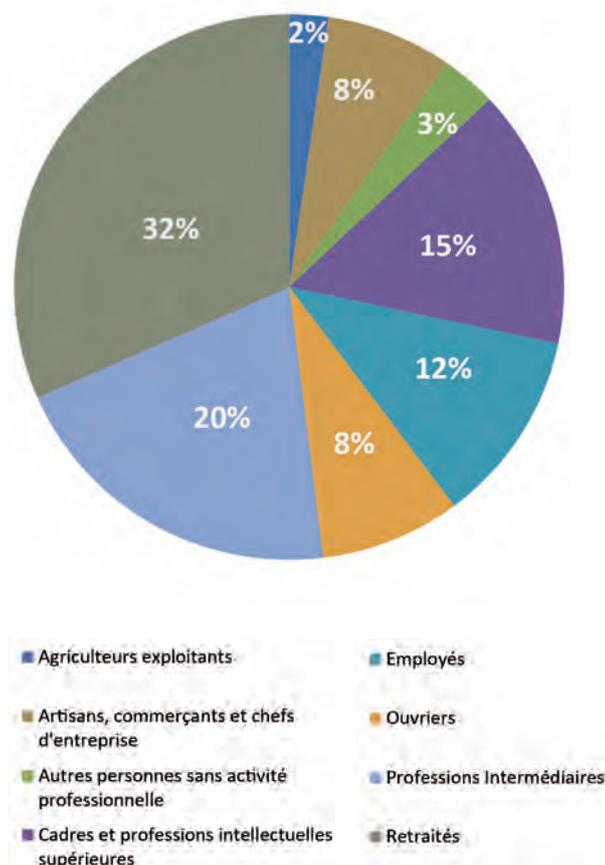
22,2% des vendeurs de maisons ont entre 40 et 49 ans. On peut penser que, dans cette tranche d'âge, la vente d'un bien implique l'achat d'une maison plus grande, répondant à des attentes plus exigeantes au mutation professionnelle (ex : Base 112).

Comparativement à 2003-2006, la proportion de vendeurs de 60 à 69 ans a augmenté, passant de 15,3% en 2003-2006 à 18,9% en 2007-2010. C'est particulièrement le cas sur Reims, ce qui conforte les chiffres analysés dans le cadre de la catégorie socioprofessionnelle des vendeurs.

François Gauthier :

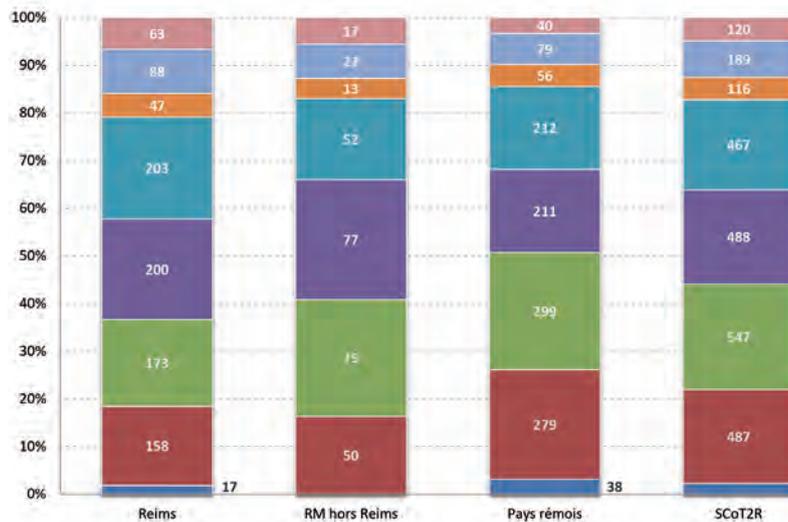
« On constate un retour des seniors sur la ville. A partir d'un certain âge, ceux qui vivaient en maison à la campagne ou en secteur

Catégories socio - professionnelles des vendeurs de maisons de 2007 à 2010 sur le SCoT2R





Répartition des vendeurs par classe d'âge.



périurbain recherchent du plain-pied ou un appartement pour des problèmes de mobilité, et s'installent en ville pour bénéficier de la proximité des services hospitaliers. Eux sont vendeurs de maisons anciennes. »

Sur le Pays rémois, 23% des vendeurs sont âgés entre 30 et 39 ans (contre 16,6% sur Reims). Dans le secteur plus rural, il est possible que comme pour les 40-49 ans, cette revente précède un second achat. Une autre hypothèse recevable est, celle de la revente d'une maison suite à la déstructuration du ménage.

Portrait de l'acquéreur

> La majorité des maisons du SCoT est achetée par des personnes de 30 à 39 ans

Les acheteurs des maisons sur le SCoT sont relativement jeunes : près de 16% ont moins de 30 ans et 40% entre 30 et 39 ans. Peu d'acheteurs ont plus de 60 ans (6%).

François Gauthier :

« Les 30-44 ans forment la tranche d'âge qui achète

le plus (plus de 40%). Viennent ensuite les 45-59 ans, puis les moins de 30 ans et, en quatrième position, les plus de 60 ans. »

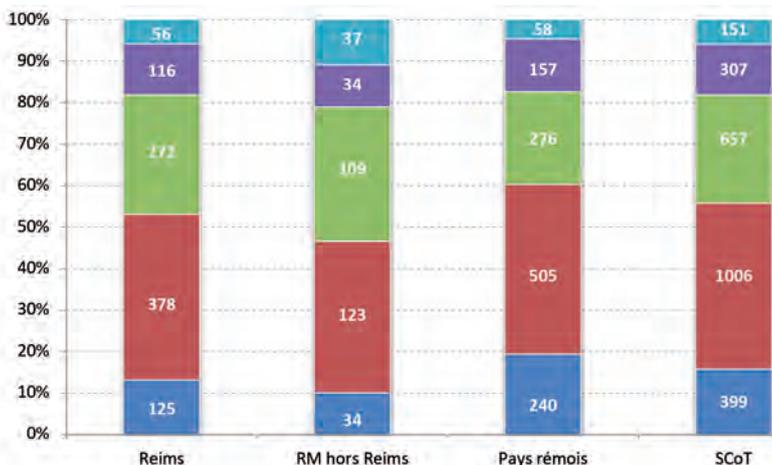
Concernant le Pays rémois, 19,4% des acheteurs ont moins de 30 ans, et 6 jeunes sur 10 achètent dans une commune du Pays rémois. Le foncier et les prix au m² y sont plus accessibles, ce qui attire des ménages qui

accèdent bien souvent à la propriété pour la première fois. Le marché rémois peut être considéré comme discriminant pour les primo-accédants.

Yannick Kerharo :

« Sur le marché de l'immobilier bâti, on a, compte tenu du prix des maisons, des acheteurs d'âge mur, entre 45 et 65 ans. Ce n'est pas un premier achat, et ces gens n'ont souvent plus d'enfants à charge. Cette tendance se confirme au fil des ans. »

Âge des acquéreurs.



Concernant l'agglomération, plus de 6 acheteurs sur 10 sont âgés de 60 ans et plus lors de l'acquisition. D'une part, cette tranche de population bénéficie en moyenne de moyens financiers supérieurs à ceux des jeunes, et d'autre part les seniors ont tendance à revenir s'implanter en ville pour profiter de l'ensemble des services offerts, notamment en matière de santé.

Christophe Durand :

« Le retour des plus âgés sur la ville est un phénomène que l'on observe depuis un certain nombre d'années. Beaucoup de gens qui ont des propriétés en extérieur revendent à partir de 55/60 ans pour revenir en ville à proximité des services, mais aussi parce qu'ils ont les moyens financiers de le faire »

> Les acheteurs de maisons sur le SCoT sont majoritairement des personnes de catégories socio-professionnelles dites supérieures (CSP+)

53,3% des acheteurs sur le SCoT sont cadres ou exercent une profession intellectuelle supérieure ou une profession intermédiaire.

Sur le Pays rémois, 4,5% des acheteurs sont des agriculteurs exploitants (1,1% pour Reims) ; 33,2% sont ouvriers ou employés (24,3% pour Reims).

Sur Reims et son aggloméra-

tion, ce sont principalement les CSP+ qui achètent les maisons, notamment dans les quartiers Jaurès-Jamin-Cernay-Epinettes, Orgeval-Neufchâtel-Laon-Zola ou encore Clairmarais-Charles Arnould.

Cette différence de catégorie socio professionnelle entre rural et urbain s'explique par les niveaux de prix, ainsi que par les typologies de biens proposés. Si les classes moyennes investissent plus facilement sur le Pays rémois, les catégories plus aisées ont les moyens de vivre en ville.

Un marché des maisons essentiellement local

La grande majorité des mutations a été effectuée par des personnes qui résidaient déjà sur le territoire. En effet, 80,5% des acheteurs de maisons entre 2007 et 2010 sur le SCoT sont originaires d'une commune du SCoT.

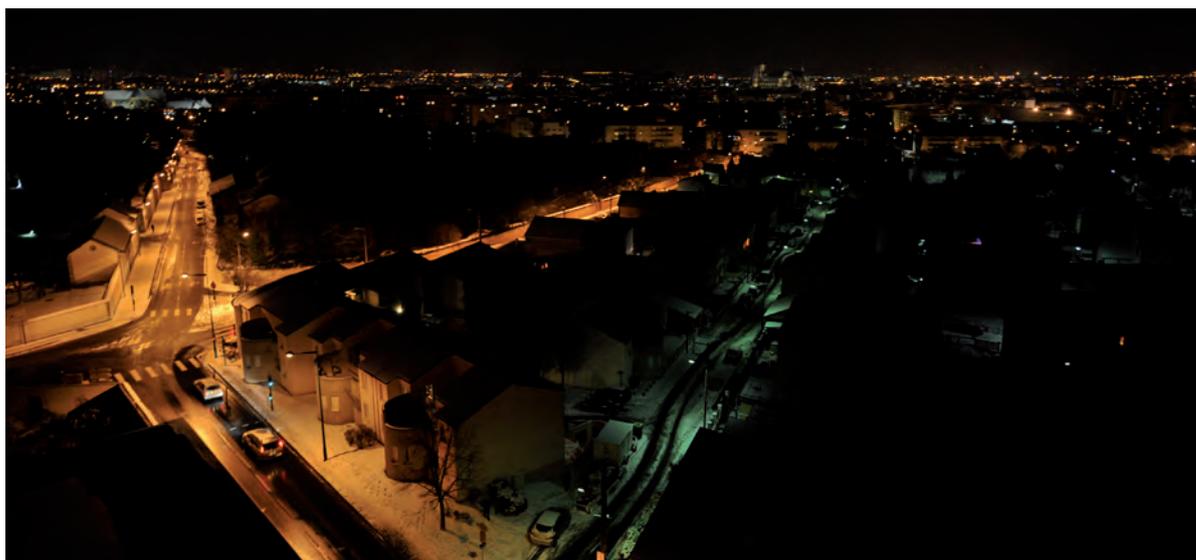
Le constat est identique concernant la communauté d'agglomération de Reims, plus de 80% des acqué-

reurs habitaient déjà Reims Métropole avant leur acquisition. Il est à noter sur ce territoire que 2,4% des acquéreurs sur Reims Métropole sont originaires de la Région Ile-de-France, ce qui peut s'expliquer par un effet TGV.

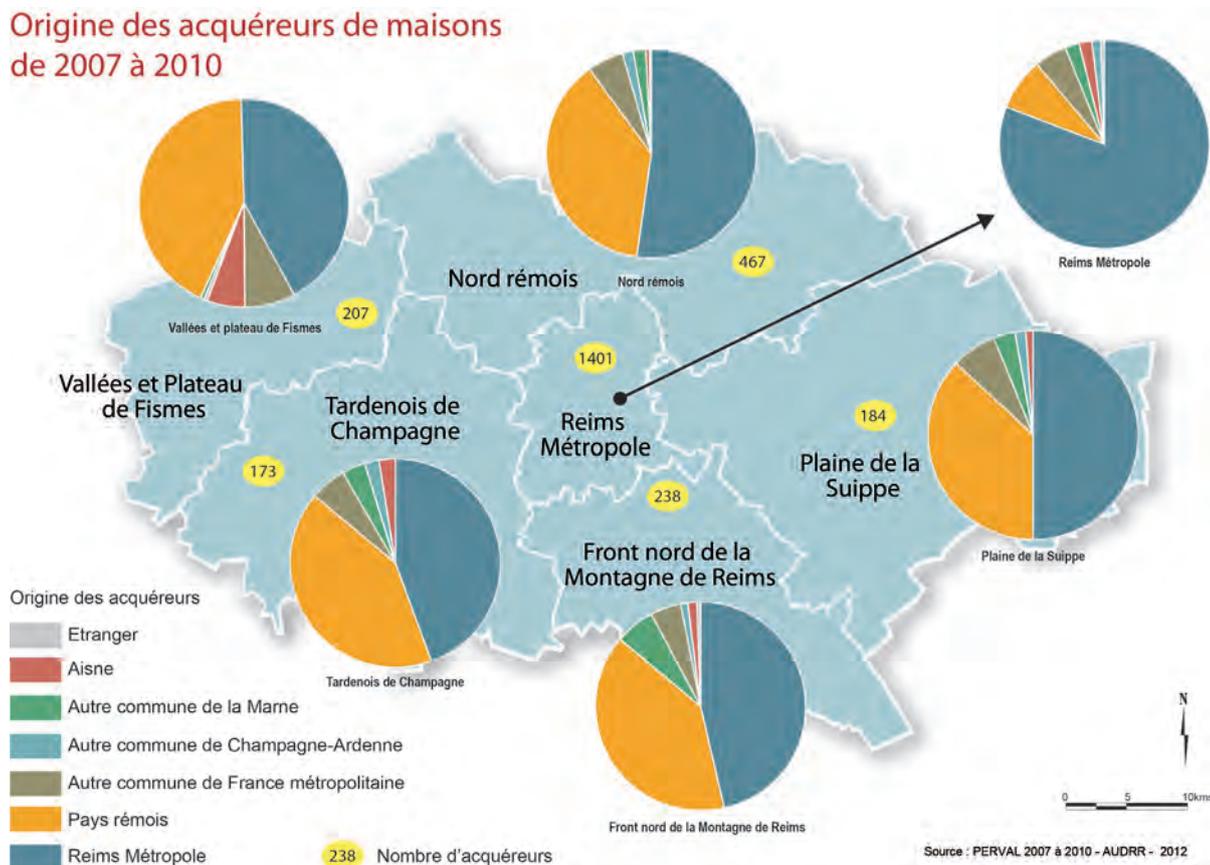
Sur le Pays Rémois, quel que soit le secteur observé, en moyenne 45% des acheteurs de maisons sont originaires de

l'agglomération. Ce constat reflète clairement le phénomène de périurbanisation des classes moyennes, qui souvent locataires dans l'urbain, se dirigent vers le secteur plus rural pour accéder à la propriété.

Particularité de Vallées et Plateau de Fismes qui concentrent en proportion le plus d'acquéreurs originaires



Origine des acquéreurs de maisons de 2007 à 2010



de l'Aisne, mais aussi des autres communes de France Métropolitaine. La position géographique de ce secteur, limitrophe du département axonnais et à proximité de la Région Ile-de-France est sans doute la raison de ce constat.

Les investisseurs étrangers représentent 0,2% des acheteurs de maisons et ceux originaires d'une autre commune de la France (hors Marne) moins de 17%. Le marché des maisons du SCoT n'est donc pas soumis à une pression nationale ou internationale. Dans sa globalité, le marché de la maison individuelle sur le SCoT reste un marché très local.

Quentin Schneider :

« Nous avons majoritairement un marché de périurbanisation local. Le potentiel de captation de nouvelles populations se situe davantage dans la ville. »

Christophe Durand :

« Notre territoire n'attire pas encore suffisamment de monde même si aujourd'hui Reims a la chance d'être à 45 minutes de Paris. La ville évolue bien depuis un certain nombre d'années et j'espère que dans cette évolution on va gagner des entreprises et de nouvelles catégories de population. Pour l'instant c'est encore une clientèle majoritairement locale, qui

l'âge aidant va avoir des moyens supérieurs.»

L'attractivité résidentielle du territoire, par le biais de l'acquisition des maisons, reste donc limitée. Elle découle en grande partie des activités économiques nouvelles qui pourraient s'implanter sur le territoire du SCoT. L'attractivité d'un territoire étant un tout, formé de différentes composantes, dont le logement n'est pas la principale.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

- Le marché des maisons individuelles s'avère actif sur le territoire dans son ensemble. Pour Reims le faible nombre d'offres est inhérent au territoire et les biens trouvent preneurs rapidement. Sur le secteur plus rural, la typologie et les prix proposés correspondent encore aux attentes des classes moyennes. La crise a eu un impact de courte durée sur ce marché.
- La recherche de biens situés à proximité des services et des infrastructures de transports devient de plus en plus prégnante.
- La baisse des prix, suite à la crise apparaît comme un retour à des valeurs plus « normales », après une bulle immobilière sans précédent.
- Avec l'âge, les investissements en maison individuelle se font de plus en plus proches de la ville.
- L'attractivité du territoire reste limitée et le marché de la maison est très actif localement.

Quelles tendances pour 2011/2012 ?

> Selon les Notaires de France :

- Les ventes sont « boostées » par le Prêt à Taux Zéro renforcé (PTZ+) au niveau national, même si pour 2012 cet effet disparaît avec la suppression de ce dispositif dans l'ancien. On devrait également assister à une stabilisation des prix.
- On peut noter une baisse du prix médian des maisons anciennes sur l'agglomération rémoise (-1,9% en T3 2011 par rapport à T3 2010).
- Chez les acquéreurs, la hausse de la part de marché des plus de 60 ans se confirme.
- Perspectives : « A la dégradation du climat économique, au durcissement de la fiscalité immobilière et à la quasi-disparition du prêt à taux zéro dans l'ancien vient de s'ajouter la baisse de la notation de la dette française par Standard and Poor's, même s'il est permis de penser que son impact sur les taux d'intérêt sera faible. »

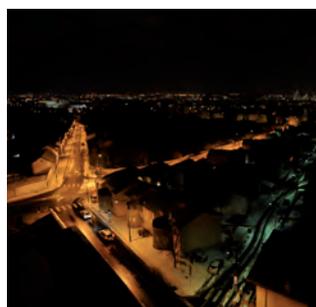
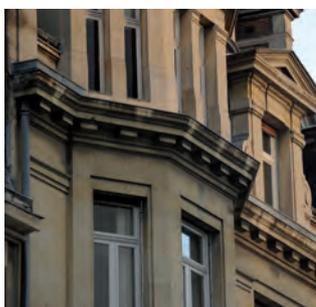
François Gauthier :

« Aujourd'hui les crédits aux particuliers restent encore assez favorables avec des taux relativement bas et des durées de crédit assez longues. L'accès au crédit reste facile. Sur l'habitat principal je ne vois pas de raisons pour lesquelles on aurait une baisse de volume ou de prix, malgré un contexte général un peu pessimiste. »

David Witt :

« Courant 2012, 2013 et 2014, il est probable qu'on limite encore les effets négatifs de la crise à travers un certain nombre de projets que la collectivité mettra en œuvre, plus proches de l'agglomération rémoise sur des sites identifiés comme la 12ème escadre, Remafer, l'Arc Nord Est. C'est probablement aussi de nature à absorber encore une fois les effets de la crise, en tout cas à limiter ses impacts. »

LE MARCHÉ DES MAISONS INDIVIDUELLES SUR L'AIRE DU SCOT, ENTRE 2003 ET 2010



> Remerciements :

Merci aux acteurs locaux, élu et techniciens, pour leur contribution qualitative à cet observatoire.

- Annie CLAEYS ; Ville de Reims – Direction de l'Urbanisme et de l'Aménagement
- Christophe DURAND ; Financière Immobilière de Champagne – Président
- Michel FALLON ; Ville de Reims – Directeur adjoint à l'Urbanisme et à l'Aménagement
- François GAUTHIER ; Office Notarial Thiénot et Associés – Notaire
- Yannick KERHARO ; Maire de Bazancourt – Président de la Communauté de Communes de la Vallée de la Suippe
- Quentin SCHNEIDER ; Direction Départementale des Territoires de la Marne – Référent Axe Reims, Châlons, Vatry
- David WITT, Direction Départementale des Territoires de la Marne –
Chef de Service Territorialité et Portage des Politiques