



HAL
open science

Les déterminants socio-économiques des marchés fonciers. Rapport final

André Donzel, François Daniel, Claude Napoleone, Ghislain Geniaux

► **To cite this version:**

André Donzel, François Daniel, Claude Napoleone, Ghislain Geniaux. Les déterminants socio-économiques des marchés fonciers. Rapport final. [Rapport Technique] PREDAT PACA 2005 / 01, 2007. hal-02819545

HAL Id: hal-02819545

<https://hal.inrae.fr/hal-02819545>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



LES DETERMINANTS SOCIO-ECONOMIQUES DES MARCHES FONCIERS

RAPPORT FINAL

Pour le compte de
la Direction Régionale de l'Équipement Provence-Alpes-Côte d'Azur
sur financement du PUCA
dans le cadre du PREDAT « Observatoire des Territoires et de la Métropolisation »
(Référence PREDAT PACA 2005 / 01)

Réalisé par :

André DONZEL (CNRS-LAMES)
Daniel FRANÇOIS (INSEE-LR)
Claude NAPOLEONE (INRA)
Ghislain GENIAUX (INRA)

Juin 2007



**Laboratoire Méditerranéen de Sociologie
Université de Provence - C.N.R.S.**

*Maison Méditerranéenne des Sciences de L'Homme
5, rue du château de l'horloge - B.P. 647 - 13094 AIX-EN-PROVENCE Cedex 2
Téléphone : 04 42 52 41 24 - Fax : 04 42 52 43 70*

SOMMAIRE

INTRODUCTION

- Renouer avec la réflexion théorique sur la question foncière
- Améliorer la connaissance empirique des marchés fonciers

1. LES VALEURS DU TERRITOIRE AUX REGARDS DE L'ECONOMIE ET DE LA SOCIOLOGIE

1.1. Définir la rente foncière

1.2. Les approches économiques de la rente foncière

- Les précurseurs
- L'école classique
- L'école néo-classique
- L'apport de Keynes

1.3. Les approches sociologiques de la propriété résidentielle

- L'école de Le Play : le sacre du propriétaire foncier
- La tradition républicaine : l'utilité publique légitimée
- Marxisme et néo-marxisme : le « modèle pavillonnaire » revisité
- Perspectives actuelles : La réhabilitation des non-propriétaires

2. LES PRIX FONCIERS ET IMMOBILIERS EN FRANCE

2.1. Aperçu sur l'évolution historique des prix fonciers et immobiliers en France

- Le foncier
 - *Le foncier agricole*
 - *Le foncier résidentiel*
- L'immobilier neuf
 - *L'indice du coût de la construction*
 - *L'indice ECLN*
- l'immobilier ancien

- *L'indice Notaires-INSEE*
- *Les travaux de J. Friggit (CNPC)*

2.2. État descriptif des marchés fonciers et immobiliers d'après la base PERVAL

- Les caractéristiques des transactions (ensemble des biens)
 - *Les types de biens*
 - *La localisation des transactions*
 - *Le statut socio-économique des acquéreurs*
 - *Les modes d'acquisition : le recours au crédit*
- Le marché des terrains constructibles
 - *La corrélation entre prix des terrains et des maisons*
 - *Prix et plus-values : variations géographiques*

3. MORPHOLOGIE SOCIALE ET LOCALISATION RESIDENTIELLE DES MENAGES

3.1. La dynamique de l'activité économique

- Des évolutions sectorielles différenciées
- Une nouvelle localisation des emplois

3.2. Les effets de la polarisation urbaine

- L'évolution de la répartition régionale de la population en France
- La concentration des populations dans les aires urbaines
- Vers un ralentissement de l'étalement urbain

3.3. Le renouvellement des modes d'occupation du logement

- La diffusion de la maison individuelle et de l'accèsion à la propriété
- Une diversification du profil social des propriétaires

4. OCCUPATION DE L'ESPACE ET INTERVENTIONS INSTITUTIONNELLES

4.1. La planification urbaine

4.2. Les intervenants institutionnels sur les marchés fonciers et immobiliers

- Les professionnels de l'immobilier
- Les administrations

4.3. Une étude de cas : le marché des terrains à Marseille

- L'évolution des prix : une inflation accentuée

- Une grande hétérogénéité spatiale des prix
- Une captation du marché par les investisseurs
- Une polarisation sociale de la demande

5. LES VALEURS DE LA LOCALISATION A TRAVERS L'APPROCHE HEDONIQUE

5.1. Présentation de la méthode hédonique

5.2. Choix méthodologiques

- Les différents modèles économétriques
- Les descripteurs communaux

5.3. Résultats des estimations des modèles M1 à M6

- Résultats des estimations M1 et M2.
- Résultats des estimations M3.
- Résultats de l'estimation M5 et M6.
 - *Thème 1 : Population, densité, et accessibilité aux services*
 - *Thème 2 : Emploi*
 - *Thème 3 : Voisinage social*
 - *Thème 4 : Parc de logement : nature et offre*
 - *Thème 5 : Aménités et pollution*

CONCLUSION

ANNEXES

INTRODUCTION

La forte croissance des prix fonciers et immobiliers, observée en France dans la dernière décennie, est devenue un défi majeur pour les politiques publiques.

Elle affecte en effet le développement économique en pesant sur l'investissement des entreprises et l'emploi, notamment dans les secteurs les plus dépendants de l'accès à la ressource foncière : agriculture, industries extractives, construction et génie civil... Elle réduit parallèlement les capacités de consommation des ménages, alors que les dépenses liées au logement, que ce soit en accession ou en location, occupent une place croissante dans leur budget (12,5 % en moyenne dans les années 50, contre près de 25% aujourd'hui).

Elle perturbe aussi l'aménagement du territoire en renforçant la spécialisation fonctionnelle et sociale des espaces urbains. Les activités à faible marge (petit commerce, artisanat...) et les groupes sociaux à faibles revenus se voient de plus en plus rejetés hors des centres-villes. Les espaces périphériques eux-mêmes se hiérarchisent en fonction des niveaux de solvabilité de leur population. Au total, la périurbanisation et les processus de ségrégation socio-spatiale ont gagné encore en amplitude. D'où des charges accrues pour les finances publiques : coûts de plus en plus élevés des acquisitions foncières, des dépenses d'infrastructures ou des aides à la construction.

Dans ce contexte, on observe aujourd'hui une mobilisation importante des collectivités territoriales autour de la question foncière : création d'observatoires fonciers à l'échelle régionale, départementale ou locale, lancement de programmes d'études par les collectivités territoriales, développement de partenariats entre les différents acteurs publics ou privés intervenant sur le foncier... Ces initiatives ont souvent souligné les insuffisances des outils d'intervention publics dans la maîtrise des marchés fonciers ainsi que les défauts de coordination entre les différents acteurs concourant à leur régulation. Elles ont aussi mis en évidence la nécessité d'une connaissance plus approfondie des marchés fonciers et immobiliers, en particulier à l'échelle des aires urbaines.

La recherche présentée dans ce rapport s'inscrit dans cette volonté d'actualisation des outils de réflexion et d'action sur la question foncière. Rendue possible grâce au soutien du ministère de l'Équipement (DGHUC-PUCA en collaboration avec la DRE PACA), elle se propose de répondre à deux objectifs principaux :

- Préciser la notion de rente foncière par l'examen des contributions théoriques auxquelles elle a donné lieu dans la pensée économique et plus généralement dans le champ des sciences sociales.

- Améliorer la connaissance empirique des marchés fonciers à différentes échelles territoriales : nationale, régionale et locale.

- Renouer avec la réflexion théorique sur la rente foncière

Dans une première partie (Chapitre 1), nous présenterons très synthétiquement les apports des différentes disciplines des sciences sociales à l'étude du fonctionnement des marchés fonciers et immobiliers. Nous voulons ainsi affirmer l'importance de l'approche pluridisciplinaire en cette matière. Les prix fonciers sont en effet le résultat de multiples déterminations : économiques, sociales, institutionnelles...

L'économie a longtemps eu la primauté de la réflexion sur la question foncière en s'intéressant à la valeur de la terre agricole. Elle a ainsi mis en évidence la relation entre rente foncière, productivité agricole et plus généralement, avec la localisation des activités économiques. Mais, dans les sociétés urbaines contemporaines, la terre ne se définit plus seulement par sa valeur productive mais renvoie beaucoup plus à des dimensions individuelles de consommation. L'approche « hédonique », développée récemment en économie, permet d'analyser les préférences individuelles s'exprimant sur un marché. Appliquée aux transactions foncières et immobilières, elle contribue à révéler la valeur résidentielle d'un territoire en terme d'« habitabilité », notion complexe incluant un ensemble de variables telles que la situation des terrains, la densité des équipements collectifs, la qualité du logement et de son environnement, etc. Outre ses usages productifs ou résidentiels, la propriété foncière peut par ailleurs obéir à une pure logique valorisation financière, en étant motivée exclusivement par des fins spéculatives. Dans certaines zones urbaines centrales, cette dimension est devenue, comme nous le verrons, un facteur essentiel du renouvellement des marchés.

Par delà ses déterminations économiques, la détention d'un patrimoine foncier ou immobilier reste un processus très fortement connoté socialement et culturellement. L'accession à la propriété peut être recherchée dans un but de reconnaissance sociale, impliquant avant tout un profit symbolique. La sociologie, et plus particulièrement la sociologie économique, en mettant en évidence le rôle des codes culturels dans les stratégies patrimoniales des acteurs sociaux et dans le fonctionnement des marchés, peut contribuer à éclairer cette dimension. Enfin, les marchés fonciers et immobiliers sont les produits de nombreux arbitrages politiques, mis en œuvre à travers les différents outils de l'action publique : fiscalité foncière et immobilière, urbanisme réglementaire, politiques urbaines locales, etc. On essaiera d'en mesurer l'impact sur le niveau des prix et les types d'occupation du sol.

- Approfondir les connaissances empiriques sur les marchés fonciers régionaux et locaux

Parallèlement à ce questionnement théorique, nous avons cherché à développer une analyse aussi fine que possible des marchés fonciers et immobiliers à l'échelle des régions françaises, à l'exception

toutefois de l'Île-de-France et de la Corse, faute d'avoir pu mobiliser les données nécessaires. A cette fin, on a développé quatre types de démarches complémentaires :

- Dans un premier temps (Chapitre 2), nous avons procédé à l'inventaire des données existantes permettant de rendre compte, dans une double perspective historique et géographique, de l'évolution et des variations des prix et des marchés en France. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les séries statistiques de longue durée disponibles, publiées notamment par l'INSEE et le Ministère de l'Équipement, ainsi que sur les dernières éditions (2000, 2002, 2004) de la base de données PERVAL relative aux transactions foncières et immobilières enregistrées par les notaires. Il s'est agi d'appréhender les grandes tendances d'évolution et d'organisation des marchés fonciers et immobiliers en France et d'identifier les éléments susceptibles de les différencier : contexte urbanistique, caractéristiques des transactions, niveau des prix, etc.

- Après cette caractérisation générale des marchés, nous avons voulu mettre à l'épreuve les grandes hypothèses généralement évoquées pour expliquer les tensions actuelles sur les marchés fonciers et immobiliers, les unes renvoyant plutôt à la demande résidentielle, les autres au processus de constitution de l'offre foncière. On a ainsi d'abord cherché à mesurer l'incidence de différents facteurs sociodémographiques sur les choix de localisation résidentielle des ménages : la transformation de la structure des emplois, le développement de la périurbanisation, le renouvellement des modes d'accès au logement (Chapitre 3). Dans un contexte de déprise agricole et de désindustrialisation, la tertiarisation des emplois a entraîné un afflux massif de populations vers les villes. Le développement de la maison individuelle et de l'accession à la propriété a nourri parallèlement l'étalement urbain. Mais depuis quelques années, ce phénomène commence à marquer le pas sous l'effet de coûts de transports grandissants et de certains désavantages sociaux liés à l'éloignement des centres urbains. On en revient donc à des formes moins extensives d'occupation de l'espace mais qui induisent en retour de fortes pressions spéculatives sur les centres villes.

- Dans quelle mesure, les collectivités publiques peuvent-elles contribuer à atténuer ces pressions ? Après un inventaire des différentes formes d'occupation de l'espace en France et des modes de gestion foncière qui les sous-tendent, on s'est intéressé aux différents outils qui permettent aux collectivités publiques d'intervenir sur l'espace : fiscalité, planification urbaine et politiques d'aménagement local (Chapitre 4). Quelles que soient les tendances lourdes qui s'imposent au niveau local, l'usage des sols peut être très différent entre deux communes voisines et similaires. Le poids des décisions politiques locales n'est donc pas négligeable en matière de régulation foncière. Il convient donc d'analyser finement les divers éléments qui prévalent aux différents modes de gestion du foncier local et qui se trouvent synthétisées dans les documents d'urbanisme (POS, PLU, etc.).

Dans une dernière partie (Chapitre 5), faisant appel à la méthode hédonique, nous avons pondéré les différents facteurs susceptibles d'expliquer les valeurs de la localisation en France. Une importante gamme de variables, inédite à l'échelle de la France, ont été élaborées à partir des données des

recensements de l'INSEE. Cinq thèmes, fédérant la construction de variables, ont été testés : la localisation par rapport aux emplois et aux services, la composition sociale des communes, le parc de logement et les densités associées, les aménités et nuisances environnementales et la notoriété touristique. Il en ressort différents constats qui invitent à reconsidérer les approches par trop unilatérales de la formation des valeurs foncières.

L'intérêt d'une telle analyse n'est pas seulement d'ordre descriptif. En dehors de la mesure de la variation des prix, il est important pour l'action publique de comprendre les éléments qui expliquent ces variations. C'est en prenant en considération ces éléments qu'il est éventuellement possible de conduire une action de régulation ou une évaluation ex-post. Par exemple, dans la perspective d'une politique visant à encourager l'accession à la propriété, s'il apparaît que le nombre de propriétaires est moins directement corrélé aux prix fonciers qu'à la structuration sociale de la ville (démographie, mixité, etc.), il peut être plus efficace d'agir sur cette dimension plutôt que sur le seul niveau du marché des biens proposés à la vente.

LES VALEURS DU TERRITOIRE AUX REGARDS DE L'ECONOMIE ET DE LA SOCIOLOGIE

1.1. Définir la rente foncière

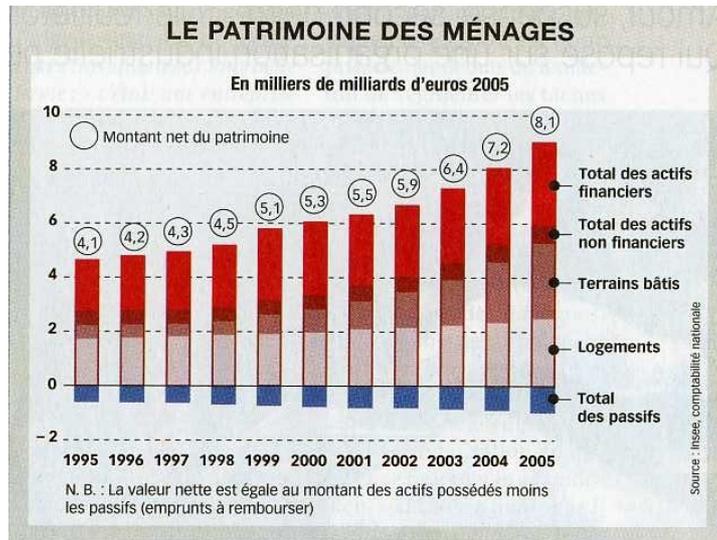
1.2. Les approches économiques

- Les précurseurs
- L'école classique
- L'école néo-classique
- L'apport de Keynes

1.3. Les approches sociologiques

- L'école de Le Play : le sacre du propriétaire foncier
- La tradition « républicaine » : l'utilité publique légitimée
- Marxisme et néo-marxisme : le « modèle pavillonnaire » réévalué
- Perspectives actuelles : vers la réhabilitation du non propriétaire

Qu'elles soient abordées sous l'angle de l'économie ou de la sociologie, les valeurs de la propriété foncière sont aujourd'hui en hausse en France. De façon assez paradoxale dans une économie de plus en plus en plus déterritorialisée et monétarisée, les biens fonciers sont en passe de devenir la principale composante du patrimoine des ménages, devançant les avoirs financiers et même la propriété immobilière¹. C'est là le résultat de l'inflation particulièrement prononcée des prix des terrains dans la dernière décennie, en contraste avec la relative stabilité des marchés fonciers qui prévalait jusque là.



Par ailleurs, de nombreux indices montrent, qu'à l'heure de la mondialisation, la « désaffiliation territoriale » est loin d'être une évolution dominante de la société française. Au fil des recensements, l'accession à la propriété du logement n'a cessé de se renforcer, en dépit d'un certain ralentissement dans la dernière décennie. Différentes enquêtes d'opinion confirment parallèlement l'attachement grandissant des français aux valeurs de la proximité².

Ces évolutions ont de quoi dérouter les analystes. Les économistes, à l'instar de Keynes³, avaient tous envisagé à plus ou moins brève échéance, l'« euthanasie des rentiers » en raison, non seulement du déclin relatif de l'agriculture au profit d'activités moins dépendantes de la ressource

¹ Cf. INSEE, « Epargne et patrimoine des ménages : données macroéconomiques et données d'enquêtes », L'Economie française 2006, pp. 99-135.

² Cf. France Guérin-Pace, « Lieux habités, lieux investis : le lien au territoire, une composante identitaire ? », *Economie et statistique* N° 393-394, 2006, pp. 101-114.

³ John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, 1975.

foncière (industrie et surtout services), mais aussi de l'affirmation croissante de « la préférence pour la liquidité » dans les économies marchandes modernes. Avec le développement de l'industrialisation et de l'urbanisation, les sociologues s'étaient aussi largement répandus sur la régression des formes d'enracinement territorial propres aux sociétés rurales traditionnelles et insisté sur l'émergence, dans le contexte de la grande ville, d'un nouveau type d'individualité sociale désinséré de ses attaches locales.

Comment expliquer ce retour de la question foncière dans le champ économique et social ? Faut-il y voir la résurgence de quelque « habitus rentier » dans une France encore profondément imprégnée de sa culture rurale ? Est-ce le fruit, dans un contexte de dérégulation économique, d'une aversion particulière au risque accroissant de manière disproportionnée les comportements d'épargne au détriment de l'investissement et de la consommation ? N'est-ce pas là, comme pourraient le suggérer certains comportements électoraux, l'expression d'une demande plus actuelle d'enracinement social alors même que les dispositifs sociétaux de construction des appartenances, notamment nationaux, sont de plus en plus remis en cause ?

L'ampleur des phénomènes de rente aujourd'hui invite à redécouvrir cette question autrement que sous l'angle d'une simple survivance ou d'un phénomène marginal. Pour cela, il faut renouer avec le fil de la réflexion sur la rente foncière.

1.1. Définir la rente

Historiquement, y compris au sein des théories économiques, la terre a tout d'abord été située en dehors de la sphère marchande. L'économiste J.-B. Say signalait ainsi que « *les richesses que la nature nous donne gratuitement (...) ne peuvent entrer dans la sphère de l'économie politique, par la raison qu'elles ne peuvent être ni produites, ni distribuées, ni consommées* »⁴. Au sein de l'économie préclassique (16^{ème} – 18^{ème} siècle), la terre est une richesse intrinsèquement attachée à la possession territoriale dont aucun souverain ne songerait à se dessaisir. Elle prend quelquefois la forme d'un « don de la nature », par exemple dans la tradition physiocratique. Elle est toutefois le facteur principal de production dont il faut maximiser la mise en valeur.

La "*grande transformation*" fut l'incorporation de la terre dans l'univers marchand⁵. Concomitamment à la naissance du capitalisme moderne (18^{ème} – 19^{ème} siècle), elle devient progressivement un bien banal dont la propriété revêt une valeur : la rente foncière, c'est-à-dire la valeur de l'utilité conférée par la disposition du sol, dont le propriétaire peut se départir pour une durée déterminée (en louant) ou

⁴ Jean-Baptiste Say, *Catéchisme d'Économie politique (1815)*, p. 8-9, téléchargeable sur le site « Les classiques des Sciences sociales » : http://classiques.uqac.ca/classiques/say_jean_baptiste/catechisme_eco_pol/say_catechisme.doc

⁵ K. Polanyi. : *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*: Gallimard Paris, 1944, rééd. 1983.

définitivement (en vendant). L'expression de la rente foncière comme valeur de la propriété du sol nécessite donc un marché organisé, au sein duquel une demande pourra se formaliser. Il est convenu de considérer que la rencontre de l'offre et de la demande génère un prix étalonné à partir de la somme des profits réalisables par la mise en valeur de la parcelle échangée (chez les économistes classiques et marxistes), et mis en concurrence avec les autres possibilités d'investissement (dans l'économie néoclassique). « *Celui qui acquiert une terre la considère comme tout autre placement, autrement dit, il compare les revenus qu'il pourra ainsi s'assurer avec les intérêts qu'il pourrait obtenir, si au lieu d'un terrain, il achetait une maison, un navire ou des valeurs mobilières de valeur égale* »⁶. Ainsi, se vérifie l'intuition de John Locke selon laquelle il n'y aurait pas de différence fonctionnelle sur le plan économique entre la terre et la monnaie, « *le revenu de l'une étant appelé Rente et celui de l'autre Intérêt* »⁷.

Nous pouvons donc considérer que le foncier est un bien marchand banal dont l'échange est régi par des phénomènes de marché générant une valeur, appelée rente foncière. Cela explique une part des processus qui prévalent aux marchés fonciers. Pour qu'il y ait valeur, il faut effectivement un bien socialement reconnu comme mercantile. Pour qu'il y ait un prix, il faut un propriétaire offreur et un demandeur prêt à acheter. En revanche, la théorie devient moins explicative dès lors que l'on incorpore l'espace à l'analyse⁸. En substance, une des caractéristiques intrinsèques du foncier est d'être localisé et intransportable. C'est donc un bien qui revêt un caractère unique (monopolistique), dès lors que l'on considère le droit qu'il confère d'utiliser une localisation particulière. Les fondamentaux des règles de marchés (particulièrement l'atomicité de l'offre) sont donc impossibles. Enfin, chaque vente se réalise dans des contextes sociaux, géographiques ou historiques différenciés qui influent sur les structures des marchés et la constitution des valeurs⁹.

Dès lors, la « valeur de la terre » est le résultat d'une équation complexe qui convoque plusieurs approches disciplinaires, en premier lieu celle de la sociologie. Les travaux précurseurs de Max Weber sur l'organisation sociale de la propriété rurale en Prusse Orientale au début du XXe siècle nous avertissent qu'il n'y a possibilité de constitution d'une économie de rente que dans la mesure où les agents qui en sont partie prenante sont eux-mêmes porteurs d'une culture rentière¹⁰. C'est pourquoi, après avoir passé en revue les principales contributions des économistes à la théorie de la rente foncière, nous ferons quelques incursions dans la littérature sociologique pour nous intéresser plus particulièrement à certaines analyses ayant pris pour objet la diffusion de la propriété foncière en milieu urbain. Les travaux de Maurice Halbwachs sur le rôle des institutions publiques dans la régulation des marchés fonciers à Paris, ceux des sociologues de l'Ecole de Chicago sur les affinités

⁶ Maurice Allais, *Traité d'économie pure*, Clément Juglar, 1943, rééd. 1994.

⁷ J.-M. Keynes, op. cit., p. 339.

⁸ Pour la question de la prise en compte de l'espace dans l'analyse économique, cf. : M. Fujita., J. F. Thisse, "Economie Géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives" *Annales d'économie et de statistique*, 45, 1997, 37-87 ; S. Scotchmer, J. F. Thisse, *Space and Value: An Outlook and New Perspectives*. Association of Southern European Economics Theorists, 1999.

⁹ Kirman, A., L.-A. Gérard-Varet, *Economics Beyond the Millenium*. Association of Southern European economics theorists, 1999.

¹⁰ Max Weber, « Enquête sur la situation des ouvriers agricoles à l'est de l'Elbe - Conclusions prospectives », *Actes de la Recherche en Sciences sociales*, n° 65 - novembre 1986, pp. 65-69.

communautaires dans les choix de localisation résidentielles ainsi que ceux, plus récents, de Pierre Bourdieu sur les stratégies d'accès à la propriété du logement, seront quelques-uns de nos jalons pour comprendre les ressorts sociaux et culturels de la valorisation économique des territoires.

1.2. Les approches économiques

- Les précurseurs

Les précurseurs de l'économie ont longtemps associé la question de la rente à la production agricole. Depuis l'Antiquité, l'agriculture est considérée comme la source fondamentale de la richesse. Malgré les thèses mercantilistes qui s'affirment à partir du XVI^e siècle, les entraves qui pèsent sur le commerce sous l'Ancien Régime ne permettront pas de remettre en cause ce présupposé. Au milieu du XVIII^e siècle, l'École Physiocratique, soucieuse de fournir une base juste à l'impôt royal en France (le cens), définira la rente comme la rétribution des dépenses engagées par les propriétaires fonciers - la « classe souveraine » pour les Physiocrates - pour la reproduction des conditions naturelles de la production en contrepartie du « surplus » dégagé par l'agriculture dans son cycle annuel du fait de la fertilité naturelle des sols.

- L'approche classique

L'économie politique, qui émerge à la même époque en Angleterre, réfutera cette conception naturaliste de la rente foncière. La valeur économique de la terre, comme celle de toute marchandise, est indépendante de ses attributs naturels, elle est un produit social résultant d'une double détermination : le travail qu'elle incorpore et les rapports d'échange qu'elle occasionne en vue de sa consommation finale. En développant la théorie de la valeur-travail, l'école classique privilégiera plutôt la première condition. Pour Adam Smith, le prix d'une marchandise équivaut à la somme des coûts engagés par les agents économiques pour sa production, ceux-ci se décomposant en trois parties : le salaire, le profit et la rente foncière. Approfondissant la théorie de la valeur-travail, David Ricardo fera dériver ces différents coûts d'une substance unique : le travail ; en distinguant travail mort et travail vivant, il mettra en évidence la corrélation entre revenu foncier et productivité agricole. Marx prolongera cette analyse en l'intégrant dans sa problématique de la plus-value. Il caractérisera la rente foncière comme une forme particulière du profit dans le secteur agricole. Il en distinguera deux éléments : la « rente différentielle », notion héritée de Ricardo, résultant des amendements techniques et sociaux apportés localement à la production agricole (bonifications artificielles des terres, diffusion du progrès technique, mise en œuvre de savoirs-faires spécifiques, etc.) et la « rente absolue », élément non contextuel rétribuant la propriété privée de la terre selon le taux moyen de profit en vigueur dans la branche agricole. Dans cette perspective, les prix fonciers pourront apparaître chez certains continuateurs de l'économie classique (et marxiste), comme un indicateur de la profitabilité

économique d'un territoire, appréhendée non seulement à travers la valeur ajoutée du secteur agricole, mais de l'ensemble de ses activités économiques (industrie, transports, service...).

- L'approche néo-classique

Avec les économistes néo-classiques qui apparaissent à la fin du XIXe siècle en Europe, la théorie de la rente va s'affranchir de la valeur-travail pour se référer à la valeur-utilité. Dans cette perspective, la valeur des biens fonciers s'exprime, comme pour toute marchandise, à travers un processus d'échange. Leur prix est le résultat de la confrontation de l'offre et de la demande sur le marché. En régime de concurrence pure et parfaite, son niveau d'équilibre est atteint lorsque ces deux termes s'égalisent. La rente foncière, dans ce contexte, n'est plus l'expression d'un surplus productif mais une résultante du marché ; elle indique l'écart entre le prix d'équilibre et le prix effectif du bien échangé : plus l'offre de terrains sera faible et la demande élevée, plus la rente sera élevée et inversement. Contemporains aux grands phénomènes d'urbanisation, les économistes de cette tradition vont développer un intérêt pour l'analyse de l'espace urbain et de l'effet structurant des villes et réseaux de villes sur un territoire dans son ensemble. A la suite des travaux précurseurs de l'école géographique allemande sur les places centrales (Von Thünen, Lösch), vont être mis en évidence les relations entre les coûts de transport, la rente foncière et l'organisation fonctionnelle des espaces urbains. D'autres travaux, plus récents, vont plutôt s'intéresser à la localisation résidentielle des ménages et plus généralement aux facteurs qui déterminent la différenciation sociale des villes. Dans cette optique, la valeur du sol urbain va se mesurer non plus à l'aune de sa productivité, mais de son « habitabilité », notion complexe intégrant les différentes variables concourant à la valorisation résidentielle d'un territoire telles que la situation des terrains, la densité d'équipements et de services collectifs, la présence d'aménités écologiques, l'environnement social, etc. L'approche « hédonique » des prix fonciers et immobiliers va fournir l'outil méthodologique permettant de mesurer les différentes composantes de cette valeur en analysant les préférences (les utilités) résidentielles des consommateurs telles qu'elles s'expriment sur les marchés des terrains et des logements. In fine l'économie spatiale a contribué à mettre en évidence le lien entre organisation urbaine et rente foncière. Si elle n'invalide pas l'approche classique de la rente foncière au plan macroéconomique, elle la complète au plan microéconomique en permettant de mieux appréhender les fluctuations à l'échelle locale. Elle a permis de préciser les effets de la division fonctionnelle et sociale de l'espace sur les prix fonciers. La fragmentation urbaine qui en découle n'a fait que renforcer le caractère monopolistique du marché foncier. Il reste que cette situation n'a rien de nouveau, au moins dans les grandes zones urbaines, et ne peut donc expliquer à elle seule l'emballement actuel des prix fonciers.

- L'approche keynésienne :

Parmi les grandes contributions à la réflexion sur la question foncière, une mention particulière doit être faite à l'œuvre de Keynes. Bien que celle-ci ne soit pas abordée directement dans ses travaux, sauf pour stigmatiser le rentier, conformément à une tradition bien établie dans la littérature économique d'inspiration socialiste tout autant que libérale, elle y figure néanmoins en creux à travers l'attention qu'il va porter à une fonction économique relativement peu analysée avant lui : l'épargne. A la différence de ses prédécesseurs privilégiant le travail ou le marché, il en fera un ressort essentiel du processus économique. L'épargne est une créance sur la société qui a une incidence directe sur la propension à consommer et à investir et donc sur le niveau de l'activité économique et de l'emploi.

C'est ainsi qu'il verra dans l'excès d'épargne l'une des causes essentielles de la récession économique des pays occidentaux dans les années trente. En continuité avec l'idée mercantiliste selon laquelle l'épargne est la cause du chômage, il en déduira que « *le seul remède radical aux crises de confiance qui affligent la vie économique moderne serait de restreindre le choix de l'individu à la seule alternative de consommer son revenu ou de s'en servir pour l'investissement le plus intéressant qui lui soit offert. (...) On éviterait par ce moyen les répercussions désastreuses, cumulatives et illimitées du fait que les personnes peuvent s'abstenir de dépenser leur revenu* ». ¹¹

Parmi les différentes formes d'épargne, il en est une dont les conséquences sont particulièrement négatives pour l'économie : la thésaurisation. Certaines formes d'épargne, telles que la prévoyance ou les placements boursiers, peuvent s'appréhender comme de la consommation ou de l'investissement différé. Tel n'est pas le cas de la thésaurisation, « épargne nette » qui n'est assortie d'aucune limite temporelle.

Le terme de thésaurisation s'entend chez Keynes essentiellement dans sa forme liquide en tant que réserve monétaire soustraite à l'investissement ou à la consommation sur le long terme. Si la forme monétaire de l'épargne tant à prévaloir, c'est en raison de la faiblesse de ses « frais de conservation ». Mais la monnaie n'est pas le seul support possible de l'épargne : « *Elle tire son importance du fait qu'elle a une prime de liquidité plus forte qu'aucun autre article. Si les billets en circulation devaient être privés de leur prime de liquidité, toute une série de succédanés viendrait prendre leur place. (...). A certaines époques, ce fut sans doute le goût de la propriété foncière, abstraction faite de son rendement, qui contribua à maintenir l'élévation de l'intérêt* » ¹².

Keynes n'imaginait pas que la propriété foncière puisse redevenir un support privilégié de la richesse compte tenu du « fétichisme de la liquidité » qui caractériserait selon lui la culture économique des sociétés modernes. Mais il n'ignorait pas que l'attrait comparatif de la monnaie pour les possesseurs

¹¹ J. M. Keynes, *op.cit.*, p. 173.

¹² John M. Keynes, *op. cit.*, p

de richesse « *change de temps en temps et dépend des coutumes sociales et des institutions* »¹³. Il faut en effet compter avec les phénomènes de dépréciation monétaire qui sur le long terme peuvent ôter tout avantage à la liquidité. En conséquence, « *puisque la terre présente cette ressemblance avec la monnaie que ses élasticités de production et de substitution peuvent être très faibles, il est concevable qu'il y ait dans l'histoire des cas où le désir de posséder de la terre joue le même rôle que le désir de posséder de la monnaie* »¹⁴.

Mais, inversement, la rétention foncière dans un but de thésaurisation n'est pas elle-même exempte de risque de dépréciation. La baisse continue du prix des terres agricoles pendant près d'un siècle, entre 1850 et 1940 et leurs fluctuations depuis lors, ont ainsi considérablement réduit l'attrait patrimonial du foncier rural en France. Cette tendance a longtemps retardé la montée des prix fonciers dans les villes et leur périphérie. Mais cette période est désormais révolue. Le foncier urbain est devenu au cours des dernières années un bien particulièrement convoité, en particulier dans les zones métropolitaines qui combinent une forte densité de population et une économie à forte valeur ajoutée.

Le calcul économique n'est toutefois pas le seul motif qui explique cet attrait, comme va le mettre en évidence la tradition sociologique.

1.3. Les approches sociologiques

Alors que les économistes ont plutôt abordé la propriété foncière sous l'angle de sa valeur d'échange, soit de sa valeur vénale manifestée dans la rente, les sociologues l'ont essentiellement exploré à partir de sa valeur sociale en tant que cristallisation d'une valeur d'usage conditionnée par des normes sociales.

Le débat sur la valeur sociale de la propriété est ancien est jalonne toute l'histoire de la philosophie depuis l'Antiquité. La Révolution française, en consacrant, à travers le code civil, le droit à la propriété privée, va cependant ouvrir une étape nouvelle dans cette réflexion : désormais la propriété sera vue, non plus seulement comme un enjeu idéologique, mais, de plus en plus, comme un fait empirique et comme tel, susceptible d'une évaluation scientifique.

Dans l'ébullition intellectuelle suscitée tout au long du XIXe siècle par la question de la propriété, en écho aux profonds changements qui interviennent alors dans la répartition sociale des richesses, tant en ville qu'à la campagne, va naître la « science sociale », bientôt reconnue sous le terme de « sociologie ». Deux conceptions antithétiques de la propriété foncière et immobilière vont alors s'imposer. La première, inspirée de l'œuvre de Le Play (1806-1882), verra dans la consolidation de la

¹³ *Id, ibid.* p. 247

¹⁴ *Id, ibid.* p. 248.

famille et de la propriété privée la garantie de la paix sociale ; la seconde, héritée de la pensée socialiste du XIXe siècle, visera à soustraire le logement à la logique du marché par la promotion de la propriété publique et le renforcement des droits du locataire.

Compte tenu des blocages techniques, économiques et politiques qui affectent la production du logement sous la III^e République, l'une et l'autre de ces conceptions auront, somme toute, peu de débouchés pratiques, tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Mais, au lendemain de la dernière guerre, l'accession à la propriété du logement va devenir de plus en plus massive et, dans une certaine mesure, moins discriminante socialement. Une réévaluation du discours sociologique sur les formes de la propriété résidentielle va alors devenir nécessaire.

- L'école de Le Play : le sacre du propriétaire foncier

Parmi les précurseurs de la sociologie, Frédéric Le Play évoque une personnalité au « destin fort curieux »¹⁵. Polytechnicien, influencé par le saint-simonisme, il apparaît comme un pionnier de la sociologie empirique, mêlant analyse statistique et enquête de terrain. Ingénieur des mines, en charge d'établissements industriels dans plusieurs pays d'Europe (Espagne, Belgique, Turquie, Russie) et visiteur de l'Allemagne et de l'Angleterre, il devient un observateur privilégié des conditions de vie des familles ouvrières à l'échelle du continent. Il en résultera une immense somme, publiée en 1855 sous le titre « Les Ouvriers Européens » où sont présentées une série de monographies de familles représentatives de la diversité des modes d'insertion professionnelle et résidentielle des populations ouvrières en Europe.

Imprégné de l'esprit positiviste de son temps, Le Play déclare s'être attaché à observer les ouvriers selon « *la méthode d'analyse des éléments minéraux, opposant les faits aux idées préconçues* »¹⁶. Anticipant la méthode idéal-typique de Max Weber, il proposera une typologie de familles selon trois types des régimes successoraux régissant l'organisation familiale : le « *régime de la conservation forcée* » hérité de l'Ancien Régime, fondé sur le droit d'aînesse, auquel il oppose le « *régime du partage forcé* », consacré par le code civil en France, qui institue l'égalité des héritiers dans la transmission du patrimoine familial. Ce régime « *propre aux constitutions qui combattent l'esprit de tradition* » ne peut être selon lui « *qu'une réaction momentanée contre les abus créés antérieurement par le privilège* » ; car devrait lui succéder le « *régime de la liberté testamentaire, propre aux constitutions qui, respectant la tradition, substituent définitivement la liberté individuelle à l'intervention exagéré de l'état dans l'ordre civil* »¹⁷.

Étudiant les corrélations entre formes de propriété, niveaux de vie et pratiques religieuses, il privilégiera ce qu'il nomme la « famille-souche », observée principalement dans le Nord de l'Europe, dont la particularité est d'être fondée sur le régime de la liberté testamentaire. Il constate que ce

¹⁵ Selon l'expression de Paul Lazarsfeld, cité par Michel Dion, « Science sociale et religion chez Frédéric Le Play », *Archives des sciences sociales des religions*, Année 1967, Volume 24, Numéro 1, p. 83-104.

¹⁶ Cf. Michel Dion, *op.cit.*, p. 88.

¹⁷ Frédéric Le Play, « Textes Choisis par Louis Baudin », *Les Classiques des sciences sociales*,

régime est le plus à même d'assurer la pérennisation du patrimoine familial et donc la prospérité économique des familles. En renforçant le rôle du père de famille dans la transmission du patrimoine, il contribue à renforcer son autorité sur la famille et, au-delà, à encourager la « paix sociale » et l'ordre moral.

La promotion de la famille souche et du régime de la liberté testamentaire sera dès lors le pilier de la Réforme Sociale proposée par Le Play en réponse aux révolutions qui ont rythmé l'histoire politique et sociale du XIXe siècle. Le Play deviendra à ce titre une figure intellectuelle importante du Second Empire et inspira, à travers le Pape Léon XIII, les premières formulations de la doctrine sociale de l'Église.

- La tradition républicaine : la légitimation de l'utilité publique

Les critiques socialistes de la propriété (Proudhon, Marx) contemporains de Le Play, n'eurent guère de mal à invalider ses thèses. Le Second Empire, en suscitant un essor sans précédent de la propriété de rapport dans les villes, a favorisé l'épanouissement d'une classe de rentiers de plus en plus prospère alors que la grande masse de la population urbaine doit faire face à des conditions de vie de plus en plus dégradées. Il donne ainsi crédit à la condamnation morale de la propriété par Proudhon selon lequel : « la propriété c'est le vol ». A la campagne, la généralisation de la petite propriété agricole à la suite de la Révolution n'a pas eu que des effets positifs. Dans le « Dix-huit Brumaire de Louis Napoléon Bonaparte », Marx brossera un tableau très négatif de la situation de la « paysannerie parcellaire » en France, considérant que ce nouveau régime, en la figeant dans une économie d'autosubsistance, n'a fait qu'aggraver son état d'arriération économique et sociale.

A la fin du XIX^e siècle cette critique gagnera même certains cercles libéraux qui dans la lignée des économistes fondateurs de l'école néoclassique, tels Léon Walras, militeront pour la nationalisation des terres, considérant que la rente foncière est une perversion nuisible à la continuité du cycle économique en détournant les surplus de l'économie de l'investissement productif.

En parallèle avec l'affirmation de l'idée républicaine, ces critiques diverses vont créer les conditions favorables à une réhabilitation de la propriété publique. La pensée sociologique de la fin du XIXe siècle va refléter cette évolution, en renouvelant profondément les cadres empiriques et théoriques de la réflexion sur la propriété. En Allemagne, l'étude empirique des formes de la propriété va connaître un élargissement important grâce à Max Weber (1864-1920) et en France, l'un des continuateurs de l'École durkheimienne, Maurice Halbwachs (1877-1945), va contribuer à jeter les bases d'une approche théorique nouvelle de la question de la propriété dans le champ de la sociologie.

- Max Weber

L'analyse des incidences formes de propriétés sur l'organisation sociale constitue l'un des fils rouges de l'œuvre de Max Weber. Cet intérêt est présent dans sa thèse sur les structures agraires dans la Rome antique et inspirera ses premiers travaux sociologiques sur les transformations de la propriété agricole en Prusse Orientale¹⁸. L'apport de ce travail est double : méthodologique d'abord, puisque, pour la première fois, va être expérimentée un nouveau mode d'investigation sociologique : l'enquête par questionnaire ; historique ensuite : en mettant en évidence la forte porosité de la petite propriété rurale à l'économie capitaliste, il en renouvellera assez sensiblement l'approche, en s'écartant de la vision passéiste la condamnant à l'autosubsistance dès lors que se sont effondrées les anciennes formes de propriété foncière féodale.

L'autre apport fondamental de Weber, découvert plus récemment à la suite de la publication de son ouvrage posthume « La Ville », a trait à son étude historique des formes de la propriété publique urbaine¹⁹. S'interrogeant sur le rôle de l'institution communale dans le développement de l'économie capitaliste dans l'Occident, Weber entreprend une vaste description des formes d'organisation d'urbaine à travers l'histoire et dans différentes régions du monde. Il en émerge différents couples d'idéaux-types : ville antique et ville médiévale, ville orientale et ville occidentale, ville plébéienne et ville patricienne... Ce vaste tour d'horizon, permettra de préciser le rôle du droit dans son analyse des origines du capitaliste. L'« *acquisition pacifique* » de biens et de services distingue radicalement la ville médiévale de la ville antique ; la possibilité d'une régulation politique de l'économie, à travers l'affirmation d'une autorité publique autonome – la commune - singularise la ville occidentale par rapport à la ville orientale ; enfin, le degré d'ouverture des fonctions communales au peuple spécifie le caractère « plébéen » ou « patricien » de la ville occidentale. Max Weber met ainsi en évidence les rapports complexes du capitalisme à la propriété dans sa double exigence d'élargissement de la propriété privée et d'affirmation d'une autorité publique pour la sauvegarde des conditions générales de son développement.

- *Maurice Halbwachs*

Parmi les multiples contributions de Maurice Halbwachs aux différents champs de la sociologie, il en est une qui occupe une place fondatrice dans son œuvre : ses travaux de sociologie économique sur les marchés des terrains à Paris exposés dans sa thèse de droit soutenue en 1909 sous le titre « Les expropriations et les prix des terrains à Paris (1860-1900) »²⁰ et dont les certains éléments furent exposés dans un article publié en 1908 sous le titre « La politique foncière des municipalités »²¹.

Dans ces écrits, développe une approche très nouvelle du prix des terrains dans les villes. En s'appuyant sur la problématique durkheimienne de la norme sociale, il va prendre ses distances avec

¹⁸ Max Weber, « Enquête sur la situation des ouvriers agricoles à l'est de l'Elbe - Conclusions prospectives », *op.cit.*

¹⁹ Max Weber, *La ville*, Aubier Montaigne, Paris 1986.

²⁰ Pour une présentation de cette thèse, peu accessible, cf. Christian Topalov, « Maurice Halbwachs et les villes : Les expropriations et les prix des terrains (1909) », in *La ville des sciences sociales* (B. Lepetit et C. Topalov, Dir.), Belin, Paris 2001, p. 11-45.

²¹ Texte téléchargeable sur le site « Les classiques des Sciences sociales » : <http://dx.doi.org/doi:10.1522/cla.ham.pol>

l'approche néoclassique des prix comme résultat de la confrontation de l'offre et la demande sur le marché, considérant que le prix des terrains « est essentiellement une valeur d'opinion ». Le marché en effet n'exprime que de façon approximative, voire arbitraire, la valeur sociale des terrains. C'est dans l'expropriation - et la confrontation des représentations collectives qu'elle suscite -, que celle-ci, jusque-là latente, va se révéler. Bien mieux que le marché, l'expropriation permet aux représentations collectives de se former « *par une information plus étendue, une plus grande publicité des ventes, des réunions des intéressés* »²². La valeur des terrains n'est donc pas réductible à sa dimension économique mais constitue en quelque sorte « un phénomène social total » cristallisant une multiplicité de déterminations d'ordre socioculturel

C'est ainsi que peuvent s'expliquer les différences de prix dans les villes entre quartiers riches et quartiers pauvres. A caractéristiques physiques égales (de situation, d'étendue, d'exposition, etc.), les variations de prix à l'intérieur des villes sont en étroite corrélation avec la situation sociale de leurs habitants. La valeur des terrains ne peut donc être disjointe du jeu des appartenances sociales. D'où l'intérêt de M. Halbwachs pour la « morphologie sociale », projet d'une science des groupements sociaux entrevue par Durkheim qu'il développera de manière décisive en préfigurant l'écologie urbaine fondée par les sociologues de l'École de Chicago.

Au-delà de ses apports théoriques, l'œuvre de Maurice Halbwachs n'a pas été sans conséquences politiques. En démontrant que « la rente foncière a sa source dans la vie sociale », il a contribué à légitimer l'intervention publique dans le champ de l'urbanisation. Il deviendra de ce fait l'un des grands inspirateurs du réformisme urbain qui va s'affirmer en France sous la III^e République.

- *Marxisme et néo-marxiste : le « modèle pavillonnaire » revisité*

La croissance urbaine de la seconde moitié du XX^e siècle va créer les conditions d'une diversification des modes d'accès au logement. Dans le secteur locatif, l'intervention publique va fortement s'accroître jusqu'au milieu des années soixante-dix, aboutissant à une augmentation importante du parc de logements sociaux. Mais la tendance la plus massive et la plus durable sera un développement sans précédent de l'accession à la propriété, que ce soit dans l'habitat collectif (la résidence en copropriété) ou dans l'habitat individuel (la villa ou le pavillon).

Entre les années cinquante et les années quatre-vingt-dix, la proportion de ménages propriétaires de leur logement va ainsi augmenter régulièrement, passant de 35,5 % en 1954 à 46,7 % en 1975 et 54,4 % en 1990. Ce mouvement va s'accompagner de profondes transformations dans les caractéristiques sociales des propriétaires : alors que jusqu'à la dernière guerre, les propriétaires-bailleurs constituaient les principaux acteurs du marché du logement, ce sont les « propriétaires-occupants » qui occupent désormais le devant de la scène. Plus encore, l'essor de l'accession à la propriété au cours de cette période ne va concerner les seules strates supérieures de la société mais

²² Cité par C. Topalov, p. 37.

toucher une fraction non négligeable des classes populaires, au point que l'on a pu considérer que « *l'accès massif des ouvriers au titre de propriétaire constitue le fait économique et social qui a le plus contribué à modifier la société française* »²³ jusqu'aux années quatre-vingt-dix.

Cette nouvelle figure du propriétaire apparaît à bien des égards comme une incongruité dans la tradition sociologique. Elle ne correspond en rien au modèle de l'ouvrier-propriétaire de Le Play, chef d'une famille élargie, désormais en voie d'extinction avec la généralisation du modèle de la famille nucléaire, et ancré dans un statut économique en réalité plus proche de l'artisanat que du salariat. Elle n'est pas plus conforme aux idéaux « collectivistes » de la tradition réformiste qui avait plutôt envisagé une résolution de la crise du logement par une extension de la propriété publique dans ce secteur.

D'où la curiosité que va susciter chez les sociologues, et en particulier chez ceux qui se réclament du marxisme, ce symbole de l'accession à la propriété dans les décennies de l'après-guerre : l'habitat pavillonnaire.

L'ouvrage publié en 1966 sur ce thème à l'initiative de chercheurs de l'Institut de Sociologie urbaine, alors dirigé par Henri Lefebvre, va marquer une étape importante dans cette réflexion²⁴. Il prend acte du fait que « *l'idéologie pavillonnaire gouverne la pensée des Français sur le logement* » puisque le pavillon apparaît régulièrement en tête de leurs préférences résidentielles dans les enquêtes d'opinion²⁵.

Cette étude mettra évidence le décalage important entre le discours des sciences sociales sur la propriété pavillonnaire et les représentations que s'en font les habitants. Qu'ils l'approuvent ou qu'ils la critiquent les théoriciens des sciences sociales ont fréquemment abordé la propriété populaire du logement comme une forme appauvrie de la propriété bourgeoise.

Or le pavillon, jusqu'au milieu des années soixante-dix, est un bien souvent issu de l'auto-construction ou acquis gratuitement par héritage. Il n'a pas donc pas vocation à circuler sur un marché et à être transmis en dehors du cercle familial : sa valeur d'usage prime sur sa valeur d'échange. En conséquence « l'idéologie pavillonnaire », telle qu'elle s'exprime chez les habitants, relève moins d'une logique de l'avoir que d'une logique de l'être. Ce qui justifie le choix du pavillon ce n'est pas prioritairement une visée patrimoniale, c'est la possibilité pour ses habitants de pouvoir y déployer une « poétique de l'espace » au sens de Gaston Bachelard, à travers des activités et des relations hors des contraintes du monde social et d'y jouir d'une autonomie que n'offre guère le statut de locataire.

²³ Guy Groux et Catherine Lévy, *La possession ouvrière – Du taudis à la propriété (XIXe-XXe siècle)*, Les Editions de l'Atelier, Paris 1993. p. 177.

²⁴ H. Raymond, N. Haumont, M.-G. Raymond, A. Haumont, *L'habitat pavillonnaire*, 3ème édition, CRU, Paris 1979.

²⁵ Le désir d'accéder à la propriété d'un logement individuel était le fait de 48 % des ménages en 1956 et de 66 % en 1965 (Chiffres cités par Louis Houdeville in *Pour une civilisation de l'habitat*, Les Editions Ouvrières, Paris, 1969, p. 223). En 2004, cette proportion s'établissait à 77 % selon une enquête du CREDOC ; Cf. Sabrina Djefal, Sonia Eugène, « Être propriétaire de sa maison ; un rêve largement partagé, quelques risques ressentis », *Consommation et Modes de Vie*, N° 177 – septembre 2004.

Cet ouvrage va alors apparaître, selon des termes d'Henri Lefebvre, comme « *une sorte de réhabilitation de l'habitat pavillonnaire* »²⁶. Mais cette légitimation ne rend pas compte des mutations qui progressivement vont faire sortir le logement de l'économie domestique pour l'insérer dans l'économie marchande.

Les travaux de Pierre Bourdieu et de son équipe sur le marché de la maison individuelle, tel qu'il se structure après la réforme du financement public du logement initiée par le gouvernement en 1977 en vue de favoriser l'accession à la propriété, vont traduire cette évolution²⁷. Cette réforme aura pour effet de modifier profondément les normes en vigueur dans la production et la consommation du logement. Elle aura un impact important dans la structuration économique du secteur du bâtiment en favorisant sa concentration ; elle contribuera en outre à modifier radicalement les représentations sociales de la propriété immobilière : « *Bien de consommation (...), la maison est aussi un placement, c'est-à-dire un investissement dont on attend qu'il conserve ou augmente sa valeur (...). A ce titre, elle est l'élément central d'un patrimoine dont on attend qu'il dure au moins autant que son propriétaire* ». ²⁸

Cette évolution est évidemment contemporaine d'un recours de plus en plus fréquent au crédit pour l'acquisition de son logement, « *à la différence de ce qui s'observait dans les générations plus anciennes, où c'est presque toujours par l'héritage que l'on accédait à la propriété* »²⁹.

Si elle se définit de plus en plus comme un capital économique, la maison reste néanmoins un bien fortement connoté culturellement. Le sens moderne de la propriété reste fondamentalement articulé, sur « *la petite mythologie privée du monde domestique, (...) constamment évoquée, réveillée, réactivée par la rhétorique publicitaire* » : la maison est indissociable de la « maisonnée » dont elle assure l'unité et la permanence par delà les contingences économiques et sociales. L'ordre marchand ne peut donc totalement assujettir l'ordre domestique. C'est ainsi que l'accession à la propriété après avoir trouvé sa première légitimation dans le discours conservateur a fini par trouver sa place dans une thématique réformatrice, voire progressiste.

- Perspectives actuelles : vers la réhabilitation du non-proprétaire ?

Si l'accession à la propriété du logement a pu faire l'objet d'un aussi large consensus social, c'est qu'elle s'est dans une certaine mesure démocratisée et qu'en outre, sa diffusion est allée de pair avec une dévalorisation de plus en plus forte du statut de locataire. Mais le mouvement d'accession à la propriété semble aujourd'hui marquer le pas : depuis le début des années quatre-vingt-dix, le taux de

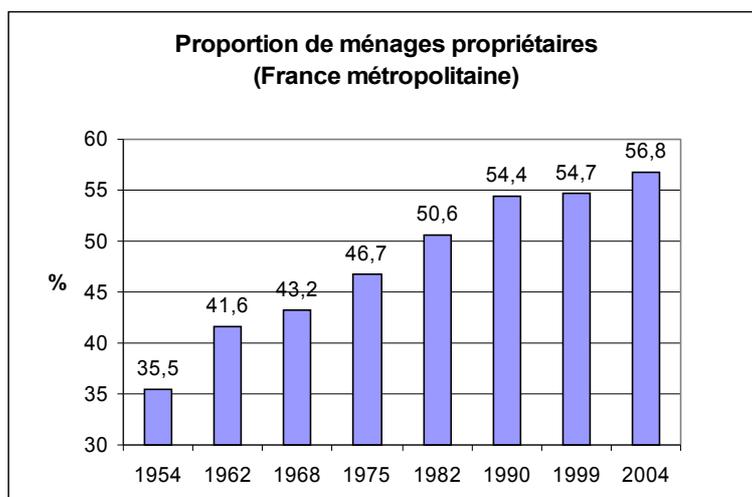
²⁶ Henri Lefebvre, préface à l'ouvrage « L'habitat pavillonnaire », *op. cit.*, p. 23.

²⁷ Cf. « L'économie de la maison », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 81/82 – mars 1990 dont une partie des analyses furent reprises dans l'un des derniers ouvrages de Pierre Bourdieu, *Les structures sociales de l'économie*, Le Seuil, Paris 2000.

²⁸ Pierre Bourdieu, *op.cit.*, p. 33-34.

²⁹ *Id, ibid.*, p. 41.

ménages propriétaires ne progresse plus que faiblement en s'établissant à 56,8 % en 2004³⁰ contre 54,7 % en 1999 et 54,4 en 1990.



Source : INSEE (1954-1999 : RGP ; 2004 : Enquête annuelle de recensement)

De surcroît l'essoufflement de l'accession à la propriété n'est pas seulement d'ordre quantitatif. Contrairement à une idée souvent admise, la détention d'un patrimoine n'est pas toujours un facteur d'enrichissement. Dans certains cas, sa valeur économique peut apparaître discutable, à l'exemple de certaines résidences en copropriété, dont la conception engendre des coûts d'entretien et de gestion extrêmement lourds pour leurs propriétaires au point que ceux-ci doivent parfois solliciter le concours des collectivités publiques pour équilibrer leurs comptes³¹. Dans le même temps, on peut observer un certain reflux de l'attrait social de l'habitat pavillonnaire dans les zones périphériques, non seulement parce qu'il engendre des coûts de transport extrêmement élevés, mais aussi parce que, loin de favoriser l'agrégation de la famille, il disperse à l'extrême les temps et les espaces de vie de ses différents membres³². Avec la périurbanisation extrême, l'habitat pavillonnaire pourrait ainsi perdre sa principale raison d'être, celle de pérenniser la maisonnée.

D'où une instabilité extrême du marché du logement en accession à la propriété où coexistent des zones à forte valeur ajoutée et donc à fort attrait spéculatif, et d'autres à fort coefficient de dévalorisation économique et sociale, avec pour conséquence un surenchérissement sans précédent du prix moyen des logements. C'est dans ce contexte qu'il devient urgent de penser de nouvelles formes de propriété, alternatives à la dichotomie entre propriété privée et propriété publique.

³⁰ Avec une certaine incertitude sur ce taux, compte tenu du fait que depuis le dernier recensement exhaustif de 1999, celui-ci est désormais établi par sondage. Cf. *Enquêtes annuelles de recensement de 2004 et de 2005 – Chiffres clés*, INSEE, Juin 2006.

³¹ Cf. Marie-Pierre Lefevre, *La copropriété en difficulté : faillite d'une structure de confiance*, Editions de l'Aube, La Tour d'Aigues, 1999.

³² Cf. Daniel Pinson et Sandra Thomann, *La Maison en ses territoires. De la villa à la ville diffuse*, L'Harmattan, Paris 2002.

C'est ce que proposent Robert Castel et Claudine Haroche dans leur ouvrage « Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi »³³. Leur réflexion dépasse le champ de la politique du logement ; elle offre néanmoins une perspective intéressante pour renouveler le débat sur les formes de la propriété résidentielle. Ils mettent en avant la notion de « propriété sociale », fruit d'un long processus de « transformation de la propriété dans le sens de son « immatérialisation ». Si, « *dans la tradition lockienne de l'individualisme possessif, la propriété, pour donner consistance à l'individu, s'associe nécessairement à l'appropriation de biens matériels, ce peut être aussi la participation à des protections et à des droits, (...) qui donnent à l'individu une consistance sociale, un statut* »³⁴. Si pour Locke, « *le modèle de la propriété reste la propriété de la terre* », le mouvement de la modernité n'a cessé de renforcer la propriété sociale y compris au sein même de l'économie capitaliste, à travers le phénomène de l'actionnariat. Cette propriété sociale, qui ne se confond pas avec la propriété publique, est également présente dans les différents champs d'intervention de l'Etat-providence, dont le logement. Jusque-là encore très embryonnaire, elle pourrait être une voie à explorer pour refonder sur de nouvelles bases la politique publique du logement.

³³ Robert Castel et Claudine Haroche, *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi – Entretiens sur la construction de l'individu moderne*, Fayard, 2001.

³⁴ *Id, ibid.*, p. 166-169.

LES PRIX FONCIERS ET IMMOBILIERS EN FRANCE

2.1. Aperçu sur l'évolution historique des prix fonciers et immobiliers

- Le foncier
 - *Le foncier agricole*
 - *Le foncier résidentiel*
- L'immobilier neuf
 - *L'indice du coût de la construction*
 - *L'indice ECLN*
- l'immobilier ancien
 - *L'indice Notaires-INSEE*
 - *Les travaux de J. Friggit (CNPC)*

2.2. État descriptif des marchés fonciers et immobiliers d'après la base PERVAL

- Les caractéristiques des transactions (ensemble des biens)
 - *Les types de biens*
 - *La localisation des transactions*
 - *Le statut socio-économique des acquéreurs*
 - *Les modes d'acquisition : le recours au crédit*
- Le marché des terrains constructibles
 - *La corrélation prix des terrains et des maisons*
 - *Les prix et les plus values : variations géographiques*

2.

L'observation des marchés fonciers et immobiliers sur la longue durée n'est pas une tâche aisée compte tenu de la dispersion des sources d'informations disponibles et de leur caractère souvent lacunaire. Néanmoins, depuis quelques années, des progrès substantiels ont été réalisés grâce à des initiatives diverses. Il devient possible de fixer quelques repères en matière d'évolution des prix à l'échelle nationale, au moins depuis la dernière guerre. A l'échelle locale, la tâche est moins aisée, en particulier dans les zones urbaines qui sont pourtant celles où les tensions sur les marchés fonciers et immobiliers sont les plus accentuées. Faute d'un dispositif de collecte de données organisé, la connaissance des marchés fonciers urbains est longtemps restée approximative. La création à l'initiative des notaires du fichier PERVAL au début des années quatre-vingt-dix a permis de combler en partie cette lacune. Cette recherche a pu en bénéficier pour les années 2000, 2002 et 2004, grâce à une convention avec la DGUHC, dépositaire de ces données au sein du ministère de l'Équipement. Ce chapitre recense les différentes sources statistiques disponibles pour approfondir la connaissance des marchés fonciers et immobiliers en France.

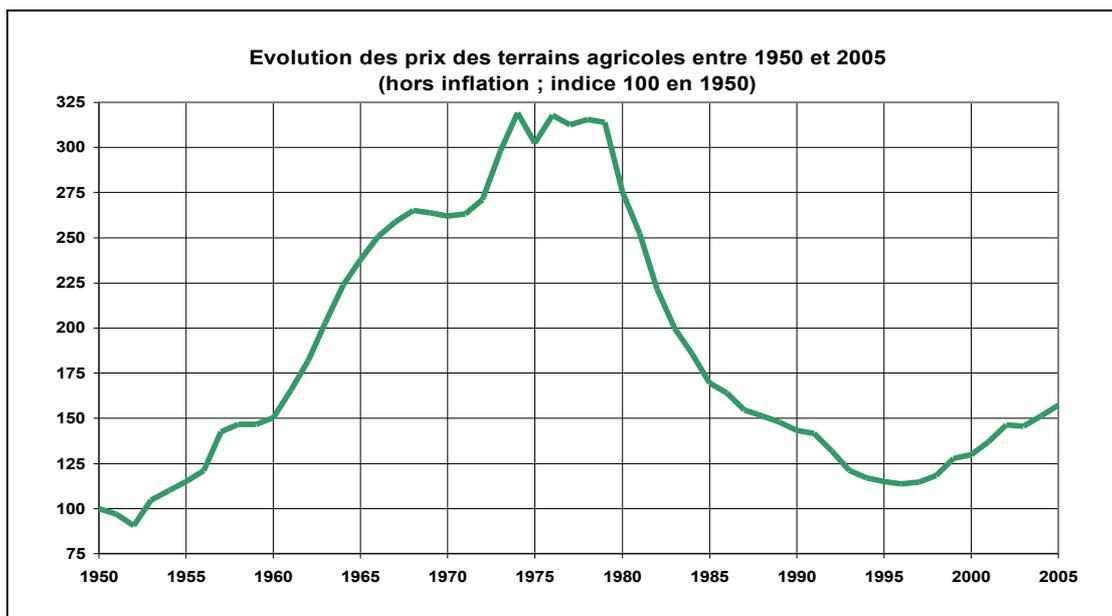
2.1. Aperçu sur l'évolution historique des prix fonciers et immobiliers en France

- Le foncier

En matière de foncier, la seule référence utilisable concerne exclusivement le marché foncier rural, grâce aux indices produits par la SAFER permettant de reconstituer à l'échelle départementale et nationale l'évolution des prix des terres agricoles depuis 1950³⁵. En contraste avec l'évolution des prix fonciers dans les zones urbaines, le marché des terres agricoles est en nette dépression depuis la fin des années soixante-dix en France. Cette tendance tend néanmoins à se stabiliser, voire à s'inverser depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, en particulier dans les régions les plus urbanisées. Les possibilités de conversion des terres agricoles à des fins résidentielles dans les zones périurbaines, et les espoirs de gains que cela suscite, expliquent pour l'essentiel cet attrait récent³⁶.

³⁵ Ces données sont accessibles sur le site : <http://www.safer.fr>

³⁶ Cf. Claude Napoléone et Ghislain Geniaux, « Rente foncière et anticipation dans le périurbain », *Economie et Prévision*, n°168, 2005.



Source : SAFER

Pour le foncier résidentiel urbain, on ne dispose toujours pas d'un indice synthétique permettant d'appréhender l'évolution des prix des terrains à bâtir à l'échelle nationale. Quelques travaux pionniers ont cependant permis de combler partiellement cette lacune. Les recherches de Jean-Jacques Granelle sur l'évolution des prix fonciers dans les grandes villes françaises de province au lendemain de la dernière guerre restent encore aujourd'hui une référence³⁷. Dans quelques cas, ce travail a pu faire l'objet d'actualisations grâce à l'initiative d'organismes d'études locaux (agences d'urbanisme ou professionnels de l'immobilier notamment). Dans certaines villes du sud de la France, telle Marseille, les marchés fonciers ont ainsi fait l'objet d'un suivi relativement continu depuis la dernière guerre³⁸.

Ces observations ont mis à jour l'impact grandissant du marché foncier sur le marché immobilier. Ils ont aussi confirmé la prégnance du modèle centre/périphérie dans les agglomérations urbaines avec le maintien, voire le renforcement, de différences de prix importantes entre les centres-villes et les couronnes périurbaines³⁹. Mais d'autres variables que la distance au centre, telles la présence d'aménités écologiques ou les caractéristiques sociales des quartiers, doivent être désormais prises en compte pour expliquer certains aspects récents de la valorisation économique des territoires urbains⁴⁰.

- L'immobilier neuf

Pour l'immobilier résidentiel, les seules données disponibles n'ont longtemps concerné que la seule construction neuve. L'indice du coût de la construction (ICC), créé en 1953 conjointement par l'INSEE

³⁷ Jean-Jacques Granelle, *Espaces urbain et prix du sol*, Sirey, Paris, 1963.

³⁸ Cf. André Donzel, « Marseille : 50 ans d'évolution des prix fonciers », *Études foncières n°124*, novembre - décembre 2006.

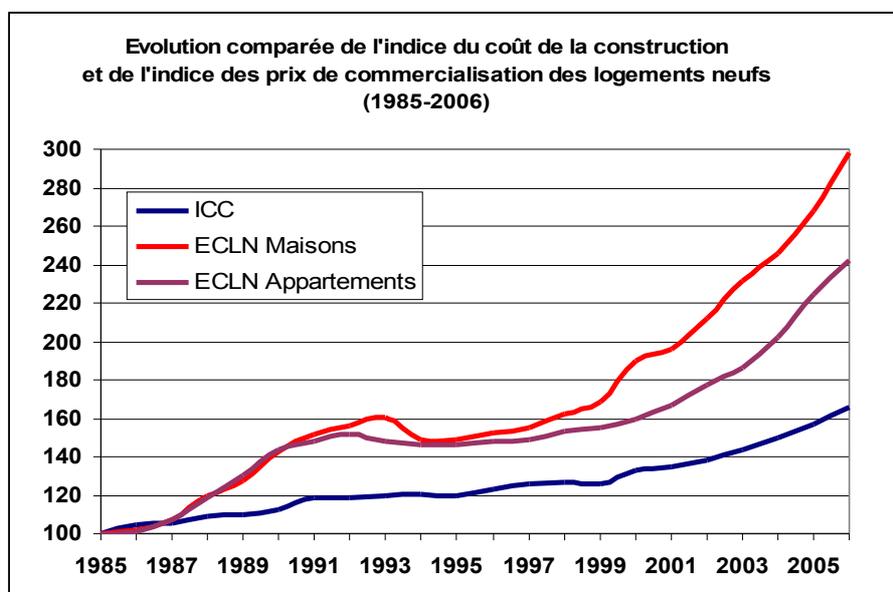
³⁹ Cf. Daniel François, « Organisation urbaine et prix des logements – L'exemple de Montpellier », in F. Calcoen et D. Cornuel (dir.), *Marchés immobiliers – Segmentation et dynamique*, ADEF, Paris, 1999.

⁴⁰ Cf. Claude Napoléone, « Structuration des agglomérations et prévalence du modèle centre / périphérie », *Études Foncières*, n°124 – 2006.

et le ministère de l'Équipement, est la référence la plus ancienne. Jusqu'à l'instauration en 2005 d'un nouvel indice de référence des loyers (IRL), il a servi de base pour la révision annuelle des loyers. Il vise à évaluer le coût de la construction des bâtiments neufs à usage d'habitation par l'observation d'un échantillon de marchés de construction conclus entre les maîtres d'ouvrages et les entreprises de bâtiment. Il exclue donc les composantes non productives qui entrent dans le prix de revient des logements (charge foncière, frais de promotion, frais financiers...).

En complément de l'ICC, on dispose depuis 1985 des données issues de l'Enquête commercialisation des logements neufs (ECLN), publiées par les services statistiques du ministère de l'Équipement. Cette enquête, réalisée chaque trimestre à partir du fichier des permis de construire SITADEL, porte sur les opérations de construction neuve de plus de 5 logements réalisées par les promoteurs. En excluant les constructions réalisées par les particuliers et les collectivités publiques ainsi que les opérations de moins de 5 logements, elle ne couvre qu'une faible part de la construction neuve. Elle constitue néanmoins la seule source disponible pour reconstituer l'évolution à moyen terme des prix de commercialisation des logements neufs⁴¹.

La comparaison de ces deux indices fait apparaître la part de plus en plus prépondérante des dépenses non directement productives dans le coût final des logements : entre 1985 et 2006, le prix de vente des maisons neuves s'est accru de 300 % et celui des appartements de 240 %, alors que l'indice du coût de la construction n'a progressé que de 66 % sur la même période. Outre la rémunération des entreprises de promotion, le poids grandissant de la charge foncière est sans doute l'une des raisons explicatives essentielle du renchérissement actuel de la construction neuve.



Source : INSEE, MELT

- L'immobilier ancien

⁴¹ Pour une présentation de cette enquête, cf. http://www.statistiques.equipement.gouv.fr/article.php3?id_article=145

Pour l'immobilier ancien, qui représente en volume plus de 85 % des transactions immobilières effectuées annuellement en France, les progrès sont plus récents. Ce n'est que depuis 1994 que des indices de prix sont devenus disponibles grâce à la collaboration des notaires et de l'INSEE. Depuis cette date, l'indice Notaires-Insee, publié chaque trimestre, fournit des évaluations relativement fines du prix des logements anciens selon le type de construction (maison / appartement) et la localisation (centre ville, banlieue, zones rurales) ainsi que pour les principales agglomérations françaises⁴².

On dispose toutefois de repères précieux pour la reconstitution l'évolution des prix sur longue période grâce au travail d'inventaire statistique réalisé par Jacques Friggit dans le cadre du Conseil général des Ponts et Chaussées⁴³.

A partir d'une analyse rétrospective sur deux siècles (1800-2002) du montant annuel des transactions immobilières tel qu'il découle du produit des droits de mutation enregistrées par les services fiscaux, ce travail a d'abord permis de reconstituer la place du secteur immobilier dans l'ensemble de l'économie nationale⁴⁴. Il en ressort deux grandes phases :

- une longue phase de déclin s'étendant sur plus d'un siècle (1844-1948) marquée par une atonie croissante du marché immobilier dont la contribution au PIB ne cessera de baisser au cours de cette période en passant de 11% à 1%. Ce déclin est à mettre en relation avec les caractéristiques du marché du logement à cette époque qui demeure un marché encore peu ouvert aux particuliers et concerne essentiellement un immobilier de rapport dont les possibilités de rentabilisation sont restées de surcroît très contraintes du fait des mesures de blocages de loyers prises à l'occasion des guerres.

- une phase d'essor qui s'amorce en 1948 et se poursuit encore aujourd'hui, marquée par une augmentation spectaculaire du nombre et du montant des transactions, au point que la contribution du marché de l'immobilier ancien à l'économie nationale ne va cesser de s'accroître pour atteindre aujourd'hui un peu plus de 14 % du PIB.

⁴² Cf. Anne Laferrère, « Les indices de prix Notaires-INSEE : le rythme de croisière », *L'Observateur de l'immobilier* n° 62-63, novembre 2004, pp. 12-17.

⁴³ Jacques Friggit, « L'évolution sur longue période du prix des logements », *Notes de synthèse du SES*, N° 134, Mars-Avril 2001.

⁴⁴ Jacques Friggit, « Droits de mutation et montant des transactions immobilières, 1800-2002 », note du CGPC, janvier 2003, téléchargeable sur le site : http://www.foncier.org/statistiques/accueil_statistiques.htm

décennie. On doit en effet distinguer trois grands paliers dans l'évolution conjoncturelle du marché du logement ancien depuis la dernière guerre :

- une première période (1948-1965) qui est une phase d'ajustement des prix immobiliers par rapport à l'avant guerre après l'entrée en vigueur de la loi de 1948, qui tout en limitant les loyers dans l'ancien, va créer les conditions d'une libéralisation du marché du logement et encourager l'investissement des opérateurs privés et publics dans l'immobilier.

- une seconde période (1966-1997) où l'augmentation des prix immobiliers, bien que de plus en plus importante, reste contenue dans les limites de la progression du revenu disponible des ménages, d'autant que s'ajoutent des possibilités d'amortissement rapide des emprunts dans un contexte d'inflation monétaire.

- une dernière période (depuis 1998), à bien des égards inédite, où l'offre de logement se maintient à des niveaux de prix très élevés, sans rapport avec la solvabilité des ménages, ni même avec les exigences de valorisation des capitaux investis dans les processus de production du logement. On assiste donc à un découplage grandissant entre le secteur immobilier et le mouvement général de l'économie tant du point de vue de la consommation que de la production.

Cette évolution n'est pas spécifique à la France mais concerne un grand nombre de pays développés. Il est toutefois nécessaire, pour comprendre cette situation nouvelle, de s'interroger sur les processus qui concourent à la formation des prix à l'échelle locale.

2.2. État descriptif des marchés fonciers et immobiliers en France d'après la base PERVAL

Les bases de données utilisées pour décrire les marchés fonciers et immobiliers proviennent de la société PERVAL. Émanation du notariat français, PERVAL recense les mutations enregistrées dans les différents offices de France, à l'exclusion de la région parisienne. La collecte d'informations reposant sur le volontariat, le taux de renseignement est très variable et ne peut être estimé avec précision puisque le nombre réel de vente n'est pas communiqué d'une manière agrégée et généralisée par les services fiscaux. Toutefois, on peut considérer que dans les plus grandes villes le taux de renseignements est satisfaisant (jusqu'à 80 % de l'ensemble des mutations) alors que dans certains départements ruraux, il peut descendre très bas (entre 10 et 20 % estimés dans l'Aude par exemple). En revanche, l'importance de la masse des données recueillies permet d'estimer avec suffisamment de précision les valeurs et les déterminants des prix à l'échelle nationale, puis de reconstruire un prix théorique départemental, très proche des prix de marchés effectivement pratiqués à cette échelle.

- Les caractéristiques des transactions

- Les types de biens

On dispose en effet d'un ensemble de données regroupant au total 1 784 221 ventes sur trois années : 2000, 2002 et 2004 et correspondant à huit types de biens (Tableau 1). L'immobilier résidentiel (appartements, maisons, immeubles d'habitation) représente 71 % de l'ensemble des transactions effectuées et les terrains à usage d'habitation près de 18 %. Au total, près de 90 % des ventes concernent des biens destinés à un usage résidentiel ; les 10 % restant sont voués à des activités, notamment agricole qui assurent 6,2 % des transactions.

Tableau 1 : Récapitulatif des bases de données concernant les ventes foncières et immobilières (source : PERVAL)

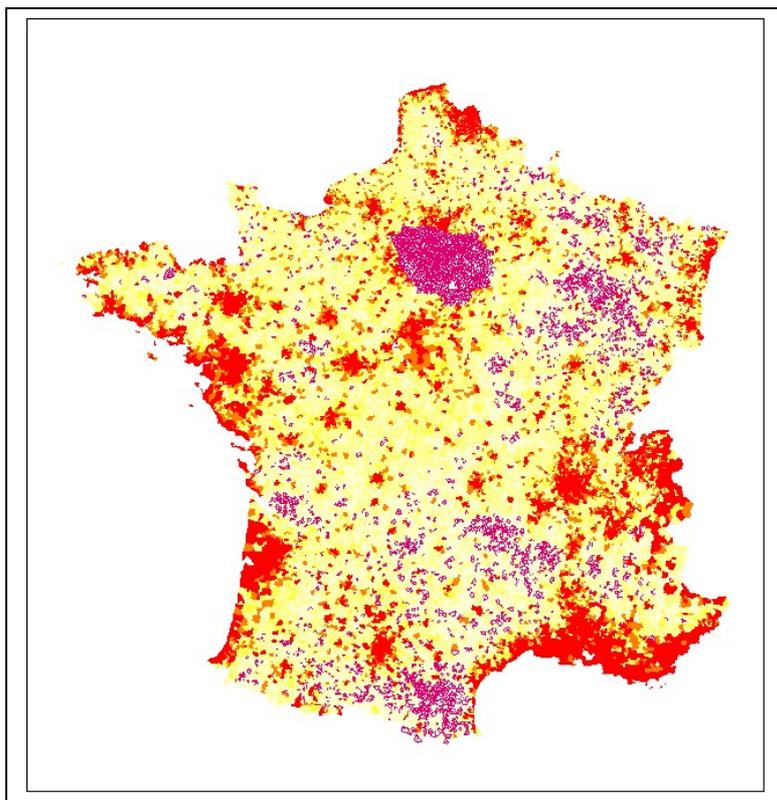
Base de données	Nombre d'observations	Nombre de variables
Agricole	101 156	105
Appartements	529 647	112
Garages	48 065	78
Immeubles	34 252	85
Locaux	38 118	95
Maisons	708 221	103
Terrains	315 485	77
Vignobles	9 277	103
Total	1 784 221	

- La localisation des transactions

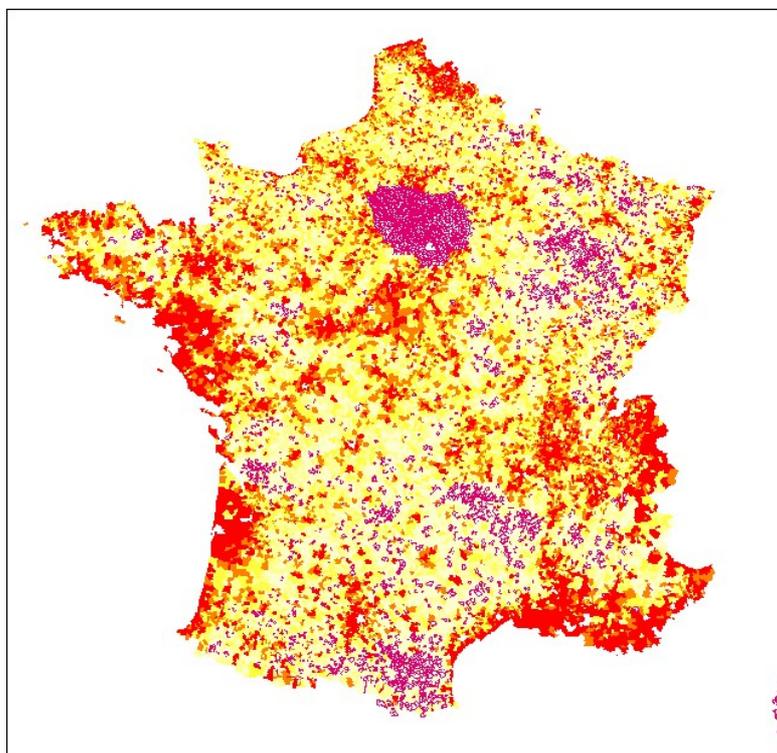
La répartition géographique des ventes foncières et immobilières selon leur montant total communal témoigne tout d'abord d'un effet de densité (urbain et littoral) qui relie très directement le montant des transactions aux effectifs de population. Il apparaît ensuite d'importantes différences de valeurs, opposant des marchés communaux atones (entre 0 et 100 000 euros – la classe jaune clair), à des marchés communaux à forte amplitude (au dessus de 1,5 million d'euros – rouge vif) (Carte 1).

La géographie du nombre des mutations témoigne également de la même structuration par la densité (urbain et littoral). Toutefois, elle rend compte d'une activité foncière et immobilière mieux répartie spatialement sur le territoire national (le rouge vif représente les communes où plus de 20 mutations se sont réalisées sur les trois années et le jaune clair, les communes ou moins de deux mutations se sont réalisées) (Carte 2). Sachant que les valeurs sont corrélées à la densité urbaine, la cartographie de l'activité foncière et immobilière est plus influencée, à notre sens, par les marchés urbains et périurbains, c'est-à-dire de l'ensemble des lieux qui accueillent des populations nouvelles.

Carte 1 : Montant total des ventes foncières et immobilières par communes (2000-2002-20004)



Carte 2 : Nombre de ventes foncières et immobilières par communes (Moyenne annuelle 2000-2002-2004)



- Le statut socio-économique des acquéreurs

Lorsque l'on considère les positions professionnelles des acquéreurs de biens immobiliers, nous constatons sans surprise que les types d'acquisition et les prix moyens ont une relation étroite avec les niveaux de revenus attachés à chaque profession (Tableau 2).

Tableau 2 : Nombre de ventes et prix moyens selon le type de biens et la profession des acquéreurs (en euros, France entière – 2000, 2002, 2004)

Type de bien	Profession de l'acquéreur	Nombre d'acquisition	Prix moyen
Appartements	Agriculteur exploitant	3 452	70 094,56
	Artisan	7 832	72 372,02
	Employé	13 830	73 235,19
	Ouvrier	34 953	73 366,59
	Employé fonction publique	24 888	76 876,45
	Contremaître, agent de maîtrise	7 198	78 741,47
	Technicien	21 893	82 958,43
	Commerçant et assimilé	10 421	84 360,87
	Instituteur et assimilé	20 045	85 548,01
	Retraité	60 718	99 814,48
	Cadre de la fonction publique	5 217	104 507,88
	Professeurs, scientifiques	6 114	105 639,78
	Ingénieur, cadre technique	21 732	109 924,57
	Cadre administratif et commercial	26 960	110 024,28
	Profession libérale	17 829	117 928,08
	Chef d'entreprise +10 salariés	13 665	120 892,20
	Maisons individuelles	Ouvrier	57 286
Agriculteur exploitant		5 158	84 410,69
Employé		12 791	89 735,12
Artisan		9 681	93 714,82
Employé fonction publique		22 778	107 215,96
Contremaître, agent de maîtrise		8 590	109 335,99
Technicien		21 037	113 618,12
Commerçant et assimilé		8 832	115 432,72
Retraité		35 016	117 465,26
Instituteur et assimilé		16 220	118 623,75
Cadre de la fonction publique		3 876	156 074,61
Professeurs, scientifiques		4 128	159 971,39
Ingénieur, cadre technique		17 938	169 664,86
Cadre administratif et commercial		21 465	170 570,11
Chef d'entreprise +10 salariés		10 444	183 907,26
Profession libérale		10 752	184 335,05
Terrains constructibles		Agriculteur exploitant	3 964
	Retraité	20 892	24 583,17
	Ouvrier	53 033	25 753,01
	Employé	9 680	27 534,53
	Artisan	9 944	29 331,76
	Employé fonction publique	17 520	32 453,29
	Contremaître, agent de maîtrise	7 241	33 202,91
	Instituteur et assimilé	8 235	34 824,06
	Technicien	16 394	35 913,83
	Commerçant et assimilé	5 888	36 107,70
	Cadre de la fonction publique	1 788	42 820,25
	Professeurs, scientifiques	1 767	47 035,43
	Cadre administratif et commercial	10 298	51 552,53
	Chef d'entreprise +10 salariés	8 391	53 831,87
	Ingénieur, cadre technique	9 011	54 326,84
	Profession libérale	5 351	54 576,84

Les chefs d'entreprise et les professions libérales sont plutôt représentés dans les segments de prix les plus élevés, contrairement aux agriculteurs ou aux ouvriers. En revanche, lorsque nous considérons le nombre d'acquisitions, les professions les mieux représentées (en gras au dessus de 10 000 acquisitions ; la plus représentée étant soulignée) sont les ouvriers et les retraités, quel que soit le type de bien. Certes, il est nécessaire de prendre en considération le choix des types de profession qui ont été renseignés par les concepteurs de la base utilisée (le notariat) et les populations qui leur sont associées, mais il existe tout de même une présence non négligeable des catégories sociales les moins aisées sur le marché.

En examinant maintenant les variables susceptibles d'expliquer la taille (nombre de mutations par communes) et le montant moyen du marché communal, en considérant l'ensemble des biens échangés (Tableau 3), il se confirme que le montant et la taille du marché sont principalement liés à la structure économique de la commune (population, nombre d'emplois ou de commerces...), ainsi qu'aux caractéristiques des ménages (taille et âge du chef de famille). En revanche, il n'y a pas de d'effets marqués de la localisation (distances aux pôles) sur la taille du marché, alors que son montant y est plus sensible, perdant de la valeur avec l'éloignement.

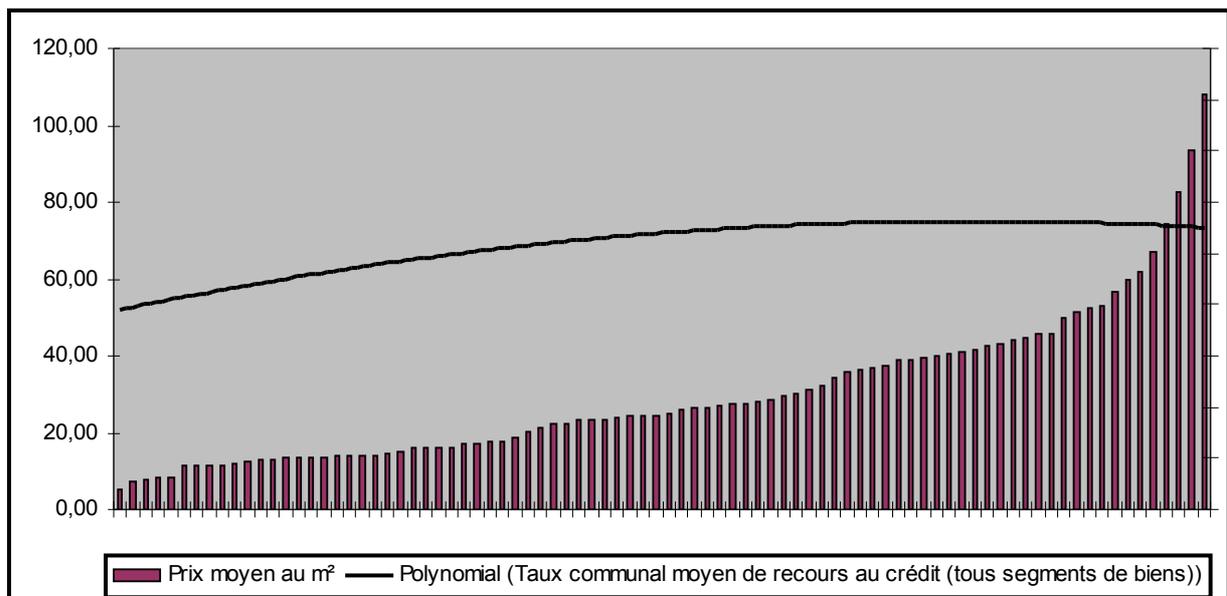
Tableau 3 : Coefficients de corrélation entre montant du marché, taille et recours au crédit (moyennes communales)

		Montant du marché communal	Taille du marché communal	Taux de recours au crédit
Moyenne		934,35	11,51	0,26
Ecart-type		7 441,12	69,79	0,22
Nombre d'observations		39 592	39 592	39 592
Coefficients de corrélation	Taux de recours au crédit	0,34	0,23	1,00
	Montant du marché communal	1,00	0,90	0,34
	Proportion de familles jeunes	0,70	0,69	0,26
	Densité démographique communale 99	0,56	0,54	0,25
	Taille du marché communal	0,90	1,00	0,23
	Population communale 99	0,71	0,72	0,21
	Prix moyen m ² des terrains	0,63	0,44	0,20
	Nombre de ménages sur la commune 99	0,71	0,72	0,19
	salaires nets 99	0,32	0,24	0,17
	Nombre d'emploi sur la commune 99	0,64	0,65	0,15
	Nombre d'actifs dans l'industrie en 99	0,54	0,55	0,14
	Proportion de maisons individuelles en 99	0,00	0,00	0,13
	Nombre d'actifs dans le commerce en 99	0,56	0,56	0,13
	Prix du m ² du jardin des maisons (estimé)	0,18	0,13	0,10
	Prix du m ² habitable des maisons (estimé)	0,39	0,23	0,07
	Nombre d'agriculteurs sur la commune en 99	0,28	0,32	0,00
	Prix moyen m ² des appartements	0,32	0,13	-0,11
	Distance minimale au premier pôle de 250 000	-0,17	-0,10	-0,11

- Les modes d'acquisition : le recours au crédit

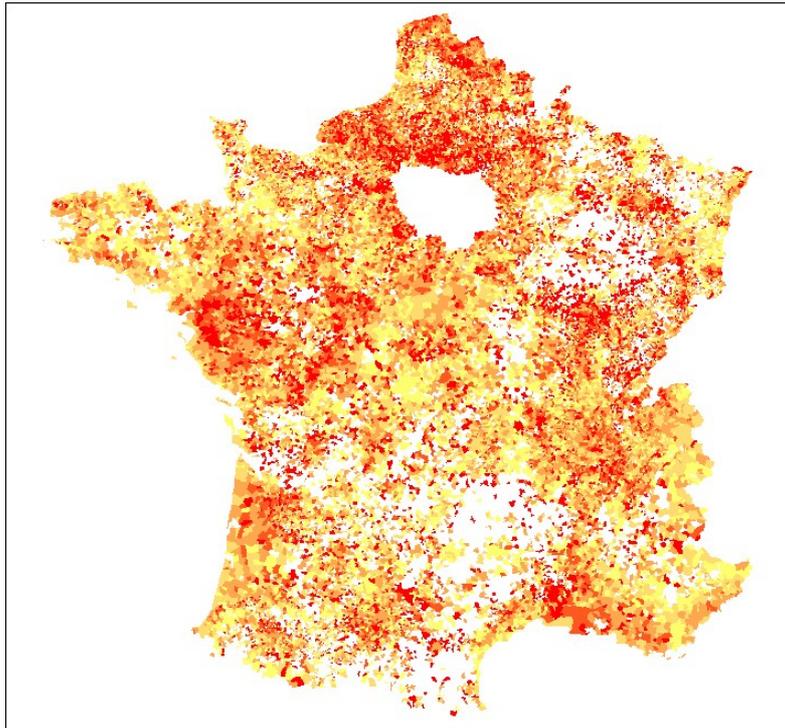
Le taux de recours au crédit, c'est-à-dire la proportion du prix empruntée auprès d'un organisme bancaire, suit quant à lui assez étroitement la taille et le montant du marché (plus le marché est actif, plus il y a de chance d'y trouver des acquéreurs endettés). Il n'est pas fortement corrélé à la richesse relative des ménages (les salaires nets) (Tableau). Comme le marché lui-même, le taux de recours au crédit est plus lié à des éléments socio-économiques structurants l'activité, à savoir la démographie communale, la structure des ménages ou le taux d'emplois sur la commune. Il est, en revanche, beaucoup mieux lié à la taille des familles, plutôt les jeunes, et explique un peu plus un niveau moyen des mutations élevé. Cette relative indépendance entre recours bancaire et valeur unitaire des biens échangés apparaît assez bien lorsque nous ordonnons la distribution des montants au m². Nous observons alors une tendance de recours au crédit concave, témoignant d'une relation positive entre les prix de vente et les recours bancaire, mais également d'une relation qui tend assez vite à se stabiliser quelle que soit la valeur des biens acquis (Figure 1).

Figure 1 : Prix moyens des terrains à bâtir et taux départemental de recours au crédit



La géographie du taux moyen de recours au crédit témoigne enfin d'une relative indépendance à la distribution des valeurs ou de l'activité immobilière (les bornes allant de 0, 15, 25, 35, 45 et 100 % ; cf. carte 3). Il est toujours possible de percevoir une structuration par la densité, mais une géographie particulière se dessine qui n'est pas automatiquement liée aux zones les plus onéreuses : la Côte-d'Azur, par exemple, n'est pas la plus endettée, alors que le nord du Bassin parisien l'est relativement plus, sans pour autant avoir une forte activité ou des valeurs importantes.

**Carte 3 : Taux moyen communal de recours au crédit
(Tous types de biens)**



L'ensemble de ces éléments incite à penser que la décision d'acquisition d'un logement ne revêt pas une dimension de décision uniquement individuelle. Quel que soit le niveau de revenu ou les préférences liées à de éléments contextuels (la localisation), nous pouvons faire l'hypothèse que des déterminants collectifs, d'ordre sociaux et politiques prévalent aux choix d'acquisition : les effets de mimétismes sociaux qui confèrent à la propriété foncière ou immobilière un rôle social d'affichage ou de conformation à un groupe, en même temps qu'une politique nationale d'aide à l'acquisition qui limite le choix des ménages et oriente l'offre sur les segments du marché aidés.

- Le marché des terrains constructibles

Les travaux présentés ici concernent principalement les marchés fonciers, notamment à usage résidentiel. En conséquence, nous centrerons notre analyse sur la base de données relative aux terrains constructibles.

- La corrélation entre prix des terrains et des maisons

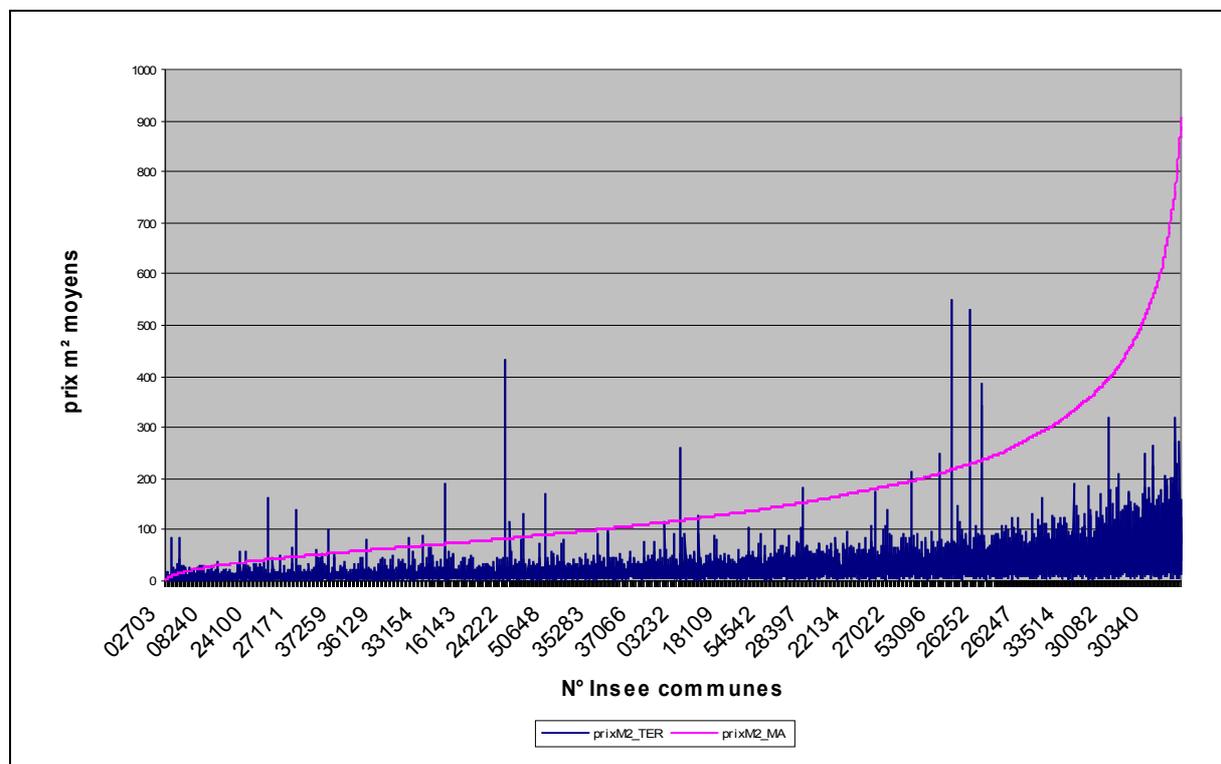
Toutefois, les terrains constructibles étant, par essence, destinés à l'habitation, leur marché est fortement corrélé à celui des maisons individuelles : à 52 % lorsque l'on considère les terrains entre 1 et 5 000 m², à usage futur d'habitation déclaré lors de l'acquisition (Tableau 4) ; sachant en outre que les différences de valeur entre terrains constructibles et maisons individuelles sont proportionnelles au montant de la transaction (Figure 2). Les transactions les plus onéreuses étant situées dans les zones urbaines, nous pouvons, à ce titre, penser qu'elles retranscrivent une nature d'habitat, voire un coût

de la construction différent selon le taux d'urbanisation de la commune, mais également que les maisons individuelles urbaines captent un effet de localisation issu de la rareté relative des terrains ou des villas dans les centres villes par rapport aux périphéries.

Tableau 4 : Coefficient de corrélation entre les prix moyens communaux au m² des terrains constructibles et des maisons individuelles

	Prix au m ² des terrains constructibles	Prix au m ² des maisons individuelles
Moyenne	25,49	170,06
Écart-type	37,29	175,12
Nombre de communes	11 391	11 391
Prix au m ² des terrains constructibles	1	0,52

Figure 2 : Prix moyens communaux des terrains et des maisons individuelles

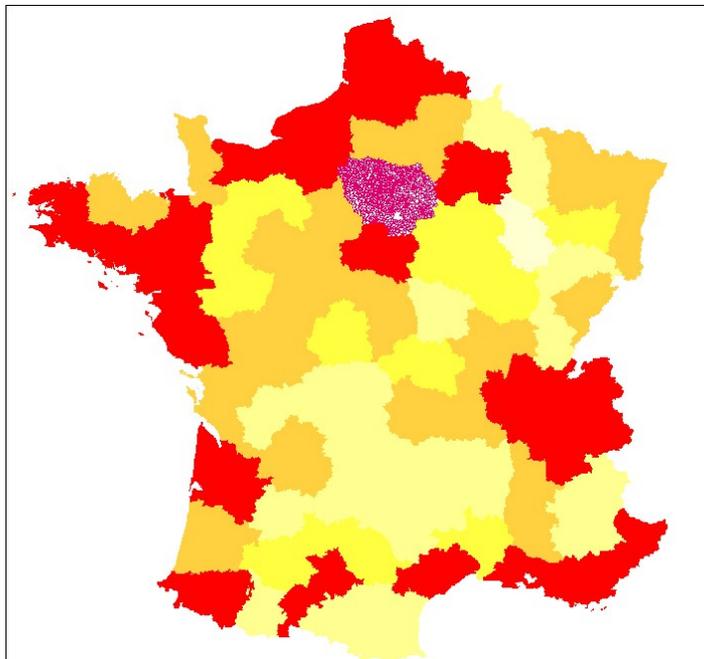


- Prix et plus-values : variations géographiques

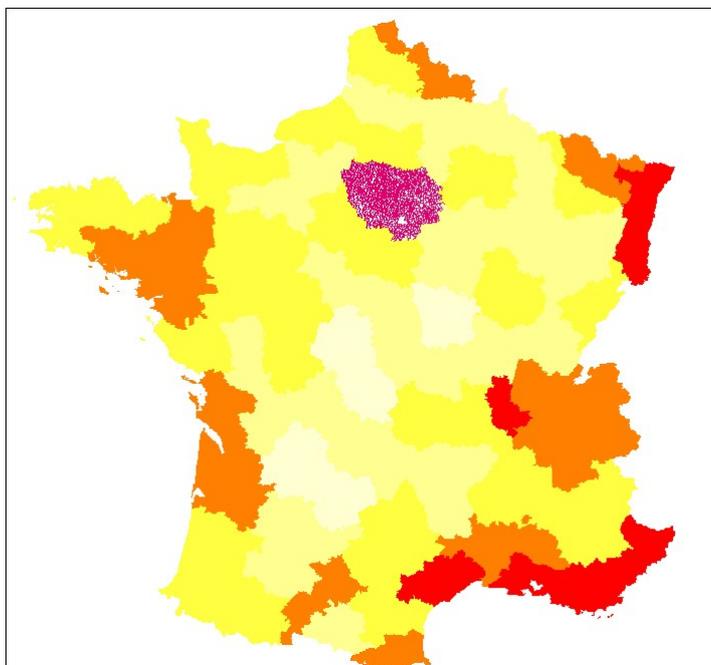
Le marché des terrains constructibles est en outre caractérisé par une forte disparité entre les départements (cf. Tableau 7). Entre 90 et 3 700 ventes sont recensées dans les différents départements français (4 bornes : 100, 500, 800, et 1 500 ventes ; cf. Carte 4), pour un prix moyen compris entre 5 et 108 euros le m² (4 bornes : 10, 20, 40 et 60 euros ; cf. Carte 5). Les deux cartes témoignent d'une forte activité du marché foncier (en volume et en valeur) dans les départements

situés sur le littoral méditerranéen ou atlantique ainsi que dans certains départements alpins. On mesure ainsi l'impact important du tourisme sur les marchés fonciers.

Carte 4 : Nombre de ventes par départements



Carte 5 : Prix moyen des terrains constructibles par département



Lorsque l'on considère la localisation des biens vendus au sein des aires urbaines, il apparaît sans surprise qu'il existe une forte corrélation entre leur valeur et la distance au pôle urbain le plus proche.

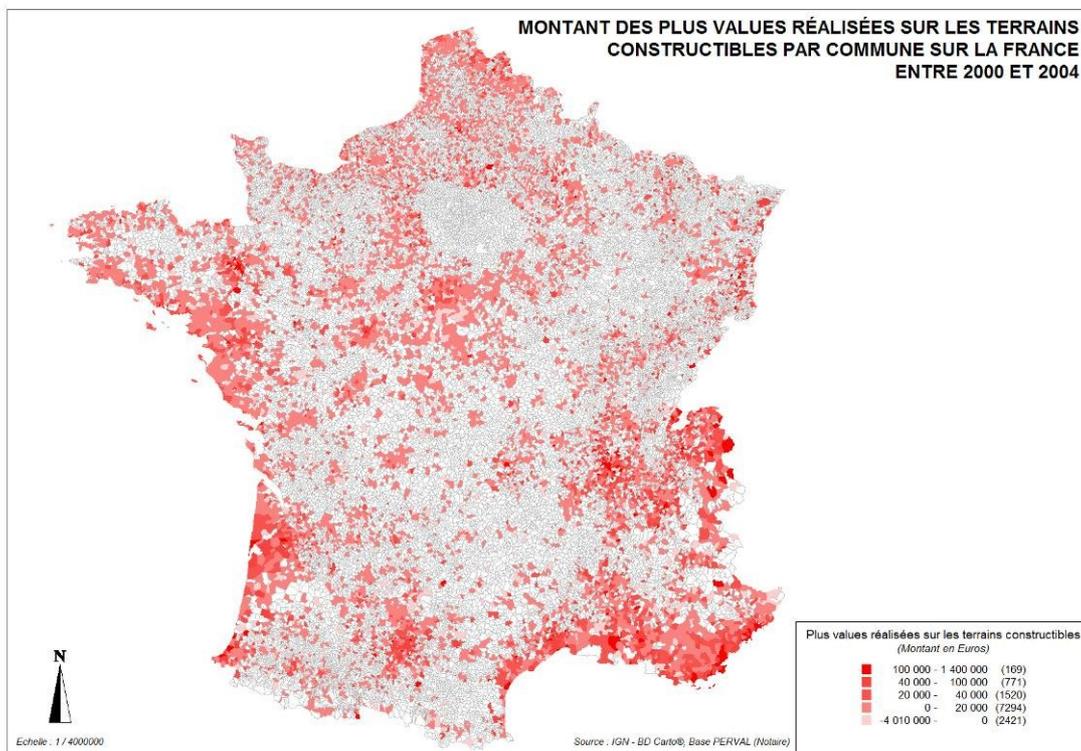
En utilisant les délimitations proposées par l'INSEE pour caractériser les communes au sein des aires urbaines, il s'établit une diminution du prix moyen d'un facteur 3 entre les pôles urbains et les communes rurales et de 1,5 entre les pôles et les couronnes périurbaines (Tableau 5).

Tableau 5 : Prix moyens au m2 des terrains constructibles selon leur localisation

Localisation	Prix moyen
Pôle urbain	66,32
1 ^{ere} couronne	45,83
2 ^{eme} couronne	42,15
3 ^{eme} couronne	25,85
Rural	23,18

Enfin, en ce qui concerne la plus value réalisée entre l'acquisition et la revente d'un même terrain constructible, la cartographie de la différence de valeur entre deux ventes, montre l'étendue de la distribution des plus values (entre une plus-value négative et 1,4 millions d'euros) et de leur localisation : les plus-values moyennes les plus importantes se réalisent dans les zones les plus peuplées, idéalement les villes et les littoraux, avec un effet méditerranéen spécifique (Carte 6).

Carte 6 : Montant total communal des plus-values sur les terrains constructibles



Nous retrouvons la géographie des prix moyens (Carte 5), mais certaines régions, comme par exemple l'Alsace, ont des prix élevés mais des plus-values moyennes plutôt basses. Il est à noter toutefois que nous avons calculé cette plus-value sur des données concernant des terrains actuellement constructibles, dont nous ne connaissons pas le droit d'urbanisme qui les régissait lors de leur acquisition. Sachant que les opérations spéculatives les plus rentables se réalisent lors d'un changement de vocation du sol, généralement d'un usage agricole vers un usage résidentiel, ce manque d'information nous empêche de cerner finement la réalité de la plus-value foncière en France.

A une échelle plus locale, il est relativement difficile de décrire finement le marché des terrains constructibles. Il s'agit en effet d'un segment de biens relativement homogènes : deux parcelles constructibles se différencient par très peu de caractéristiques physiques, si ce n'est leur surface et leur localisation par rapport au pôle urbain le plus proche. En revanche, le droit de résidence que confère la détention d'un terrain constructible, équivaut à un droit de jouir de l'environnement social, paysager ou symbolique au sein duquel se localise le bien vendu. La décision d'acquisition foncière ne répond donc que très partiellement à des signaux de marché. Les déterminants socio-structurels semblent prégnants. Il importe donc de les analyser.

Tableau 3 : Nombre et valeur des ventes de terrains constructibles

Département	Prix moyen au m ²	Prix médian au m ²	Nombre annuel de ventes	Taux communal moyen de recours au crédit
01	40,82	30,14	2 754,33	0,29
02	14,75	9,22	856,33	0,35
03	11,58	6,28	792,33	0,23
04	25,08	16,91	499,00	0,17
05	36,64	30,31	427,33	0,24
06	107,89	36,11	1 743,00	0,31
07	24,19	15,23	336,67	0,27
08	15,97	9,89	446,67	0,28
09	13,10	8,77	187,00	0,19
10	15,93	10,14	583,67	0,25
11	39,35	28,34	228,67	0,20
12	20,42	15,23	310,00	0,14
13	82,80	58,00	1 941,33	0,36
14	24,24	11,59	1 502,67	0,23
15	13,25	7,62	225,33	0,11
16	12,79	8,07	399,67	0,27
17	56,78	30,49	1 243,67	0,19
18	13,52	7,34	980,33	0,25
19	12,47	5,34	234,00	0,22
21	38,76	23,90	704,33	0,40
22	23,29	15,25	1 202,67	0,20
23	5,28	2,85	191,00	0,16
24	7,13	3,80	863,00	0,16
25	28,62	22,87	1 299,00	0,29
26	29,95	22,68	1 119,67	0,26
27	18,87	12,32	1 585,00	0,33
28	22,59	13,72	1 214,67	0,30
29	27,04	18,29	2 750,33	0,25
30	43,03	25,64	681,67	0,35
31	44,06	31,98	3 042,33	0,30
32	11,55	6,10	527,33	0,21
33	45,52	30,26	3 598,67	0,33
34	74,14	54,39	2 566,67	0,22
35	49,90	40,96	2 357,67	0,26
36	8,35	4,57	547,67	0,19
37	27,40	15,16	1 365,67	0,33
38	45,46	30,97	2 640,00	0,37
39	13,76	11,18	445,67	0,29
40	26,64	15,25	1 375,00	0,23
41	14,09	9,11	1 494,00	0,23
42	27,88	19,56	1 415,33	0,29
43	17,44	11,88	376,67	0,21
44	44,54	30,49	3 644,33	0,34
45	32,06	18,19	1 984,67	0,28
46	7,72	3,94	305,00	0,17
47	12,15	7,25	488,67	0,26
48	17,58	10,67	196,33	0,10
49	30,95	26,44	715,67	0,34
50	22,33	9,15	1 066,00	0,18

51	37,58	20,06	1 583,00	0,27
52	14,01	6,69	90,33	0,23
53	24,45	16,62	554,00	0,24
54	34,37	23,83	1 211,67	0,34
55	11,24	6,10	329,67	0,25
56	40,51	23,63	2 269,67	0,21
57	41,60	28,96	1 300,00	0,13
58	8,32	5,03	444,67	0,20
59	42,76	22,87	2 901,33	0,36
60	38,83	24,76	1 401,67	0,42
61	11,48	4,90	612,67	0,24
62	27,68	17,83	2 723,00	0,34
63	29,35	15,21	1 437,00	0,22
64	36,37	20,26	1 792,67	0,26
65	24,07	13,82	487,33	0,22
66	51,34	40,82	163,33	0,21
67	67,21	54,88	1 003,67	0,21
68	59,82	53,35	1 171,67	0,26
69	93,55	59,46	1 869,00	0,28
70	14,90	9,90	289,67	0,27
71	16,18	9,99	1 114,00	0,27
72	23,43	11,29	1 000,00	0,28
73	53,00	23,04	1 620,67	0,22
74	52,72	38,11	3 036,00	0,31
76	26,00	16,08	2 326,00	0,35
79	17,23	10,64	869,67	0,29
80	16,34	9,00	1 563,33	0,29
81	21,25	12,42	579,33	0,19
82	14,14	7,62	647,00	0,25
83	61,69	29,58	3 234,00	0,27
84	39,76	27,38	1 110,67	0,31
85	35,75	26,62	3 688,00	0,25
86	23,41	16,32	937,67	0,27
87	16,93	9,18	472,00	0,28
88	13,83	10,08	679,67	0,25
89	13,46	8,20	687,67	0,27
90	26,27	22,85	214,67	0,32

LES DÉTERMINANTS DE LA LOCALISATION RÉSIDENTIELLE DES MENAGES

3.1. La dynamique de l'activité économique

- Des évolutions sectorielles différenciées
- Une nouvelle localisation des emplois

3.2. Les effets de la polarisation urbaine

- L'évolution de la répartition régionale de la population en France
- La concentration des populations dans les aires urbaines
- Vers un ralentissement de l'étalement urbain

3.3. Le renouvellement des modes d'occupation du logement

- L'essor de l'accession à la propriété
- La diffusion de la maison individuelle
- Une diversification du profil social des propriétaires

3.

Une intuition commune amène à penser que les prix fonciers et immobiliers sont en relation étroite avec les processus de localisation des ménages. Il convient donc d'examiner les différents facteurs qui orientent l'occupation résidentielle de l'espace : la dynamique de l'activité économique, les formes d'urbanisation, les conditions d'accès au logement..., en bref ce que Maurice Halbwachs appelle la « morphologie sociale », à savoir « *la façon dont se distribue la population à la surface du sol* »⁴⁵.

En moins d'un demi-siècle, la société française s'est profondément transformée sous ces différents aspects : d'abord essentiellement rurale, son économie s'est industrialisée, puis tertiarisée ; d'où une concentration accentuée de la population dans les villes, en même temps qu'une différenciation sociale accrue des territoires urbains, entre centres et périphéries, d'une part, quartiers résidentiels et quartiers en déshérence, d'autre part. Ce chapitre relate ces différentes évolutions afin de mieux mesurer leurs incidences sur la valeur économique et sociale des territoires.

3.1. La dynamique de l'activité économique

- Des évolutions sectorielles différenciées

Les trente dernières années ont été marquées par une importante régression de l'emploi dans l'agriculture et l'industrie qui ont perdu ensemble 109 000 emplois par an en France entre 1962 et 1999. La part de l'agriculture et de l'industrie qui représentait 50 % de l'ensemble des emplois en France en 1968 est tombée à 22 % en 1999.

Si l'emploi a fortement régressé dans l'agriculture et l'industrie, les autres activités ont pris le relais en créant 213 000 emplois par an. Parmi elles, les banques, assurances, services récréatifs, services aux entreprises, activités immobilières⁴⁶ ont constitué un groupe fortement pourvoyeur d'emplois. L'emploi de ce groupe d'activités BARSIS a connu une progression de 4,1 % par an de 1968 à 1999 en France et sa part dans l'emploi total qui était de 4,8 % en 1968 est passée à 14,9 % en 1999.

Cette progression est nettement plus forte que celle de l'ensemble des autres services hors BARSIS qui a été de + 1,1 % par an. Après avoir connu une forte croissance entre 1962 et 1975, ce groupe

⁴⁵ Maurice Halbwachs, *Morphologie sociale*, Librairie Armand Colin, Paris, 1970, p. 3.

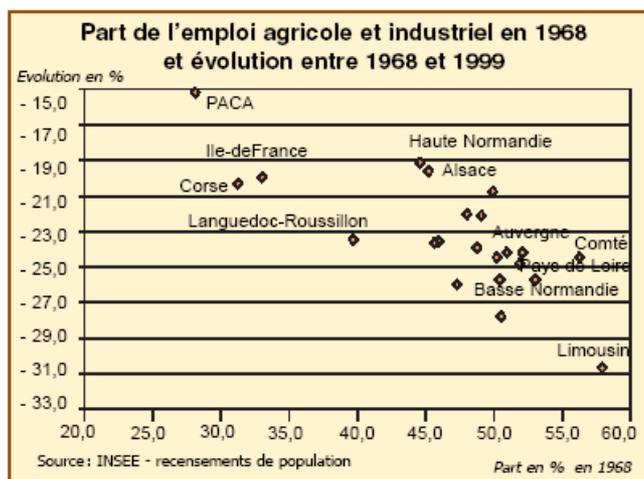
⁴⁶ Nous dénommerons par la suite ce groupe « BARSIS » pour alléger l'exposé

d'activités stagne depuis. Alors qu'entre 1962 et 1975, ces activités ont créé 115 000 emplois par an, depuis 1975, les créations ont fléchi : 43 000 emplois par an. Leur taux d'emploi qui était passé de 17,6 emplois pour 100 habitants en 1962 à 23,7 en 1975, a oscillé entre 23,6 et 23,2 emplois pour 100 habitants entre 1975 et 1999. Ces activités de service hors BARSJ ont en effet un caractère marqué de services à la population, peu susceptibles de gains de productivité importants.

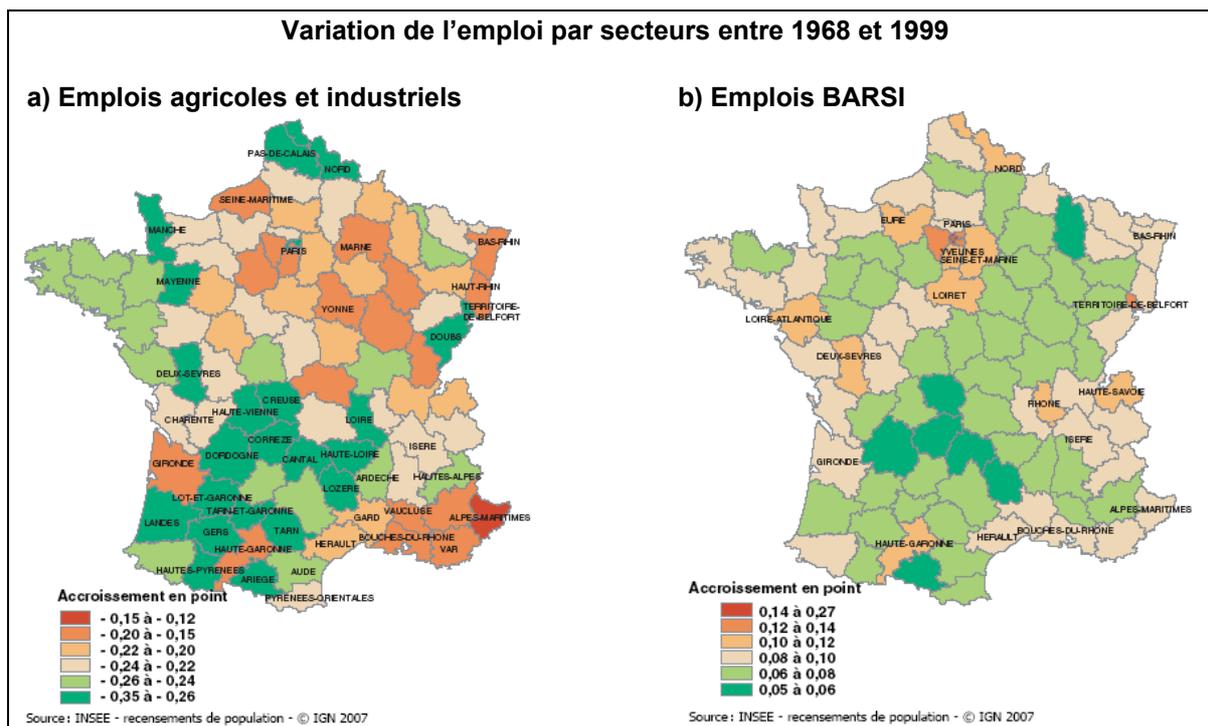
Comparativement, les activités BARSJ qui créaient 17 000 emplois par an en France entre 1962 et 1975 ont accéléré fortement depuis 1975 : + 77 000 emplois par an. Le premier choc pétrolier a vu non seulement l'emploi industriel décrocher fortement, mais l'ensemble des services hors BARSJ a connu lui aussi un freinage brutal. La perte d'emplois dans l'industrie et l'agriculture n'a pas donné lieu à un simple transfert vers les activités tertiaires, mais la croissance de l'emploi s'est concentrée vers les activités BARSJ.

- Une nouvelle localisation des emplois

Cet important mouvement de transfert d'emplois entre grands groupes d'activités a touché le territoire de façon très différenciée : la régression de l'emploi agricole et industriel dans les régions françaises ayant été d'autant plus forte que leur part était élevée. Ainsi, le Nord-Pas-de-Calais qui avait le profil le plus industriel des régions françaises, avec 42 % d'emplois industriels en 1968, a perdu 14,9 emplois pour 100 actifs entre 1968 à 1999. L'Île-de-France avec 32 % d'emplois industriels en 1968 en a perdu 14,6, la Picardie, avec 35 % en 1968 en a perdu 10,1. A l'opposé, le Limousin, une des régions les moins industrielles avec 15 % d'emplois industriels en 1968, a perdu 0,9 emplois seulement pour 100 personnes de 18 à 65 ans entre 1968 à 1999. Le Languedoc-Roussillon qui avait 16 % d'emplois industriels en 1968 a perdu seulement 3,9 emplois pour 100 personnes d'âge actif. Le Languedoc-Roussillon fait partie avec la Bretagne, le Limousin, le Poitou-Charentes, la Basse-Normandie des régions plutôt rurales qui ayant peu d'emplois industriels à perdre en ont moins perdu.



La croissance économique d'après-guerre qui a coïncidé avec une forte croissance urbaine a contribué à la concentration⁴⁷ des activités sur le territoire⁴⁸. Le retrait de l'agriculture a influencé la répartition de l'ensemble des activités sur le territoire français. La proportion de communes ayant au moins un agriculteur est passée de 90 à 83,7 % de 1968 à 1999 en France. Près de 2300 communes françaises ont perdu leurs derniers agriculteurs actifs en trente ans. En regard des surfaces mises en jeu par les processus d'urbanisation et la déprise agricole, les communes sans agriculteur, qui représentaient 2,7 % de la surface totale cadastrée française, atteignent 4,3 % en 1999.



A l'occasion de ce mouvement, c'est le groupe BARS qui a conquis le plus de nouveaux territoires : la proportion de communes dans lesquelles était présent au moins un emploi dans ces activités étant passée de 20 à 52 % entre 1968 et 1999 en France. Les actifs BARS n'ont toutefois pas remplacé les actifs agricoles là où ils ont disparu. Les communes rurales ont perdu près de 36 000 emplois agricoles par an de 1968 à 1999 et gagné 7200 emplois BARS seulement. Leur progression a surtout profité aux villes importantes. Les villes-centre des aires urbaines⁴⁹ ont perdu 2 000 emplois agricoles et gagné 18 500 emplois BARS par an. Les périphéries actuelles des aires urbaines, qui étaient

⁴⁷ Pour l'ensemble des activités France Entière, l'indice de Gini, indique une concentration territoriale en augmentation de 0,78 en 1962 à 0,88 en 1999.

⁴⁸ L'indice de Gini est un indice de concentration statistique non obligatoirement territorial. Il est égal au double de la surface située entre la 1e bissectrice et la courbe de concentration de la variable considérée. La courbe de concentration est l'ensemble des points dont l'abscisse est le rang de l'observation en fractiles et l'ordonnée est le cumul de la variable en fractiles. Dans le cas d'une équirépartition, l'indice de Gini vaut 0. Dans le cas de la concentration dans une seule observation, donc maximum, l'indice vaut 1.

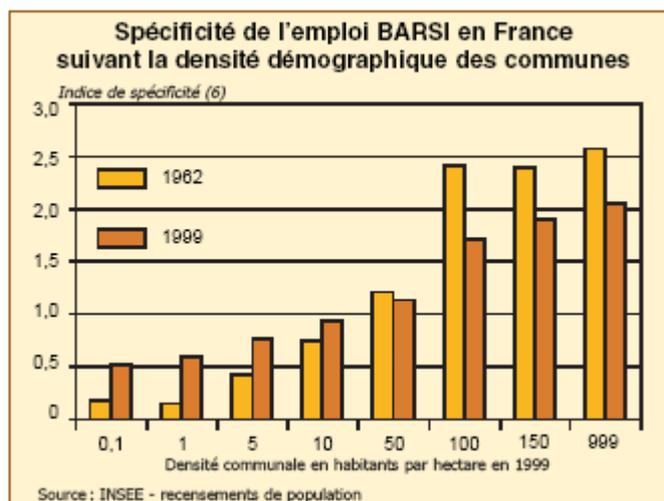
⁴⁹ Une aire urbaine est constituée de la commune-centre qui accueille au moins 5 000 emplois et de l'ensemble des communes qui envoient au moins 40 % de leurs actifs travailler dans l'ensemble des communes de l'aire urbaine. Les aires urbaines sont définies à chaque recensement de la population depuis 1990. Le périmètre des aires urbaines utilisé ici est celui du recensement de la population de 1990.

encore largement agricoles en 1968, ont perdu 20 800 emplois agricoles et gagné 44 500 emplois BARSJ en moyenne chaque année.

En résumé, de 1968 à 1999, l'ensemble des communes des aires urbaines actuelles a perdu 74 000 emplois agricoles ou industriels par an. Ces pertes ont en grande partie été compensées par la création de 63 000 emplois BARSJ. Les autres catégories de services leur ont apporté 103 000 emplois supplémentaires par année. Hors des aires urbaines, la perte de 45 000 emplois agricoles ou industriels chaque année a été compensée en partie seulement par la création de 10 000 emplois BARSJ et 26 000 emplois dans les autres services.

Les villes et leurs aires d'influence ont ainsi capturé 86 % des créations d'emplois BARSJ, 80 % des créations d'emplois dans les autres services et subi 62 % seulement des pertes dans l'agriculture et l'industrie. Le mouvement de croissance urbaine est donc clairement associé aux mutations de l'appareil productif sous l'effet de la régression de l'emploi agricole et industriel et le dynamisme de certains services au caractère urbain marqué.

Au sortir de la 2e guerre mondiale, la présence des services BARSJ était plutôt limitée aux grandes villes. Avec la croissance des revenus et l'extension des villes, ces activités ont connu une extension géographique remarquable : leur indice de concentration géographique⁵⁰ est passé de 244 en 1968 à 98 en 1999 en France. Parallèlement, l'agriculture a vu son indice passer de 72,7 à 134, soulignant ainsi le repli des activités agricoles devant l'étalement périurbain. La part des services BARSJ a crû à peu près de la même façon dans toutes les catégories de communes tout en respectant la hiérarchie en place en début de période : les villes-centre d'abord, puis leurs périphéries et, ensuite, les communes rurales et multi-polarisées dans lesquelles le poids des activités BARSJ est peu différent.



⁵⁰ L'indice de concentration géographique calculé ici est le coefficient de variation de l'emploi par habitant sur l'ensemble des communes de référence. Le coefficient de variation est égal au rapport : écart-type/moyenne. L'écart-type est égal à la racine carrée de la moyenne des carrés des écarts à la moyenne. Le coefficient de variation est donc une mesure de dispersion relative. Une forte valeur signifie ici que certaines communes ont un ratio d'emploi par habitant élevé alors que d'autres en ont un très faible ou nul. Une faible valeur signifie ici que les valeurs d'emploi par habitant sont voisines d'une commune à l'autre.

L'examen des spécificités⁵¹ nous montre deux catégories de communes bien distinctes en 1962 : l'ensemble des communes dont la densité démographique était supérieure à 50 habitants par hectare, dans lesquelles la part de l'emploi BARSJ est double de la moyenne et les autres. Le groupe des communes de plus de 100 habitants par hectare est constitué de Paris, de 26 communes de sa périphérie proche et de Lyon. Entre 50 et 100 habitants par hectare en 1962, nous trouvons, outre d'autres communes de la banlieue parisienne, Grenoble, Lille, Roubaix, Bordeaux, Rouen, Troyes, Tourcoing, Vichy. Entre 10 et 50 habitants par hectare, la part de l'emploi BARSJ est du même ordre de grandeur que la moyenne, et décroche régulièrement au fur et à mesure que la densité baisse. En 1999, la relation entre la densité et la part relative de l'emploi BARSJ est toujours vraie, mais ces activités sont beaucoup moins cantonnées dans les communes les plus denses. La rupture entre les communes de plus de 50 habitants par hectare et les autres a été gommée, la décroissance des spécificités étant plus régulière avec la densité. Par ailleurs, la spécificité décroît moins brutalement avec la densité, montrant l'extension géographique des services BARSJ, le rattrapage ayant été d'autant plus fort que les communes étaient peu denses.

Ainsi les mutations de l'appareil productif ont-elles eu un impact important sur la répartition géographique des activités. L'offre d'emplois dans les services a pris le relais de l'agriculture et de l'industrie, grâce à l'essor du sous-ensemble constitué par les banques, assurances, services récréatifs, services aux entreprises et services immobiliers. Leur dynamique peut être un indicateur des zones de croissance à venir.

3.2. Les effets de la polarisation urbaine

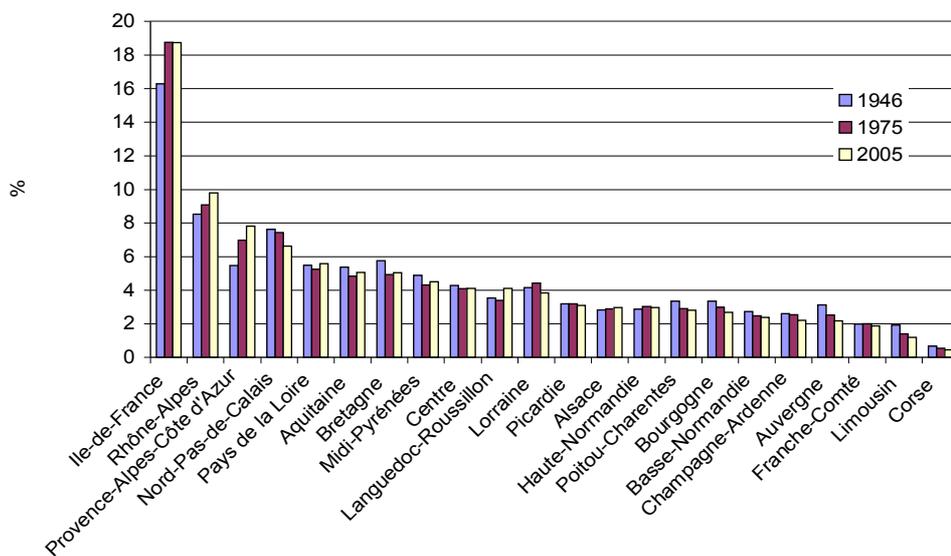
Cette tertiarisation de l'emploi est allée de pair avec une profonde redistribution de la population sur le territoire national, tant à l'échelle régionale que locale. Les tendances à la concentration de la population dans les régions les plus urbanisées se sont poursuivies, voire amplifiées ; en même temps les formes de l'urbanisation se sont diversifiées en évoluant vers une occupation plus extensive de l'espace urbain.

- L'évolution de la répartition régionale de la population en France

Depuis la dernière guerre, la population de la France métropolitaine s'est accrue de 20,3 millions d'habitants, passant de 40,5 millions en 1946 à 60,8 millions en 2005. Les différentes régions françaises ont participé très inégalement à cette croissance puisque 3 régions sur 22 - Île-de-France, Rhône-Alpes et PACA - ont capté à elles seules près de la moitié (48,4 %) de la progression de la population française entre 1946 et 2005. Au total, la hiérarchie des régions a été peu bouleversée. Les régions les plus peuplées ont conservé pour la plupart leur prééminence.

⁵¹ La spécificité calculée ici est le ratio : part de l'emploi BARSJ dans l'ensemble des communes d'une densité démographique donnée / part de l'emploi BARSJ dans l'ensemble des communes.

Poids des régions dans la population française métropolitaine en 1946, 1975 et 2005



Source : INSEE

L'Île-de-France, après avoir fortement progressé jusqu'en 1975, a vu son poids relatif se stabiliser à près de 19 % par la suite (contre 16 % en 1946). Certaines régions limitrophes (Haute Normandie, Centre), bénéficiant du desserrement industriel et urbain de l'agglomération parisienne, ont pu alors relayer son dynamisme. Mais cette polarisation s'est quelque peu atténuée à partir des années 90, grâce à l'essor de régions plus périphériques au Sud et à l'Ouest.

Les 3 régions du Sud-est (Rhône-Alpes, PACA et Languedoc-Roussillon) enregistrent les plus forts taux de croissance démographique observés en France métropolitaine depuis la dernière guerre. Elles ont vu, de ce fait, leur poids relatif augmenter régulièrement. Grâce au renouvellement de leur base économique et à de forts apports migratoires, leur part dans la population française est passée de 17,5 % en 1946 à 21,7 % en 2005.

Plus récemment, les régions du Grand Ouest (Midi-Pyrénées, Aquitaine, Poitou-Charentes, Pays de Loire, Bretagne) ont opéré un redressement relativement important, eu égard à leur déclin relatif jusqu'au milieu des années 70. Ce nouvel essor s'appuie principalement sur le dynamisme de leurs capitales régionales.

Les régions du Nord et de l'Est présentent un bilan plus contrasté : tandis que l'Alsace continue à s'inscrire dans une dynamique ascendante, les régions du Nord-Pas-de Calais, de Picardie et de Lorraine ne parviennent pas à enrayer un déclin démographique amorcé dès les années cinquante avec le reflux de leurs activités industrielles.

Enfin un groupe de 7 régions (Basse-Normandie, Champagne-Ardenne, Bourgogne, Franche-Comté, Auvergne, Limousin, Corse), toutes moins peuplées que les précédentes, ne sont toujours pas parvenues à compenser les effets d'un processus d'exode rural amorcé dès le 19^{ème} siècle : ces régions qui rassemblaient 22,3 % de la population française en 1851 et 16,4 % en 1946, n'en totalisaient plus que 13,4 % en 1999.

Au total 11 régions sur 22 ont vu leur poids relatif diminuer au sein de la population nationale entre 1946 et 1975, sous l'effet de la déprise agricole et, plus récemment, de la désindustrialisation. Les disparités régionales de peuplement demeurent donc, même si elles s'opèrent de manière moins exclusive en faveur de la région parisienne et de plus en plus au profit des régions des bordures méditerranéennes et atlantiques.

- La concentration des populations dans les aires urbaines

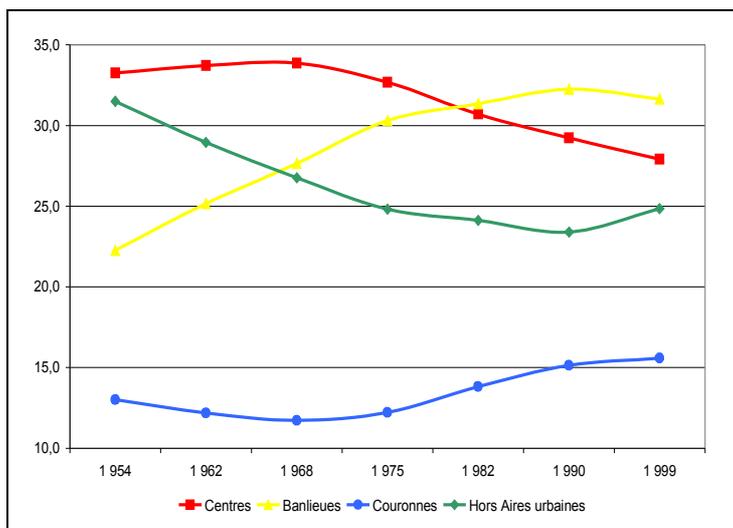
Mesurées à l'échelle infra régionale, les mêmes tendances à la polarisation se vérifient. Le zonage en « aires urbaines », proposé par l'INSEE à partir du recensement de 1990, permet d'en rendre compte. Celui-ci distingue au sein des territoires urbanisés trois sous-ensembles : les « pôles urbains » et les « couronnes périurbaines », d'une part, et de l'autre les « communes multipolarisées », ensemble de communes dispersées dont au moins 40 % des actifs travaillent dans des aires urbaines. A partir d'un seuil de 5000 habitants pour les pôles urbains, on a ainsi défini, pour le recensement 1999, 354 aires urbaines en France métropolitaine rassemblant plus des 3/4 de sa population sur un peu moins d'1/3 de son territoire⁵².

Sur cette base, il a été possible de préciser l'évolution de la distribution géographique de la population française depuis 1954⁵³. Il en ressort une poursuite de la concentration de la population dans les « espaces à dominante urbaine », ensemble formé par les aires urbaines et les communes multipolarisées. Néanmoins, les tendances centrifuges à l'intérieur de ces espaces n'ont cessé de se renforcer. Celles-ci sont perceptibles pour les pôles urbains dès 1968 ; elles sont beaucoup plus tardives pour les couronnes périurbaines puisque ce n'est qu'à partir de 1990 que leur part relative dans la population totale va commencer à décroître. Depuis cette date, la dispersion l'emporte sur la concentration puisque la population agglomérée des aires urbaines progresse désormais moins vite que celle des zones d'habitat plus diffus, que celles-ci relèvent de communes multipolarisées ou à dominante rurale.

⁵² Cf. Philippe Julien, « Mesurer un univers urbain en expansion », *Économie et Statistique* N° 336, 2000 – 6, pp. 3 -33

⁵³ Cf. Fabien Paulus, « Coévolution dans les systèmes de villes : croissance et spécialisation des aires urbaines françaises de 1950 à 2000 », *Thèse de Géographie*, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2004.

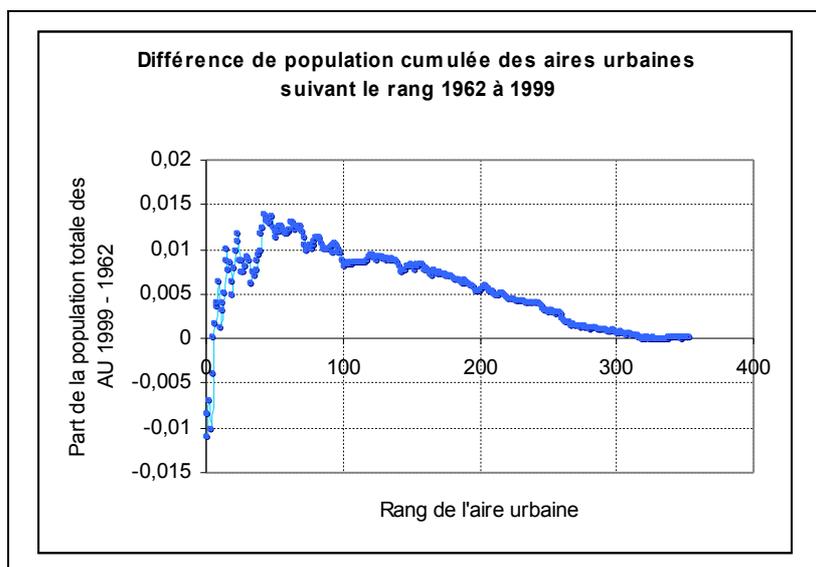
Évolution de la localisation résidentielle de la population française selon l'aire géographique entre 1954 et 1999 (%)



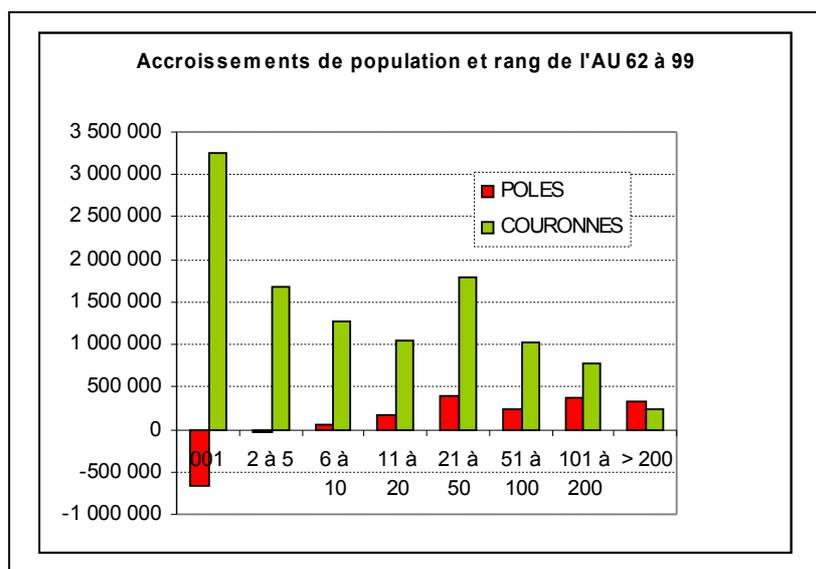
Sources : INSEE et T. Paulus

Les évolutions récentes sont cependant encore loin de pouvoir remettre en cause les hiérarchies urbaines qui se sont mises en place depuis la dernière guerre. A moyen terme, tel qu'on peut le mesurer entre 1962 et 1999, les gains de population des aires urbaines sont d'abord allés vers les plus peuplées, renforçant la concentration de la population dans les aires urbaines importantes.

La différence entre les parts de population cumulée des aires urbaines entre 1962 et 1999 montre clairement que ce sont les 50 premières aires urbaines (plus de 150 000 habitants en 1999), qui ont le plus bénéficié de la croissance démographique. En 1962, les 16 premières contenaient la moitié de la population des aires urbaines, en 1999, ce sont les 15 premières. En 1962, les 50 premières contenaient la 70,3 % de la population des aires urbaines, en 1999, les 50 premières en contiennent 71,5 %.



Dans le même temps, les dynamiques de peuplement à l'intérieur des unités urbaines n'ont cessé de se différencier entre pôles urbains et couronnes périurbaines. Pour les pôles urbains, les variations les plus notables de population depuis 40 ans se sont produites à Paris qui a perdu 660 000 habitants ; les 19 pôles suivants (plus de 350 000 habitants) ont maintenus globalement leurs effectifs de population, tandis que les pôles au-delà du 20^e rang ont gagné 1 350 000 habitants de 1962 à 1999. Les périphéries des aires urbaines, quant à elles, ont bénéficié de surplus considérables : 3 250 000 habitants supplémentaires pour la couronne de l'aire urbaine parisienne, 7 840 000 de plus pour l'ensemble des autres.

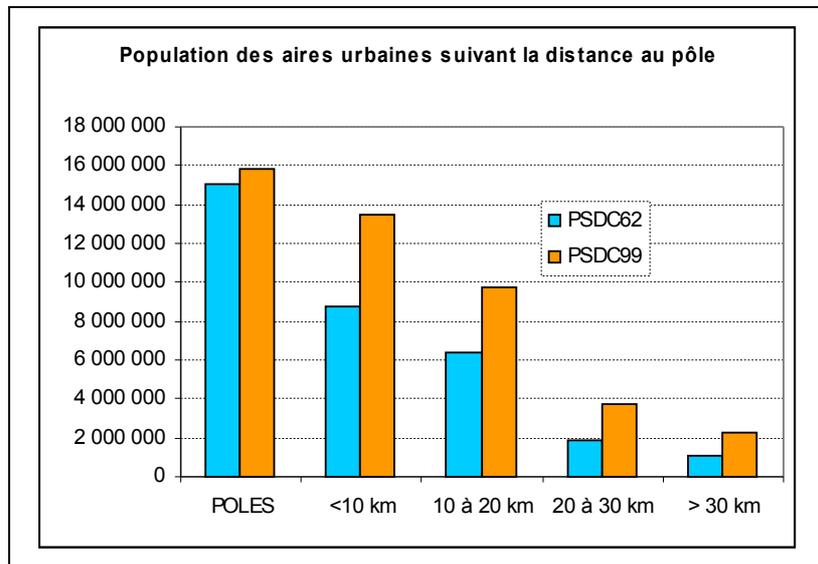


Les pôles les plus importants ont donc montré une certaine saturation au cours de cette période. Néanmoins, la croissance de leur périphérie a été telle que la hiérarchie entre les aires urbaines a été peu modifiée. L'indice de GINI qui traduit les disparités de population entre les aires urbaines se caractérise ainsi par une certaine stabilité, surtout à partir de 1980 où il est passé de 0,72 à 0,7255 entre 1982 et 1999.

Par ailleurs, si les couronnes périurbaines ont accueilli beaucoup d'habitants supplémentaires depuis 50 ans, beaucoup sont restés près du pôle. La croissance des couronnes périurbaines a été en effet d'autant plus forte qu'elles étaient plus près de leur pôle. Les nouveaux habitants ont cherché à se loger au plus près du pôle de leur aire urbaine, c'est à dire de leur travail.

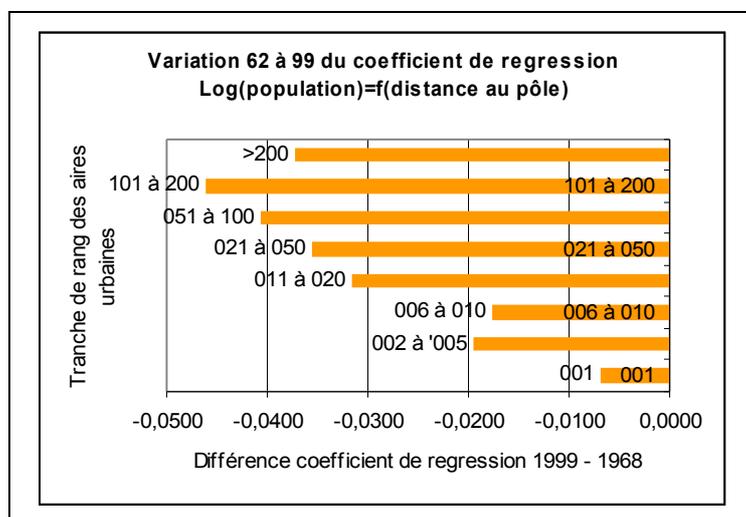
La caractéristique majeure de la croissance urbaine de l'après-guerre est d'abord celle du débordement des surplus de population des villes vers leur périphérie proche, plus que de leur étalement. Le choix du vocabulaire est ici important : le débordement de la population dans les couronnes périurbaines n'est pas synonyme d'étalement, lequel évoque plutôt l'aplatissement de la courbe de répartition des populations suivant la distance au pôle. L'étalement a certes accompagné le débordement des populations hors des pôles, mais les communes appartenant à une couronne ont

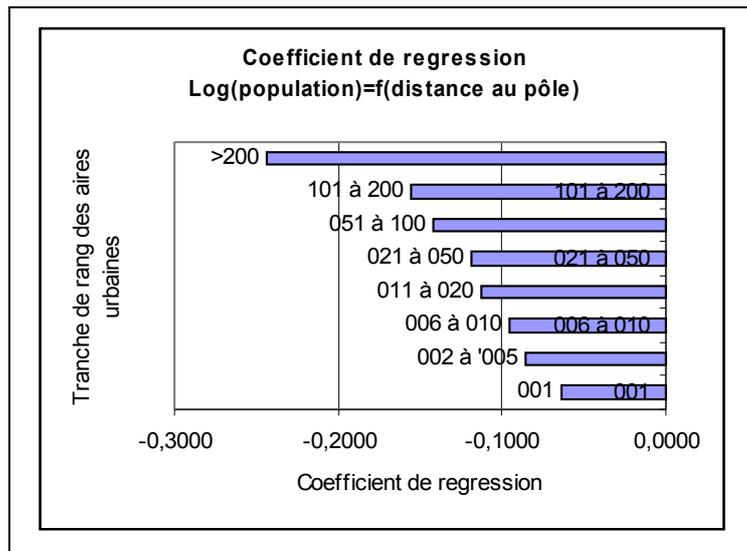
d'autant plus gagné d'habitants qu'elles étaient près du pôle, phénomène qui contribue à la limitation de l'étalement.



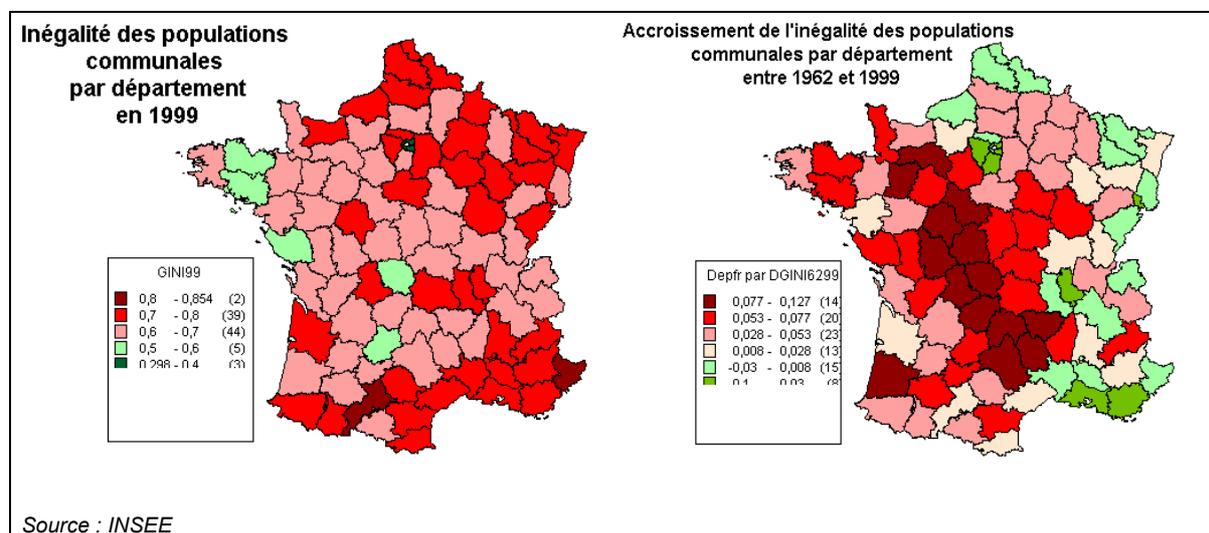
- Vers un ralentissement de l'étalement urbain

On peut mesurer l'étalement par l'ajustement par régression des populations à la distance au pôle selon la formule $POP = e^{-DIST}$ où DIST est la distance au pôle à vol d'oiseau. Les résultats des régressions nous montrent un effet structurel assez important : l'étalement, dans le sens aplatissement de la courbe de répartition des populations autour du pôle urbain, est d'autant plus important que la population de l'aire urbaine est élevée. Les villes importantes, grâce à des moyens de transport adaptés - trains de banlieue, autoroutes, etc. – contribuent davantage à alimenter le phénomène d'étalement urbain. Inversement, les petites aires urbaines dont la population est plus concentrée autour du pôle ont plutôt tendance à le limiter.





La cartographie de l'évolution depuis 1962 des disparités spatiales de peuplement, mesurées par l'indice de Gini de concentration des populations communales, montre à cet égard un fort contraste entre deux régimes d'urbanisation en France, opposant de part et d'autre de la ligne Le Havre – Marseille : la France de l'Est, traditionnellement plus urbanisée, où les tendances à la dispersion périurbaine l'emporte et la France de l'Ouest et du Centre, à dominante plus rurale, où la concentration continue à s'affirmer autour des pôles.



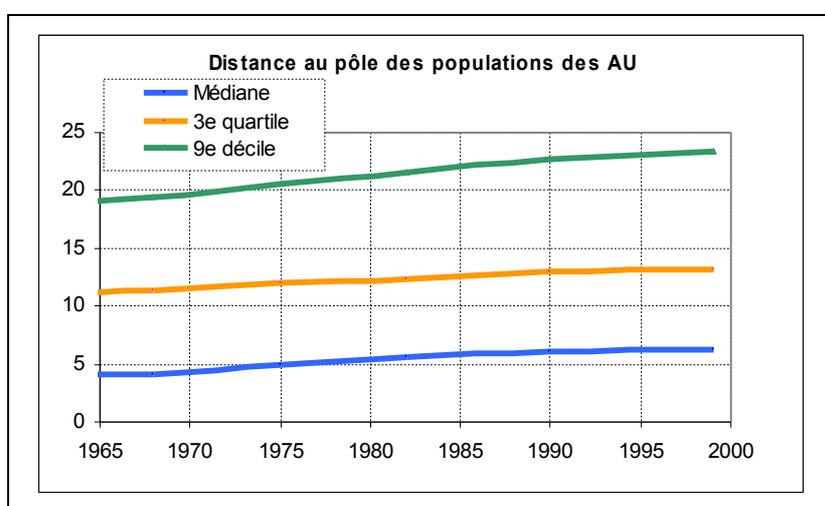
Au total, ces deux tendances sembleraient, à l'échelle nationale, se neutraliser. Après avoir cru jusqu'en 1975, l'indice de Gini de disparité des populations communales tend à se stabiliser depuis 1990.

Indice de Gini de disparité des populations communales

Communes	1962	1968	1975	1982	1990	1999	Diff. 62-99
France métropolitaine							
Ensemble des Communes	0,757	0,777	0,790	0,786	0,783	0,783	0,026
Aires Urbaines	0,720	0,722	0,722	0,720	0,722	0,729	0,009
Départements	0,365	0,371	0,374	0,374	0,378	0,388	0,023
Communes des départements de la bordure méditerranéenne	0,838	0,853	0,859	0,849	0,837	0,830	-0,008

Quelle que soit leur taille, on assiste de même à une stabilisation générale de l'étalement urbain à l'échelle de l'ensemble des aires urbaines. La distance médiane aux pôles des habitants des aires urbaines françaises, qui était de 4,05 km en 1962 n'avait cessé d'augmenter pour atteindre 6,24 km en 1999. Cette augmentation n'est toutefois plus aussi vive qu'elle l'a été : elle a connu son maximum entre 1968 et 1975 avec + 104 mètres par an, pour chuter ensuite entre 1990 et 1999 : + 25 mètres par an seulement pour l'ensemble des aires urbaines. L'éloignement de ceux qui vont habiter le plus loin des pôles est beaucoup plus important : 10 % de la population des aires urbaines habitaient à 19 km du pôle en 1962 et 23,4 km en 1999 soit + 119 mètres par an. Cette distance a continué d'augmenter de 1962 à 1999, mais de moins en moins vite à partir de 1975. Le ralentissement de l'éloignement des personnes qui s'éloignent le plus est beaucoup plus marqué que pour l'ensemble.

Cette décélération du débordement des populations des aires urbaines à la périphérie laisse entrevoir une stabilisation du processus. Avec la densité des aires urbaines, les coûts de transport ont beaucoup augmenté pour les automobilistes notamment. Il est utile de remarquer que le ralentissement du débordement urbain a coïncidé avec le premier choc pétrolier. Si le mouvement continue au rythme observé entre 1990 et 1999, les résultats du prochain recensement de la population pourraient nous révéler que le décile des périurbains les plus excentrés ne s'éloigne plus.



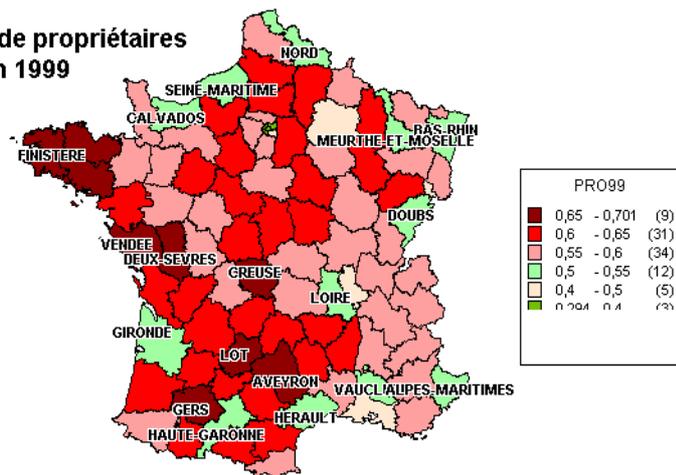
3.3. Le renouvellement des modes d'occupation du logement

La périurbanisation est allée de pair avec un profond renouvellement des statuts et des conditions d'occupation du logement : l'accès à la propriété et la diffusion de la maison individuelle en sont les manifestations les plus saillantes. Longtemps associée au statut de locataire et à l'habitat collectif, la citadinité se caractérise de plus en plus par la détention d'un patrimoine immobilier, voire foncier.

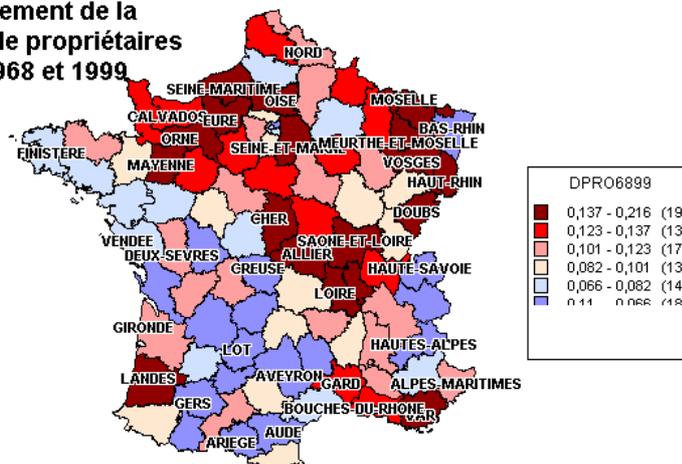
- L'essor de l'accession à la propriété

L'accession à la propriété du logement a pris son essor en France dans le contexte des Trente Glorieuses : de 36 % en 1954 et 41% en 1962, le taux de ménages propriétaires est passé à 55 % en 1999. Pour les seules aires urbaines, ces taux sont passés sur cette période de 36 % à 51 %. Les habitants des villes demeurent donc moins souvent propriétaires que ceux des campagnes. Néanmoins, l'écart entre ces deux catégories d'espace se résorbe lentement : de 5 points en 1962, il est descendu à 3,7 en 1999.

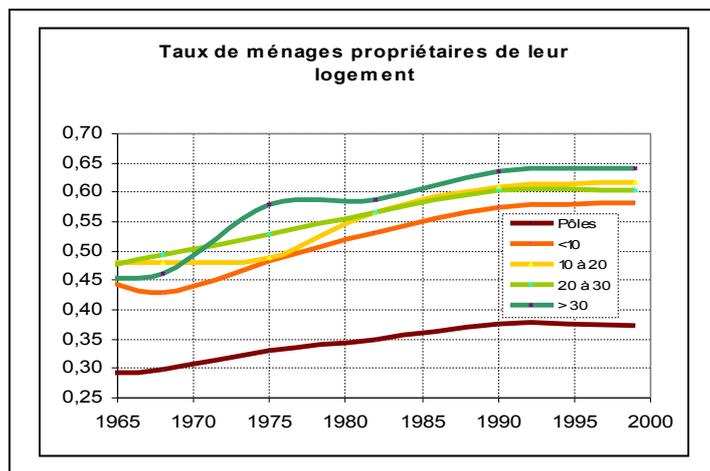
Proportion de propriétaires en 1999



Accroissement de la proportion de propriétaires entre 1968 et 1999

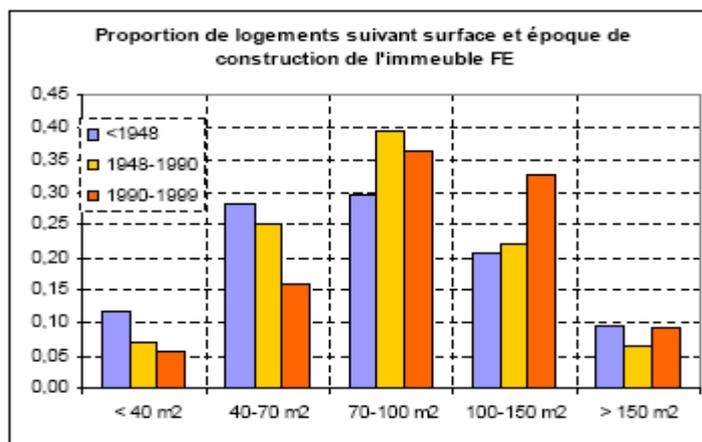


A l'intérieur des zones urbaines, la densité constitue un facteur de différenciation important : l'accession à la propriété a été beaucoup plus intense à la périphérie des villes qu'en leur centre, où celle-ci reste encore très minoritaire. Dans les couronnes périurbaines, une gradation s'établit en fonction de leur proximité au pôle : plus on s'en éloigne, plus la proportion de ménages propriétaires augmente et inversement.



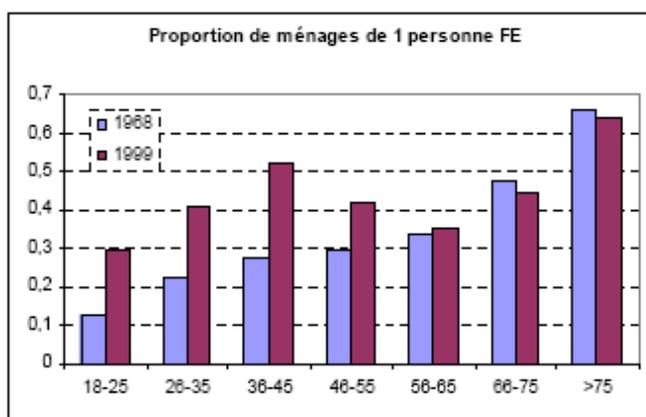
- La diffusion de la maison individuelle

La diffusion de la maison individuelle a été le vecteur principal de l'accession à la propriété. Depuis 1975, l'habitat individuel occupe une part grandissante de la construction neuve : il représentait 41 % des logements construits entre 1949 et 1974 ; depuis 1975, cette proportion fluctue autour de 60 % avec un sommet de 66 % atteint dans les années quatre-vingt⁵⁴. Cette tendance a eu pour effet d'augmenter la taille des logements construits : la part des petits logements (moins de 70 m²) n'a cessé de décroître au contraire des grands logements (plus de 100 m²).

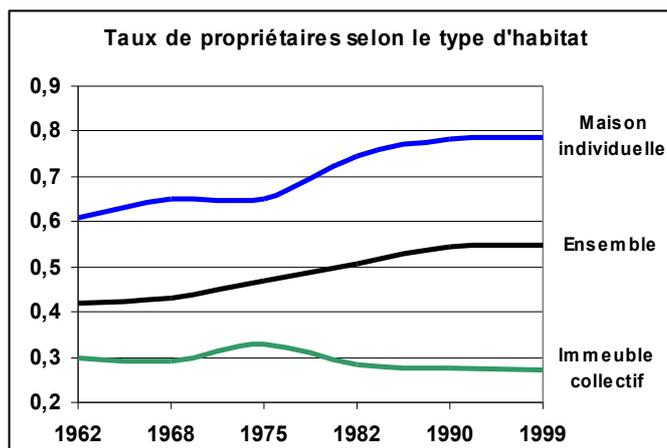


⁵⁴ Cf. Alain Jacquot, « Cinquante ans d'évolution des conditions de logement des ménages », *Données sociales – La société française*, INSEE, 2006, pp. 467- 473.

Assez paradoxalement, cette évolution s'opère alors que le nombre de personne par ménage connaît une chute régulière depuis la fin des années soixante : de 3,2 en 1968, il a atteint 2,44 en 1999. Habiter seul était encore dans les années soixante le fait de l'âge principalement, cela concerne désormais toutes les générations sous l'effet de l'augmentation du nombre d'étudiants (18-25 ans) et de la progression du divorce (36-55 ans).

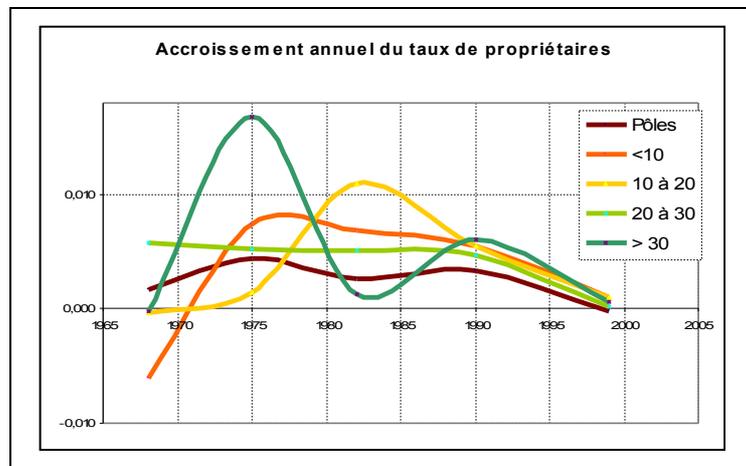


Ce désajustement de l'offre de logements aux évolutions démographiques en cours explique sans doute la tendance actuelle à la stabilisation de l'accession à la propriété dans l'habitat individuel, voire sa régression dans le collectif. Le taux de propriétaires en maison individuelle qui n'avait cessé de croître, passant de 61 % en 1962 à 78,2 % en 1990, semble désormais avoir atteint un palier (78,5 % en 1999). Dans le même temps, la part des propriétaires en immeubles collectifs, déjà beaucoup plus faible, s'est encore amoindrie (30 % en 1962, 33 % en 1975 et 27 % en 1999).

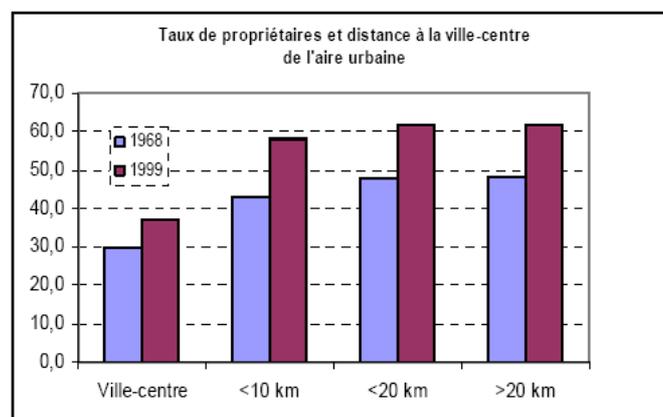


Le mouvement d'accession à la propriété tend par ailleurs à se resserrer en amplitude. Jusqu'en 1975, la progression du taux de propriétaire concernait surtout les périphéries les plus éloignées des pôles urbains (plus de 30 km). Entre 1975 et 1990, cette tendance a été plus marquée dans les premières couronnes (moins de 10 km). Dans la dernière période intercensitaire (1990-99), le taux de

propriétaires n'augmente que très peu dans les différentes couronnes, ce qui indique un freinage global de l'accession à la propriété. Mais cette décélération a été moins brutale dans les pôles et les premières couronnes que dans les plus éloignées.



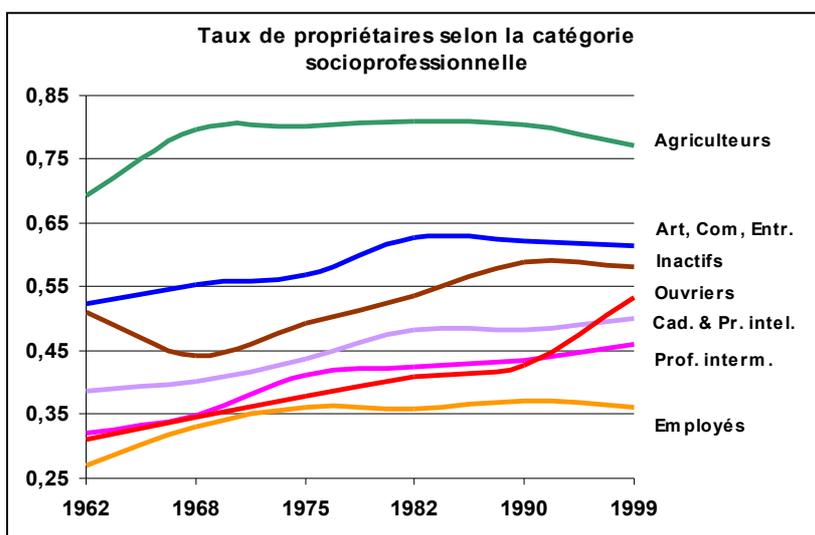
L'éloignement des centres urbains semble donc désormais beaucoup plus dissuasif de l'accession à la propriété que dans le passé. Au total, entre 1968 et 1999, c'est dans les premières couronnes des aires urbaines que le taux de propriétaires s'est le plus accru, passant d'un peu plus de 40 % à près de 60 % en trois décennies. Entre les inconvénients de l'étalement des périphéries et ceux de la congestion des centres, ces espaces devraient conserver toute leur attractivité dans l'avenir.



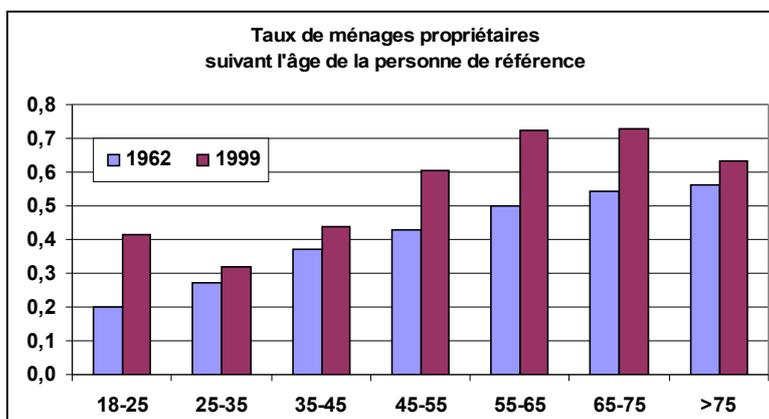
- Une diversification du profil social des propriétaires

En même temps qu'elle s'est desserrée géographiquement, la propriété immobilière s'est diversifiée sociologiquement. Plus facilement qu'en ville, la périurbanisation a permis à beaucoup de familles de devenir propriétaires d'une maison individuelle. D'autant que la détention d'un patrimoine immobilier n'est pas entièrement corrélée avec le revenu, même si celui-ci induit des disparités importantes en matière de logement.

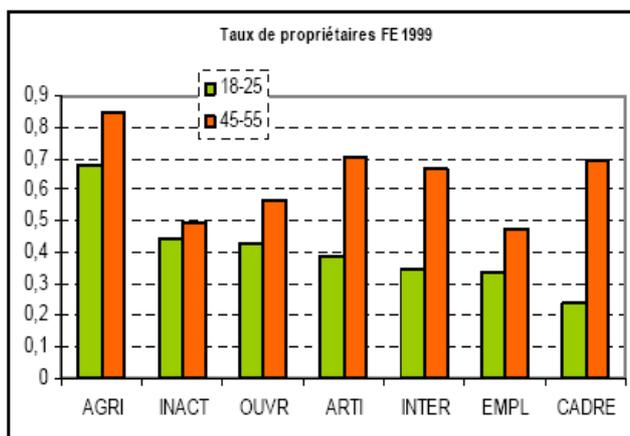
Les agriculteurs sont ainsi propriétaires à 80 % de leur logement, taux qui a peu varié au cours du temps, et qui reste nettement supérieur à celui des autres catégories socioprofessionnelles. En dehors des agriculteurs, les artisans et les cadres, qui disposent des revenus les plus élevés, sont plus souvent propriétaires que les autres catégories, mais cet avantage s'estompe. La part des ouvriers propriétaires de leur logement a en effet connu depuis 1962 une forte progression : + 0,5 points par an, devant les professions intermédiaires : + 0,37 par an. On assiste donc à un rattrapage très significatif des catégories les moins aisées. Les ouvriers sont ainsi devenus majoritairement propriétaires au cours de la dernière décennie, sans que pour autant la hiérarchie des revenus ait été bouleversée. On note cependant que la proportion d'employés et de cadres propriétaires de leur logement a faiblement évolué depuis 1962. Fortement présentes dans les zones urbaines (région parisienne ou métropoles régionales), l'accession à la propriété s'avère souvent plus difficile pour ces catégories.



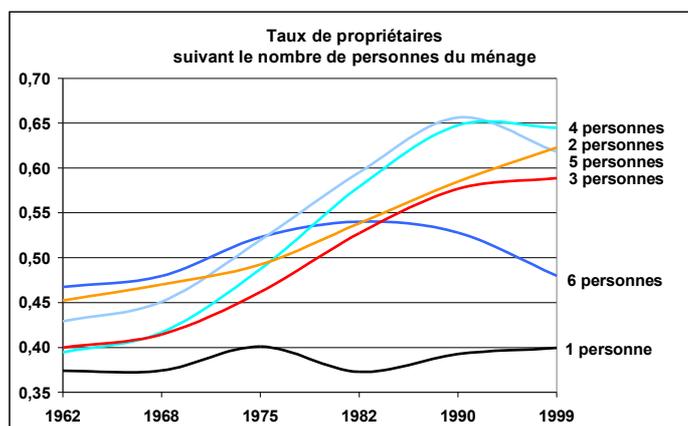
Mais l'accession à la propriété est étroitement associée au cycle de vie et à la composition de la famille. Les taux de propriétaires augmentent régulièrement avec l'âge et la taille du ménage.



Le souci de devenir propriétaire est devenu plus précoce que dans le passé : 40 % des chefs de ménage de 18-25 ans étaient propriétaires de leur logement en 1999 contre 20 % en 1962. Cette propension est plus marquée chez les agriculteurs et les ouvriers que chez les cadres : 70 % des agriculteurs et 40 % des ouvriers âgés de 18 à 25 ans sont propriétaires de leur logement contre seulement 25 % des cadres. Par la suite, cet avantage s'efface néanmoins largement. Au-delà de 65 ans, le taux de ménages propriétaires plafonne autour de 73 % ; après 75 ans, il régresse. Face à l'isolement fréquent du grand âge, la solution locative (maison de retraite) ou la cohabitation familiale retrouvent alors un regain d'attractivité.



La structure familiale a également une incidence importante sur l'accession à la propriété. La taille du ménage est une incitation importante à l'acquisition du logement. Pour les ménages d'une personne, le taux de propriétaire reste minoritaire et celui-ci a peu évolué depuis 1975 en se maintenant à un peu moins de 40 %. Pour les ménages de 2 personnes, la progression a été régulière, la proportion de propriétaires atteignant 62 % en 1999 contre 49 % en 1975. Pour les ménages de trois personnes, l'accession à la propriété, après avoir connu une évolution très positive entre 1975 et 1990, semble avoir atteint un palier en se maintenant à un taux de 59 %. Au-delà de quatre personnes, le taux de propriétaires plafonne, voire régresse depuis 1990. A l'évidence, le nombre d'enfants pèse de plus en plus sur la solvabilité des ménages, ce qui amoindrit leur capacité d'accès à la propriété du logement.



Compte tenu des évolutions démographiques en cours (ralentissement de l'étalement urbain, tendances au vieillissement de la population et à la réduction de la taille des ménages), la demande d'accession à la propriété pourrait se révéler moins pressante dans le futur.

Afin de mieux appréhender cette demande, il nous a semblé utile de mesurer plus précisément l'incidence de différentes variables susceptibles de peser positivement ou négativement sur l'accession à la propriété (cf. tableau).

Estimation des déterminants du nombre communal propriétaires de leur logement en 99

Variable dépendante : Nombre de ménages propriétaires de leur logement en 99, pondérée par la population 1999		
Valeur de F : 2 330,95 ; Pr > F : <.0001 ; R2 : 0,8335		
Variables	Coefficient	Valeur de t
Constante	0,84160	77,04
Distance au premier pôle d'au moins 50 000 habitants	-0,00022	-6,14
Distance au pôle pour aire urbaine 99 (Km vol d'oiseau)	-0,000305	-3,17
Nombre d'emplois liés au tourisme dans la commune	-0,47751	-4,63
Prix communal médian au m ² des terrains constructibles	0,00011	5,29
Prix moyen communal (estimé) au m ² habitable des maisons individuelles	-5,325 E-7	-0,80
Variation du nombre de ménages sur la commune 68/99 (proxi de la taille des ménages)	-0,43584	-24,75
Accroissement de la proportion de divorcés 68/99	-1,08669	-17,75
Accroissement de la proportion de célibataire 68/99	-0,58499	-37,89
Variation de la mobilité 68/99	0,08720	12,26
Proportion de résidences secondaires en 99	0,00553	2,42
Proportion de personnes vivant et travaillant dans la commune en 99	-0,08353	-7,35
Dernier décile des revenus nets communaux	-0,0000015	-5,73
Variation de la proportion de personnes en maison individuelle en 75/99	0,24270	28,98
Emploi par habitant 99	-0,13070	-22,89
Salaires nets de CSG y compris CCP	0,0000014	20,79
Plus value communale moyenne réalisée lors d'une vente (tous biens confondus)	1,376 E-7	3,88
Taux communal moyen de plus value réalisé sur les ventes (tous biens confondus)	-0,000015	-0,33
Durée communale moyenne de conservation d'un bien foncier entre deux ventes	0,000483	1,50
Plus value annuelle moyenne réalisée lors de ventes sur la commune (tous biens confondus)	-2,030 E-8	-0,21
Evolution du nombre de logement entre 82 et 99 par habitant, lissée spatialement	0,24549	15,65
Distance au bureau de poste le plus proche	0,00331	7,04
Nombre d'habitants européens (non français) dans la commune	0,10969	2,45
Nombre d'habitants non européens dans la commune	-1,03153	-38,77
Diversité des CSP sur la commune en 99	-0,01327	-37,82

On note tout d'abord que les prix ou les plus values n'expliquent qu'une très faible part de la variance du nombre de propriétaires par commune. Les prix des appartements ou des maisons n'influent pas,

seuls les prix des terrains ont une influence, mais très faible. Les plus values, en valeur absolue, en durée ou en taux n'ont soit pas de significativité, soit très peu.

En revanche, la significativité des variables contextuelles rendant compte du nombre et de la structure des ménages (nombre de divorcés ou de célibataires) ou de la localisation des biens par rapport à la ville est, sans commune mesure, plus importante. Nous avons surligné dans le tableau les déterminants les plus significatifs (ceux qui influent positivement sur le nombre de propriétaires en vert et ceux qui influent négativement en jaune). A ce titre, les niveaux moyens de salaires et le nombre de maisons individuelles sur la commune influent positivement sur le nombre de propriétaires, contrairement au nombre et à la structure des ménages ainsi qu'à la diversité des catégories sociales représentées sur la commune. L'effet négatif de la taille des ménages sur le nombre des propriétaires est un simple effet géométrique entre population totale et taille des ménages qui la composent. Toutes les situations de décohabitation (divorces, séparations, départ des plus jeunes...) tendent également à faire baisser le nombre de propriétaires. Nous pensons à un effet de contrainte de revenu, qui s'exprime généralement plus fortement sur un ménage unipersonnel que sur un couple.

L'analyse des déterminants du nombre communal de propriétaires montre assez clairement que, dans la situation française actuelle, la décision d'acquisition immobilière ne répond que très partiellement à des signaux de marché. Les déterminants socio structurels semblent prégnants. Elle montre en outre, que les tendances observables du marché orientent la propriété immobilière vers une propriété pavillonnaire socialement ségréguée. En se référant aux descriptions antérieures des types de biens et de leur nombre sur le marché, nous pouvons supposer que la propension des ménages unipersonnels à être moins propriétaires que les autres ménages est due à la structure de l'offre foncière qui ne répond pas à leurs besoins : ils sont en toute hypothèse demandeurs de logements relativement petits et centraux.

4.

OCCUPATION DE L'ESPACE ET INTERVENTIONS INSTITUTIONNELLES

4.1. La planification urbaine

4.2. Les intervenants institutionnels sur les marchés fonciers et immobiliers

- Les professionnels de l'immobilier
- Les administrations

4.3. Une étude de cas : le marché des terrains à Marseille

- L'évolution des prix : une inflation accentuée
- Une grande hétérogénéité spatiale des prix
- Une captation du marché par les investisseurs
- Une polarisation sociale de la demande

L'occupation de l'espace est, dans un état développé, très dépendante des politiques publiques. Quel que soit leur régime, les états intègrent toujours dans leurs compétences, à divers titres, l'organisation socio-spatiale des hommes et des activités sur le territoire national. L'ensemble des politiques publiques ont une incidence sur les formes d'occupation de l'espace. C'est le cas des politiques sectorielles qui favorisent un type d'usage du sol (la PAC pour les espaces agricoles, les aides à la construction pour la ville...), ou des politiques territoriales qui incitent ou obligent à localiser des activités en des lieux prédéfinis (la zone montagne pour les espaces ruraux ou les zones franches pour les espaces urbains en ce qui concerne les mesures incitatives, ou les autorisations d'implantation d'établissements à risque pour les activités industrielles), et plus directement encore, les différentes interventions de l'Etat en matière d'aménagement du territoire qui ont une relation très étroite avec la géographie humaine (à travers l'implantation des services publics, des logements et des transports).

La politique fiscale est un autre outil d'intervention, à travers la fiscalité foncière directe, issue d'une histoire longue, et les incitations fiscales à l'investissement immobilier ou locatif, plus contingentes de choix politiques conjoncturels. Nous avons pu montrer dans un travail antérieur que, dans le cas de la France, la fiscalité directe (foncier bâti et non bâti) n'a généralement pas ou peu d'effet sur la décision d'acquisition d'un bien immobilier, tout du moins sur les segments de biens intéressant les ménages. Les analyses statistiques qui ont confronté des observations de ventes de biens immobiliers aux niveaux communaux ou intercommunaux de fiscalité foncière, rendent généralement compte d'une absence de relations⁵⁵. En substance, les niveaux moyens d'imposition sur le foncier (c'est-à-dire les niveaux communaux de fiscalité rapportés aux assiettes d'imposition des biens concernés) sont suffisamment proches entre communes voisines pour que leurs différences ne modifient pas les arbitrages d'acquisition.

Les autres politiques d'intervention directe sur le foncier et l'immobilier sont généralement structurées par un modèle économique simplifié liant mécaniquement offre et demande. D'un côté, il existe des soutiens au développement de l'offre, par exemple sur les logements locatifs les moins onéreux. D'un autre, la demande est soutenue par des aides à l'acquisition des ménages les moins aisés. Le modèle dominant est celui d'un marché foncier et immobilier déséquilibré par une offre trop peu abondante et une demande atone issue d'une proportion trop faible de propriétaires dans la population totale. D'où

⁵⁵ NAPOLÉONE, C. (2005) : « Prix fonciers et immobiliers, et localisation des ménages au sein d'une agglomération urbaine », *Thèse EHESS*, Marseille, 297 p.

des prix élevés et l'exclusion d'une part des ménages français de la propriété immobilière. Or, la relation entre offre et demande sur les marchés fonciers et immobiliers n'est pas aussi mécanique. L'équilibre du marché foncier et immobilier repose sur un ensemble d'autres déterminants de nature sociale et économique, quelquefois plus important que les prix unitaires des biens.

Pour examiner la relation entre politique publique et occupation du sol, nous ne brosserons pas un tableau exhaustif de l'ensemble des politiques publiques qui sont susceptibles d'avoir un effet sur les usages de l'espace à l'échelle nationale. Nous préférons centrer notre analyse sur les documents d'urbanisme en tant que cristallisation de la politique publique locale d'organisation des usages des sols et constitution d'une offre théorique ou potentielle de foncier constructible. Il s'agit, à notre sens, d'un des principaux éléments discriminant les différentes situations observables en France. Toute chose égale par ailleurs, entre deux communes comparables, l'arbitrage local est à même de modifier en profondeur la structuration socio-spatiale des hommes et des activités. Or, comprendre les ressorts locaux orientant l'application d'un cadre réglementaire général et aboutissant à de situations matérielles très différentes, est une voie d'amélioration de l'efficacité de la politique publique.

Nous nous intéresserons également au rôle des acteurs institutionnels (publics ou privés) sur les marchés fonciers locaux. Si la relation entre offre foncière et valeurs immobilières n'est pas mécanique, le niveau des prix n'est sans doute pas indifférent aux formes d'organisation locale du marché et aux rapports qu'entretiennent à cette échelle les particuliers, les professionnels de l'immobilier et les collectivités publiques.

4.1. La planification urbaine

La planification urbaine revêt un caractère principalement local. Depuis les lois de décentralisation, la compétence foncière est dévolue au maire et il s'agit effectivement d'une compétence fortement défendue par l'échelon communal (ou intercommunal). Une analyse systématique de la planification urbaine est donc complexifiée par l'atomicité des situations. L'incidence précise de l'organisation spatiale de chaque commune sur le marché foncier sera évaluée par l'analyse des prix que nous réalisons au chapitre suivant. Nous voulons, dans ce paragraphe, conduire une analyse transversale des principaux archétypes de planification urbaine existant sur un territoire (rural versus urbain, urbain dense versus étalement spatial, etc.). Notre objectif est tout d'abord descriptif. Il est ensuite de montrer que lorsque l'on dispose d'une information suffisamment précise sur les documents d'urbanisme (systématique et cartographiée), il est possible de repérer deux éléments utiles à la régulation publique :

- Les tendances à l'œuvre dans une région ou un périmètre donné.

- Les communes où des politiques différentes sont conduites, soit dans un but d'alerte sur des blocages prévisibles à moyen terme, soit dans un but d'exemplarité.

Notre objectif est enfin de montrer qu'un outil de suivi de la planification des usages des sols et ses conséquences est envisageable, quasiment en temps réel et pratiquement exhaustif, si tant est qu'il soit possible de mobiliser les nombreuses sources d'information présentes dans les différents services de l'Etat et les collectivités territoriales. Dans cette perspective, nous résumerons les principaux résultats d'une étude que nous avons réalisée pour le Conseil Régional Provence-Alpes-Côte d'Azur⁵⁶, et pour laquelle nous disposons de la cartographie des documents d'urbanisme sur la région (les "POS généralisés" – source CETE).

Lorsque l'on considère statistiquement la structuration de l'urbanisme provençal au travers des zonages réglementaires et au regard de la démographie communale, des tendances lourdes apparaissent (Figure 1) :

- Tout d'abord, les villages ruraux, jusqu'à 1 000 habitants, témoignent d'une certaine stabilité dans la répartition des usages dont les niveaux relatifs résultent de la physionomie du territoire communal. Lorsqu'il est à dominante agricole, ce sont les espaces agricoles contiguës au village qui sont mobilisés, lorsqu'il est à dominante forestière, les nouvelles parcelles constructibles sont plutôt conquises sur la forêt.

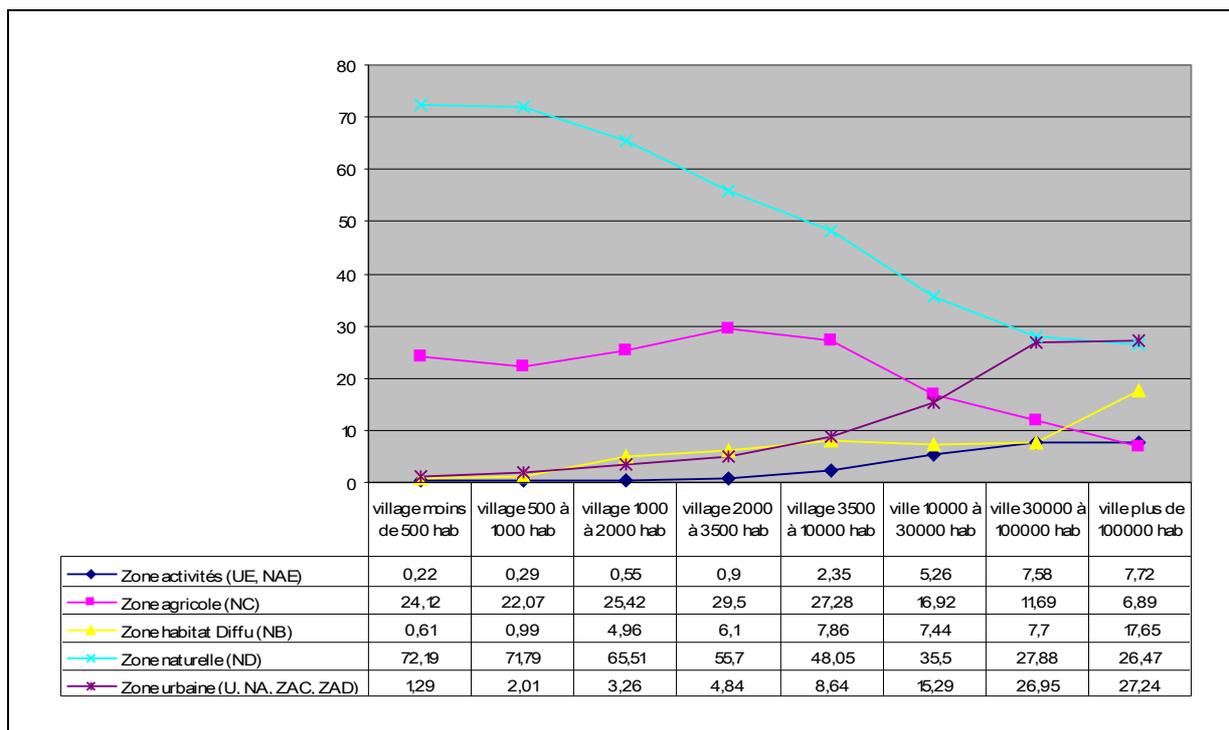
- Entre 1 000 et 3 500 habitants, les communes organisent plutôt leurs croissances urbaines sur les espaces naturels (zones ND des POS), préférant préserver les usages agricoles.

- Puis, à partir de 3 500 habitants l'urbanisation dense (U, NA, ZAC/ZAD) tend à s'intensifier. Il s'agit de construire une ville et il est alors nécessaire de recourir d'une manière à peu près équilibrée aux espaces naturels et agricoles.

- Au dessus de 30 000 habitants, un seuil semble être atteint et les tendances observées jusqu'alors s'infléchissent. Le noyau urbain semble constitué et les zones d'urbanisme dense ne se développent plus. Concomitamment, les communes opèrent une patrimonialisation des derniers espaces naturels. Pour accroître la démographie communale, il est alors fait massivement recours aux zones de basse densité (NB des POS), quitte à faire disparaître les zones agricoles. Pour donner un exemple, on peut citer le cas de la Côte d'Azur, où les noyaux villageois anciens sont esthétisés comme symboles d'une "provençalité traditionnelle" et dont l'ensemble du territoire communal peut être urbanisé en lotissements résidentiels que ne limitent que quelques espaces forestiers résiduels.

⁵⁶ DUMAS, E., G. GENIAUX, C. NAPOLÉONE, C. BARTOLI, et P. CEZANNE-BERT (2005) : Identification qualitative des espaces disponibles pour l'urbanisation nouvelle. Conseil régional Provence Alpes Côte d'Azur / Association CESSA, 280 p.

Figure 1 : Répartition des zones POS selon la taille des communes en région PACA (RGP 1999 ; 730 Communes renseignées, INDICATEUR = MEDIANE)



Nous pourrions ainsi dessiner un fonctionnement type de l'urbanisme régional, avec tout d'abord un village peu peuplé entouré d'espaces agricoles et naturels. La croissance de ces villages se réalise plutôt sur les espaces naturels et peut s'accompagner d'une croissance de l'activité agricole. Puis, lorsque les villages deviennent villes, ils doivent également mobiliser les espaces agricoles et destinent les extensions urbaines à un habitat dense. Enfin, lorsque les villes deviennent importantes, les noyaux urbains existants ne sont plus étendus, les zones pavillonnaires de faible densité se généralisent, l'agriculture tend à disparaître et les derniers espaces naturels sont protégés.

Lorsque l'on s'intéresse aux densités corrélatives aux différentes zones prévues dans les documents d'urbanisme, il est intéressant de considérer trois indices : le nombre d'entités bâties par hectare, la part de la surface d'emprise du bâti relativement à la surface de la zone POS et la distance euclidienne au plus proche voisin selon le type de zone POS. Si l'on se réfère aux résultats obtenus sur les 250 communes pour lesquelles nous disposons des informations nécessaires (voir l'étude déjà citée pour plus de détails), il s'agit des communes les plus urbanisées de la région PACA, majoritairement localisées dans les Bouches-du-Rhône et le Var, plus précisément sur une bande littorale d'une cinquantaine de kilomètres et dans la vallée de la Durance) :

- Les densités médianes des zones U vont de 7 logements par hectare pour les petits villages à 43 logements/ha pour les grandes villes, en passant, pour les villages de 500 à 3 500 habitants, par 10 logements/ha.

- Les zones NA ont des densités médianes autour de 2 logements/ha pour les villages de moins de 3 500 habitants, puis une croissance continue pour les communes plus peuplées, atteignant une médiane de 21 logements/ha pour les grandes villes.
- L'évolution des médianes dans les zones NB ne se rapprochent pas de celles des zones NA : les performances en termes de nombre de logements des zones NB apparaissent moins bonnes que celles des zones NA.
- Dans les zones NB, NC et ND, la distance au plus proche voisin diminue quasi linéairement avec le nombre d'habitants de la commune.

Il existe donc une forte hétérogénéité des modes de mise en œuvre de chaque zone prévue par les documents d'urbanisme qui semble dépendante de tendances générales surdéterminantes : les grandes villes sont "naturellement" plus denses que les villes plus petites, d'où des densités en zone U ou même NB évoluant positivement avec la démographie. En revanche, il est beaucoup plus intéressant d'évaluer l'efficacité spatiale relative de chaque zone. Nous entendons par là, la proportion d'espaces vacants à l'intérieur de chaque zone POS⁵⁷. Nous constatons alors des disparités importantes entre les types de zones. Les zones U tendent à utiliser plus complètement l'espace qui leur est dévolu. Les zones ZAC et ZAD peuvent avoir des taux d'espaces vacants extrêmement forts, mais qui sont en rapport avec la vocation de ce type de zones (éventuellement réserve foncière pour urbanisation à venir). Les volants d'espaces constructibles non encore mobilisés les plus importants se trouvent dans les zones NA (jusqu'à 80 % pour les moins remplies) et NB (jusqu'à 50 % pour les moins remplies). Le taux médian de chacune d'entre elles montre assez bien qu'il y a une sous-consommation généralisée des espaces qui leur sont dévolus (Tableau).

**Tableau 1 :
Proportion d'espaces vacants par type de zonage, sur 250 POS de la région PACA**

Zonage	Taux moyen d'espace vacant dans le zonage (%)	Taux médian d'espace vacant dans le zonage (%)	Variation des taux d'espace vacant dans le zonage (%)
U	28,28	26,13	19,26 à 34,06
NA	65,84	68,21	52,57 à 81,61
NB	40,72	40,95	29,01 à 51,56
ZAC / ZAD	39,84	35,65	14,11 à 57,78

Plus précisément, en prenant en compte les disparités départementales, nous observons des différences importantes et certains taux de remplissage des zones constructibles sont pour le moins relativement bas (Tableau) :

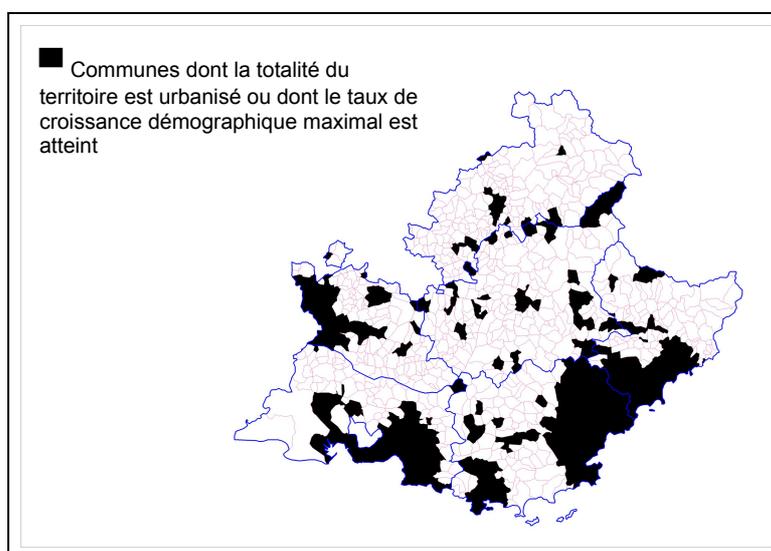
⁵⁷ C'est-à-dire, les "dents creuses" libres d'urbanisation à l'intérieur d'une zone constructible, mais également les sous densités qui permettent, sans avoir à modifier les règles de la zone, d'intercaler un certain nombre de parcelles constructibles entre deux terrains bâtis existants. Les chiffres proposés intègrent les emprises publiques.

Tableau 2 :
Proportion d'espaces vacants par type de zonage sur 250 POS de la région PACA
(par département)

Zonage	Dpt	Taux moyen d'espace vacant dans le zonage (%)	Taux médian d'espace vacant dans le zonage (%)	Plage de variation des taux d'espace vacant dans le zonage (%)
U	04	31,32	34,06	20,47 à 38,75
	13	25,35	24,9	18,94 à 30,45
	83	31,75	29,71	17,92 à 36,05
	84	26,43	25,01	19,94 à 30,84
NA	04	69,82	70,03	61,26 à 84,23
	13	60,92	62,69	50 à 76,85
	83	71,78	73,65	59,5 à 84,7
	84	67,1	71,57	50,91 à 88,11
NB	04	33,38	35,52	21 à 41,07
	13	45,13	46,15	34,9 à 54,66
	83	38,8	39,68	27,45 à 48,78
	84	29,16	24,1	18,72 à 41,9
ZAC /ZAD	04	59,21	59,21	59,21 à 59,21
	13	31,91	27,28	13,96 à 45,93
	83	46,77	38,16	19,73 à 79,35
	84	43,14	41,45	25,52 à 47,68

En reprenant les tendances observées, autant en ce qui concerne la politique publique qui accompagne le processus de croissance démographique que des densités moyennes qui lui sont associées (par une procédure complexe détaillée dans Dumas et al., 2005), nous pouvons estimer la physionomie prévisible à moyen terme des territoires communaux. Selon les hypothèses communes de prévision démographique de la Provence (un million d'habitants en plus dans vingt ans), les choix communaux liés à l'organisation spatiale des usages et des densités permettent soit d'accueillir les nouveaux habitants dans les seuls espaces déjà réservés à l'urbanisation, soit induisent une conurbation généralisée sur le tiers de la superficie de la région (Carte 1).

Carte 1 : Physionomie de la région PACA à 20 ans, en prolongeant les tendances actuelles



En substance, si l'action publique tend à favoriser le remplissage des zones déjà vouées à l'urbanisation et non encore totalement remplies, les superficies des zones U, NA, NB et ZAC des communes suffisent à accueillir le croît de population attendu. En revanche, si l'action publique prolonge le développement non raisonné en termes urbanistiques des zones ouvertes à l'urbanisation, le tiers des communes de la région sera confronté à un blocage, y compris en terme d'anthropisation de la totalité du territoire communal. Sachant que la croissance de l'offre foncière n'est pas en mesure de contenir les prix immobiliers, il est alors possible d'assister à terme à un blocage de l'action publique par le biais de la contrainte foncière, à l'instar des communes les plus urbanisées de la Côte d'Azur. En substance, la relation entre planification urbaine et offre foncière n'est pas strictement une relation de type surfacique. Il est quantitativement équivalent, en termes d'offre de logements ou d'opportunités de construction, d'étendre à l'infini les zones d'urbanisation de basse densité et de rationaliser l'urbanisation des actuelles réserves foncières.

Il est à noter que le modèle d'urbanisation que nous avons présenté témoigne d'une relation assez intime entre la ville et le territoire communal. Alors qu'il peut sembler inéluctable de consommer les derniers espaces agricoles, les politiques urbaines savent assez bien patrimonialiser les espaces qui revêtent un intérêt social (comme les espaces naturels à titre récréatif ou paysager). Bref, la physionomie des territoires communaux est le fruit d'un consensus local qui porte, à notre sens, non pas sur la taille démographique de la commune mais sur son organisation socio-spatiale. Le choix des plus grandes villes de contenir les zones urbaines denses et de ne croître qu'en privilégiant les zones pavillonnaires est l'expression des politiques publiques qu'il peut être intéressant de confronter aux préférences individuelles (voir chapitre 5).

4.2. Les intervenants institutionnels sur les marchés fonciers et immobiliers

Il convient maintenant d'estimer si la qualité des acheteurs et des vendeurs intervenant dans une transaction immobilière est susceptible d'influer sur les niveaux de prix.

La répartition des acquéreurs et des vendeurs selon leur qualité montre, tout d'abord, une très forte prégnance des particuliers sur les marchés fonciers et immobiliers (Tableau). A l'autre extrême de la distribution, les acteurs sociaux et la SAFER sont, au contraire, très peu présents. Nous avons donc des marchés fonciers et immobiliers très fortement orientés par les ménages, tout du moins quantitativement et en moyenne nationale⁵⁸.

⁵⁸ Sachant que de plus est que les mutations onéreuses ne sont pas les plus importantes en nombre dans l'ensemble des mutations en France : la majeure part étant représentée par les successions et autres dons familiaux qui concernent également en priorité aux ménages.

Tableau 3 : Proportion d'acheteurs et de vendeurs selon leur qualité dans les transactions de terrains, de maisons et d'appartements en France métropolitaine.

	Qualité des intervenants	Pourcentage des ventes
Qualité du vendeur	SAFER	0,02
	Secteur social	0,80
	Administration	2,97
	Professionnel de l'immobilier	3,39
	Société Civile Immobilière	4,97
	Autre entreprise	6,99
	Particuliers	80,86
Qualité de l'acheteur	SAFER	0,00
	Secteur social	0,16
	Professionnel de l'immobilier	1,17
	Administration	1,52
	Autre entreprise	1,57
	Société Civile Immobilière	4,16
	Particuliers	91,41

Enfin, il est à noter que les professionnels de l'immobilier sont quantitativement peu intervenants sur les ventes ; il est à ce titre intéressant d'estimer s'ils ont un effet sur le marché en termes de volume ou de valeur.

- Les professionnels de l'immobilier

Il apparaît tout d'abord que la proportion de professionnels de l'immobilier n'est pas corrélée à la population ou à sa variation intercensitaire. Au niveau national, il n'y a pas de spécialisation apparente des professionnels de l'immobilier sur les plus grandes villes par exemple (tous types de professionnels confondus). En revanche, ce sont des acteurs peu actifs sur la maison individuelle. On peut donc conclure que, sans se spécialiser dans les communes les plus peuplées, les professionnels sont tout de même plus actifs sur le secteur immobilier intra urbain (les appartements, les immeubles) (Tableau 4).

Il apparaît également que leur niveau d'intervention dans les ventes a très peu d'incidence sur le niveau des prix. Toujours lorsque l'on considère les marchés fonciers et immobiliers au niveau national, les professionnels de l'immobilier ne sont pas assez nombreux, relativement à la forte prégnance des ménages, pour que leur action oriente les valeurs immobilières. Toutefois, ce résultat ne doit pas masquer les différentes configurations de marché. Lorsque dans une ville, les professionnels de l'immobilier acquièrent une place prépondérante parmi les acteurs du marché, leurs effets sur les prix locaux peuvent être plus directs (voir plus loin l'étude de cas consacrée à Marseille).

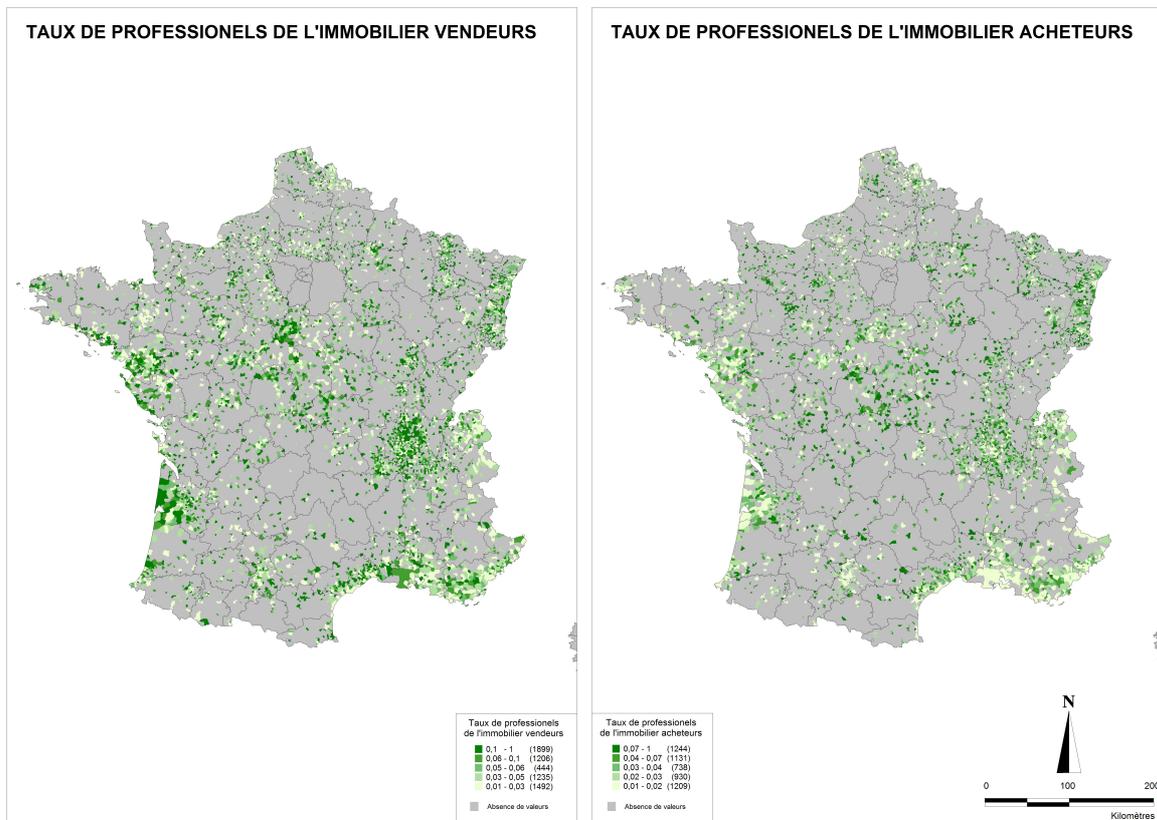
Tableau 4 : Coefficient de corrélation (Pearson) entre la proportion de professionnels de l'immobilier et une gamme de variables de structure du marché

Nombre d'observations : 1 553 353		
	Proportion de professionnel de l'immobilier dans les vendeurs sur la commune	Proportion de professionnel de l'immobilier dans les acheteurs sur la commune
Prix de chaque vente	0,0077	0,0133
Variation de la proportion communale de maisons individuelles 75/99	0,0246	-0,0650
Taux médian de variation de la population communale entre 62 et 99	-0,0146	-0,0012
Population 99	0,0455	0,1736
Taille du marché communal (nombre total de ventes)	0,0537	0,2170
Montant du marché communal (somme des montants des ventes)	0,0594	0,2331

Toutefois, lorsque l'on considère plus précisément les professionnels en tant qu'acheteurs de foncier à bâtir ou d'immobilier, il existe une relation statistique avec la taille de la commune, le montant de son marché ou sa taille (eux-mêmes corrélés entre eux). En particulier, la proportion d'acheteurs professionnels a tendance à être plus importante lorsque les prix sont élevés et que le marché est actif (sans présumer du sens de la causalité).

La cartographie des proportions de professionnels de l'immobilier dans les marchés communaux de terrains à bâtir, de maisons et d'appartements (Carte 2), montre à ce titre assez clairement qu'ils sont principalement urbains. Lorsqu'ils sont acheteurs, leur distribution spatiale est assez fidèle aux zones urbanisées du pays. Lorsqu'ils sont vendeurs, les professionnels de l'immobilier ne se répartissent pas totalement de la même manière. La différence en nombre, déjà constatée dans le tableau sur les proportions des acheteurs et vendeurs, par qualité, en France métropolitaine (Tableau), s'explique assez facilement par l'activité de ces opérateurs. Lorsqu'ils achètent une parcelle, ils construisent généralement plusieurs logements pour les revendre à plusieurs acheteurs différents. En revanche, le facteur multiplicatif inhérent à ce fonctionnement ne semble pas spatialement homogène et le nombre de logements construits par parcelle acquise semble se focaliser sur les zones où la plus-value potentielle est la plus importante. S'ils n'ont pas les moyens d'orienter structurellement les marchés fonciers et immobiliers dans leur ensemble, du fait de la proportion des ménages qui y interviennent ainsi que des déterminants d'ordre sociaux et économiques surdéterminants, les professionnels de l'immobiliers tendent à focaliser leur action là où le marché est le plus actif et haussier.

Carte 2 : Part des professionnels de l'immobilier dans les transactions communales

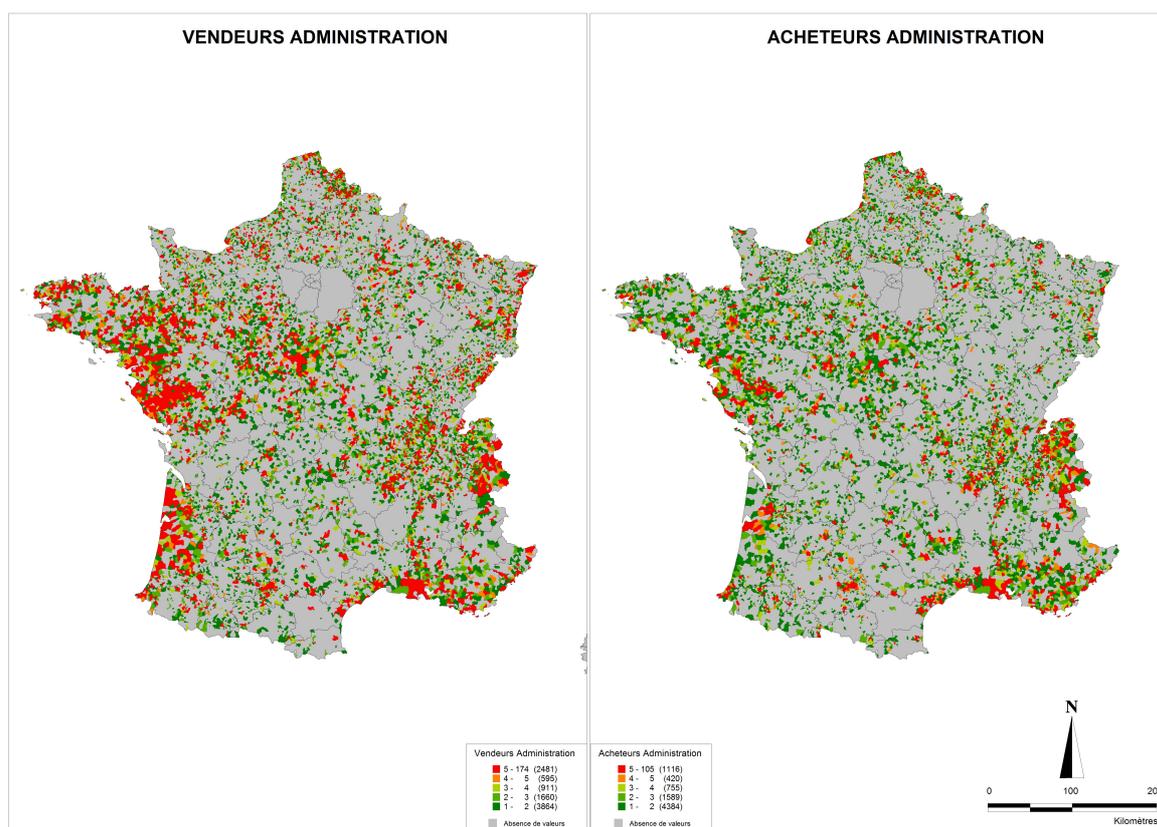


Il faut donc, à notre sens, évaluer l'intervention des professionnels de l'immobilier, non pas dans une approche statistique France entière, mais considérer l'organisation d'un marché local déterminé, à l'intérieur duquel une proportion relative plus importante des professionnels de l'immobilier peut leur conférer une position directrice sur les valeurs. Corollairement, dans l'état actuel des marchés fonciers et immobiliers, ainsi que des règles et contraintes de gestion du secteur d'activité, les acteurs professionnels tendent à renforcer les effets de valeur ou de ségrégation du marché, et ne sont pas en mesure d'opérer une stratégie contra cyclique, par exemple en développant une offre dans les secteurs les moins actifs (sachant qu'il ne s'agit pas pour nous d'un jugement de valeur, puisque ces opérateurs sont dans leur rôle quand ils cherchent à valoriser au mieux leurs investissements).

- Les administrations

Lorsque nous considérons, pour finir, l'intervention des administrations dans les marchés fonciers et immobiliers français (Carte 3), il apparaît une diffusion relativement plus large que les zones urbaines. Principalement lorsque l'administration est vendeuse et beaucoup moins lorsqu'elle achète.

Carte 3 : Part des administrations dans les transactions communales



Il peut ici s'agir, en toute hypothèse, d'un mouvement de recentrage des biens immobiliers de l'État et associés, ainsi que des collectivités territoriales sur les zones denses du territoire. En revanche, nous avons pu voir, dans le tableau 3, que les administrations sont relativement présentes à la vente (approximativement 3 %), alors qu'elles sont beaucoup moins actives sur la demande (1,5 %). Il y a donc de fortes raisons de penser qu'elles influent peu sur les valeurs foncières et immobilières.

Il est cependant nécessaire d'affiner l'analyse à l'échelle locale, en particulier pour les agglomérations urbaines. C'est ce que nous avons tenté de faire dans le cas de la commune de Marseille.

4.3. Une étude de cas : le marché des terrains à Marseille

Il est possible, dans ce cas, de reconstituer l'évolution des marchés des terrains à usage résidentiel sur un demi-siècle - entre 1954 et 2004 -, grâce à l'utilisation de plusieurs sources de données :

- Pour les années 1954 à 1963, l'ouvrage de Jean-Jacques Granelle *Espace urbain et prix du sol* fournit des informations très précieuses sur le marché des terrains à Marseille, à partir d'une

exploitation des données de l'Enregistrement dans le cadre d'une étude menée au sein du CREDOC⁵⁹.

- Pour la période 1979-1987, une nouvelle évaluation des prix des terrains dans cette ville fut réalisée par l'AGAM à partir de l'exploitation du fichier des DIA dans une étude dont les principaux résultats furent publiés dans la revue *Études foncières*⁶⁰.

- Depuis le début des années quatre-vingt-dix, les éditions successives du fichier des notaires PERVAL permettent d'évaluer l'évolution des marchés fonciers à l'échelle des communes françaises et des arrondissements des grandes villes. Leur mise à disposition par le Ministère de l'Équipement (DGUHC) dans le cadre d'une recherche en cours⁶¹, a permis d'actualiser ces données sur la période 1994-2004⁶².

On a pu extraire de ces différentes sources plusieurs types d'informations relatives à la dynamique et à la structure des marchés des terrains à usage d'habitation à Marseille : l'évolution des prix, la localisation des terrains vendus et le statut socioéconomique des acheteurs et des vendeurs.

- L'évolution des prix : une inflation accentuée

L'étude rétrospective des prix moyens des terrains hors inflation entre 1954 et 2004 fait apparaître une croissance plutôt modérée de ces derniers jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix et une augmentation particulièrement prononcée par la suite (cf. graphique suivant) : il fallait l'équivalent de près de 25 € par m² pour acquérir un terrain à Marseille au milieu des années cinquante ; quarante ans plus tard, au milieu des années quatre-vingt-dix, il en fallait autour de 75 et, à peine une décennie plus tard, 175. On constate donc une inflation marquée des prix des terrains dans la dernière période. Alors qu'entre 1954 et 1994 la croissance annuelle moyenne des prix avait été de 5 %, cette progression s'est élevée à plus de 13 % entre 1994 et 2004.

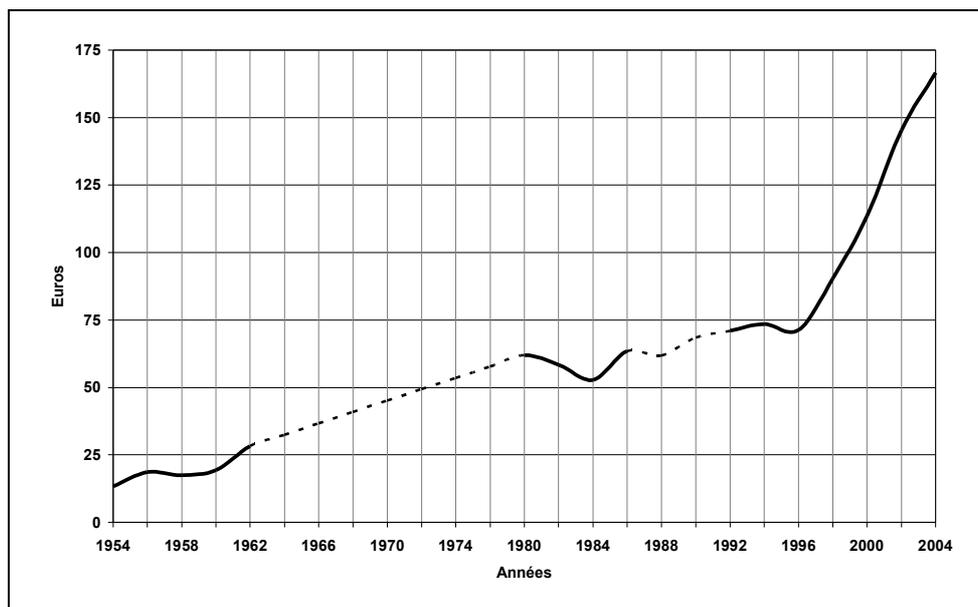
⁵⁹ Jean-Jacques GRANELLE, *Espace urbain et prix du sol*, Sirey, Paris, 1963.

⁶⁰ Jean-Paul TOUBLANC, « Fluctuations marseillaises – Trente ans de prix fonciers », *Études Foncières*, n° 42 – mars 1989, pp. 19-21.

⁶¹ « Les déterminants socioéconomiques des marchés fonciers en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon », recherche en cours menée au sein du LAMES-CNRS en collaboration avec l'INRA Avignon pour le compte de la DGUHC et la DRE-PACA.

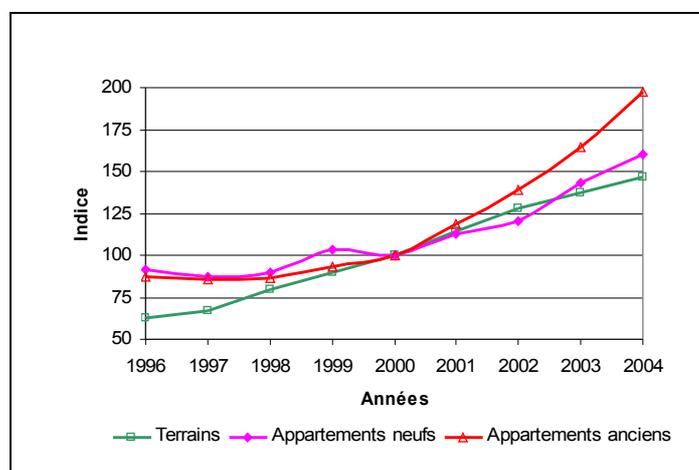
⁶² En raison d'une couverture très inégale du territoire national, cette source de données présente, comme on le sait, certaines imperfections. Celles-ci sont cependant minimisées dans les grandes communes urbaines où les transactions sont suffisamment nombreuses et suffisamment bien enregistrées pour autoriser une exploitation statistique fiable. Dans le cas de Marseille, l'une des villes de France les plus peuplées et les plus étendues, on a pu établir que près des 2/3 des transactions foncières et immobilières effectuées dans la commune étaient couvertes par Perval.

Evolution des prix des terrains constructibles à Marseille entre 1954 et 2004 (en euros constants 2005)



Il est à noter que sur cette dernière période l'évolution des prix fonciers n'a pas été totalement synchrone avec celle des prix de l'immobilier. Plutôt modérée jusqu'en 2000, la croissance de ces derniers va connaître une forte accélération par la suite, en particulier pour ce qui concerne les logements anciens (cf. graphique 2). Cette augmentation peut s'expliquer par plusieurs facteurs : un déclin démographique stabilisé grâce à un solde naturel de population relativement soutenu, un ralentissement de la périurbanisation dans un contexte de renchérissement des coûts de transport, une attractivité économique retrouvée grâce à plusieurs opérations de redéveloppement urbain (Euroméditerranée, Zone franche urbaine, Grand projet urbain, arrivée du TGV Méditerranée...). Ces circonstances ont sans doute favorisé un rattrapage des prix, dans une ville qui connaissait un certain retard sur ce plan par rapport à d'autres agglomérations comparables.

Evolution des prix des terrains et des appartements à Marseille entre 1996 et 2004 (indice 100 en 2000)



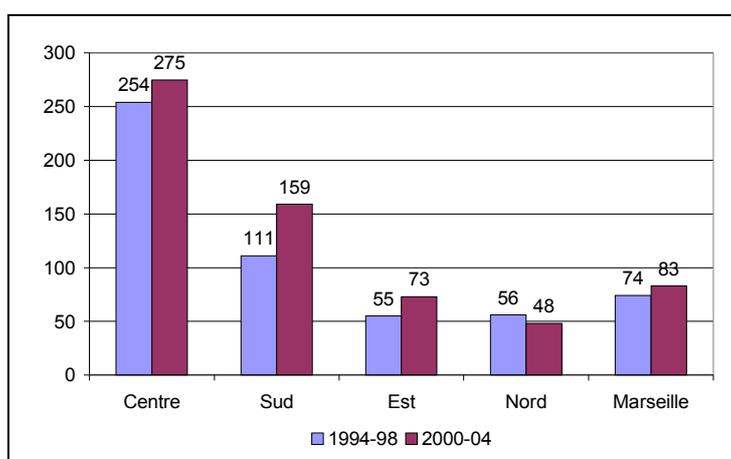
Plus précoce que celle de l'immobilier, la croissance des prix fonciers a cependant été moins fluctuante et au total plus forte que celle des prix immobiliers : entre 1996 et 2004, la croissance des prix des terrains a été, en moyenne annuelle, de 15 % contre 8 % pour les appartements neufs et 14 % pour les appartements anciens⁶³. L'investissement foncier, plus encore que les placements immobiliers, s'est donc révélé particulièrement lucratif sur cette période.

- Une grande hétérogénéité spatiale des prix

Cette évolution a toutefois été très inégale suivant les différents quartiers de la ville. La comparaison de l'évolution des prix moyens en valeur constante par grandes zones urbaines sur deux périodes quinquennales (1994-1998 et 2000-2004) fait apparaître en effet de forts contrastes entre ces dernières.

Le centre-ville, qui regroupe les 7 premiers arrondissements communaux, continue à être une zone de prix nettement supérieure à la moyenne communale, bien que le nombre de mutations de terrains y soit très faible : un peu plus de 5 % des ventes effectuées à Marseille. Mais cet écart tend nettement à se réduire sous l'effet de la forte poussée des prix des terrains dans les quartiers résidentiels de la périphérie Sud et Est où se réalisent près des trois quarts des transactions de la commune : entre les deux périodes étudiées, l'augmentation des prix a été deux fois moindre à la moyenne communale dans le centre-ville, alors qu'elle a été globalement deux fois supérieure à celle-ci dans les quartiers Sud (8^e, 9^e et 10^e arrondissements) et les quartiers Est (11^e, 12^e et 13^e arrondissements). Les quartiers Nord (14^e, 15^e et 16^e arrondissements) font cependant exception à cette dynamique, puisque, phénomène rare, les prix déjà inférieurs à ceux pratiqués dans les autres quartiers, y ont globalement baissé dans la dernière période.

Évolution des prix moyens au m2 des terrains par périodes quinquennales et grandes zones urbaines (en euros constants 2005)

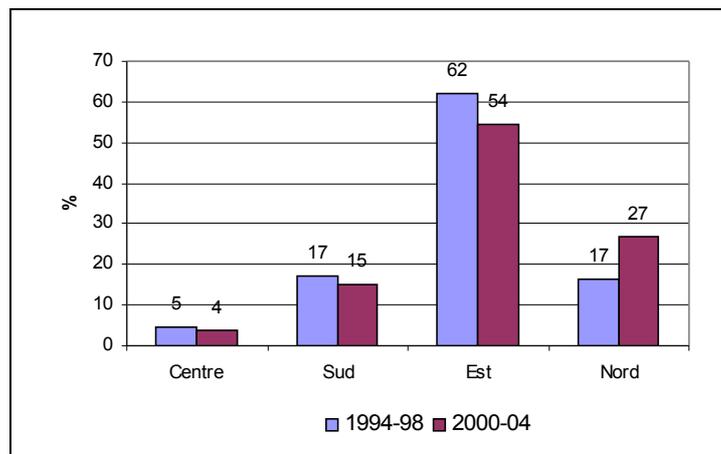


Source : PERVAL

⁶³ Ces comparaisons ont pu être effectuées grâce aux indices de prix des logements neufs et anciens établis pour l'agglomération marseillaise (Enquête ECLN pour les logements neufs et indice des prix des logements anciens Notaires-INSEE fournis par la DRE-PACA)

Comment expliquer des variations de prix aussi brutales et aussi contrastées ? Le niveau de l'offre foncière est sans doute à prendre en compte. La répartition des transactions par grandes zones urbaines traduit un certain tarissement de l'offre dans les quartiers les plus chers alors qu'elle s'accroît fortement dans des zones traditionnellement moins valorisées. Ainsi les anciens quartiers industriels du nord de la ville assurent désormais en superficie plus du quart (27 %) des transactions effectuées dans l'ensemble de la ville. La présence de nombreuses friches industrielles les désigne comme une zone de réserve foncière prenant le relais des quartiers Sud et Est confrontés à une pénurie croissante de terrains.

Volume des transactions par grandes zones urbaines (en % des surfaces échangées)



Source : PERVAL

Ces variations différenciées traduisent aussi une sélectivité sociale accrue de la demande foncière à Marseille. Dans les années soixante, l'accessibilité au centre-ville apparaissait comme un facteur décisif de la formation des prix. Les analyses de J.-J. Granelle avaient mis en évidence, à Marseille comme dans d'autres villes, la corrélation entre prix des terrains et infrastructures de transport. Les cartes d'« isoprix » établies par ce dernier reproduisaient fidèlement la trame radiale de la voirie principale de la ville. Une nette dégradation des prix, du centre vers la périphérie, s'y vérifiait.

Vers la fin des années soixante-dix, cette approche va cependant commencer à perdre de sa pertinence. Dans un contexte d'extension de l'urbanisation, s'opère alors une spécialisation sociale accrue des espaces urbains, tant centraux que périphériques. Les phénomènes d'embourgeoisement ou, au contraire, d'appauvrissement, qui affectent certains quartiers imposent une redistribution profonde des valeurs foncières urbaines. Cette dimension est particulièrement soulignée dans l'étude de l'AGAM consacrée au marché foncier à Marseille dans les années quatre-vingt. La référence à la géographie sociale de la ville y apparaît alors tout à fait essentielle pour expliquer les différences de prix observés entre sa périphérie Nord et sa périphérie Sud.

Aujourd'hui ces observations se trouvent pleinement confirmées. Plus que la distance au centre, les caractéristiques sociales de l'environnement expliquent de façon de plus en plus nette les différentiels

de prix à l'intérieur de l'agglomération. Pour l'essentiel, l'envolée actuelle des prix fonciers se localise dans les quartiers traditionnellement les plus résidentiels, non seulement parce que l'offre foncière tend à s'y raréfier mais aussi parce que les quartiers moins favorisés tardent à devenir plus attractifs pour les strates les plus aisées de la population, faute d'avoir pu transformer une image sociale fortement dévalorisée.

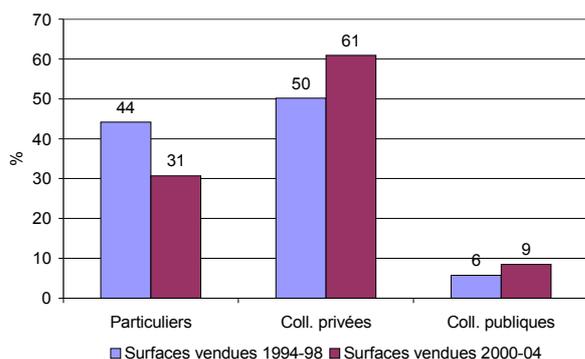
- Une captation du marché par les investisseurs

En même temps qu'ils se différencient géographiquement et socialement, les marchés fonciers tendent à se polariser économiquement. Tant du point de vue de l'offre que de la demande, l'accès au marché foncier est en effet de moins en moins le fait de particuliers, bien que ceux-ci demeurent très majoritaires dans le nombre de transactions effectuées puisqu'ils étaient impliqués dans 88 % des transactions entre 1994 et 1998 et encore dans 78 % d'entre elles entre 2000 et 2004.

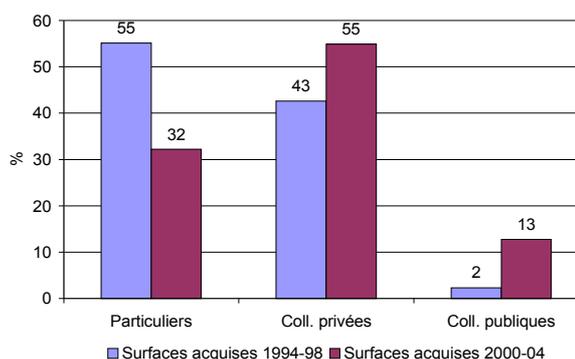
Mesurée en termes de surfaces échangées, leur capacité d'accès au marché apparaît nettement moindre. Entre 1994 et 1998, 44 % des surfaces vendues provenaient de particuliers ; entre 2000 et 2004, cette proportion n'était plus que de 31 %. En termes de surfaces acquises, cette diminution a été encore plus brutale puisque entre ces deux périodes, la part des particuliers est passée de 55 à 32 %. Plus des deux tiers des acquisitions foncières sur l'ensemble de la ville sont donc désormais le fait, en superficie, de collectivités publiques ou privées.

Répartition des surfaces échangées selon le type d'opérateur (%)

a) Surfaces vendues



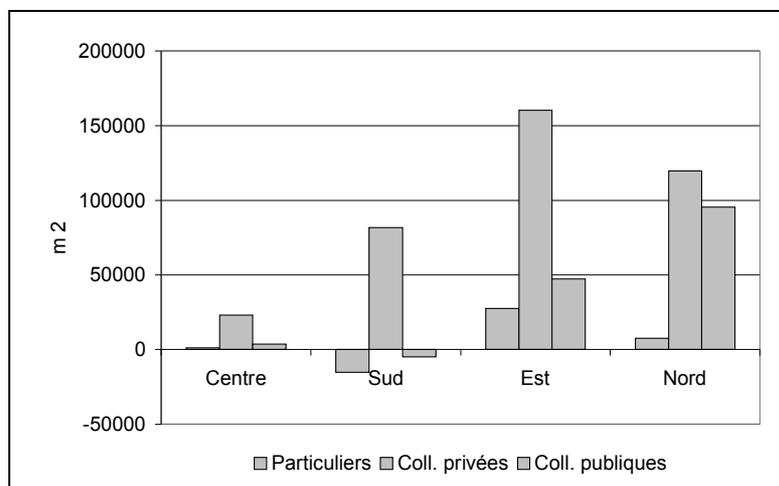
b) Surfaces acquises



Les opérateurs privés (entreprises, professionnels de l'immobilier, sociétés civiles immobilières), avec 55 % des surfaces acquises entre 2000 et 2004, ont accru leurs interventions dans tous les secteurs de la ville, tout particulièrement dans les quartiers où les prix des terrains sont les plus élevés : centre-ville et quartiers Sud où ils ont acquis respectivement 68 % et 75 % des surfaces mises en vente sur cette période. Bien que dans une proportion proportion moindre (13 % des acquisitions en superficie), les collectivités publiques (administrations, organismes sociaux) ont, elles aussi, globalement renforcé leurs interventions sur le marché foncier mais selon une localisation inverse des précédents puisque

celles-ci se concentrent essentiellement dans les quartiers Nord, en appui semble-t-il aux opérations de rénovation urbaine en cours (Euroméditerranée, Grand Projet Urbain, Zone franche, etc.).

Variation interquinquennale des acquisitions de terrains selon le type d'opérateur et la zone géographique (en m²)



Source : PERVAL

- Une polarisation sociale de la demande

Cette captation du marché par les collectivités a eu des effets plutôt contradictoires sur l'évolution des prix puisque les particuliers, bien que de plus en plus minoritaires dans les transactions, ont en réalité supporté l'essentiel de l'inflation des prix fonciers entre 1994 et 2004, alors que l'évolution des prix a été négative pour les collectivités publiques et relativement modérée pour les opérateurs privés. C'est là une donnée relativement nouvelle par rapport à ce qui était observé dans les années cinquante où le caractère encore très atomisé du marché apparaissait beaucoup plus favorable aux particuliers⁶⁴.

Evolution des prix moyen au m² selon le statut de l'acquéreur (en € 2005)

TYPE D'ACQUEREUR	1994-98	2000-04	Variation annuelle moyenne (%)
Collectivités	68,3	65,9	-0,6
dont Publiques	161,2	23,5	-14,2
dont Privées	63,2	75,7	3,3
Particuliers	75,5	126,9	11,3
dont Professions non salariées	78,9	104	5,3
dont Cadres, Profession intermédiaires	75,0	147	16,0
dont Employé, Ouvrier	76,5	133	12,3
dont Inactif	70,4	120	11,7
Ensemble	74,0	83,4	2,1

Source : PERVAL

Pour expliquer cet écart, il faut certes prendre en compte la nature très différente des terrains mis en vente selon le statut de leur destinataire. Les collectivités interviennent sur un marché de terrains qui

⁶⁴ Cf. J.-J GRANELLE, op.cit.

sont pour l'essentiel non viabilisés. Les collectivités publiques en assurent d'abord la constructibilité sur le plan juridique et les opérateurs privés contribuent à leur aménagement physique en vue de leur habitabilité future. Ce processus de transformation se répercute sur le prix des terrains à la charge de leurs utilisateurs finaux qui sont le plus souvent des particuliers.

La forte augmentation des prix sur le segment de marché destiné aux particuliers a néanmoins contribué à concentrer la demande foncière sur une clientèle à hauts revenus. Ainsi les professions non salariées (commerçants, artisans, chefs d'entreprises, professions libérales) ont été en mesure d'acquérir 26 % de la superficie mise en vente entre 2000 et 2004 contre 16 % entre 1994 et 1998. Toutes les catégories de salariés ont vu, à l'inverse, leur capacité d'accès au marché foncier se réduire. Le recul est particulièrement marqué pour les catégories moyennes et supérieures du salariat (cadres et professions intermédiaires), jusque là fortement représentées, qui ont vu leur part dans les acquisitions de terrains constructibles se réduire de 44 % à 37 % sur les deux périodes étudiées. Les autres catégories de salariés (employés, ouvriers, inactifs), bien que sous-représentées sur le marché foncier relativement à leur poids dans la population totale, ont en apparence un peu mieux préservé leur position. Elles ont également un peu moins subi la hausse des prix comparativement aux catégories moyennes et supérieures du salariat. Mais c'est au prix de l'acquisition de surfaces de terrains beaucoup plus réduites ou de localisations plus périphériques.

Surfaces acquises par des particuliers selon la profession de l'acquéreur (%)

PROFESSION DE L'ACQUEREUR	Part des surfaces acquises (%)			Surface moyenne par acquisition (m ²)		
	1994-98	2000-04	Variation	1994-98	2000-04	Variation
Professions non salariées	15,9	25,9	10,0	866	1238	42,9
Cadres, Professions intermédiaires	44,2	36,5	-7,7	839	693	-17,4
Employés, Ouvriers	34,2	32,7	-1,5	700	643	-8,2
Inactifs	5,7	4,9	-0,8	760	477	-37,3
Ensemble	100,0	100,0	0,0	785	742	-5,5

Source : Perval

En résumé, l'inflation actuelle des prix fonciers urbains a rendu beaucoup plus sélectif l'accès des particuliers à la ressource foncière. C'est là une situation relativement nouvelle dans une ville comme Marseille où l'accès à la propriété foncière et immobilière fut largement ouvert aux différentes couches de la population⁶⁵. Cette tendance apparaît d'autant moins réversible que le sol urbain est devenu de façon relativement durable une valeur économique particulièrement profitable et de ce fait de plus en plus recherchée par les investisseurs.

⁶⁵ Rappelons qu'en 1999, 44 % des Marseillais étaient propriétaires de leur résidence principale, contre 32 % des Lyonnais et 30 % des Parisiens.

5.

LES VALEURS DE LA LOCALISATION A TRAVERS L'APPROCHE HEDONIQUE

5.1. Présentation de la méthode hédonique

5.2. Choix méthodologiques

- Les différents modèles économétriques
- Les descripteurs communaux

5.3. Résultats des estimations des modèles M1 à M6

- Résultats des estimations M1 et M2.
- Résultats des estimations M3.
- Résultats de l'estimation M5 et M6.
 - *Thème 1 : Population, densité, et accessibilité aux services*
 - *Thème 2 : Emploi*
 - *Thème 3 : Voisinage social*
 - *Thème 4 : Parc de logement : nature et offre*
 - *Thème 5 : Aménités et pollution*

Alors que dans le chapitre précédent nous avons pu examiner l'influence des politiques publiques locales sur la physionomie des territoires communaux, il est maintenant intéressant d'examiner les préférences individuelles qui aux choix résidentiels. Les individus, en acquérant un bien immobilier, acquièrent conjointement le droit de résider à un endroit précis et les montants qu'ils sont prêts à consacrer à leur acquisition rend compte du jugement qu'ils portent sur la physionomie du territoire où se situe le bien (sous contrainte de leur revenu). In fine, la relation qu'il est possible de faire entre l'expression des préférences individuelles et la nature des politiques publiques est souvent riche d'enseignements. D'une part, en termes de comparaison simple des éléments constitutifs de chacune, mais également en termes d'influence croisée (la politique publique agissant sur les localisations individuelles via la structuration du marché, versus les stratégies individuelles influençant les politiques locales).

Pour appréhender les préférences individuelles, différentes méthodologies existent. Il est par exemple possible d'interroger directement les individus sur leur choix de localisation. L'analyse des discours permet généralement de décrypter assez finement les motivations qui président aux actes d'achat. En revanche, il est matériellement difficile de conduire des enquêtes fines sur une population très nombreuse. Dans cette perspective, il est alors possible de recourir à des méthodes statistiques qui analysent les déterminants de la valeur sur un marché quelconque. Dès lors que les biens échangés ont une part de leur valeur qui est déterminée par des éléments inhérents à leur localisation, l'évaluation statistique de l'influence de ces éléments sur le prix est possible ; les marchés fonciers et immobiliers sont naturellement adaptés à une telle démarche. La méthode d'analyse hédonique, est en l'occurrence une méthode statistique permettant d'estimer l'effet sur les prix, d'une gamme de caractéristiques composant le bien ou son environnement.

Les résultats que nous présenterons ici sur l'analyse du marché des terrains constructibles permettent tout d'abord de rendre compte des préférences individuelles incorporées dans les actes d'achat d'un bien foncier. Il s'agit à ce titre d'identifier et d'évaluer les déterminants des prix fonciers, considérés à plusieurs échelles (nationale, régionale, départementale ou communale). Outre l'évaluation de l'effet des caractéristiques internes sur les prix (superficie, etc.), on s'intéresse à différents descripteurs de l'environnement économique, social et naturel susceptibles d'être influencés ou de résulter des politiques publiques passées et présentes.

Nos résultats permettent par ailleurs de construire une "valeur de la localisation", c'est-à-dire la valeur, toute chose égale par ailleurs, qui est spécifiquement attachée à une localisation précise. Il s'agit alors de comprendre, par une analyse des ventes existantes, les tendances communes qui prévalent aux valeurs du territoire et de les généraliser sur l'ensemble du territoire national, y compris dans les zones où le marché est peu actif et où les enregistrements ne sont pas exhaustifs.

5.1. Présentation de la méthode hédonique

La méthode hédonique consiste, dans sa présentation la plus simplifiée, à décomposer un bien⁶⁶ en une série de caractéristiques et d'évaluer conjointement le prix de chacune. Les variations de prix, observées sur un marché, sont ainsi expliquées par la variation des caractéristiques associées. Les résultats des estimations statistiques fournissent alors des prix « implicites » qui rendent compte des consentements à payer des individus pour chacune des caractéristiques.

Par exemple, on peut imaginer que le prix d'une voiture peut être décomposé en une série de composantes, sur lesquels les individus ont des préférences différenciées. L'analyse statistique des ventes (prix et caractéristiques associées des voitures) sur des échantillons de ventes suffisamment importants au regard du nombre de caractéristiques analysées permet de mesurer le prix associé à une unité de plus d'une caractéristique donnée, par exemple le fait de disposer d'un airbag, toute chose égale par ailleurs.

Dans le cas des biens fonciers et immobiliers, la méthode hédonique est particulièrement intéressante puisqu'au delà des descripteurs propres aux biens (superficie, nombre de pièces, etc.), de nombreux facteurs liés au voisinage du bien sont susceptibles de jouer sur les prix observés. La méthode hédonique fournit ainsi une méthodologie pour identifier et mesurer les déterminants économiques, sociaux, environnementaux et spatiaux des prix fonciers et immobiliers. A ce titre, la méthode hédonique permet d'évaluer économiquement, dans un cadre d'hypothèses précises, certains biens publics non marchands (voir encadré). La littérature économique s'est ainsi très largement intéressée à l'évaluation des biens environnementaux et des biens publics locaux⁶⁷.

On distingue généralement trois types de déterminants externes des prix du foncier, qui vont être au cœur de la dynamique de localisation des individus dans l'espace : les déterminants sociaux, environnementaux et économiques. Ainsi, on retiendra qu'une formalisation classique de la fonction de prix hédonique visant à étudier la relation entre les prix observés P et une gamme de variables sélectionnées dans les descripteurs internes du bien (X_{int}), et les déterminants externes sociaux (X_{soc}), environnementaux (X_{env}) et économiques (X_{eco}), peut s'écrire pour l'ensemble des ventes i :

⁶⁶ Non homogène.

⁶⁷ Voir *Handbook of environmental economics*, 1998, Geniaux 1999, Geniaux et al 2002, Palmquist 2005, Bockstael, McConnell 2007

$$M0 : P_i = \beta_0 + \sum_i \beta_1 X_{int}^i + \sum_i \beta_2 X_{soc}^i + \sum_i \beta_3 X_{eco}^i + \sum_i \beta_4 X_{env}^i + \varepsilon_i$$

Le modèle M0 est un modèle de régression linéaire qui peut être estimé par les MCO, où chaque vecteur de paramètres β_k , correspondant aux prix implicites, fournit une information sur la nature de la relation entre les prix et la variable considérés.

Fondements théoriques de l'analyse hédonique

Cette approche a vu le jour à partir des travaux de Court (1941), Tinbergen (1956) et Lancaster (1966) et a été appliquée à la valorisation de l'environnement dès 1967 par Ridker et Henning. Cependant, c'est généralement le cadre théorique développé par Rosen (1974) et Freeman III (1979) sur lequel s'appuie cette méthode dans le cadre de la valorisation de la qualité environnementale. Cette méthode, lorsqu'elle vise à reconstruire des indicateurs de valeurs pour des biens non-marchands, met en jeu un principe de complémentarité faible⁶⁸ (Måler 1974). Elle part de l'idée que la qualité environnementale peut constituer un attribut contribuant à la valeur marchande d'un bien. Ainsi la valeur marchande d'une habitation, par exemple, peut être en partie conditionnée par la qualité de l'environnement dont elle bénéficie. A la différence des autres méthodes d'évaluation indirectes des préférences (Méthode des coûts de transport, méthode des coûts de protection,), ce sont donc les prix, et non les quantités, qui constituent la variable d'analyse centrale.

Formellement, on note $U(.)$ la fonction d'utilité d'un individu et Y son revenu. On pose que $q_{j \neq i} = \bar{q}$ est un bien composite, que $q_i = z$ est un bien marchand différencié à travers l attributs $z = (z_1, z_2, \dots, z_l)$ ⁶⁹. On suppose que certains attributs relèvent d'une notion de qualité environnementale. Le prix de vente p_i du bien q_i est alors fonction des niveaux des l attributs :

$$p_i = P(z)$$

On appelle la fonction $P(.)$ une fonction hédonistique, qui peut être linéaire si les attributs sont séparables, ou non-linéaire. Le problème de maximisation des consommateurs sous-jacent à cette formalisation hédonistique est le suivant :

$$\begin{aligned} & \text{Max}_{\bar{q}, z} U(\bar{q}, z; \alpha) \\ & \text{sc } Y = \bar{q} + p_i \end{aligned}$$

Où α est un vecteur de caractéristiques socio-économiques permettant de considérer une différenciation des choix entre certaines classes de la population.

L'égalité des taux marginaux de substitution entre les variables \bar{q} et z_k issues des conditions du premier ordre, nous permettent d'écrire que pour tout k :

$$\frac{\partial U / \partial z_k}{\partial U / \partial \bar{q}} = \frac{\partial p_i}{\partial z_k}$$

Si l'individu est *price taker*⁷⁰ sur le marché du bien i , alors il peut être vu comme « faisant face à une configuration de prix marginaux implicites pour différents attributs » (Freeman III 1995) et va faire des choix, si l'offre le permet, tels que son consentement à payer pour une unité de plus de

⁶⁸ Principe permettant de rendre compte de la nullité de la valeur d'un changement de qualité associé à un bien que l'on ne consomme pas.

⁶⁹ Toutes les variables observables z_k , vérifiant qu'il existe des valeurs de z_k telles que $\frac{\partial U}{\partial z_k} \neq 0$, peuvent être considérées comme attribut.

⁷⁰ C'est-à-dire que l'individu n'a que le choix d'accepter ou refuser le prix proposé.

chaque caractéristique inscrite dans ses préférences soit égal au prix implicite de ces caractéristiques. Dans le modèle de Rosen, le comportement de consommation est modélisé à travers une fonction d'enchère $b_i(z, \bar{U}, Y; \alpha)$ représentant le consentement à payer pour un bien q_i ayant les caractéristiques z . Cette fonction est implicitement définie à partir de $U(Y - b_i, \bar{q}, z; \alpha) = \bar{U}$ et on a :

$$\frac{\partial b_i}{\partial z_k} = \frac{\partial U / \partial z_k}{\partial U / \partial \bar{q}} = p_{z_k}$$

Par l'observation des ventes de q_i où seul un attribut z_k varie, les autres attributs restant constants, on peut inférer statistiquement la fonction d'enchère associée à cet attribut pour les différentes sous-populations caractérisées par α et ainsi obtenir le prix implicite p_{z_k} de la qualité environnementale k (Freeman III, 1979 ; Palmquist, 1991). Cette méthode, qui a été appliquée principalement à la demande d'habitations et de primes de risque salariales (voir Viscusi et Moore, 1987 ou Gegax, Gerking et Schulze, 1991), demande de nombreuses observations pour que l'inférence soit valide. Dans le cas de l'analyse des données de ventes d'habitations, où l'offre est considérée comme limitée au stock existant et rigide dans l'offre d'attributs, la méthode s'intéresse uniquement à l'analyse de la demande et infère des prix implicites à partir de l'analyse économétrique de la fonction hédonique $P(z)$ sur la base des observations d'achats sur le marché immobilier. Cette analyse économétrique s'appuie généralement sur une forme additive, souvent linéaire de la forme $P(z) = \alpha + \beta_1 z_1 + \beta_2 z_2 + \dots + \beta_l z_l + \varepsilon$ où ε est un bruit blanc, et est contrainte par les données disponibles renseignant les transactions, c'est-à-dire le vecteur z .

La méthode hédonique a rencontré de nombreuses critiques dans la littérature. Il importe de présenter les critiques les plus fondamentales en prenant soin de situer les contextes ou domaines d'application dans lesquelles les problèmes méthodologiques et empiriques en question ont été identifiés. Ces critiques portent sur différents types de problèmes, que nous proposons d'organiser comme suit, même si des recoupements sont inévitables :

A. Les hypothèses comportementales des différents acteurs sur les marchés sont problématiques à plusieurs égards : préférences lexicographiques et non continuité des préférences, estimation des paramètres en considérant l'ensemble de l'offre (différentes formes de sous-marchés existent et rendent les problèmes de segmentation ardue), non-continuité de l'offre pour de nombreuses caractéristique, non prise en compte de la dynamique d'intervention de différents acteurs ou régulateurs sur le marché.

B. La lecture des prix implicites sur les biens publics est souvent discutable : les conclusions en matière d'offre de bien public tirées de la lecture des prix implicites associés à divers biens publics sont souvent naïves et déconnectées d'une véritable réflexion sur la dynamique concourant à établir les prix implicites observés.

C. Les variables accessibles à l'observateur de façon systématique sont souvent limitées et ne rendent compte que d'une partie limitée des variables véritablement déterminantes dans le choix des individus.

D. Les relations de complémentarité ou de substituabilité qu'on suppose entre certains biens, voire à la façon dont on définit les biens ou attributs, rend peu crédibles les constructions d'indicateurs de valeurs pour les biens non marchands.

E. Enfin, de nombreux problèmes méthodologiques, en étroite relation avec la nature des biens analysés sont souvent négligés, comme par exemple le traitement de la dimension spatiale des données, notamment les questions de voisinage, le traitement de l'incertitude et des anticipations, les relations avec des variables économiques considérées comme exogènes sans modélisation véritable du fonctionnement des secteurs économiques en question, le choix d'une forme fonctionnelle adaptée de la fonction hédonique et notamment la question de la non-linéarité de certaines variables continues comme les surfaces (habitation, terrains) mais également la distance, où des effets de seuils existent mais sont rarement intégrés, etc.

Source : Geniaux, et al 2002

5.2. Choix méthodologiques

- Les différents modèles économétriques

Différents modèles OLS à effets fixes ont été mis en œuvre pour estimer la valeur de la localisation à différentes échelles (départementale et communale).

Dans un modèle à effet fixe, on intègre, en plus des variables décrivant les caractéristiques internes du bien foncier, comme seule variable d'environnement, une indicatrice représentant soit la commune, soit l'aire urbaine, soit le département, soit la région, en fonction de l'échelle à laquelle on veut travailler. Cette indicatrice représente alors le prix additionnel estimé pour que le terrain soit situé dans une zone donnée plutôt que dans une zone de référence, toutes choses égales par ailleurs. Par exemple, dans le modèle à effet fixe départemental, on estime le prix additionnel des terrains localisés dans un département donné plutôt que dans le département des Bouches-du-Rhône qui est pris comme référence. L'effet fixe estimé représente ainsi la valeur relative d'une localisation, à une échelle donnée, et permet, à l'instar des indices d'évolution temporelle des prix largement répandus, de disposer d'indices spatialisés des valeurs du foncier bien plus fiables que la simple cartographie des valeurs moyennes des prix. En effet, rappelons que l'utilisation de moyennes simples spatialisées des prix ne prend pas en compte les spécificités locales des caractéristiques internes des biens fonciers, si ce n'est la surface. Il reste par ailleurs difficile de produire des indicateurs spatiaux agrégés en segmentant le marché par type de biens fonciers homogènes (méthodes d'agrégation discutables, manque de données sur certains segments).

Ensuite, comme nous l'avons précisé dans la présentation de la méthode hédonique, il est intéressant d'identifier et d'estimer les facteurs environnementaux, sociaux, économiques, urbanistiques, etc., qui jouent sur les prix observés des biens fonciers. Des modèles incluant une gamme de variables « d'environnement » à l'échelle communale ont également été estimés pour répondre à cette question. On se pose ainsi la question de savoir quelles sont les variables d'environnement du bien foncier qui fondent les valeurs que l'on mesure dans les effets fixes : par exemple, quelles sont les caractéristiques d'une commune qui font que la valeur de ses terrains est plus élevée que dans les communes voisines. Une partie de l'explication peut tenir dans des spécificités internes des terrains, ce qui va être pris en compte par les descripteurs internes (X_{int}). Une autre partie va provenir de caractéristiques socio-économiques de la commune et de son voisinage : on intègre alors une gamme de descripteurs communaux notée IC (regroupant les matrices X_{soc} , X_{env} , et X_{eco} du modèle M0 présenté ci-dessus) tirés de différentes sources de données, comme par exemple les recensements nationaux. Une dernière partie peut provenir de caractéristiques liées à la qualité environnementale et culturelle des lieux (paysage, aires protégées, sites remarquables, notoriété touristique, ...) ; différentes sources de données sont mobilisées pour construire une gamme de descripteur communaux (IFEN, MNHM, IGN, DIREN, DRE), comme, par exemple, l'évolution des surfaces anthropisées entre 1990 et

2000 à partir de Corrine Land Cover, ou encore les surfaces communales en aires protégées (Classification des Zonages Environnementaux des DIREN et MNHM).

On distinguera donc dans ce chapitre :

- **les modèles M1 à M3 visant à évaluer des prix implicites de la localisation à l'échelle communale ou départementale destinés à produire des cartographies permettant de représenter la valeur additionnelle des terrains lorsqu'ils sont situés en un lieu plutôt qu'un autre,**
- **les modèles M5 et M6 visant à identifier les déterminants de la valeur à l'échelle communale.**

Les modèles M1 et M2 s'intéressent à la valeur de la localisation départementale. Dans ces modèles, la variable D est une indicatrice du département où se situe la vente, et XC une gamme de variables de caractéristiques internes du bien vendu :

$$M1 : \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \theta \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

$$M2 : \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \sum \theta D^* \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

Dans le cas du modèle M1, les paramètres estimés δ représentent directement la valeur de la localisation départementale par rapport à un département de référence. Dans le modèle M2, on estime la valeur de la localisation i comme $\delta_i + \theta_i \cdot \log(\text{moyenne_nationale}(S))$ ou comme $\delta_i + \theta_i \cdot \log(\text{médiane_nationale}(S))$.

Le modèle M3 s'intéresse à la valeur de la localisation communale. Dans ce modèle, la variable C est une indicatrice de la commune où se situe la vente, et XC une gamme de variables de caractéristiques du bien vendu. Pour des raisons techniques, ce modèle est estimé pour chaque région, et les cartographies susceptibles de permettre des comparaisons entre communes n'ont de sens qu'au sein d'une même région. Pour des raisons de fiabilité des estimations, les indicatrices communales ne concernent que les communes où il y a plus de 10 ventes. Pour chaque région, la commune de référence est la commune affichant un prix moyen du mètre carré de terrain médian parmi les communes où il y a plus de 10 ventes.

$$\text{Pour chaque région M3 : } \log(p) = \alpha + \sum \delta C + \theta \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

Les modèles M5 et M6 s'intéressent à l'identification et à l'estimation des déterminants communaux jouant sur les prix des terrains. Dans le modèle M5, on identifie et on évalue les prix implicites associés à une gamme de descripteurs communaux, en ne sélectionnant que les variables significatives à 1 % pour l'ensemble de la France.

$$M5 : \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \sum \delta IC + \theta \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

Ce même modèle est ensuite estimé région par région afin d'identifier les paramètres les plus stables d'un point de vue spatial. On notera M6 ce dernier modèle :

$$\text{Pour chaque région M6 : } \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \sum \delta IC + \theta \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

Outre l'identification des déterminants socio-spatiaux des prix des terrains, les modèles M5 et M6 permettent, en fonction de leur qualité d'ajustement, de simuler des valeurs théoriques des prix pour les communes où il y a trop peu d'observations.

- Les descripteurs communaux

Une importante gamme de variable, inédite à l'échelle de la France, ont été élaborées à partir des données des recensements de l'INSEE. Cinq thèmes ont fédéré la construction des variables qui ont été testées au sein du processus de spécification du modèle M5 :

- 1) Population, densité, et accessibilité aux services,
- 2) l'emploi,
- 3) le voisinage social,
- 4) le parc de logement,
- 5) les aménités et nuisances environnementales et la notoriété touristique.

Pour chacun de ces thèmes, des variables en niveau pour le recensement 1999 et en variation par rapport aux précédents recensements ont été construites. Lorsque c'était pertinent nous avons également construit des variables lissées spatialement pour rendre compte du contexte associé des communes proches (les lissages utilisés concernent les 50 km alentour avec une pondération égale à $\exp(-0.1d)$). Enfin, nous avons substitué des indices de Shannon aux proportions simples dans certains cas, parfois pour permettre un meilleur ajustement du modèle, parfois pour éliminer des problèmes de colinéarité. A ce titre, le modèle M5 final ne présente pour aucune variable communale des niveaux de VIF (Variance Inflation Factor) susceptibles d'indiquer un éventuel problème de colinéarité.

5.3. Résultats des estimations des modèles M1 à M6

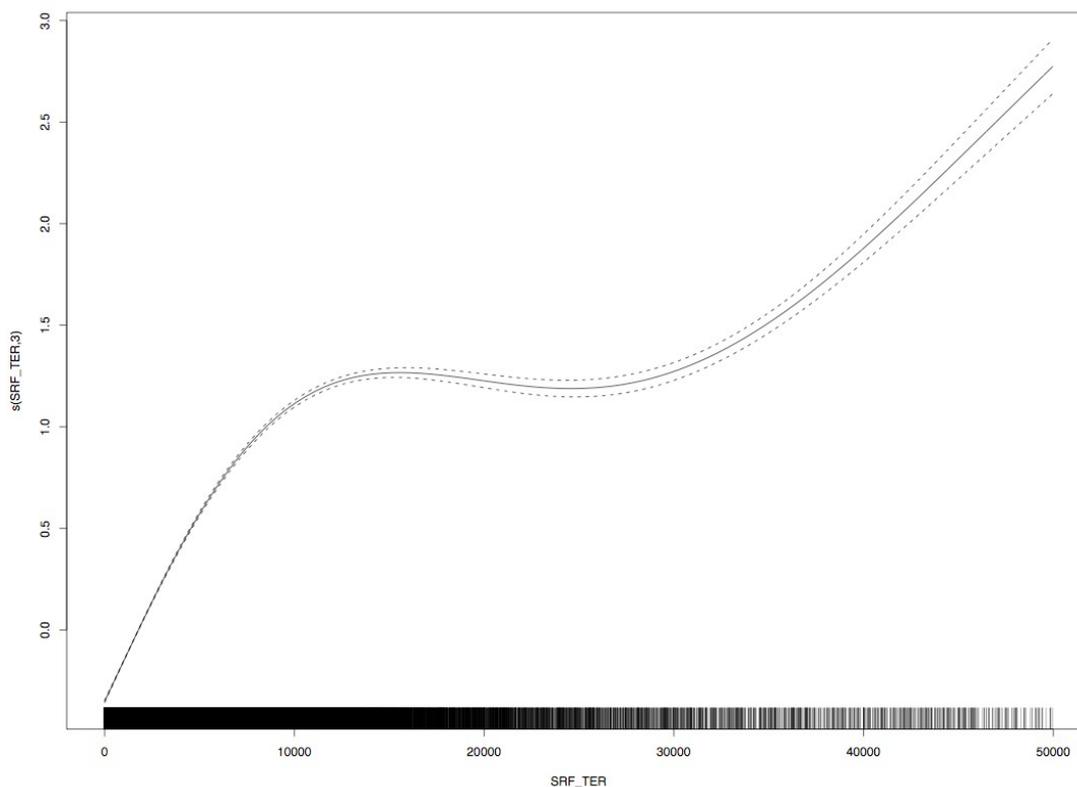
Le processus de spécification des modèles a permis dans un premier temps de sélectionner les variables de caractéristiques internes significatives à 1 % sur un échantillon de données concernant l'ensemble de la France pour les ventes de gré à gré, en pleine propriété, d'une superficie inférieure à 1 ha et d'un montant compris entre 100 et 1 000 000 € et renseignées sur les variables les plus significatives. Cet échantillon représente 301572 observations pour la période de janvier 2000 à décembre 2004, sur un total de 326332 observations dans la base de données sur les terrains de PERVAL. Le prix moyen des transactions sur cette période sur la France est de 42080 € (médiane 25971 €), et un prix moyen du mètre carré est de 37,72 € (médiane 21,05 €), avec un accroissement mensuel des prix de 0,4 % sur la période (voir Chapitre 2 pour plus de détail en statistique descriptive).

Le choix d'un échantillon concernant les terrains inférieurs à 1 ha provient d'une analyse des relations entre prix et surface à partir d'une modélisation semi-paramétrique. Nous avons analysé la forme non-linéaire de la relation prix/surface en utilisant un modèle GAM de la forme suivante :

$$\text{Log}(P) = s(\text{Surface}) + \sum \delta D + \sum \beta X_{\text{int}} + \varepsilon$$

Où s est une fonction *B-spline* (une fonction *spline* est une fonction définie par morceaux par des polynômes ; une fonction *B-spline* est une combinaison linéaire de *splines* non-négatives à support compact minimal). Le modèle GAM permet d'estimer la déformation optimale de la courbe liant prix et surface, en arbitrant entre la qualité de l'ajustement du modèle, le nombre de degré du polynôme $s()$ et le nombre de nœuds nécessaires de chaque élément du polynôme. Nous avons estimé ce modèle sur un échantillon de 70 % des ventes de terrains sélectionné aléatoirement, afin de permettre son estimation. On identifie sur la figure suivante un fonctionnement particulier de la relation surface/prix au-delà de 1ha. Afin de disposer d'un échantillon relativement homogène dans la relation prix/surface, nous avons donc restreint dans un premier temps notre échantillon aux terrains de surface inférieure ou égale à 1 ha soit 96,09 % de l'échantillon global utilisable (303157 observations sur 315485 observations renseignées pour l'ensemble des caractéristiques internes utilisées dans les régressions).

Estimation semi-paramétrique (modèle GAM avec B-Spline) de la relation log(Prix) en fonction de la surface du terrain



Pour l'ensemble des modèles M1 à M6, les caractéristiques internes jouant significativement sur le prix sont identiques. Pour des biens comme les terrains, ces caractéristiques permettent, si on restreint le modèle à ces seules variables, un ajustement faible de la fonction hédonique (environ 35 % de la variance expliqué, ou encore un R^2 proche de 0.3). Plus encore que pour les biens immobiliers, les biens fonciers ont relativement peu de descripteurs dans la base PERVAL susceptibles d'expliquer le prix, d'une part parce que certains de ces descripteurs sont mal ou peu renseignés, et d'autre part parce que la valeur d'un terrain est plus largement dépendante de son environnement et de sa localisation que de ses caractéristiques propres. On retrouve comme caractéristiques principales significatives au seuil de 1 % : la surface (en log), l'usage du bien (habitation, professionnel, etc.), le nombre d'années entre la vente actuelle et la mutation précédente, la date de la vente, le type de négociation lors de la vente (Notaire, Agent Immobilier, Particulier), le fait que le terrain soit occupé ou pas par le vendeur ou l'acheteur au moment de la vente, le type d'indivision, le type de mutation précédente (Succession, donation, ...), la situation du terrain et son « encombrement », le fait qu'il soit viabilisé ou pas, le fait que l'acheteur et le vendeur soit de la même commune. Le détail de la valeur des coefficients peut être retrouvé dans les résultats de chaque modélisation en annexe. Le modèle M5, dont les résultats sont présentés en page XX, serviront de référence pour les commentaires.

- Résultats des estimations M1 et M2

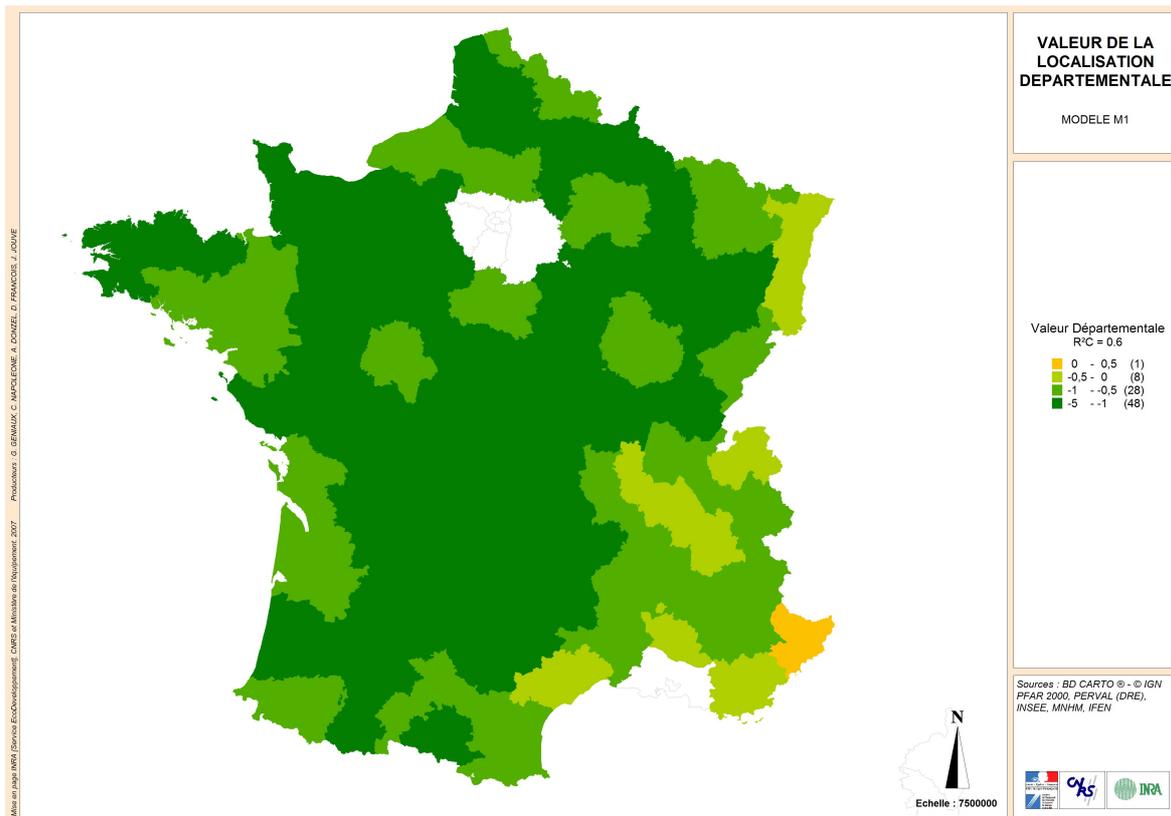
Les modèles M1 et M2 s'intéressent à la valeur de la localisation départementale, et peuvent s'écrire :

$$M1 : \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \theta \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

$$M2 : \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \sum \theta D * \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

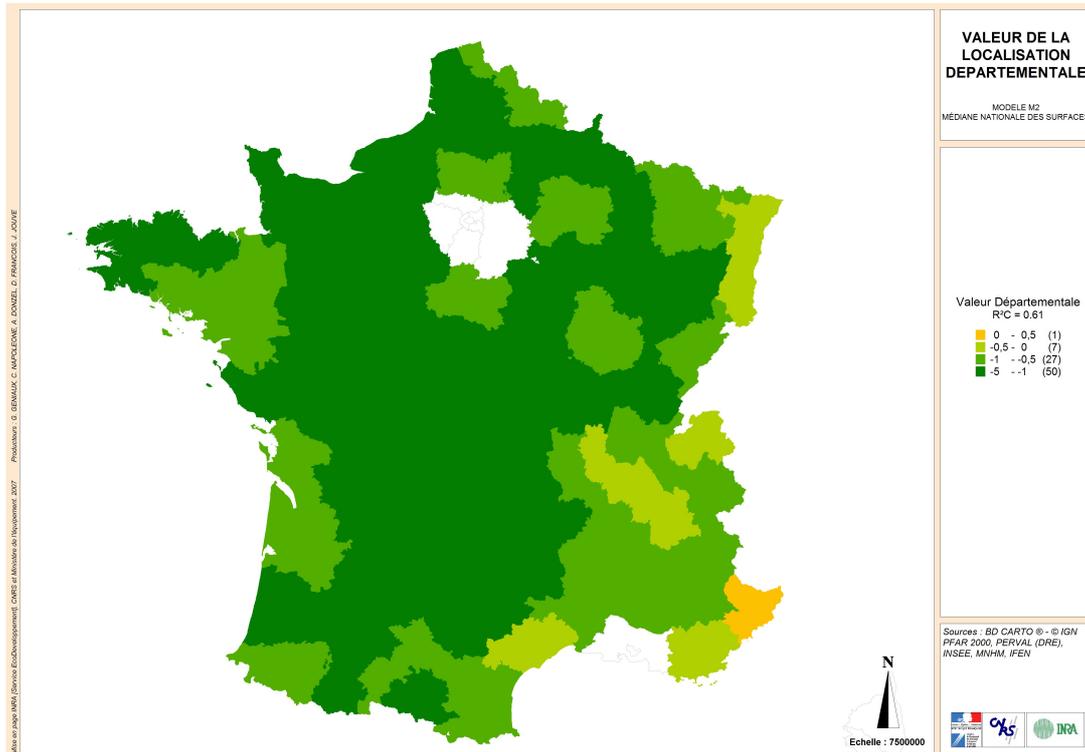
Comme l'illustrent les cartes suivantes, les modèles M1 et M2 (M2.1 et M2.2) proposent deux modélisations alternatives pour estimer la valeur implicite d'une localisation dans un département donné donnant des résultats proches. On précisera que la valeur de la localisation départementale s'interprète par rapport à une localisation de référence, ici les *Bouches-du-Rhône*, et indique à ce titre le consentement à payer pour que le terrain soit situé dans le département *X* plutôt que dans les *Bouches-du-Rhône*. Par exemple pour le modèle M1, les consentements à payer ne sont positifs que pour le département des Alpes-Maritimes. Pour les trois estimations mises en œuvre, le coefficient d'ajustement du modèle avoisine 0.6 (R2 ajusté). On remarque sur ces deux cartes que la hiérarchie en matière d'attractivité des départements, tel qu'on peut la lire dans les prix fonciers, est la même dans les deux modélisations et conduit à identifier un bloc Sud-Est pour lequel la valeur départementale est supérieure ou équivalente à celle des *Bouches-du-Rhône*. On retrouve des départements à forte valeur également sur la côte atlantique sud et dans les départements frontaliers de l'Est. Sauf quelques exceptions, on peut voir que ces départements accueillent au moins une ville de plus de 100 000 habitants, et constater l'effet d'inertie et de rayonnement à cette échelle des gros pôles sur le prix des terrains.

Estimation de la valeur de la localisation départementale (modèle M1)

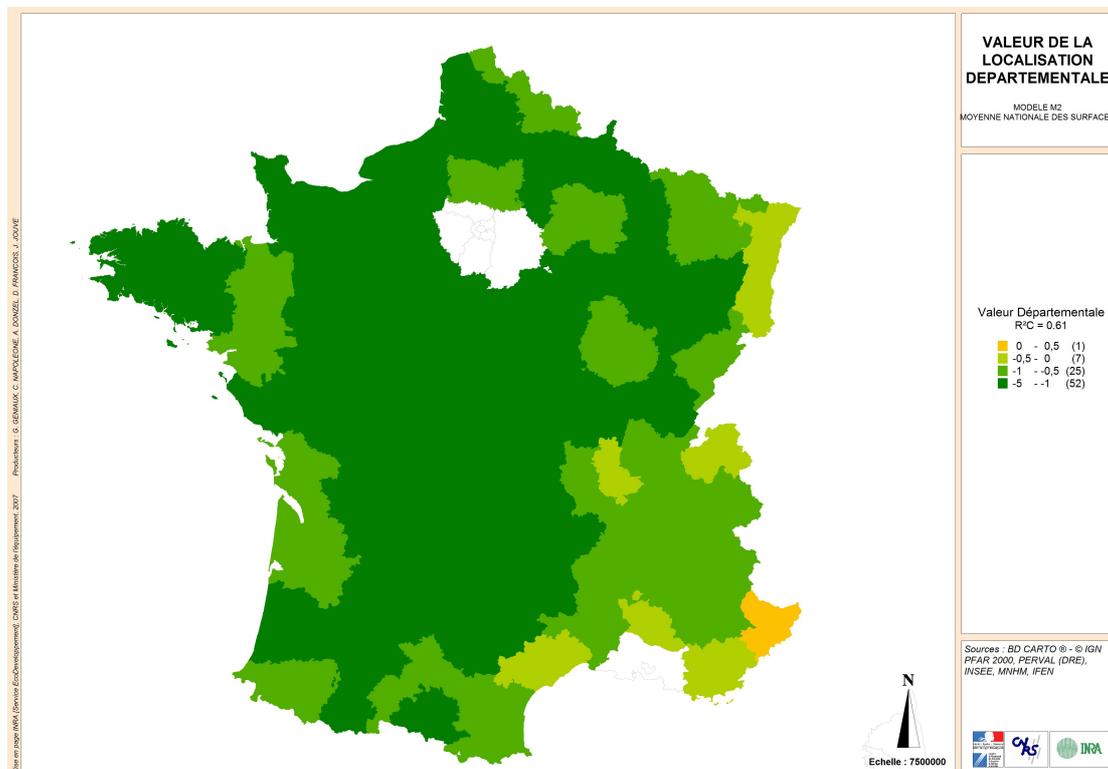


Dans le présent rapport, on privilégiera, en termes de résultats de référence pour la valeur de la localisation départementale, le modèle M2.2 où la valeur implicite de l'indicatrice départementale i est estimée à partir de $\hat{\delta}_i + \hat{\theta}_i * \log(\text{médiane_nationale (S)})$ qui, dans sa représentation cartographique, donne exactement les mêmes résultats. On lit très clairement dans la carte ci-dessous, représentant les résultats de cette estimation, un effet Sud et un effet frontalier. On peut également y lire que les départements accueillant les principales agglomérations (Marseille, Lyon, Montpellier, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, hormis le quart Nord-Ouest) font partie des départements aux valeurs les plus importantes.

Estimation de la valeur de la localisation départementale
 (modèle M1.2 estimation à partir $\hat{\delta}_i + \hat{\theta}_i * \log(\text{médiane_nationale (S)})$)



Estimation de la valeur de la localisation départementale
 (modèle M2.2 estimation à partir $\hat{\delta}_i + \hat{\theta}_i * \log(\text{moyenne_nationale (S)})$)



Hiérarchie des départements en termes de valeur des prix du foncier (M2.1)

DEPARTEMENT	CODE	valeur de la localisation départementale estimée à partir de $\hat{\delta}_i + \hat{\theta}_i * \log(\text{médiane_nationale (S)})$ modèle M2.1
ALPES-MARITIMES	06	0,020
BOUCHES-DU-RHONE (REF)	13	0,000
VAR	83	-0,083
HAUT-RHIN	68	-0,174
RHONE	69	-0,187
HAUTE-SAVOIE	74	-0,207
HERAULT	34	-0,220
BAS-RHIN	67	-0,376
ISERE	38	-0,495
VAUCLUSE	84	-0,508
HAUTE-GARONNE	31	-0,576
PYRENEES-ORIENTALES	66	-0,598
GARD	30	-0,603
HAUTES-ALPES	05	-0,609
GIRONDE	33	-0,660
SAVOIE	73	-0,693
AIN	01	-0,700
OISE	60	-0,720
PYRENEES-ATLANTIQUES	64	-0,725
TERRITOIRE-DE-BELFORT	90	-0,743
DROME	26	-0,773
LOIRE-ATLANTIQUE	44	-0,781
MOSELLE	57	-0,797
CHARENTE-MARITIME	17	-0,828
MARNE	51	-0,833
NORD	59	-0,833
ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE	04	-0,839
COTE-D'OR	21	-0,846
ILLE-ET-VILAINE	35	-0,853
MEURTHE-ET-MOSELLE	54	-0,860
AUDE	11	-0,879
ARDECHE	07	-0,929
DOUBS	25	-0,933
MORBIHAN	56	-0,939
LOIRET	45	-0,951
LOIRE	42	-0,954
INDRE-ET-LOIRE	37	-1,004
SEINE-MARITIME	76	-1,013
LANDES	40	-1,013
PAS-DE-CALAIS	62	-1,032
FINISTERE	29	-1,037
PUY-DE-DOME	63	-1,045
VENDEE	85	-1,060
EURE-ET-LOIR	28	-1,068
MAINE-ET-LOIRE	49	-1,113
HAUTES-PYRENEES	65	-1,124

VIENNE	86	-1,131
LOZERE	48	-1,135
TARN	81	-1,158
CALVADOS	14	-1,162
EURE	27	-1,164
HAUTE-LOIRE	43	-1,185
SARTHE	72	-1,210
HAUTE-VIENNE	87	-1,228
ARIEGE	09	-1,243
COTES-D'ARMOR	22	-1,258
AVEYRON	12	-1,280
TARN-ET-GARONNE	82	-1,289
MAYENNE	53	-1,296
ARDENNES	08	-1,298
AUBE	10	-1,311
VOSGES	88	-1,324
AISNE	02	-1,326
SOMME	80	-1,327
MANCHE	50	-1,344
YONNE	89	-1,355
JURA	39	-1,383
LOIR-ET-CHER	41	-1,388
SAONE-ET-LOIRE	71	-1,407
CHARENTE	16	-1,451
LOT-ET-GARONNE	47	-1,458
HAUTE-SAONE	70	-1,471
GERS	32	-1,476
DEUX-SEVRES	79	-1,499
CHER	18	-1,509
ALLIER	03	-1,518
MEUSE	55	-1,556
CORREZE	19	-1,558
CANTAL	15	-1,579
LOT	46	-1,608
NIEVRE	58	-1,646
DORDOGNE	24	-1,672
HAUTE-MARNE	52	-1,736
INDRE	36	-1,739
ORNE	61	-1,766
CREUSE	23	-2,109

Les résultats détaillés des régressions hédoniques des modèles M1 et M2 sont proposés en annexe. La page HTML (M2.html) sur CD fourni avec le présent rapport permet de retrouver, en plus des résultats des prix implicites associés aux indicatrices départementales, l'ensemble des statistiques descriptives départementales présentées dans le chapitre 3.

- Résultats des estimations M3

Le modèle M3 s'intéresse à la valeur de la localisation communale. Pour des raisons techniques, ce modèle est estimé pour chaque région, et les cartographies susceptibles de permettre des comparaisons entre communes n'ont de sens qu'au sein d'une même région. Pour des raisons de fiabilité des estimations, les indicatrices communales ne concernent que les communes où il y a plus de 10 ventes. Il s'écrit pour chaque région :

$$\text{Par région M3 : } \log(p) = \alpha + \sum \delta C + \theta \log(S) + \sum \beta X + \varepsilon$$

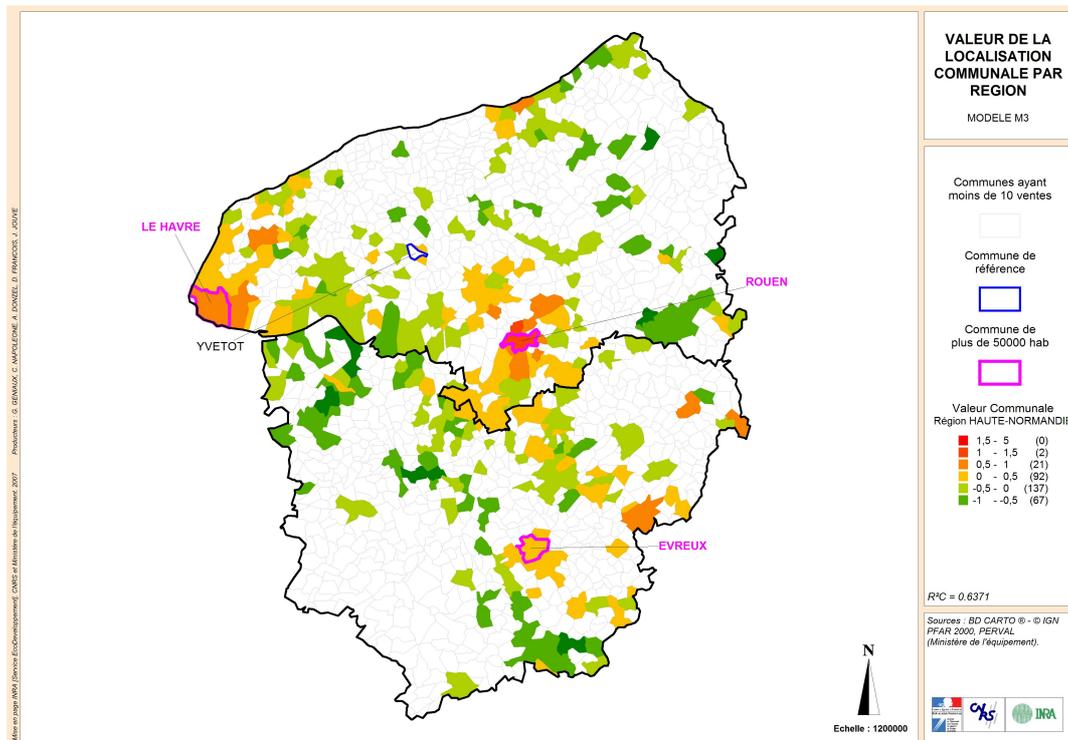
L'ensemble des cartographies et des tableaux de régression résultant de cette modélisation est proposée en annexe. L'interprétation de ces cartes demande une connaissance détaillée des territoires concernés et particulièrement des spécificités locales en matière de qualité de l'environnement naturel et urbain. On présente dans cette section uniquement les sorties de deux régions (PACA et Haute- Normandie) afin de dégager certaines faiblesses de la démarche conduisant à préférer le modèle M6 au modèle M3. La commune de référence a été sélectionnée dans chaque région pour répartir équitablement les communes avec des prix implicites de la localisation communale plus élevés et moins élevés.

On remarque par exemple, sur la carte suivante, qu'en Haute-Normandie, il est difficile d'identifier la hiérarchie des valeurs communales sur environ deux tiers du territoire étant donné le faible nombre de communes avec plus de 10 ventes sur la période. Ce problème se pose avec moins d'acuité en région PACA où la base PERVAL est plus fournie en nombre de ventes, du moins dans les départements littoraux. En PACA, les résultats du modèle M3 peuvent être ensuite confrontés à différents dynamiques territoriales à l'œuvre et produire du sens : ce n'est pas le cas pour environ la moitié des régions françaises où il conviendrait de disposer de plus d'informations sur les ventes, soit avec des périodes d'observation plus longues, soit avec une meilleure couverture par PERVAL des ventes effectuées. Une autre difficulté provient de l'hétérogénéité des surfaces communales selon les départements. Il conviendrait en effet d'adopter une échelle supra communale dans certains départements. Les SCOT serait particulièrement adaptés à ce type de démarche, mais ne sont pas disponibles de façon exhaustive sur le territoire national. Un découpage des aires urbaines, comme nous le proposons dans le cadre du modèle M5, pourrait également permettre de calculer des indicateurs de ce type sur une partie plus importante du territoire.

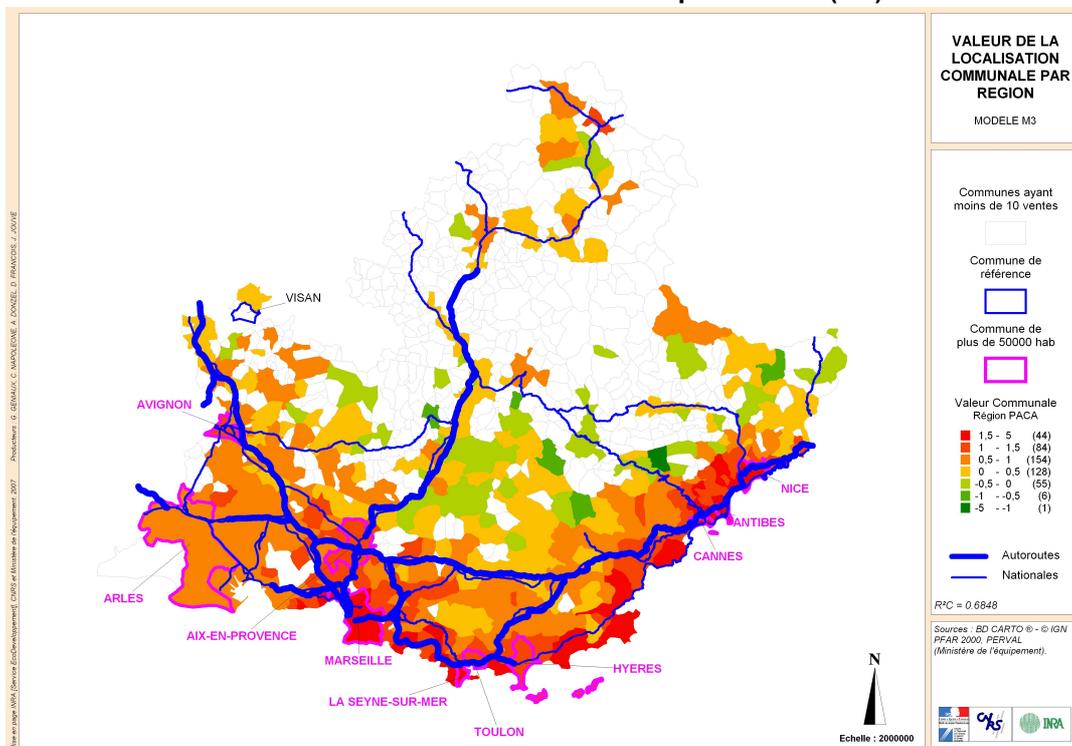
En l'état actuel des données disponibles, il nous semble plus pertinent d'adopter une démarche en deux étapes pour estimer la valeur de la localisation communale : dans une première étape, on identifie et on mesure les facteurs sociaux, économiques et environnementaux contribuant à donner de la valeur aux terrains pour l'ensemble des données PERVAL, dans une deuxième étape, on estime l'effet de ces facteurs pour l'ensemble des communes où on dispose de l'information sur ces facteurs. C'est cette démarche qui est retenue dans le modèle M6. Cependant, si on s'intéresse à la

hiérarchisation des valeurs communales au sein d'une aire urbaine correctement couverte par PERVAL, les résultats du modèle M3 sont à privilégier puisqu'ils n'impliquent aucune projection.

Valeur de la localisation communale pour la Haute-Normandie (M3)



Valeur de la localisation communale pour PACA (M3)



- Résultats de l'estimation M5 et M6

Les modèles M5 et M6 s'intéressent à l'identification et à l'estimation des déterminants communaux jouant sur les prix des terrains. Dans le modèle M5, on identifie et on évalue les prix implicites associés à une gamme de descripteurs communaux, en ne sélectionnant que les variables significatives à 1 % pour l'ensemble de la France. La grande taille de l'échantillon (236880 observations pour le modèle M5 et M6) et la qualité des relations mesurées nous permet en effet de raisonner à ce seuil statistique très rigoureux. Il s'écrit :

$$M5 : \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \sum \delta IC + \theta \log(S) + \sum \beta X_{int} + \varepsilon$$

L'ajustement global du modèle M5 est excellent ($R^2 \text{ adj} = 0.704$) à cette échelle pour ce type de bien où les descripteurs internes sont peu nombreux et où le prix est très largement dépendant de la localisation et des caractéristiques de l'environnement associée à la localisation.

Le tableau en annexe présente les valeurs des coefficients associées à chaque variable, le niveau de significativité, des statistiques sur les variables et les effets moyens et maximum sur les prix, ainsi que les niveaux de corrélations entre variables de localisation et d'environnement. Les estimations des niveaux de VIF (Variance Inflation Factor) et des niveaux de corrélation des variables communales sont aussi présentées en annexe.

On présente dans le tableau suivant les principales variables communales utilisées dans les modèles M5 et M6, s'étant révélées significatives à différents stades du processus de spécification du modèle. Certaines de ces variables sont croisées avec des variables de classification spatiale. On distingue dans la variable *ZONE* : les zones rurales, les zones multipolarisées au sens de l'INSEE (sous l'influence de plusieurs aires urbaines), les pôles centraux des aires urbaines, les premières couronnes des aires urbaines et enfin les deuxièmes couronnes des aires urbaines. Cette classification en cinq zones nous permis d'identifier, pour chaque variable, la présence d'effets différents sur le prix selon la localisation de la commune dans une catégorie de zone. Ainsi par exemple, le « % communal d'agriculteur en 1999 » n'a d'effet différencié que lorsqu'on distingue *zone rurale* versus *zones non rurales*. On a pu ainsi repérer que certaines variables jouent uniformément sur les prix sur l'ensemble de la France tandis que d'autres ont des effets qui évoluent selon les lieux concernées.

VARIABLES COMMUNALES : Principaux indicateurs utilisés dans les modèles M5 et M6	
POPLIS	Moyenne des populations dans un cercle de 50 km pondérées par la distance au centre. La pondération est $\exp(-0,1 \text{ distance au centre du cercle})$
PINDUS99	Proportion d'emploi industriel en 1999
NET99	Salaire net moyen en 1999, corrigé des effets d'âge
P90	Valeur du 9e décile du salaire net en 1999, corrigé des effets d'âge
AU99	Aire urbaine dans la définition du recensement de la population de 1999
ZONE	Classement en 5 zones du territoire : pôle central des aires urbaines, première et deuxième couronne des aires urbaines, zone multipolarisée, et zone rurale
LIT	Commune de bord de mer
IDENS	Croisement des quartiles du nombre d'habitants à l'ha et des quartiles de l'évolution du nombre d'habitants à l'ha entre 1990 et 1999 (superficie de la commune hors cours
PERPIEC99	Nombre de personnes par pièce en 1999
PMAISIND99	Proportion de maisons individuelles en 1999
DPROPRIO	% d'évolution du nombre de propriétaires entre 1968 et 1999
IVARIETE	Quartile du nombre de types d'activités à partir de la classification SIRENE
POPLIS99	Moyenne des populations dans un cercle de 50 km pondérée par la distance au centre en 1999. La pondération est $\exp(-0,1 \text{ distance au centre du cercle})$
SANSDIPL99	Proportion de personnes sans diplôme en 1999
PDIVO99	Proportion de divorcés en 1999
TOURHAB	Nombre d'emplois liés au tourisme par habitant
HCRLISHAB	Nombre d'emplois dans les hôtels cafés et restaurants par habitant lissé spatialement sur un cercle de 50 km. La pondération est $\exp(-0,1 \text{ distance au centre du cercle})$
PIMMHLM	Proportion d'immeuble HLM
PMIHLM	Proportion de maisons individuelles en HLM
SHANNONIMM	Indicateurs de Shannon sur les types d'habitation en X postes
SHANNONICS99	Moyenne communale des indicateurs de Shannon calculés au niveau de chaque immeuble sur les CSP en 3 postes
SHANNONCS99	Indicateurs de Shannon calculés au niveau de chaque immeuble sur les CSP en 3
PITR99	Proportion d'actifs habitants et travaillant dans la même commune
DPITR	Accroissement de la proportion d'actifs habitant et travaillant dans la même commune
PAG99	Proportion d'agriculteurs en 1999
PEO99	Proportion d'employés et d'ouvriers en 1999
DISTPHARMACIE	Distance à la pharmacie fréquentée
DISTECOLEPRIM	Distance à l'école primaire fréquentée
DISTCOLLEGE PUB	Distance au collège public fréquenté
DISTMATERNELLE	Distance à la maternelle fréquentée
DISTHYPERMARCHÉ	Distance à l'hypermarché fréquenté
DISTBURPOSTE	Distance au bureau de poste fréquenté
RESSEC99	Nombre de résidences secondaires en 1999
PRESSEC99	Proportion de résidences secondaires en 1999
RESSECLISHAB	Nombre de maisons secondaires lissé spatialement (Rayon=50km, pondération = e-
PVACANCIEN	Proportion de logements vacants construits avant 1948
LSDLGH8299	Evolution du nombre de logement entre 1982 et 1999 lissé spatialement sur un cercle de 50 km. La pondération est $\exp(-0,1 \text{ distance au centre du cercle})$
DMINPOL50000	Distance au pôle de services le plus proche de moins de 50 000 habitants
DMINPOL100000	Distance au pôle de services le plus proche de moins de 100 000 habitants
DMINPOL250000	Distance au pôle de services le plus proche de moins de 250 000 habitants
TAUXNUISANCE	Proportion d'emploi dans les industries potentiellement nuisantes
DPROPRIO6899	Accroissement du taux de propriétaires entre 1968 et 1999
PRESSEC99	Proportion de résidences secondaires en 1999
ETRANEUROPE	Nombre d'étrangers natifs de pays européens
FRANNAISS	Français de naissance
ETRANAUTRE	Nombre d'étrangers natifs de pays non européens
EVOLCLC1	Taux d'évolution de la surface classée en zone URBAINE (1) de Corrine Land Cover
TINCONST Souple	Part de superficie communale protégée par un zonage environnemental en 2005
VOLMARCHEHAB	Nombre de ventes de terrain de la base PERVAL par an et par habitant (2000-2004)

Cinq thématiques permettent d'organiser les variables jouant au niveau communal sur le prix des terrains constructibles. Il s'agit de :

- 1) Population, densité, et accessibilité aux services,
- 2) l'emploi,
- 3) le voisinage social,
- 4) le parc de logement,
- 5) les aménités et nuisances environnementales et la notoriété touristique.

Dans chacun des tableaux suivants, présentant pour chaque thématique les résultats du modèle M5, sont repérés en gras les effets moyens supérieurs à 0.10 (soit 10% de hausse ou de baisse des prix) en valeur absolue et les effets maximum supérieurs à 0.3 (soit 10% de hausse ou de baisse des prix) en valeur absolue. On retrouve 35 variables significatives au seuil de 1% dans le modèle final, réparties dans chacun de ces thèmes.

- Thème 1 : Population, densité, et accessibilité aux services

Dans cette catégorie de variables explicatives, trois variables ne sont pas croisées avec la variable ZONE et affichent à ce titre une relation aux prix semblables sur chacun des zonages. Il s'agit de la distance minimale au pôle d'au moins 50 000 habitants, de la population communale en 1999 lissée spatialement et de la variable croisant densité actuelle des communes et évolution intercensitaire de cette densité. Pour les deux premières, effets moyens et maximum sont repérés comme supérieur au seuil adopté. On identifie également des effets importants pour la densité de la population et son évolution classifiée par quartile. Cette variable est ordonnée dans le tableau de façon lexicographique avec comme premier critère la densité actuelle et comme deuxième critère l'évolution de cette densité. On remarque que les coefficients associés reprennent quasiment cet ordre. Pour les communes de densité actuelle très forte cet ordre est intégralement respecté. En revanche pour les communes de densité très faibles, faibles ou fortes, de fortes et très fortes évolutions des densités font basculer l'ordre : par exemple les classes « Densité de population 1999 appartenant au second quartile et évolution 1990-1999 appartenant au troisième quartile » et « Densité de population 1999 appartenant au second quartile et évolution 1990-1999 appartenant au quatrième quartile » ont des effets sur les prix largement supérieurs aux classes « Densité de population 1999 appartenant au troisième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au premier quartile » et « Densité de population 1999 appartenant au troisième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au second quartile ». On retiendra que, hormis pour les communes déjà les plus denses, avoir des croissances de densité supérieures à la médiane font plus augmenter les prix que disposer déjà d'une densité supérieure à la médiane.

L'accessibilité à cinq services publics ou à certains types de commerce s'est révélée significative, mais avec des effets notablement différents selon le caractère rural ou pas de la commune. Pour

chacun de ces services, c'est la distance « au service fréquenté » (moyenne à la commune) qui sert d'indicateur. Ces distances sont : la distance à une école maternelle, à une école primaire, à un collège public, à un bureau de poste et à une pharmacie. L'effet le plus important concerne la distance à une pharmacie, qui peut être considéré comme un complément aux variables de densité et de population, étant donné la législation sur l'implantation de pharmacie, et qui est presque similaire entre zone rurale et non rurale. Viennent ensuite les effets distance aux collèges publics et aux bureaux de poste, avec un effet notoirement plus important dans le rural pour les bureaux de postes. Bien que moins significatifs, on repère un effet répulsif des écoles maternelles en milieux rural qui reste difficile à expliquer et pour lequel nous n'avons pu encore identifier le phénomène avec lequel cette variable est corrélée.

Thème 1 : Population, densité, et accessibilité aux services

Label	Coefficients	Ecart-type	t	Pr(> t)	min	moy	max	Score min	Score moy	Score max
Population communale lissée spatialement en 1999	0,000001	0,0000	32,45	<1e-10	7197,33	203050,3	1227467,06	0,004	0,1389	0,8395
Indicateur de distance aux pôles le plus proche	-0,003214	0,0001	-27,48	<1e-10	0	32,57	132,59	0	-0,1047	-0,4261
Densité de population 1999 appartenant au premier quartile et évolution 1990-1999 appartenant au second quartile	0,082983	0,0183	4,53	5,88934E-06	0	5517	1	0		0,0830
Densité de population 1999 appartenant au premier quartile et évolution 1990-1999 appartenant au troisième quartile	0,156841	0,0206	7,62	<1e-10	0	3515	1	0		0,1568
Densité de population 1999 appartenant au second quartile et évolution 1990-1999 appartenant au premier quartile	0,033134	0,0187	1,77	0,076300955	0	4689	1	0		0,0331
Densité de population 1999 appartenant au second quartile et évolution 1990-1999 appartenant au second quartile	0,116954	0,0180	6,49	<1e-10	0	6787	1	0		0,1170
Densité de population 1999 appartenant au second quartile et évolution 1990-1999 appartenant au troisième quartile	0,247775	0,0177	14,03	<1e-10	0	12222	1	0		0,2478
Densité de population 1999 appartenant au second quartile et évolution 1990-1999 appartenant au quatrième quartile	0,263103	0,0405	6,50	<1e-10	0	386	1	0		0,2631
Densité de population 1999 appartenant au troisième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au premier quartile	0,181255	0,0191	9,47	<1e-10	0	4903	1	0		0,1813
Densité de population 1999 appartenant au troisième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au second quartile	0,186225	0,0190	9,81	<1e-10	0	5488	1	0		0,1862
Densité de population 1999 appartenant au troisième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au troisième quartile	0,276457	0,0172	16,06	<1e-10	0	26408	1	0		0,2765
Densité de population 1999 appartenant au troisième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au quatrième quartile	0,352710	0,0178	19,81	<1e-10	0	20665	1	0		0,3527
Densité de population 1999 appartenant au quatrième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au premier quartile	0,359681	0,0184	19,55	<1e-10	0	14211	1	0		0,3597
Densité de population 1999 appartenant au quatrième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au second quartile	0,398822	0,0220	18,15	<1e-10	0	2652	1	0		0,3988
Densité de population 1999 appartenant au quatrième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au troisième quartile	0,386067	0,0184	20,94	<1e-10	0	10993	1	0		0,3861
Densité de population 1999 appartenant au quatrième quartile et évolution 1990-1999 appartenant au quatrième quartile	0,454930	0,0176	25,78	<1e-10	0	117382	1	0		0,4549
En zone rurale, Distance à la pharmacie la plus proche	-0,005872	0,0008	-7,22	<1e-10	0	1,43	65	0	-0,0084	-0,3817
En zone non rurale, Distance à la pharmacie la plus proche	-0,007382	0,0010	-7,37	<1e-10	0	0,77	50	0	-0,0057	-0,3691
En zone rurale, Distance à l'école primaire la plus proche	-0,001602	0,0017	-0,94	0,346228709	0	0,12	25	0	-0,0002	-0,0401
En zone non rurale, Distance à l'école primaire la plus proche	0,003873	0,0016	2,40	0,016580365	0	0,14	29	0	0,0006	0,1123
En zone rurale, Distance au bureau de poste le plus proche	-0,003260	0,0008	-4,01	6,10885E-05	0	1,22	25	0	-0,0040	-0,0815
En zone non rurale, Distance au bureau de poste le plus proche	-0,007626	0,0012	-6,49	<1e-10	0	0,49	30	0	-0,0037	-0,2288
En zone rurale, Distance au collège public le plus proche	-0,003264	0,0005	-6,31	2,77167E-10	0	3,57	65	0	-0,0117	-0,2122
En zone non rurale, Distance au collège public le plus proche	-0,003085	0,0006	-5,41	6,30667E-08	0	1,85	72	0	-0,0057	-0,2221
En zone rurale, Distance à l'école maternelle la plus proche	-0,002126	0,0003	-8,35	<1e-10	0	8,57	90	0	-0,0182	-0,1913
En zone non rurale, Distance à l'école maternelle la plus proche	0,000880	0,0002	3,88	0,000103754	0	6,63	99	0	0,0058	0,0871

- Thème 2 : Emploi

De nombreuses variables candidates dans ce thème, significatives à certains stades du processus de spécification du modèle n'apparaissent plus dans le modèle final. Elles ont été éliminées au fur et à mesure que d'autres variables d'autres thèmes ont été introduites dans le modèle et leur ont été préférées. Ce phénomène est dû à la forte collinéarité de certaines variables d'emploi avec les variables du premier thème « Population, densité, et accessibilité aux services ». En effet la distance au pôle, la démographie et les densités rendent compte également, en partie du moins, de la thématique emploi. Restent donc des effets spécifiques à l'emploi et aux secteurs d'activités ayant des incidences particulières sur les prix : le taux d'intégration locale des emplois, exprimé à travers le rapport entre le nombre de résidant travaillant dans la commune et ceux travaillant hors de la commune, joue significativement à la hausse des prix. L'effet est inverse pour le pourcentage d'employés et ouvriers communal. On notera que le pourcentage d'emplois industriels, non présent dans ce modèle final, affichait dans les étapes de spécification du modèle une relation négative du même ordre. Ces deux variables jouent uniformément sur les prix dans les différentes zones. En revanche, le nombre de secteurs d'activité, classifié en 4 quartiles (très faible (référence), faible, fort, très fort) joue de façon opposée en milieu rural et non rural. L'effet est positif en milieu rural et peut également être interprété au sein du premier thème en termes d'accessibilité à différents services.

- Thème 3 : Voisinage social

Là encore les recoupements entre thèmes peuvent rendre l'interprétation plus complexe. Ainsi la variable de proportion communale d'employés et d'ouvriers aurait très bien pu rentrer dans ce thème. L'utilisation de pourcentages de catégories « d'individu » à l'échelle communale peut poser problème au sein des modèles de régression, car il conduit à n'intégrer que certaines catégories (les introduire toutes rend impossible l'estimation du modèle pour des problèmes de collinéarité), et à produire des interprétations attribuant la responsabilité de l'effet sur les prix à une catégorie plutôt qu'une autre. On peut dire, selon les catégories de référence choisies, que certaines catégories conduisent à la baisse des prix, et que les autres conduisent à la hausse. Cependant la réalité est souvent plus complexe et de nombreux effets croisés peuvent s'avérer déterminants, et rendre très pauvre une interprétation s'appuyant uniquement sur des proportions de catégories : ainsi la diversité des catégories en présence peut être un indicateur complémentaire.

Nous avons privilégié dans ces analyses de voisinage social l'usage d'indices de diversité (Shannon), en plus des indices de proportions. On a élaboré à partir des données brutes des recensements de 1968 et 1999 une gamme d'indicateurs pour rendre compte des proportions et des diversités des classes d'individus : au sein des ménages de plus de 2 personnes (diversité des CSP et des classes d'âge), au sein des immeubles collectifs (CSP et âge) et globalement à l'échelle de la commune. L'intérêt d'une telle démarche est de permettre d'identifier les types de mixité conduisant à la hausse ou la baisse des prix. Parmi les indices de ce type, seule la diversité des CSP à l'échelle communale

affiche des effets de mixité jouant positivement sur les prix, avec un effet sur les prix important aussi bien en moyenne que dans les extrêmes. Pour les autres indices de mixité, les effets sont non significatifs, ce qui demande, nous semble-t-il, d'affiner la construction des indices, notamment en passant à une échelle infra-communale dans la localisation des données de vente. La richesse communale exprimé à travers le revenu salarial moyen, corrigé des effets d'âge, jouent également positivement sur les prix avec des effets très forts sur les extrêmes. On repère également cet effet des extrêmes avec l'effet du 9^{ème} décile de ce revenu salarial (les 10 % des revenus les plus hauts dans la commune), qui jouent positivement avec des coefficients légèrement différents en zone rurale et non rurale. La part d'étrangers, toutes origines confondues, a un effet différencié dans l'espace : les effets notables concernent la seconde couronne des aires urbaines et les zones rurales, où l'on identifie un effet positif important dans les valeurs extrêmes ; l'effet est en revanche négatif en pôle central des aires urbaines. Le pourcentage d'individus non diplômés dans la commune va jouer négativement sur les prix, avec un effet important en zone non rurale (positif, mais non significatif au seuil de 1% en zone rurale). On identifie un effet négatif de la proportion de CSP agricoles, essentiellement en milieu rural, et on peut à ce titre avancer que le maintien de l'activité agricole constitue un frein à la hausse des prix du foncier dans ces zones. Enfin, la proportion de divorcés constitue un facteur de dépréciation du prix en zone rurale, mais pour lequel les mécanismes sous-jacents demandent une analyse complémentaire en identifiant les variables non intégrées au modèle avec lesquelles cette variable est corrélée.

Thème 2 : Emploi

Label	Coefficients	Ecart-type	t	Pr(> t)	min	moy	max	Score min	Score moy	Score max
Rapport entre le nombre de résidant travaillant dans la commune et hors de la commune en 1999	0,215573	0,0648	3,33	0,00087149	0	0,09	0,81	0	0,0202	0,1749
PITR99 au carré	0,016277	0,1022	0,16	0,87348094	0	0,01	0,66	0	0,0002	0,0107
Proportion d'employé et d'ouvrier en 1999	-1,937277	0,0614	-31,53	<1e-10	0	0,21	0,49	0	-0,4129	-0,9537
RURALFALSE:IVARIETE2	-0,019432	0,0053	-3,64	0,000271864	0	35184	1	0		-0,0194
RURALTRUE:IVARIETE2	0,005831	0,0082	0,71	0,477260009	0	13085	1	0		0,0058
RURALFALSE:IVARIETE3	-0,021188	0,0057	-3,70	0,000219153	0	28948	1	0		-0,0212
RURALTRUE:IVARIETE3	0,042542	0,0085	5,03	4,85056E-07	0	12556	1	0		0,0425
RURALFALSE:IVARIETE4	-0,008800	0,0060	-1,47	0,142016805	0	65809	1	0		-0,0088
RURALTRUE:IVARIETE4	0,073616	0,0085	8,68	<1e-10	0	21261	1	0		0,0736

Thème 3 : Voisinage social

Label	Coefficients	Ecart-type	t	Pr(> t)	min	moy	max	Score min	Score moy	Score max
Indice de Shannon sur la diversité des classes sociales au sein des habitations en 1999	0,032294	0,0012	26,79	<1e-10	3,08	16,10	29,14	0,0996	0,5198	0,9410
Salaire moyen communal hors effet d'âge en 1999	0,000002	0,0000	19,88	<1e-10	3640	101748,03	665620	0,0090	0,2511	1,6426
En zone Multipolarisée, Pourcentage d'étranger résidant en 1999	-0,115605	0,1187	-0,97	0,330035926	0	0,00	0,55	0	-0,0003	-0,0631
En zone pole, Pourcentage d'étranger résidant en 1999	-0,441283	0,1469	-3,00	0,002673796	0	0,00	0,36	0	-0,0020	-0,1610
En première couronne, Pourcentage d'étranger résidant en 1999	0,168658	0,0928	1,82	0,069217294	0	0,01	0,52	0	0,0011	0,0882
En seconde couronne, Pourcentage d'étranger résidant en 1999	1,521409	0,0776	19,60	<1e-10	0	0,01	0,43	0	0,0123	0,6583
En zone rurale, Pourcentage d'étranger résidant en 1999	0,937348	0,1020	9,19	<1e-10	0	0,01	0,53	0	0,0068	0,4999
En zone non rurale, part des agriculteurs en 1999	-0,208441	0,2012	-1,04	0,3001125	0	0,01	0,25	0	-0,0013	-0,0512
En zone rurale, part des agriculteurs en 1999	-0,358312	0,1757	-2,04	0,041459775	0	0,01	0,37	0	-0,0021	-0,1313
En zone non rurale, Indice de Shannon sur la diversité des types d'habitation en 1999	0,043033	0,0066	6,51	<1e-10	0	1,58	7,57	0	0,0680	0,3259
En zone rurale, Indice de Shannon sur la diversité des types d'habitation en 1999	-0,001447	0,0104	-0,14	0,889763259	0	0,54	7,57	0	-0,0008	-0,0110
En zone non rurale, part des non diplômés en 1999	-0,000001	0,0000	-4,00	6,3891E-05	0	1034,90	937598	0	-0,0008	-0,7367
En zone rurale, part des non diplômés en 1999	0,000001	0,0000	2,00	0,045238	0	332,69	218067	0	0,0004	0,2320
En zone non rurale, 90ème percentile des revenus des ménages en 1999	0,000007	0,0000	13,95	<1e-10	0	24657,67	85250,21	0	0,1649	0,5701
En zone rurale, 90ème percentile des revenus des ménages en 1999	0,000004	0,0000	7,60	<1e-10	0	9166,89	125461,72	0	0,0370	0,5061
En zone non rurale, part des divorcés en 1999	-0,020707	0,1152	-0,18	0,857396924	0	0,03	0,42	0	-0,0006	-0,0086
En zone rurale, part des divorcés en 1999	-0,231650	0,1340	-1,73	0,083910776	0	2818,42	1	0		-0,2316

- *Thème 4 : Parc de logement (nature et offre)*

Ce thème a été scindé en deux pour permettre d'identifier les effets spécifiques des évolutions de l'offre de logement. Dans le premier sous-thème, la proportion de logements vacants anciens (constructions antérieures à 1948), qui constitue un indicateur de la vétusté du parc de logement, a un effet négatif important dans les valeurs extrêmes de la variable. Le nombre de personnes par pièce jouent uniformément et de façon importante à la baisse des prix. On peut s'apercevoir qu'il est important de distinguer, au sein des HLM, les logements collectifs et les maisons individuelles. Les effets associés à ces variables peuvent être opposés, avec des fonctionnements très différents selon les zones concernées. Ainsi, la proportion de logement HLM en collectif joue négativement dès que l'on sort des pôles centraux des aires urbaines : leur effet négatif se fait de plus en plus important au fur et à mesure qu'on s'éloigne des zones les plus denses. En revanche, la proportion de maisons individuelles en HLM affiche un effet positif en milieu rural. Ces résultats invitent à affiner plus encore la classification des HLM afin d'identifier les type d'habitat HLM qui n'ont pas d'effet négatif, voire ont des effets positifs sur les prix. L'évolution du taux de propriétaires a un effet positif notoire dans les valeurs extrêmes positives de la variable pour les zones hors de pôles centraux des aires urbaines. Ce sont donc les communes où ce taux de propriétaire s'est fortement accru que les prix des terrains peuvent être largement plus importants. On peut soupçonner là un effet de tension sur les prix, passant par une relation offre/demande différenciée dans ces communes.

Un ensemble d'indicateurs ont été construits à partir de différentes sources pour rendre compte de l'évolution de l'offre de logement, afin d'identifier dans quelles mesures des évolutions importantes de l'offre de logement serait susceptible de réduire les tensions entre offre et demande. Il semble que l'effet de l'ensemble de ces indicateurs, qui ne sont naturellement que des approximations de l'offre réelle conduisent tous à invalider cette hypothèse. Nous avons construit un indicateur relatant l'évolution du nombre de logement local (évolution du nombre de logement entre 1990 et 1999) et environnant (évolution du nombre de logement entre 1990 et 1999 lissées spatialement dans un rayon de 50 km avec la pondération $\exp(-0.1d)$). Un autre indicateur s'appuie sur l'évolution de la part urbanisée des communes entre 1990 et 2000 à partir de Corrine Land Cover. Un dernier indicateur concerne le nombre de ventes par habitant de la base PERVAL sur la période 2000-2004. Tous ces indicateurs, même considérés sur la base des percentiles les plus élevés (c'est-à-dire les communes ayant accru de façon très importante leur nombre de – logements, la part urbanisé de leur commune, ou ayant un marché foncier très actif), conduisent à augmenter le prix, sauf dans les pôles centraux des aires urbaines, où l'évolution de l'offre locale de logement peut avoir un effet négatif sur les prix. Ces résultats confirment l'hypothèse que ce marché est dans une situation hors équilibre tellement importante, qu'il existe peu ou pas de lieux où l'augmentation de l'offre ait durablement fait baisser les prix. Il nous semble important, sur ce point, de poursuivre l'analyse à travers la construction d'indicateurs plus précis de l'offre de logements, en construisant des indices sur des échelles temporelles plus rapprochées avec les observations de vente, notamment à partir des bases de données Cyclone et Sitadel sur les permis de construire.

Thème 4 : Parc de logement (nature et offre)

Label	Coefficients	Ecart-type	t	Pr(> t)	min	moy	max	Score min	Score moy	Score max
Proportion de logement vacant ancien en 1999	-0,548723	0,0843	-6,51	<1e-10	0	0,02	0,67	0	-0,0090	-0,3658
Nombre moyen de personnes par pièce en 1999	-0,660834	0,0393	-16,80	<1e-10	0,21	0,63	1,50	-0,1377	-0,4130	-0,9912
En zone Multipolarisée, Pourcentage de maison individuelle HLM	-0,259798	0,0924	-2,81	0,004949853	0	0,00	0,50	0	-0,0007	-0,1299
En zone pole, Pourcentage de maison individuelle HLM	-0,629009	0,1931	-3,26	0,001121733	0	0,00	0,24	0	-0,0015	-0,1520
En première couronne, Pourcentage de maison individuelle HLM	-0,029815	0,0633	-0,47	0,637837158	0	0,01	0,46	0	-0,0002	-0,0138
En seconde couronne, Pourcentage de maison individuelle HLM	-0,099325	0,0599	-1,66	0,097198339	0	0,01	0,52	0	-0,0008	-0,0515
En zone rurale, Pourcentage de maison individuelle HLM	0,154147	0,0661	2,33	0,019771246	0	0,01	0,52	0	0,0013	0,0809
En zone Multipolarisée, Pourcentage d'immeuble collectif HLM	-0,290739	0,1040	-2,79	0,005198022	0	0,00	0,68	0	-0,0008	-0,1986
En zone pole, Pourcentage d'immeuble collectif HLM	0,010093	0,0703	0,14	0,885885749	0	0,02	0,63	0	0,0002	0,0063
En première couronne, Pourcentage d'immeuble collectif HLM	-0,019303	0,0546	-0,35	0,723657978	0	0,01	0,66	0	-0,0003	-0,0128
En seconde couronne, Pourcentage d'immeuble collectif HLM	-0,705562	0,0657	-10,74	<1e-10	0	0,01	0,42	0	-0,0060	-0,2929
En zone rurale, Pourcentage d'immeuble collectif HLM	-0,291536	0,0768	-3,79	0,000147709	0	0,01	0,57	0	-0,0026	-0,1659
En zone non pole, Evolution entre 68 et 99 de la part des propriétaires	0,000215	0,0000	5,40	6,71175E-08	-100	27,33	2014,24	-0,0215	0,0059	0,4328
En zone pole, Evolution entre 68 et 99 de la part des propriétaires	-0,000895	0,0003	-3,39	0,000711632	-19,11	1,62	203,18	0,0171	-0,0015	-0,1819
Evolution lissée spatialement du nombre de logement entre 1982 et 1999 (Rayon=50km, pondération = e-0.1 d)	3,058200	0,0701	43,62	<1e-10	-0,02	0,12	0,36	-0,0554	0,3645	1,1117
En zone non pole, Evolution entre 90 et 99 du nombre de logements	0,002891	0,0002	11,58	<1e-10	-75,81	15,30	346,67	-0,2191	0,0442	1,0020
En zone pole, Evolution entre 90 et 99 du nombre de logements	-0,000526	0,0020	-0,26	0,795857803	-3,22	0,92	35,04	0,0017	-0,0005	-0,0184
En zone non pole, Evolution entre 90 et 99 du nombre de logements au carré	-0,000026	0,0000	-10,51	<1e-10	0	398,76	120177,78	0	-0,0105	-3,1643
En zone pole, Evolution entre 90 et 99 du nombre de logements au carré	-0,000019	0,0001	-0,26	0,792694819	0	15,07	1227,67	0	-0,0003	-0,0239
En zone non pole, Nombre de ventes de terrain par an et par habitant dans la commune (2000-2004)	1,882536	0,1024	18,38	<1e-10	0	0,02	0,34	0	0,0367	0,6471
En zone pole, Nombre de ventes de terrain par an et par habitant dans la commune (2000-2004)	2,488696	1,1805	2,11	0,035014542	0	0,00	0,03	0	0,0012	0,0683
En zone non rurale, Evolution entre 1990 et 2000 de la part communale classée "urbanisée" à partir de Corinne Land Cover	0,000335	0,0001	2,85	0,004404978	0	4,78	193,36	0	0,0016	0,0647
En zone rurale, Evolution entre 1990 et 2000 de la part communale classée "urbanisée" à partir de Corinne Land Cover	0,000339	0,0003	1,31	0,189867096	0	1,22	199,53	0	0,0004	0,0676

- Thème 5 : Aménités et pollution

Beaucoup de descripteurs de la qualité de l'environnement d'un terrain constructible, potentiellement utilisables dans ce thème, perdent leur sens si on les agrège à l'échelle communale. Avec la question du voisinage social traitée plus haut, l'analyse des fonctionnements du marché foncier relativement à la qualité de l'environnement gagnerait à être traitée à un niveau de géo-référencement des ventes à l'échelle sectionnale ou parcellaire. Il n'en demeure pas moins que quelques indicateurs à l'échelle communale peuvent s'avérer très structurants. La situation par rapport au littoral constitue une dimension centrale. On note un accroissement très important des prix dans les communes littorales. La distance au littoral a également un effet important, et linéaire – à la différence de nombreuses autres variables de distance. Le pourcentage de maisons secondaires s'avère une variable centrale dans ce modèle avec un effet non linéaire concave très important. Le pourcentage de maisons secondaires lissé spatialement joue également de façon très importante sur les prix. Ces deux variables sont tout autant des variables qui indiquent une qualité de l'environnement recherchée pour l'habitat secondaire, que la présence d'une demande extérieure, avec des revenus possiblement plus élevés que ceux des populations locales, susceptible de tirer à la hausse les prix.

Dans cette thématique, la notoriété touristique peut également constituer un déterminant important des prix. Les indicateurs de structure d'accueil que nous avons pu élaborer et tester dans des travaux précédents, notamment à partir de l'Inventaire Communal 1998 de l'INSEE, s'étaient montrés très peu révélateurs de ces notoriétés touristiques. Cela nous a conduits à considérer plutôt les données d'emploi du secteur touristique pour évaluer ce phénomène. Dans le présent modèle, on considère donc le nombre d'emplois liés aux activités touristiques (hôtels, café et restaurant). Là encore, on considère également le lissage spatial de cet indicateur dans un voisinage proche. Ces deux proxis de la notoriété touristique des communes et de leur voisinage affichent des effets positifs sur les prix très élevés, notamment la variable lissée spatialement indiquant que la zone est globalement touristique.

Enfin, nous avons pu construire une proxie des nuisances industrielles à travers l'identification du pourcentage de secteurs industriels potentiellement polluants présents sur la commune : l'effet joue différemment en zone pôle et non pôle. En zone non pôle l'effet est effectivement négatif, et traduit un effet de nuisance. En revanche dans les pôles l'effet positif pourrait s'expliquer par les corrélations de cette proxie avec des questions relatives au marché de l'emploi. Le choix d'une commune de résidence entre plusieurs communes de la même périphérie est pris en compte ici, tandis que le choix entre plusieurs quartiers d'un même pôle n'est pas explicité.

Thème 5 : Aménités et pollution

Label	Coefficients	Ecart-type	t	Pr(> t)	min	moy	max	Score min	Score moy	Score max
Commune Littorale=OUI (référence=NON)	0,213342	0,0071	29,91	<1e-10	0	25812	1	0		0,2133
Distance Euclidienne au littoral	-0,001184	0,0001	-15,52	<1e-10	0	131,14	484,57	0	-0,1552	-0,5736
Part de superficie communale protégé par un zonage environnemental en 2005	-0,000116	0,0001	-2,19	0,028375194	0	17,05	337,05	0	-0,0020	-0,0391
Part de maison secondaire en 1999	0,137243	0,0069	19,82	<1e-10	0	0,26	14,46	0	0,0355	1,9845
Part de maison secondaire en 1999 au carré	-0,009378	0,0009	-10,39	<1e-10	0	0,40	209,08	0	-0,0037	-1,9607
Nombre de maison secondaire lissée spatialement (Rayon=50km, pondération = e-0.1 d) en 1999	-0,279292	0,0752	-3,71	0,00020562	0,02	0,08	0,95	-0,0065	-0,0232	-0,2641
Nombre lissé spatialement d'emploi liés au tourisme par habitant en 1999	24,108199	1,1603	20,78	<1e-10	0,01	0,01	0,07	0,1522	0,2835	1,7374
En zone non rurale, Nombre d'emploi liés au tourisme en 1999	1,298954	0,2142	6,06	1,33767E-09	0	0,01	0,20	0	0,0099	0,2642
En zone rurale, Nombre d'emploi liés au tourisme en 1999	0,951253	0,1746	5,45	5,11471E-08	0	0,00	0,33	0	0,0041	0,3145
En zone non pole, Nombre d'emploi dans des secteurs industriels potentiellement polluants en 1999	-0,201523	0,0591	-3,41	0,000643761	0	2864,62	1	0		-0,2015
En zone pole, Nombre d'emploi dans des secteurs industriels potentiellement polluants en 1999	0,933727	0,2895	3,22	0,001260301	0	0,00	0,18	0	0,0009	0,1678

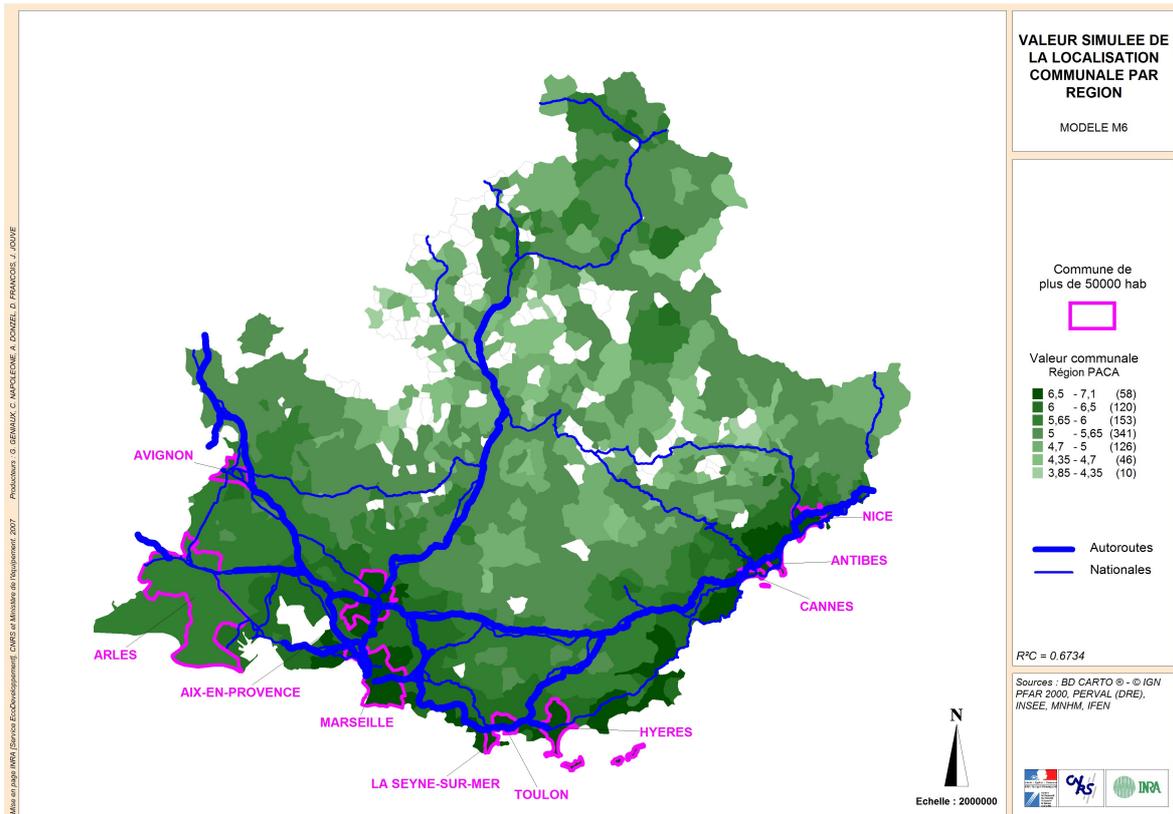
Le modèle M6 s'appuie sur les déterminants du prix identifiés comme significatifs dans le modèle M5 et estime le modèle M5 pour chacune des régions françaises. La vocation première de cette estimation est de tester si les paramètres sont stables dans chacun des sous-échantillons régionaux. En effet, le modèle M5 estime les coefficients de chaque variable explicative à l'échelle nationale, mais ces coefficients peuvent se montrer non significatifs, voire de signes contraires au sein de certains territoires dès lors que l'on est confronté à certaines formes d'hétérogénéité spatiale. L'autre vocation est d'obtenir des estimations plus fiables, lorsque l'invariance spatiale des coefficients n'est pas vérifiée pour tous les coefficients, ce qui est le cas. C'est sur la base de la valeur des coefficients de chaque variable explicative issue du modèle M6 que sont simulées des valeurs de la localisation communale pour l'ensemble des communes pour lesquelles on dispose de ces variables. On peut ainsi générer de l'information sur la valeur de la localisation communale dans des communes peu ou pas présentes dans la base PERVAL. On se restreint ici à simuler ces valeurs sur l'ensemble des communes où l'on observe au moins une vente enregistrée dans la base PERVAL sur cette période. Le fait de procéder à de la simulation et d'estimer le modèle pour chaque région conduit à simplifier à la marge le modèle M5 : ainsi les variables qui étaient croisées avec les cinq zones, sont croisées avec un zonage à deux classes : rural versus non rural, et le nombre de ventes par habitant n'étant pas disponible sur certaines communes où l'on va simuler l'information, il est retiré du modèle. Sur cette base on estime le modèle suivant :

$$\text{Par région M6 : } \log(p) = \alpha + \sum \delta D + \sum \delta C_{insee} + \theta \log(S) + \sum \beta X + \varepsilon$$

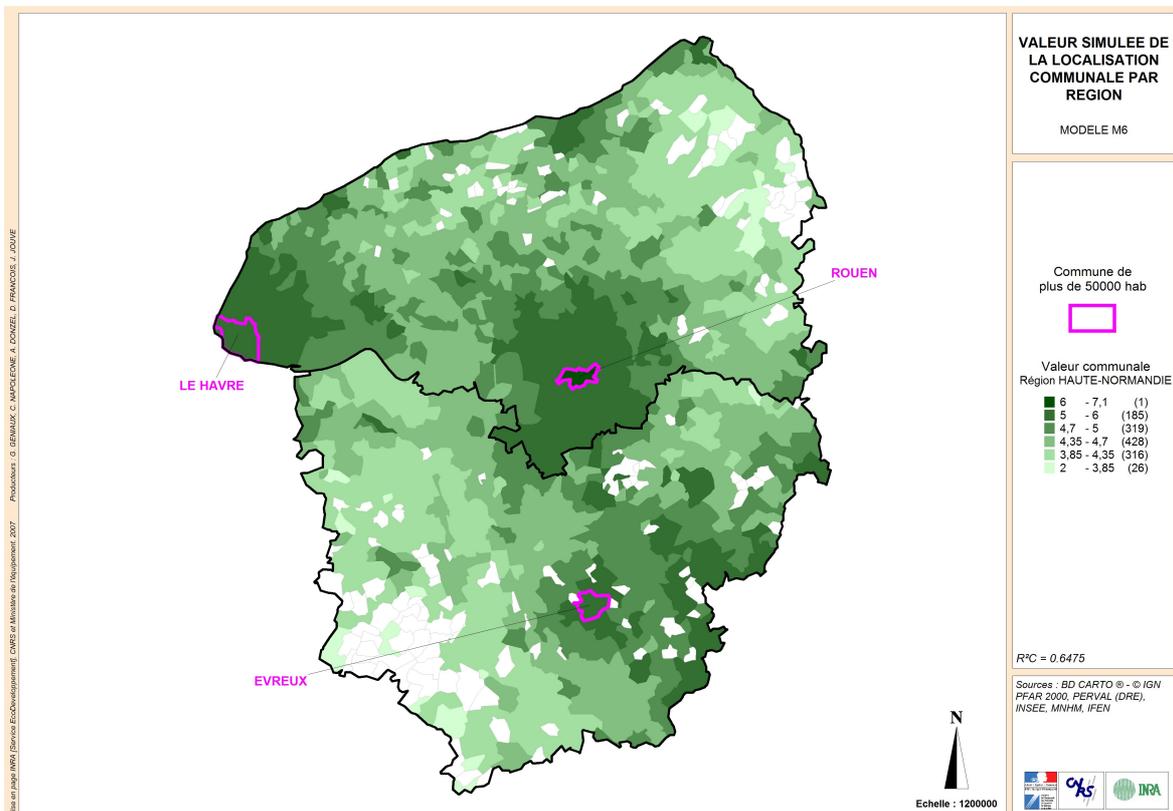
Selon les régions concernées, le taux d'ajustement du modèle M6 varie d'un R2 à 0.64 à un R2 de 0.75. L'ensemble des coefficients et des statistiques de tests de ce modèle peuvent être consulté dans le fichier M6.html du CD. A partir des coefficients estimés sur les données disponibles, on estime pour chaque commune où les variables C_{insee} du modèle M6 sont intégralement disponibles (29434 communes) à partir de la formule :

$$I_c = \hat{\alpha} + \sum_{k=1}^K \hat{\delta}_k D + \sum_{l=1}^L \hat{\delta}_l C_{insee}$$

Valeur de la localisation communale simulée pour PACA (M6)



Valeur de la localisation communale simulée pour la Haute-Normandie (M6)



Le modèle M6 permet ainsi d'estimer une valeur de la localisation communale pour 29434 communes française. On peut trouver l'ensemble des cartographies régionales en annexe et l'ensemble des résultats du modèle dans le fichier M6.HTML du CD. Si on compare cette sortie sur la carte précédente à celle du modèle M3 pour la Haute-Normandie, on voit très clairement qu'il est plus facile d'y lire une dynamique spatiale. Pour la région PACA, outre une meilleure couverture régionale, le modèle M6 permet de mesurer des valeurs de la localisation communale dans des communes où l'absence d'observation ne provient pas d'une absence de demande, mais d'une politique communale ou de stratégies convergentes de propriétaires allant dans le sens d'une restriction de l'offre comme dans les communes de la Sainte-Victoire à l'Est immédiat d'Aix-en-Provence (Le Tholonet, Vauvenargues...). Le modèle reste perfectible, notamment sur les effets de notoriété touristiques très localisées (sous-estimation dans la zone des Alpilles, où le modèle M3 donne des résultats plus proches des dynamiques de prix réelles). Une solution intermédiaire consisterait à n'utiliser le modèle M6 que pour les communes où le modèle M3 ne fournit pas d'indication. Il reste cependant préférable de poursuivre l'effort de recherche sur les descripteurs locaux de la qualité de l'environnement et de la notoriété touristique.

Concernant la variabilité des coefficients entre régions, on constate des différences importantes dans la valeur des coefficients sur de nombreuses variables comme l'illustrent les résultats présentés dans le CD (M6_variabilité_spatiale.html). Ces différences peuvent provenir de 4 phénomènes :

- Pour les variables en polynômes, la relation est concave plutôt que convexe ou l'inverse, mais l'effet global reste semblable,
- Les coefficients associés aux indicatrices des variables catégorielles, sont différents car les seuils varient entre régions, mais là encore la nature des effets peut quand même aller dans le même sens et être très comparables entre régions,
- Les coefficients peuvent être très différents en valeur entre la région X et Y mais ne pas être significatifs statistiquement pour la région X ou Y, notamment dans les régions où ces coefficients changent de signe.
- Enfin, les coefficients peuvent être significativement différents pour des raisons tenant à un fonctionnement particulier du marché dans cette région.

Il semble nécessaire d'identifier pour chaque modèle régional les variables significatives et les éventuels problèmes de colinéarité pour statuer définitivement sur la variance ou l'invariance spatiale des coefficients entre l'échelle nationale et régionale. Ce travail sera effectué dans la suite de nos travaux. On peut toutefois identifier à ce stade les variables communales continues qui sont les plus stables et où les fonctionnements régionaux et nationaux sont similaires sur plus de 90 % des régions. Il s'agit des variables suivantes :

- de la moyenne et du 9^{ème} décile des revenus salariaux hors effet d'âge (NET99 et P90), du nombre de personnes par pièce (PERPIEC99),
- de la population lissée spatialement (POPLIS),
- de l'évolution du nombre de logement entre 1982 et 1999 lissé spatialement (LSDLGH8299),
- de l'évolution du nombre de logement entre 1990 et 1999 (evolog),
- du rapport entre le nombre d'habitant travaillant dans la commune et hors de la commune (PITR99),
- du pourcentage d'employé et d'ouvrier (PEO99),
- de l'indice de Shannon sur les CSP en trois postes (SHANNONICS99),
- de l'indice de Shannon sur les types de logement (SHANNONIMM),
- de l'évolution de la part de propriétaire en zone non rurale (NONRURAL * dproprio),
- de la proportion de maison individuelle de type HLM et de la proportion d'immeuble de type HLM en zone rurale (RURAL * PMIHLM, RURAL * PIMMHLM)
- du pourcentage de non diplômé en zone rurale (RURAL * SANSDIPL99),
- du caractère littoral ou pas de la commune (LIT),
- de la part de résidences secondaires (RESSECLISH),
- du nombre de résidences secondaires par habitant lissé spatialement (RESSECLISH),
- de la proportion d'emploi dans les industries potentiellement nuisantes (TAUXNUISANCE),
- et enfin du nombre d'emplois liés au tourisme par habitant communal et lissé spatialement (TOURHAB, HCRLISHAB).

Conclusion

L'intention poursuivie dans cette recherche a été d'examiner la situation actuelle du marché foncier et immobilier en France et de la confronter aux hypothèses théoriques et aux méthodologies d'analyse dont nous disposons. En effet, la question foncière n'a plus suscité d'efforts significatifs de recherche depuis une trentaine d'années. Elle doit maintenant être revisitée en tenant compte des changements économiques et sociaux intervenus dans les dernières décennies. Une croissance généralisée des prix immobiliers s'est ainsi opérée dans un passé récent et a perturbé des équilibres sociopolitiques locaux : les collectivités des zones les plus onéreuses n'arrivent plus à mobiliser la ressource foncière nécessaire à l'implantation de services publics et les jeunes actifs autochtones n'ont plus accès à l'immobilier... Or, les déterminants de ces évolutions de marché n'ont pas été finement analysés. Est-ce la croissance de la demande soutenue par les mesures institutionnelles d'aide à l'accession à la propriété ? Est-ce un effet mécanique des bas niveaux du loyer de l'argent ? Est-ce le fruit d'un transfert de liquidités en provenance du marché international des valeurs mobilières ? Dans ce contexte, l'action publique a besoin de mieux connaître les mécanismes de constitution de la valeur des biens fonciers et immobiliers afin de mettre en œuvre des politiques d'accompagnement de l'activité des secteurs foncier et immobilier, ou pour prévoir une régulation des incidences les plus négatives des évolutions de marché.

Dans cette perspective, nous avons développé une analyse en cinq points. Dans un premier temps, nous avons cherché à évaluer les apports des principaux courants théoriques ayant contribué à l'analyse de la question foncière. Nous avons ensuite décrit l'évolution historique et la structure du marché foncier et immobilier en France à travers l'inventaire des sources statistiques existantes. Dans une troisième partie, nous avons examiné les facteurs de la localisation résidentielle des ménages au regard des transformations démographiques récentes de la société française. Dans la quatrième, nous avons insisté sur l'action des acteurs institutionnels, publics et privés, sur les marchés fonciers. Enfin, dans une cinquième et dernière partie, nous avons mesuré, à travers la méthode hédonique, l'incidence de différents facteurs contextuels sur les prix : le niveau d'urbanisation, la structure locale de l'emploi, le voisinage social, la nature du parc de logement, la présence d'aménités ou de nuisances écologiques...

Il en ressort que le marché foncier et immobilier français, par-delà une hausse généralisée des prix unitaires sur chaque segment de bien, est traversé par des forces contradictoires qui tendent pour partie à l'homogénéiser et, pour partie, à le rendre hétérogène.

→ Les forces intégratives apparaissent évidentes dès lors que l'on considère les principaux éléments qui confèrent de la valeur aux biens. Où que soient localisés les biens immobiliers et quelle que soit leur nature, la structuration des marchés foncier et immobilier est fortement orientée par l'architecture urbaine, la densité de population et le niveau de services. Ainsi la présence d'un pôle urbain explique à peu près partout en France une part importante des prix immobiliers, y compris pour les terres agricoles sur des distances très étendues (jusqu'à 80 % - voir § 2). Il semble donc que nous assistions à un relatif lissage de l'influence des effets de la géographie sur les marchés foncier et immobilier : il n'existe plus de marchés séparés entre villes et campagnes, ni de marchés segmentés par la seule distance au centre. Cela peut ainsi expliquer l'échelle nationale de certains effets tendanciels, au premier rang desquels la récente croissance généralisée des prix.

→ Corollairement, l'analyse de la structuration spatiale des marchés foncier et immobilier à une échelle suffisamment fine, l'échelle du voisinage ou de la commune par exemple, rend compte d'un certain nombre d'hétérogénéités. Si les principaux déterminants de la valeur sont bien présents, leur intensité peut changer fondamentalement selon le lieu (si la vue sur la mer est unanimement valorisée, elle est significativement plus présente en Bretagne que dans les Alpes...). Ainsi, à travers la description des caractéristiques d'environnement économique et social qui confèrent de la valeur aux biens immobiliers, il apparaît très clairement que chaque acquéreur choisi à travers son acquisition, un certain type de voisinage social ou paysager (voir § 5). En conséquence, des jeux ségrégatifs se déroulent sur le marché immobilier et tendent à segmenter les biens en fonction des préférences individuelles partagées par les groupes sociaux les plus présents sur le marché. Il s'ensuit la constitution de zones de prix qui structurent la géographie des marchés fonciers et immobiliers. Sans surprise, les zones de prix élevés regroupent les ménages les plus aisés, concurrentement aux zones de prix les plus bas qui concentrent une population moins favorisée. Toutefois il est un élément un peu plus nouveau, à notre sens, en ce que ces zones semblent séparées par des limites qui tendent à se marquer. Alors que le mouvement de périurbanisation avait permis une distinction sociale par la référence à la distance à la ville (pour les ménages pouvant assumer le coût induit par le transport), la généralisation du modèle aux catégories sociales les plus modestes, concomitamment aux limites spatiales du jeu d'éloignement qui semblent atteintes, nécessite que les nouvelles ségrégations socio-spatiales reposent sur d'autres déterminants d'hétérogénéité comme par exemple le voisinage, les aménités paysagères ou la nature des opérateurs. L'exemple du rôle de la nature des opérateurs sur la ségrégation socio-spatiale via le fonctionnement du marché foncier et immobilier est ainsi frappant : les marchés des terrains constructibles de certaines villes semblent captés par les professionnels de l'immobilier au détriment des acquéreurs individuels (voir § 4.3). Il s'ensuit une homogénéisation des logements motivée non obligatoirement par l'adéquation de l'offre à la demande, mais plutôt par la focalisation des opérateurs privés sur les segments de biens jugés les plus rémunérateurs.

En conséquence, les marchés fonciers et immobiliers sont structurés par des forces contraires dont la modélisation au niveau français est particulièrement complexe. A une même distance du centre, il peut exister des biens et des populations fort différentes ; deux centres urbains peuvent avoir des physionomies opposées (le centre de Paris riche, versus le centre de Marseille pauvre). Il n'est pas impossible que nous assistions à une recomposition de la structuration spatiale des marchés fonciers et immobiliers. Originellement structurés par la dichotomie urbain/rural et la relation centre/périphérie, les marchés semblent beaucoup moins contraints par la morphologie de la ville ou des réseaux de villes. Ils semblent maintenant sensibles à des éléments socio-spatiaux de l'ordre de la distribution des emplois et des services, de la géographie des groupes sociaux ou de la littoralisation. Une des voies privilégiées de modélisation de la structure des marchés fonciers et immobiliers au niveau français passe alors par la détermination d'une valeur théorique de chaque point du territoire à partir de l'évaluation des consentements à payer incorporés dans les valeurs foncières (voir § 5).

Nous voulons maintenant insister sur des éléments qui nous semblent particulièrement intéressants et qu'il conviendrait d'analyser beaucoup plus finement. En effet, une part importante de la politique publique repose sur des présupposés qui sont anciens. Nous pensons particulièrement à quatre éléments dont l'évolution est susceptible de remettre en cause toute l'architecture de la gestion publique des marchés fonciers et immobiliers : le prolongement à l'identique de la tendance de périurbanisation, l'augmentation du taux de propriétaires dans la population française, la nécessité d'ouverture d'espaces constructibles pour contenir la croissance des prix par une augmentation de l'offre et enfin l'effort national à consentir sur le logement individuel privé.

- *Le ralentissement de l'étalement urbain.* La progression soutenue de la taille de la ville pendant les trente dernières années, peut amener à penser que le phénomène doit perdurer tendanciellement. Or, il semble difficile d'imaginer une croissance généralisée et infinie des transports. Malgré le progrès dans l'efficacité des moyens d'échange, les villes ne s'extraient pas indéfiniment des contraintes géographiques. Il nous semble, à ce titre, que nous assistons à un net ralentissement de l'étalement spatial des villes qui doit amener à reconsidérer l'offre urbaine en général et foncière en particulier (voir § 3.2).

- *La relative saturation des taux de propriétaires.* Il ressort de nos analyses que, dans les zones rurales et périurbaines, l'accession à la propriété a atteint un niveau qui peut être jugé comme un pic historique. L'augmentation du taux de propriétaire concerne désormais l'ensemble des catégories socioprofessionnelles (voir § 3.3). Ainsi les ménages les moins aisés sont déjà approximativement pour moitié propriétaires, alors que les ménages les plus aisés n'ont pas une proportion de propriétaires fondamentalement plus élevée. Il s'ensuit que le taux de propriétaires sera sans doute difficile à accroître, sauf à cibler les politiques d'accession à la propriété sur les populations des zones urbaines centrales, généralement à forte mobilité ou à faible solvabilité, ce qui suppose une transformation substantielle des modes actuels de financement de l'accession à la propriété.

- *L'effet de la croissance de l'offre foncière sur les prix.* Paradoxalement, l'augmentation par les communes de leur offre foncière entre 1990 et 2000 s'est traduite par une incidence positive sur les prix (voir § 5.3). Le contrôle des prix par la croissance de l'offre a eu, dans ces conditions, peu d'efficacité. Nous ne sommes plus en effet en situation de constitution d'un nouveau marché où chaque offre nouvelle doit rencontrer une demande susceptible de se reporter sur d'autres segments (début de la périurbanisation). Nous ne sommes pas, non plus, en situation de crise économique de grande ampleur susceptible d'entraîner une baisse de la demande (crises de la fin des années 70). Nous sommes plutôt dans une situation où la demande est soutenue (structurellement importante, amplifiée par le bas niveau des taux d'intérêt et par l'absence d'offre alternative, notamment en locatif peu onéreux) et où des masses financières issues d'autres secteurs économiques sont susceptibles de se reporter. C'est dire que l'ouverture en totalité des territoires communaux sous pression ne suffirait pas à avoir un effet limitant sur les prix. Elle pourrait, en revanche, constituer un véritable appel d'air pour une demande inexprimée, comme c'est le cas sur la Côte-d'Azur, où l'ouverture à l'urbanisation de la totalité des territoires de certaines communes n'a pas suffi à limiter la hausse des prix.

- *L'absence de diversification de la politique nationale du logement.* L'ensemble des politiques publiques d'encadrement ou de soutien au marché immobilier s'est focalisée depuis le milieu des années soixante-dix sur l'acquisition immobilière des ménages et tout particulièrement sur les logements individuels neufs. Or, il est possible de s'interroger sur l'adéquation de ce type de politique aux évolutions qui ressortent de nos analyses, notamment, dès lors que l'on considère que l'étalement spatial des villes et la solvabilité des ménages en matière immobilière ont atteint des seuils désormais difficilement franchissables. Sous certaines conditions, le logement individuel privé n'est pas obligatoirement le seul type d'habitat qui puisse répondre aux préférences des ménages. Les habitations HLM ne sont ainsi pas du tout destructrices de valeur, dès lors qu'il ne s'agit pas de barres de grande taille (voir § 5.3). Néanmoins, compte tenu de la disqualification du secteur locatif social, les différents segments du marché immobilier sont actuellement déséquilibrés au profit des maisons individuelles. La demande de logement ne peut pas se reporter sur d'autres segments, comme c'était le cas dans les décennies d'après-guerre où un ménage peu argenté avait le choix d'être locataire pour un loyer relativement plus attractif que d'éventuels remboursements d'emprunt bancaire. La diversification des politiques d'habitat vers le secteur locatif social restent donc toujours une voie pertinente pour la résorption de la crise actuelle des marchés fonciers résidentiels.