

Le marché des terrains à bâtir

Analyse exploratoire à l'échelle de l'inter-Scot



Sommaire

- | | |
|---|----|
| 1. Le foncier de quoi parle-t-on ? | 2 |
| 2. Le marché des terrains à bâtir
(à partir des données DV3F) | 6 |
| 3. Le marché des terrains à bâtir
vendus aux particuliers
(à partir des données Min Perval) | 14 |
| 4. Quelques enseignements | 18 |

1

Le foncier : de quoi parle-t-on ?

Quelques clés de lecture

Foncier brut, foncier aménagé, prix au m², charge foncière, compte à rebours... avant d'explorer les données disponibles sur les marchés fonciers, il semble essentiel de rappeler quelques notions et principes de fonctionnement de ces marchés.

Une augmentation constante de la part du foncier dans les coûts de production de l'habitat

Une étude de la Caisse des Dépôts fait état d'une augmentation de 28% en dix ans du prix de revient moyen d'un logement social (Groupe Caisse des Dépôts, Focus d'expert sur le logement social et les territoires, « Eclairages », n°17, juin 2017).

La décomposition de ce prix démontre qu'en période de stabilisation des coûts de construction, le « coût du foncier » est un des principaux responsables de la hausse des coûts de production de la ville.

Mais de quels « coûts » parle-t-on ?

Par coût du foncier, il faut entendre les frais liés à la *préparation du foncier* et le *prix d'acquisition du foncier*.

Cependant, pour permettre des comparaisons, on entendra dans cette étude, par « charge foncière » le coût d'acquisition du terrain à bâtir, nu et prêt à recevoir une construction (car desservi par les équipements, et libéré d'occupations éventuelles).

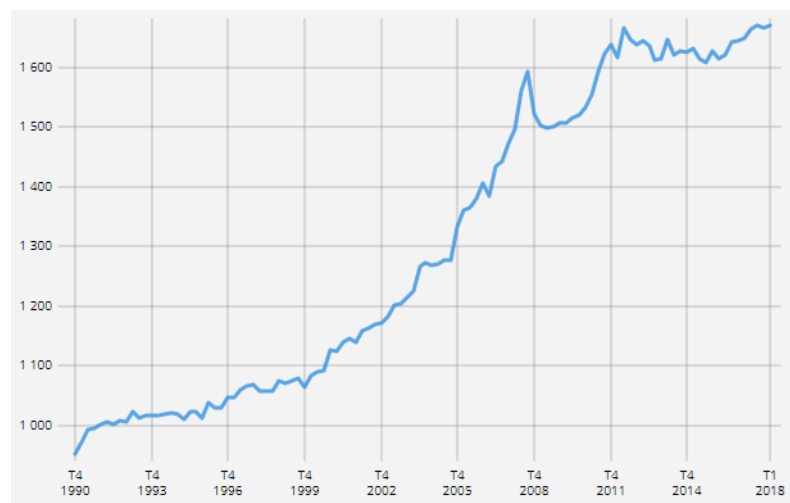
Les coûts de « préparation du foncier »

Dans un contexte de gestion économe du foncier se traduisant par un renouvellement de la ville sur elle-même, la mise en œuvre d'un projet sur un foncier occupé sera plus complexe. Cela entraînera de fait une hausse des coûts de préparation de celui-ci (indemnités d'éviction si le site est occupé, frais de dépollution et démolition...) Mais, l'étalement urbain a aussi des coûts induits importants.

Quel que soit le territoire, sur la Métropole de Lyon mais aussi en dehors, les élus font le même constat : une augmentation régulière des « prix du foncier » et une incitation législative forte à une gestion économe du foncier. Ces deux phénomènes constatés n'ont malgré tout, pas de liens si évidents.

Toutefois, cette hausse complexifie la mise en œuvre des politiques publiques (production de logements abordables, réalisation d'équipements publics...).

Indice Insee du coût de la construction (1990-2018)



Source : Insee, *Indice du coût de la construction*

L'indice du coût de la construction mesure « l'évolution du prix de production dans la construction des bâtiments neufs à usage principal d'habitation non communautaire en France métropolitaine » (hors foncier)

Dans un contexte d'expansion urbaine, des coûts d'équipements s'ajoutent, qui sont différents de ceux en milieu urbain constitué. On y retrouve notamment les coûts afférents à la réalisation : de nouvelles voiries et réseaux divers, de nouveaux services publics de mobilités, de nouveaux équipements de superstructure...

Les prix d'acquisition du foncier

Le mécanisme du « compte à rebours », permet de comprendre la formation des prix d'acquisition foncière. Ces prix résultent de la différence entre :

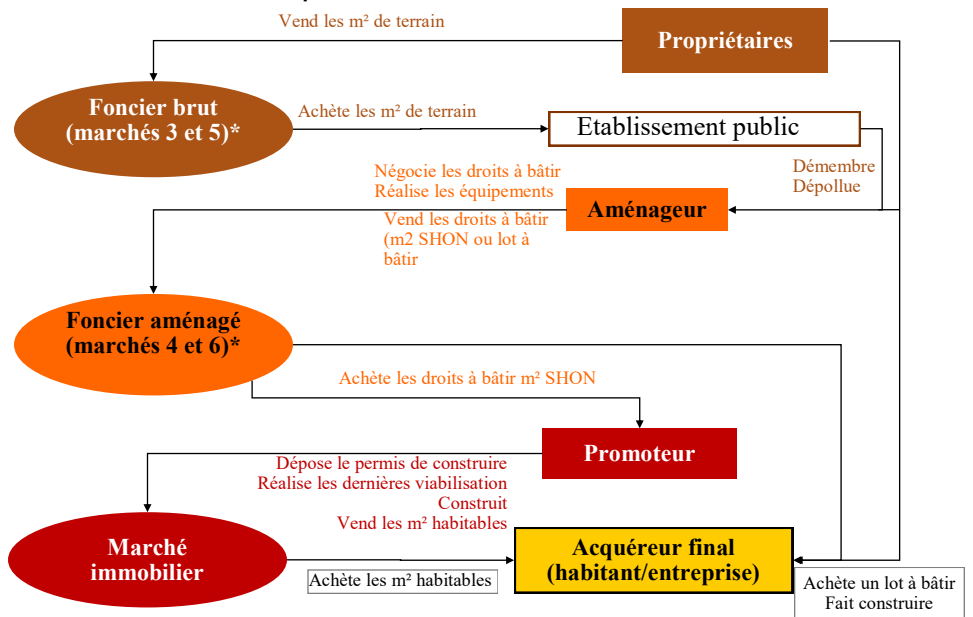
- ◆ les capacités d'investissement (recettes estimées de l'opération ou budget du ménage acquéreur) ;
- ◆ les dépenses estimées du projet (frais financiers, fiscalité, construction, préparation du foncier ...).

Ainsi, plus les dépenses liées au projet sont élevées, plus le prix acceptable d'acquisition du terrain sera bas (avec le risque fort d'être jugé irrecevable pour le propriétaire vendeur du terrain, ce qui peut entraîner un blocage de l'opération). Une rationalisation des dépenses sera recherchée.

On comprendra en définitive, que la part que représente le foncier dans un coût global de production de la ville peut tendre effectivement à devenir plus importante du fait des coûts liés à la préparation du foncier notamment. Mais que ce « coût de préparation » aura plutôt comme répercussion théorique de faire baisser le coût acceptable « d'acquisition du foncier ».

Alors quels phénomènes entraînent la hausse des prix d'acquisition du foncier, qui corrélés aux coûts de préparation, engendrent des tensions sur les marchés fonciers ?

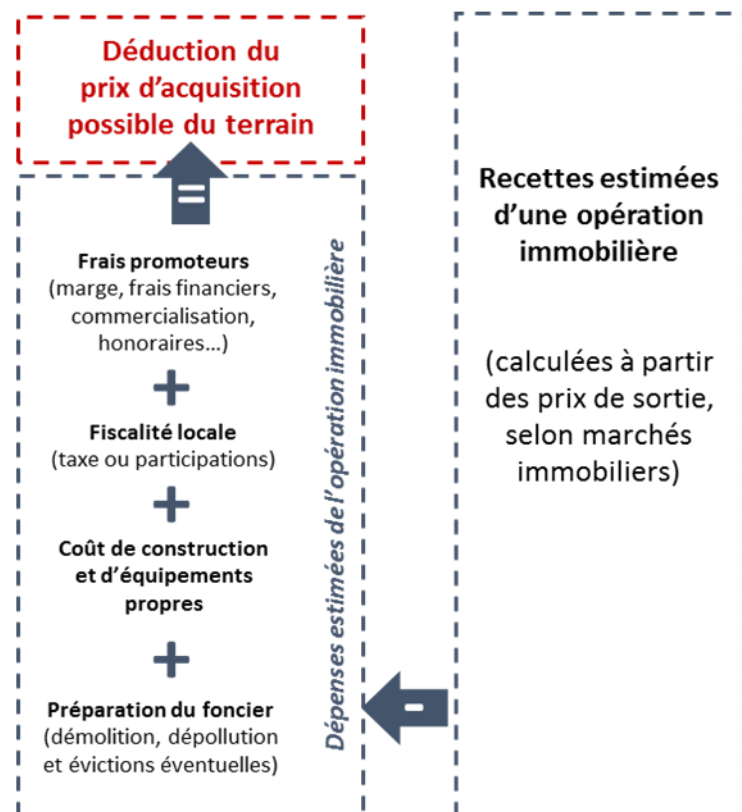
Du foncier à l'immobilier : le processus



Source : ADEF 2011

* Les marchés fonciers ont fait l'objet d'une segmentation théorique par Joseph Comby fondée sur le statut initial des terrains et leur destination : (1) les terrains naturels achetés pour une utilisation agricole ou forestière (2) les terrains naturels achetés pour un usage de bien-être ou de loisirs (3) les terrains naturels achetés pour être aménagés et urbanisés (4) les nouveaux terrains à bâtir (5) les terrains urbains à recycler (terrains bruts du renouvellement urbain) (6) les droits à bâtir en renouvellement urbain.

La construction du prix d'acquisition du foncier par le « compte à rebours »



Formation des prix du foncier par « compte à rebours »

Malgré un lien direct entre marché immobilier et marché foncier, deux facteurs combinés entraînent la hausse constante constatée des prix d'acquisition du foncier.

« Sur un marché en forte progression depuis une dizaine d'années, cela entraîne une guerre des tranchées et une spéculation permanente sur les prix du foncier, dont on atteint les limites »

Martin REVEL, directeur régional Groupe Duval/FPI.

« L'effet de cliquet »

L'effet de cliquet sur les coûts d'acquisition foncière entraîne une baisse impossible des valeurs de référence pratiquées dans les négociations. Un propriétaire foncier ne souhaitera pas vendre à un prix inférieur à celui de son voisin, dans les mêmes conditions réglementaires.

Cet effet est d'autant plus fort sur des marchés dits « tendus », où la certitude d'avoir un acquéreur *in fine*, contribue à renforcer cet effet responsable de la montée des prix d'acquisition.

Le « mécanisme de marché »

Le phénomène global de concentration des richesses et des emplois (métropolisation) se traduit par une pression démographique et économique forte sur les territoires attractifs et donc par une tension du marché immobilier et foncier.

Pour répondre à cette pression sur les marchés fonciers, les capacités de construction permises par les PLU(i) sont réévaluées à la hausse.

Dans le cadre d'une opération immobilière portée par un particulier, dont les budgets sont limités par sa capacité d'emprunt, les tailles de parcelles à acquérir diminueront.

Dans le cadre d'une opération immobilière portée par un professionnel, cette tension entraînera une hausse des prix immobiliers et des capacités constructives plus importantes, permettant selon le mécanisme du « compte à rebours », une hausse des prix acceptables d'acquisition foncière.

Des stratégies d'opérateurs très différentes selon la tension du marché

Sur les marchés tendus :

Pour atteindre un prix d'acquisition foncière acceptable, toujours plus élevé notamment à cause de « l'effet de cliquet », les porteurs de projets sont contraints de baisser certaines prestations (taille des terrains, qualité constructive...), et/ou de rechercher une rentabilité maximale de leur projet.

Par conséquent, les prix de sortie de biens immobiliers seront élevés pour permettre à l'opérateur une meilleure absorption des coûts liés au contexte foncier préalable.



De plus, les deux facteurs précités sont exacerbés par certaines attitudes de professionnels de l'immobilier, qui disposant d'assez de fonds propres ou de fortes capacités d'emprunts, sont en position de force pour capter du foncier à des prix qu'ils renchérissent. De nombreux petits opérateurs immobiliers, souvent locaux, se retrouvent ainsi obligés de quitter le centre de la Métropole, sur des territoires dits « de reports » car ils ne peuvent pas rivaliser.

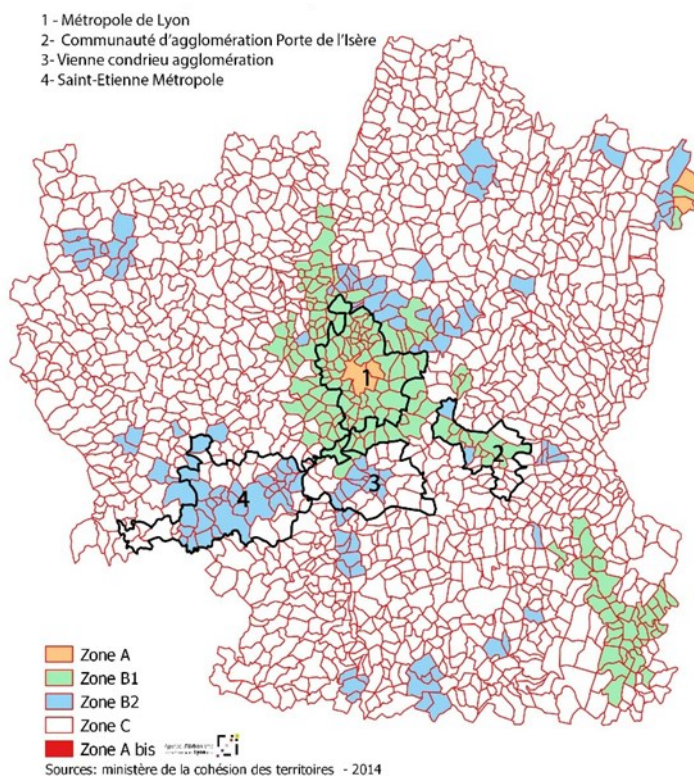
Sur les marchés détendus :

Dans les territoires détendus, sans tension du marché immobilier, la montée des prix d'acquisition dépendra essentiellement des effets de cliquet et de rétention foncière, ce qui aboutira parfois à un blocage d'opérations immobilières privées (notamment en collectif). Les coûts de préparation du foncier seront en effet plus difficilement absorbables par les opérateurs immobiliers sachant que les prix de sortie sont plafonnés par des capacités financières des investisseurs plus réduites.

La part que représente le foncier dans un coût global de production de la ville augmente effectivement dans les opérations de renouvellement urbain du fait d'une charge foncière plus élevée.

Mais quels que soient les contextes de production de la ville, en extension ou en renouvellement urbain, la hausse du prix d'acquisition du foncier dépendra essentiellement du facteur « effet de cliquet » auquel s'ajoutent ceux induits par la « tension du marché immobilier ».

Zonage A B C : un moyen d'aborder les territoires plus ou moins tendus



Zonage A B C : il caractérise la tension du marché du logement en découpant le territoire en cinq zones, de la plus tendue (la zone A bis correspond à la région parisienne) à la plus détendue (zone C). Il touche plusieurs dispositifs du logement tels que l'investissement locatif, le prêt à taux zéro...

2

Le marché des terrains à bâtir

Approche à partir des données DV3F

Les résultats présentés sont issus de la base de données DV3F, qui recense l'ensemble des ventes immobilières. Les données analysées concernent l'ensemble des ventes de terrains à bâtir enregistrées entre 2009 et 2015 dans l'inter-Scot.

A chaque achat d'un terrain à bâtir correspond un projet immobilier différent

Il ne sera jamais possible de connaître l'intention de l'acquéreur au moment de l'achat d'un terrain à bâtir. Cependant, grâce à DV3F, avec un recul temporel suffisant, il est possible de repérer certaines évolutions du bien dans les quatre ans suivant la transaction.

Plus de 2/3 des terrains vendus ont accueilli une construction de logement en diffus

Sur 69% des terrains ayant fait l'objet d'une transaction entre 2009 et 2015, un ou plusieurs logements en diffus ont été construits dans les quatre ans suivant la transaction (soit plus de 19000 transactions).

Les terrains nus ayant accueilli par la suite un aménagement de type lotissement ou un immeuble collectif sont minoritaires, de l'ordre de 1% chacun.

Près d'un quart des transactions de terrains à bâtir sont restés en attente

23% des terrains à bâtir ayant connu une transaction entre 2009 et 2015 dans l'inter-Scot n'ont pas changé de nature dans les quatre ans suivant la transaction. Ces terrains représentent des espaces mis en attente : cela peut être pour des raisons administratives ou réglementaires ou pour obtenir un meilleur prix de vente (ce qui peut alimenter la spéculation).

Les prix des terrains varient fortement en fonction de l'usage de destination

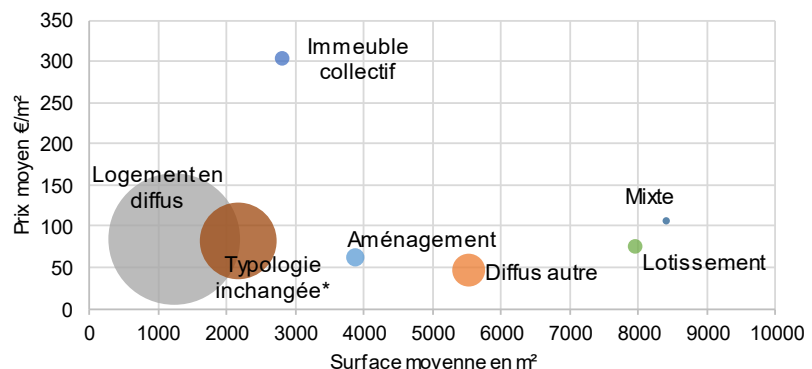
Les prix au mètre carré ont été bien plus élevés pour les terrains ayant accueilli un immeuble (en moyenne 304 €/m²) qu'un lotissement (107 €/m²) ou un logement en diffus (85 €/m²). Ces différences de prix traduisent probablement les effets de marchés : le collectif est davantage réalisé en zone tendue où, à cause de la rareté foncière, les prix sont plus élevés alors que les logements en diffus peuvent être construits là où l'offre foncière est plus abondante.

Lecture du graphique :

les typologies comme « Aménagement » ou « Diffus autre » correspondent à un large spectre de destination du terrain (équipement public, local à usage non identifié, remembrement parcellaire...). Il n'est pas encore possible d'en donner une lecture claire.

L'outil DV3F est en amélioration constante. Un suivi de ces mutations dans le temps est nécessaire pour exploiter pleinement la base de données.

Volume, prix moyen €/m² et surface moyenne des terrains à bâtir vendus entre 2009 et 2015 dans l'inter-Scot



La taille des bulles est proportionnelle au nombre de transactions

*Typologie inchangée : terrains à bâtir n'ayant toujours pas accueilli de construction

Cadrage à l'échelle de l'inter-Scot : des prix dégressifs à mesure que l'on s'éloigne de l'influence lyonnaise

Les prix mentionnés ici sont les prix de vente au m² des terrains à bâtir et ne tiennent pas compte des capacités constructibles des terrains ni de la densité produite, élément clé dans l'analyse des différences de prix entre territoires.

Une concentration des transactions de l'aire métropolitaine dans trois intercommunalités

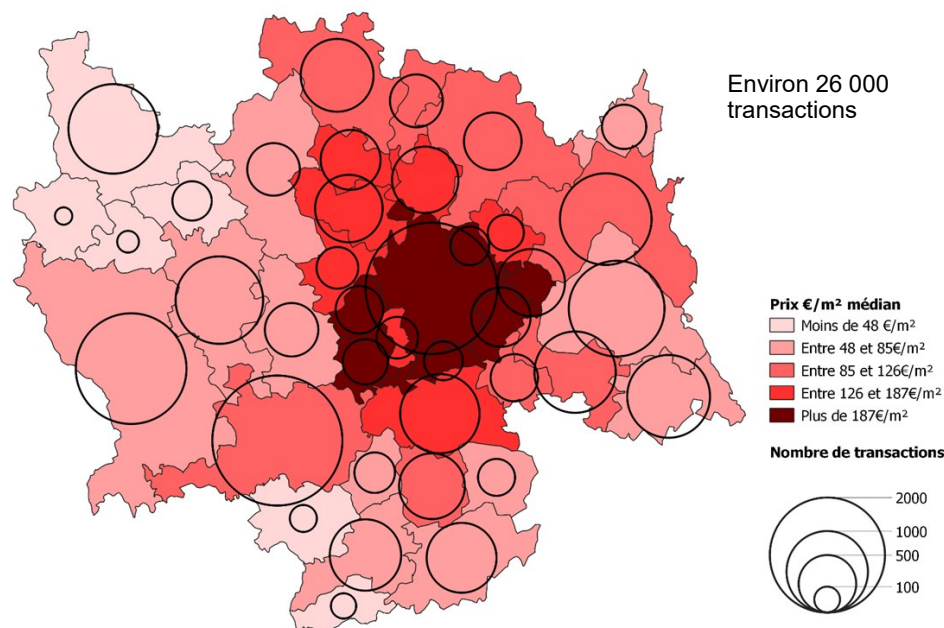
Entre 2009 et 2015, 26 000 transactions de terrains à bâtir ont été enregistrées dans l'aire métropolitaine. Plus d'un quart de ces transactions ont été localisées dans trois EPCI : la Métropole de Lyon (10%), Saint-Etienne Métropole (10%) et la Communauté d'agglomération de Loire Forez (7%).

Une très grande variabilité des prix médians / m² des terrains

S'il n'y a pas de corrélation entre le volume de transactions et le prix des transactions, les prix sont en revanche très variables selon la localisation : les terrains à bâtir sont vendus à moins de 20 €/m² dans le Roannais contre près de 260 €/m² dans les Vallons du Lyonnais.

On observe que les prix décroissent à mesure que l'on s'éloigne du centre. Les prix les plus élevés (supérieurs à 200 €/m²) sont constatés dans la Communauté de communes des Vallons du Lyonnais (CCVL), la Communauté de commune de l'Est Lyonnais (CCEL), la Métropole de Lyon, la Communauté de communes de Miribel et du Plateau (CCMP), la Communauté de communes du Pays Mornantais (Copamo) et la Communauté de communes du Pays de l'Ozon (CCPO).

Volume et prix médian / m² des terrains à bâtir, par EPCI (2009-2015)



Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

DV3F : contenu et limites

La base de données « Demande de Valeur foncière » (DGFip) enregistre l'ensemble des ventes immobilières, après publication des transactions aux hypothèques. La base recense les caractéristiques des ventes et des locaux vendus.

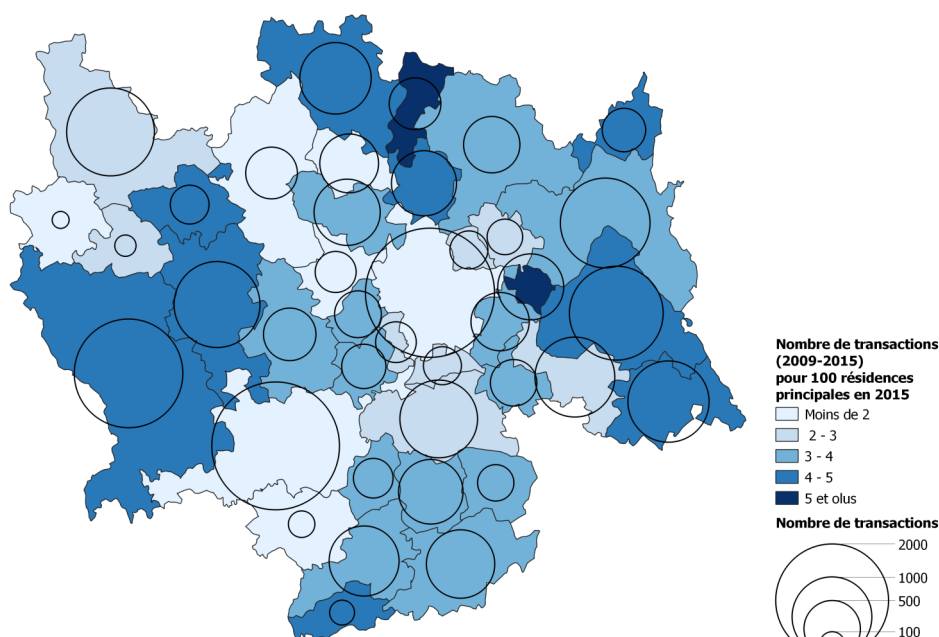
DV3F est une base issue de l'appariement entre DVF et les fichiers fonciers (infos géolocalisées du fichier Majic). Cette base enrichie, mobilisée ici, permet de caractériser l'acte de mutation et de bénéficier d'informations sur le profil des acquéreurs et des vendeurs.

La base de données est « exhaustive », mais l'enregistrement des transactions peut avoir plusieurs années de décalage : les derniers millésimes sont donc incomplets.

Rappel méthodologique

Les données ne permettent pas de faire la distinction entre les terrains à bâtir donnant lieu à des constructions individuelles et ceux donnant lieu à la construction d'immeubles collectifs.

Nombre de transactions de terrains à bâtir (2009-2015) pour 100 résidences principales par EPCI.



Des volumes de transactions à mettre en perspective avec la population des territoires

Le rapprochement entre le volume de transactions de terrains à bâtir et le nombre de ménages par EPCI révèle un développement résidentiel récent plus marqué au nord dans la Vallée de la Saône, à l'est dans la Boucle du Rhône en Dauphiné, ou encore dans certains territoires de la Loire et du Forez à l'ouest.

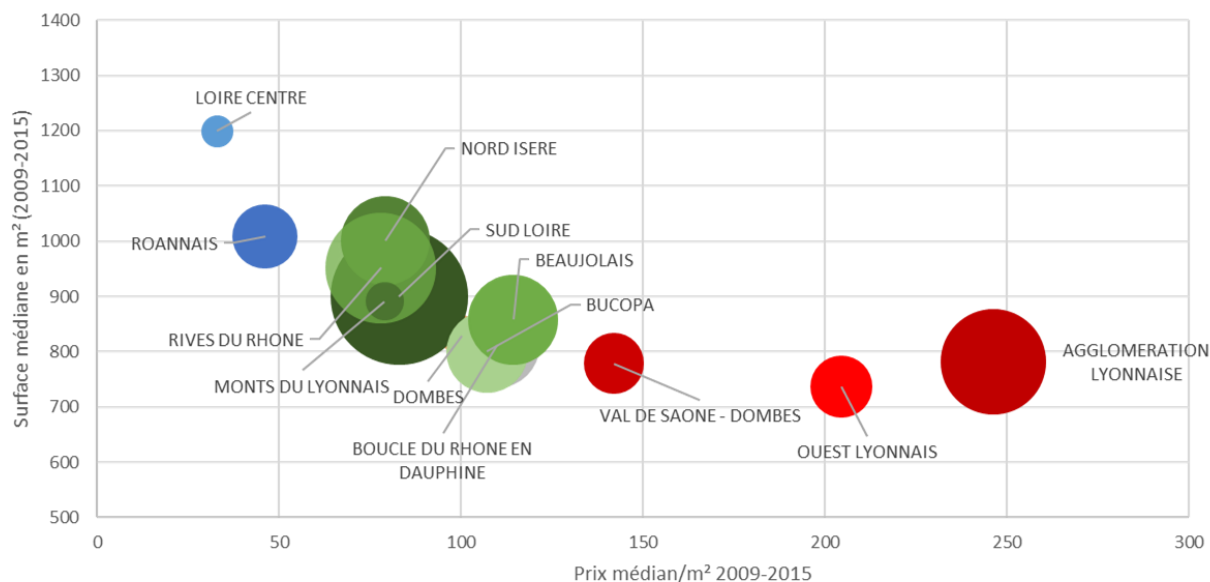
Non pas un marché foncier, mais des marchés fonciers

La mise en perspective des volumes, des prix et des surfaces de transactions fait apparaître des différences importantes entre les Scot :

- > un marché particulièrement tendu sur les Scot du Centre de l'aire métropolitaine (Sepal, Val de Saône et Ouest lyonnais) où les prix médians /m² sont supérieurs à 140 €/m² et les surfaces médianes inférieures à 800 m².
- > des transactions de grandes surfaces à des prix inférieurs à 50 €/m² dans l'ouest de l'aire métropolitaine (Roannais, Loire Centre).

- > les autres Scot (en vert sur le graphique ci-dessous) se caractérisent par des prix au m² situés entre 75 et 115 € pour des surfaces de vente intermédiaires entre 800 et 1 000 m².

Volume et prix médian / m² des terrains à bâtir, par EPCI (2009-2015)



Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

Une évolution significative des prix entre 2009 et 2015 mais des données à interpréter avec prudence

Des prix en hausse dans la plupart des Scot

Les prix/m² de vente de terrains ont connu une hausse entre 2009 et 2015 dans la plupart des Scot.

Les Scot Boucle du Rhône en Dauphiné, Ouest Lyonnais, Beaujolais ou encore Sepal sont particulièrement touchés par la hausse des prix.

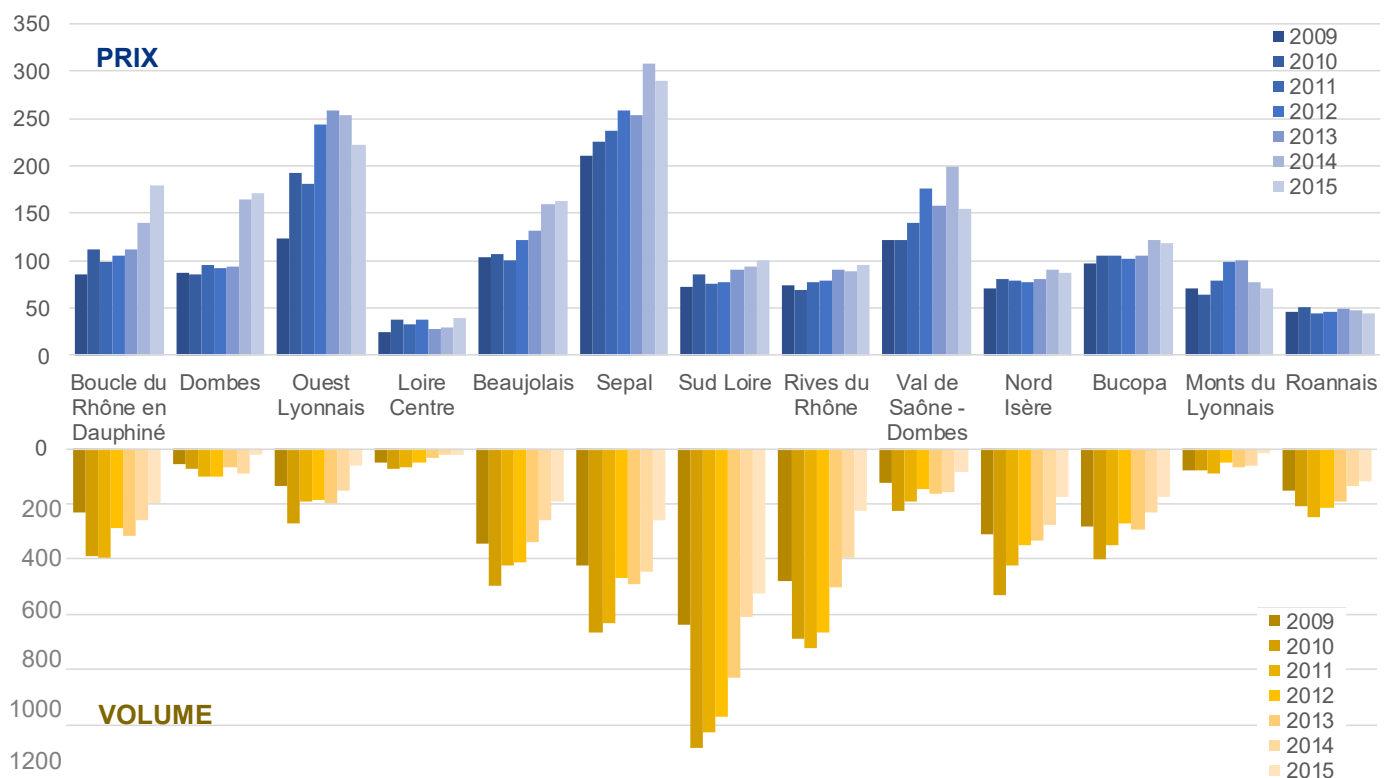
Dans le Scot de l'agglomération lyonnaise, le taux de croissance annuel moyen des prix entre 2009 et 2015 est de 5,5 %.

Toutefois, les évolutions sont à interpréter avec une grande prudence dès lors que les volumes sont faibles.

Rappel méthodologique

La base DV3F se complète au fil de l'enregistrement des transactions, qui peuvent avoir plusieurs années de décalage : cela explique les faibles volumes observés dans les dernières années.

Évolution des prix / m² et des volumes de transactions de terrains à bâtir (2009-2015)



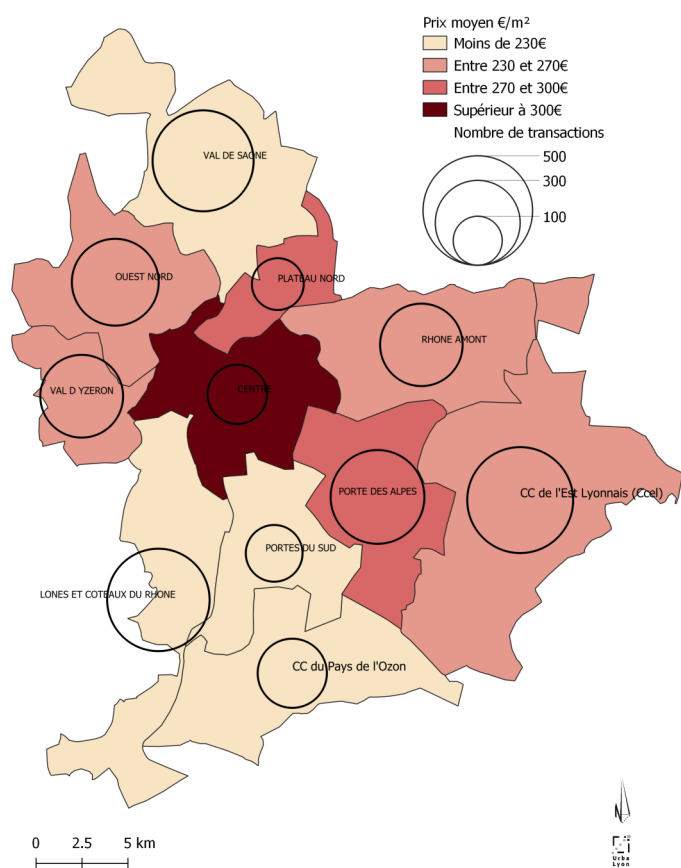
Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

Le marché des terrains à bâtir

Approche à partir des données DV3F

Zoom Sepal : une attractivité forte des secteurs situés sur une diagonale Nord-Ouest à Sud-Est

Prix et volumes de transactions de terrains à bâtir (2009-2015) au sein du Sepal



Les bassins les plus dynamiques en nombre de transactions : Val-de-Saône, CCEL, Porte des Alpes, et Lômes et Coteaux du Rhône

Entre 2009 et 2015, 3 384 transactions de terrains à bâtir ont été enregistrées dans DV3F.

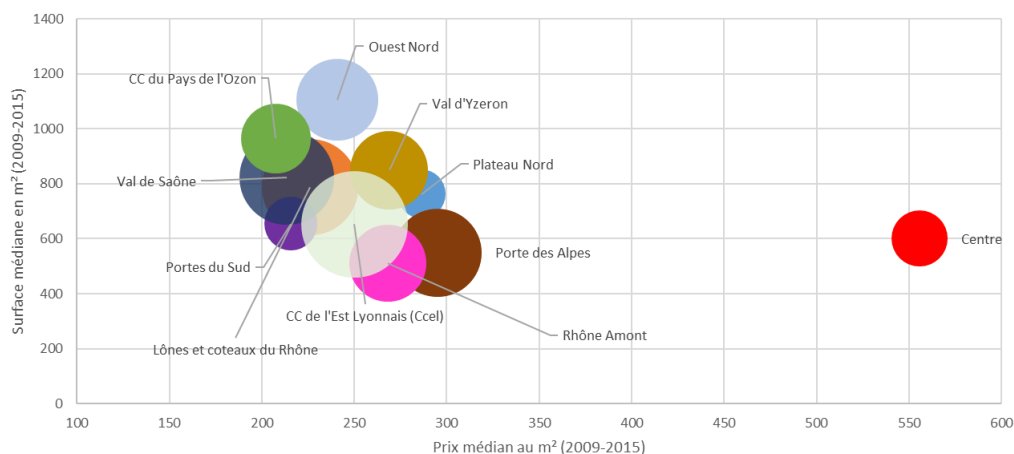
Plus de la moitié des transactions de terrains à bâtir se concentrent dans Val-de-Saône, CCEL, Lômes et Coteaux du Rhône et Porte des Alpes.

Un marché particulièrement tendu dans le Centre de la Métropole

On ne comptabilise que 150 transactions dans Lyon et Villeurbanne en 6 ans pour un prix médian d'environ 550 €/m². En terme de marché, le Centre représente 20 % des volumes financiers de transactions de terrains à bâtir dans l'agglomération, pour seulement 4 % des transactions.

La cartographie des prix au sein de la Métropole fait apparaître un faisceau Est - Ouest avec des prix compris entre 230 et 300 euros : cela correspond à des territoires attractifs et valorisés dans l'Ouest et bien desservis en équipements dans l'Est de la Métropole.

Prix et volumes de transactions de terrains à bâtir (2009-2015) au sein du Sepal



Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

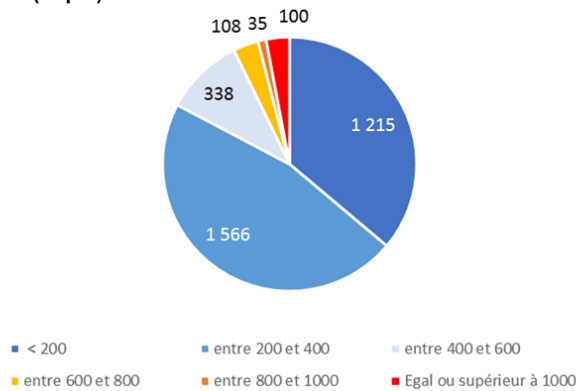
Plus de 80 % des transactions de terrains à moins de 400 euros dans l'agglomération

Entre 2009 et 2015, 2 780 transactions de terrains à bâtir (80 %) se sont faites à un prix inférieur à 400 €/m².

Une centaine de terrains se sont vendus à plus de 1 000 €/ m² (moins de 3 %).

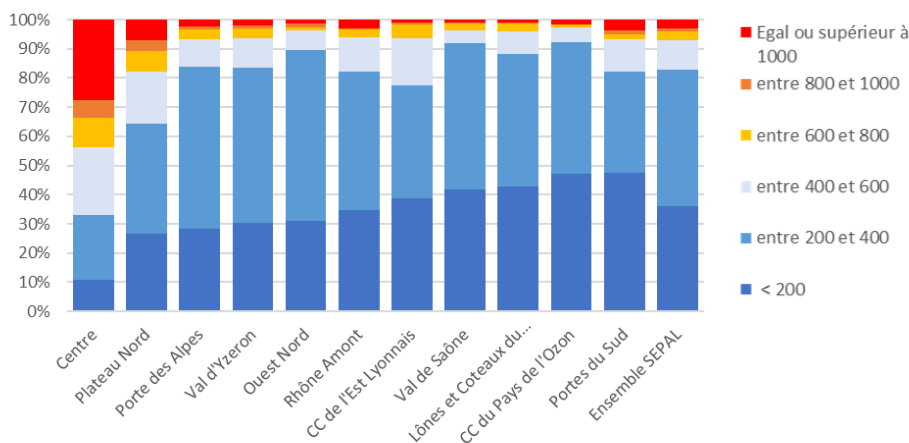
Ces transactions à des prix plus élevés se concentrent dans le Centre, où plus d'un quart des terrains à bâtir se sont vendus à plus de 1000 €/m². Cependant les volumes concernés sont très faibles : cela concerne 16 transactions sur 53 entre 2009 et 2015.

Répartition des transactions (cumul 2009-2015) par niveau de prix (Sepal)



Dans un contexte de renouvellement urbain, les terrains à bâtir ne constituent pas le principal moyen de produire de l'habitat.

Répartition des transactions par niveau de prix par CTM / EPCI



Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

Profil des acquéreurs et des vendeurs

Approche à partir des données DV3F

Un marché des terrains à bâtir dans lequel les particuliers restent les principaux acteurs

Un marché des terrains à bâtir dans lequel les particuliers restent les principaux acteurs

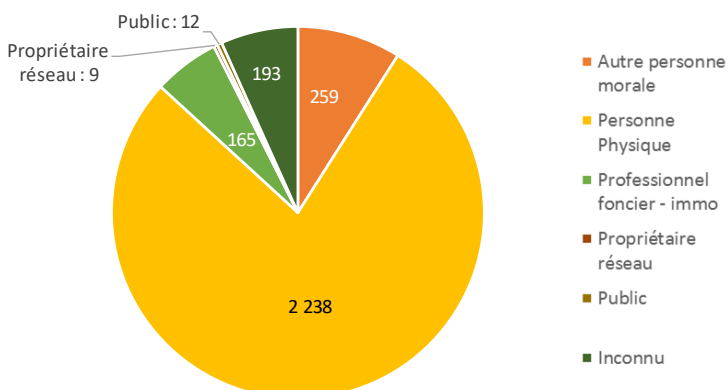
Dans le Sepal, près de 80% des acquéreurs de terrains à bâtir sont des particuliers, mais ils ne pèsent que pour 35 % du total des surfaces achetées, et représentent 50% des volumes financiers des transactions.

La répartition est sensiblement la même à l'échelle de l'inter-Scot, avec une surreprésentation encore plus marquée des particuliers parmi les acheteurs.

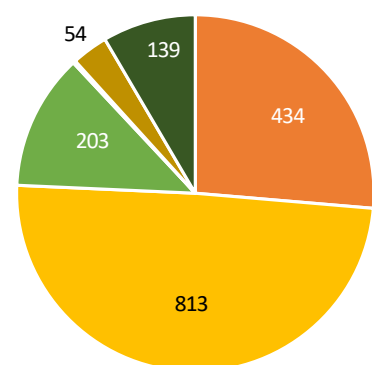
La moitié des vendeurs de terrains à bâtir sont également des particuliers. Les terrains vendus par des acteurs publics ne représentent que 3% des transactions, pour 11 % des surfaces vendues.

Le poids des vendeurs particuliers est sensiblement le même à l'échelle de l'inter-Scot. Cependant, le poids des professionnels de l'immobilier y est plus important que dans le Sepal (17% contre 12%) tout comme le secteur public (6% contre 3%) à l'inverse des autres personnes morales (21% contre 26%).

Répartition des transactions de terrains à bâtir selon le type d'acquéreur, Sepal (2009-2015)



Répartition des transactions de terrains à bâtir selon le type de vendeur, Sepal (2009-2015)



Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

L'analyse des caractéristiques des terrains selon le type d'acquéreurs fait apparaître des différences importantes.

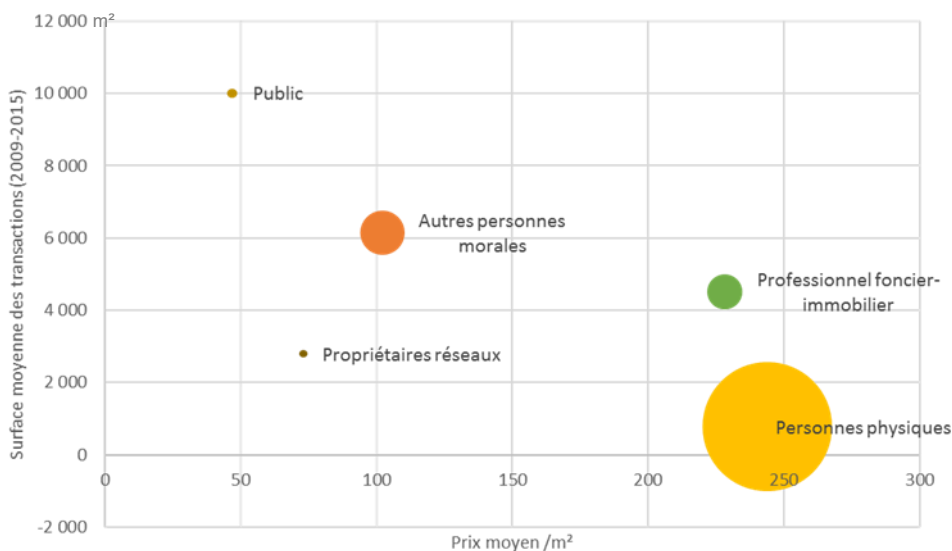
Les terrains à bâtir acquis par des personnes physiques se caractérisent par des petites surfaces à des prix relativement élevés.

A l'inverse, les acteurs publics (seulement 3 % des terrains acquis) acquièrent des terrains de plus grande superficie à des prix moindres.

Entre les deux, les terrains acquis par des professionnels fonciers et immobiliers ou d'autres personnes morales (associations foncières, sociétés privées) ont des prix et des surfaces intermédiaires.

Cette analyse des transactions par type d'acquéreur permet une lecture en filigrane de la chaîne de valorisation foncière, depuis l'acquisition de grands tènements nus, jusqu'aux terrains équipés prêts à bâtir.

Caractéristiques des transactions de terrains à bâtir selon le type d'acquéreur, Sepal (2009—2015)



Précaution méthodologique

Afin d'obtenir un échantillon fiable, les données concernant le profil des vendeurs et acquéreurs n'ont pu être exploitées que sur 80 % des transactions.

Source : DV3F, Cerema d'après DGFIP

3

Le marché des terrains à bâtir vendus aux particuliers

Approche à partir des données Min Perval

Cadrage à l'échelle de l'inter-Scot : le Sepal tire les prix vers le haut ; la Loire encore accessible

Min.Perval

Les Notaires de France, au travers du dispositif Min.Perval, mettent à disposition des informations issues de l'enregistrement des transactions foncières et immobilières.

La base de données renseigne notamment les types de biens, la nature du bien ainsi que des informations socio-économiques sur le vendeur et l'acquéreur.

Si une des limites de ces sources de données provient de son **caractère non exhaustif** - contrairement à DV3F- elle est en passe d'être résorbée. En effet, depuis le 1er janvier 2017, l'enregistrement des transactions dans le but d'alimenter la base de données est devenue obligatoire pour l'ensemble des Notaires de France.

Les exploitations suivantes sont basées sur les seules transactions effectuées entre 2013 et 2017 des terrains à **bâtir vendus à des particuliers** (soit 9 489 transactions) contrairement aux exploitations DV3F.

Malgré des prix déjà élevés, le Sepal parmi les marchés les plus dynamiques

Les dynamiques de marchés sont très disparates entre les différents territoires de Scot de l'inter-Scot.

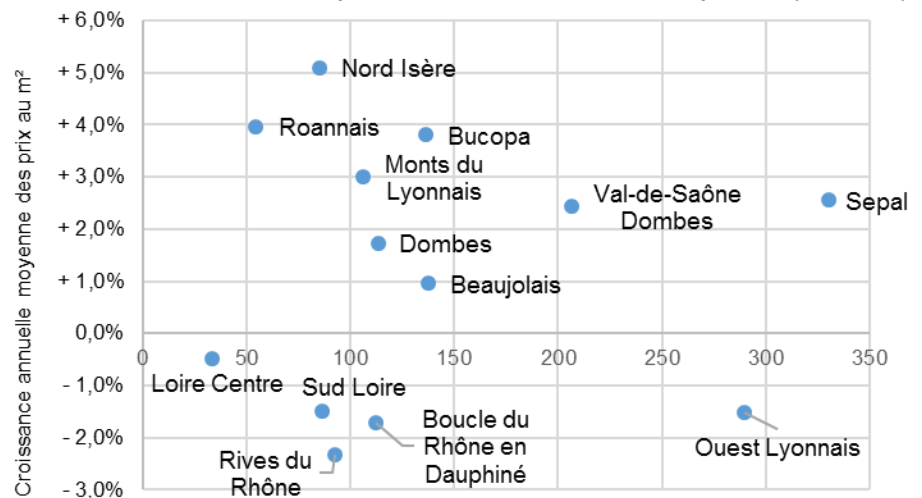
Le quart sud ouest (Loire Centre, Sud Loire et Rives du Rhône) et Boucle du Rhône Dauphiné présentent des prix médians en 2017 relativement bas (inférieurs à 113 €/m²) et ont connu une baisse des prix en moyenne entre 2013 et 2017.

L'Ouest Lyonnais est un territoire où le foncier constructible est cher, à 290 €/m² mais où les prix tendent à diminuer depuis quelques années.

Nord Isère, Roannais, Bucopa, Monts du Lyonnais, Dombes et Beaujolais connaissent un fort dynamisme des prix du foncier ces dernières années, notamment Nord Isère avec une hausse de plus de 5% par an en moyenne entre 2013 et 2017.

Enfin, le Val de Saône Dombes et le Sepal sont particulièrement dynamiques. Les prix sont plus élevés que sur les autres territoires de Scot et ils ont continué à progresser ces dernières années.

Prix médians /m² et évolution des prix transactions de terrains à bâtir par Scot (2013-2017)



Prix médian au m² en 2017

Source : Min Perval, Notaires de France

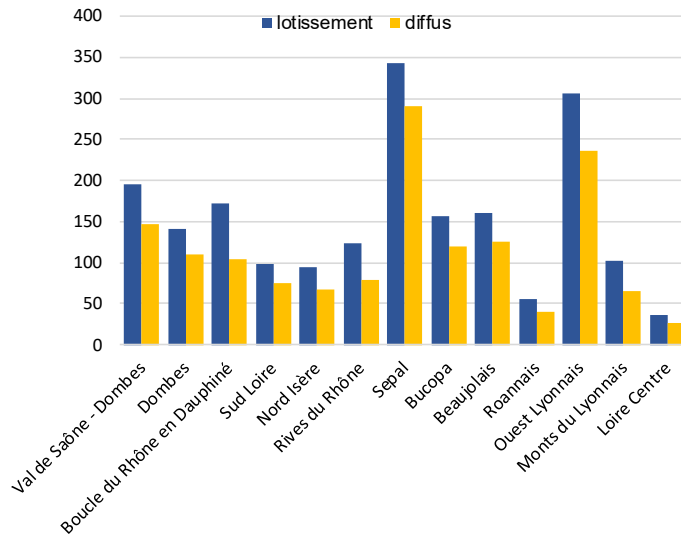
Des prix au m² plus élevés pour les terrains à bâtir situés en lotissement

Les prix au m² des terrains à bâtir sont sensiblement plus faibles dans le diffus qu'en lotissement pour des surfaces médianes plus grandes. Sur l'ensemble de l'inter-Scot, le prix médian du terrain à bâtir vendu entre 2013 et 2017 est de 107 €/m² dans le diffus pour une surface médiane de 803 m² et de 151 €/m² en lotissement pour une surface médiane de 600 m².

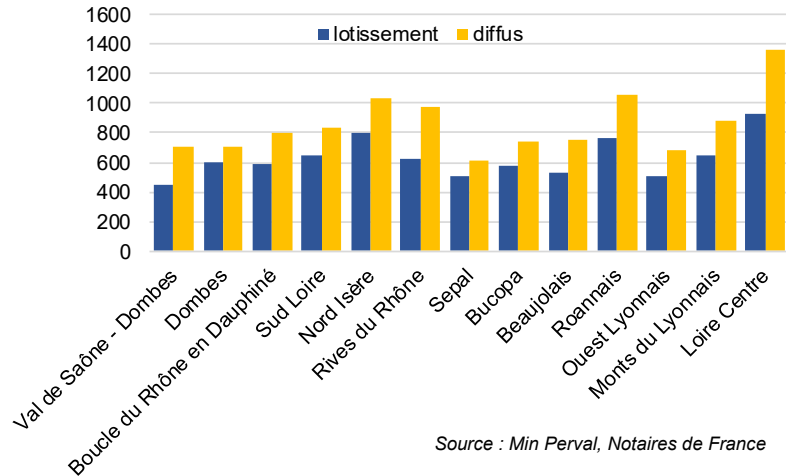
L'écart entre les prix en diffus et en terrain aménagé est similaire quel que soit le territoire de Scot.

En définitive, les prix des transactions sont proches, que ce soit en diffus ou en lotissement puisque les acquéreurs d'un terrain en lotissement achètent, pour un prix équivalent, des terrains de plus petite surface que les acquéreurs d'un terrain en diffus.

Prix médians €/m² des transactions de terrains à bâtir par Scot (2013-2017)



Surfaces médianes en m² des transactions de terrains à bâtir par Scot (2013-



Source : Min Perval, Notaires de France



Charbonnières-les-Bains



Grézieu-la-Varenne

Le profil des acquéreurs particuliers des terrains à bâtir

Cadrage à l'échelle de l'inter-Scot : professions intermédiaires et cadres pèsent deux fois plus sur le marché que leur poids respectif dans la population

Artisans, commerçants, chefs d'entreprises, professions intermédiaires et cadres représentent plus d'un acquéreur sur deux

Par rapport à l'ensemble de la population de 15 ans et plus de l'inter-Scot, trois catégories socio-professionnelles sont surreprésentées parmi les acquéreurs particuliers de terrains à bâtir :

- ◆ les artisans, commerçants et chefs d'entreprises : alors que cette catégorie socio-professionnelle ne représentent 4% de l'ensemble de la population âgée de plus de 14 ans, ils sont 9% de l'ensemble des acquéreurs particuliers de terrains à bâtir entre 2013 et 2017.
- ◆ les professions intermédiaires (15% de la population mais 31% des acquéreurs)
- ◆ Les cadres et professions intellectuelles supérieures (9% de la population mais 15% des acquéreurs).

A l'inverse, les retraités et les personnes sans activité sont fortement sous-représentés, soit qu'ils soient déjà propriétaires soit que leur niveau de ressources soit insuffisant.

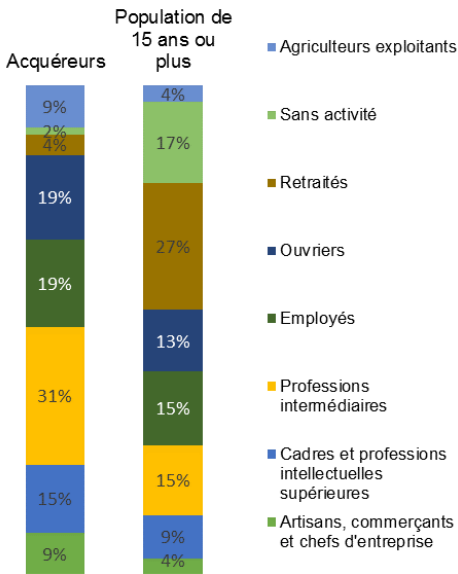
Contrairement à ce qui pourrait être pensé intuitivement, les territoires où les employés et ouvriers sont surreprésentés parmi les acquéreurs ne sont pas les territoires où les prix des terrains à bâtir sont les moins chers (à savoir Loire Centre et Roannais). De même, si les cadres et professions intellectuelles sont surreprésentés dans le Sepal, territoire le plus cher, ils le sont également dans le Beaujolais et le Loire Centre.

Un ancrage territorial fort

98% des acquéreurs particuliers sont déjà résidents de la région Auvergne – Rhône-Alpes avant leur achat d'un terrain à bâtir dans l'inter-Scot.

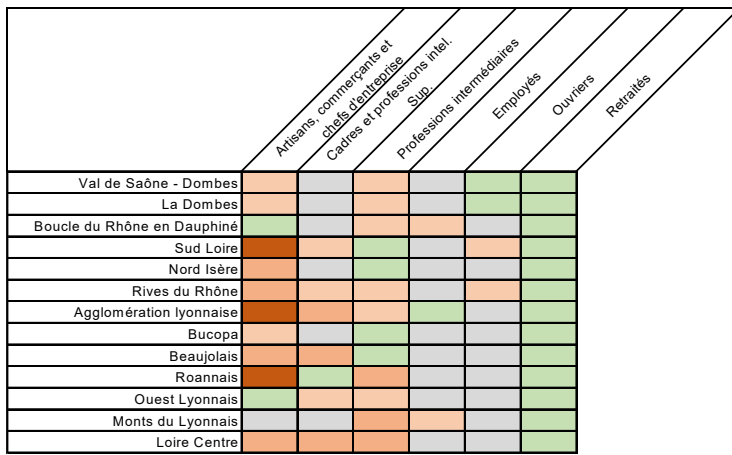
¼ des acquéreurs résident déjà dans la commune d'achat sur l'ensemble de l'inter-Scot. Cette part est encore plus importante concernant les acquéreurs du Sepal, de Sud Loire et de Loire Centre (entre 31 et 39%).

Répartition des acquéreurs en fonction de leur catégorie socio-professionnelle (2013-2017) et rappel de la répartition de la population de l'inter-Scot

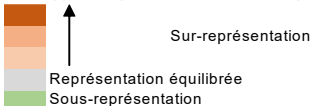


Sources : Min Perval, Notaires de France, Recensement de la population 2015, Insee

Poids des acquéreurs en fonction de leur catégorie socio-professionnelle (2013-2017)

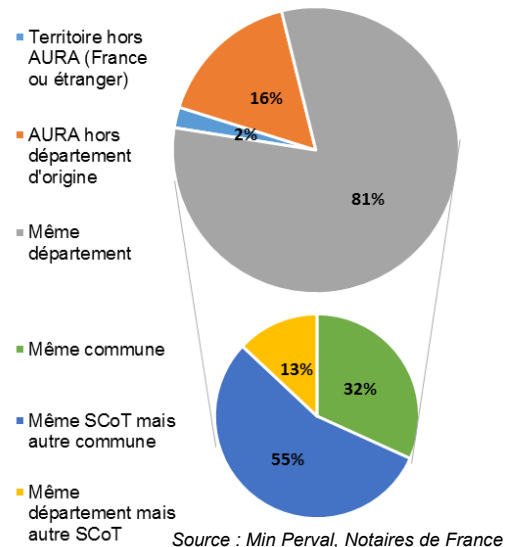


Par rapport au poids des CSP dans la population :



Sources : Min Perval, Notaires de France, Recensement de la population 2015, Insee

Répartition des acquéreurs de terrains à bâtir en fonction de leur origine géographique (2013-2017)



Source : Min Perval, Notaires de France

Zoom Sepal : les futurs acquéreurs fidèles à leur commune d'origine

Une répartition spatiale disparate des profils socio-économiques des acquéreurs

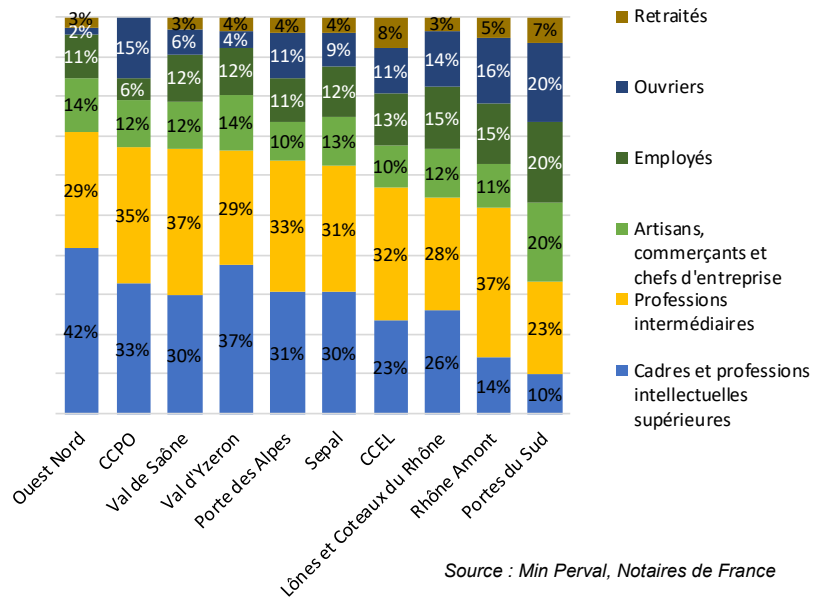
Au sein même du Sepal, la répartition par catégorie socio-professionnelle diffère en fonction des CTM ou EPCI. Ainsi, les cadres et professions intellectuelles supérieures représentent plus d'un tiers des acquéreurs de terrain à bâtir dans l'Ouest Nord et le Val d'Yzeron mais seulement un acheteur sur dix dans les Portes du Sud.

Rhône Amont et Portes du Sud concentrent davantage d'acquéreurs dont on peut déduire des ressources moins élevées d'après la catégorie socio-professionnelle. Ces CTM à l'est de la Métropole de Lyon sont également celles où le parc HLM est le plus concentré.

Un tiers des acquéreurs originaires de la même commune

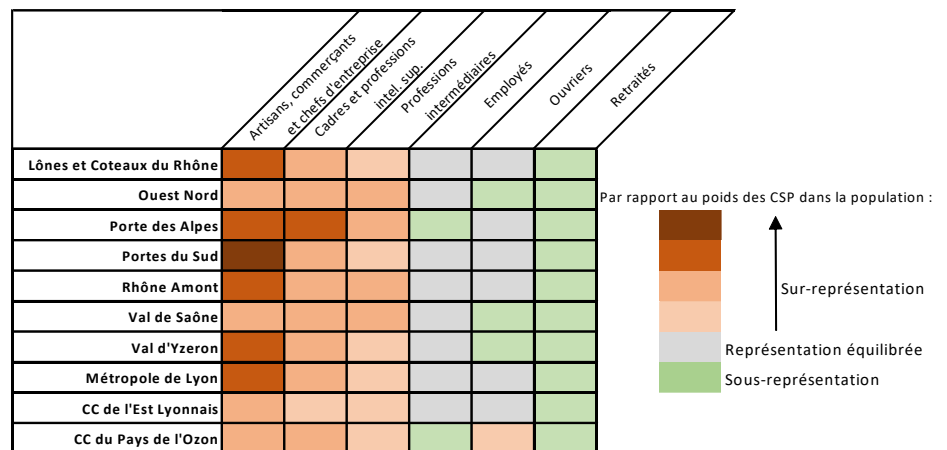
Le marché des terrains à bâtir permet surtout à des ménages déjà présents sur le territoire d'accéder à la propriété. Ainsi, seulement 5% des acquéreurs de terrain à bâtir sont originaires d'une commune située hors du département du Rhône. La préférence locale est particulièrement marquée dans les Portes du Sud où la moitié des acquéreurs habite déjà dans la même commune que celle où est localisée le terrain. Les Communautés de communes les plus éloignées du Centre, à savoir la CCEL et la CCPO sont les deux territoires où la part de ménages acquéreurs étrangers au territoire est la plus élevée (respectivement 50% et 57% des acquéreurs ne viennent pas de l'EPCI où est localisé le terrain à bâtir mais cependant du même département). On peut y voir une traduction du phénomène de périurbanisation, c'est-à-dire que les ménages s'éloignent du centre pour trouver à se loger.

Répartition des acquéreurs en fonction de leur catégorie socio-professionnelle (2013-2017)



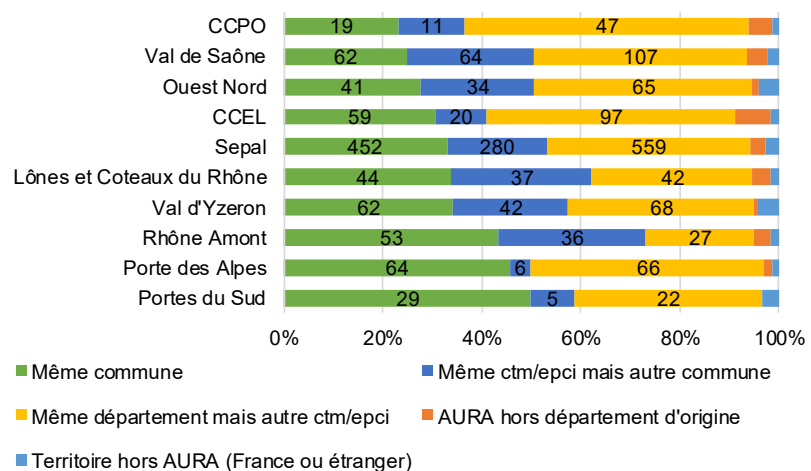
Source : Min Perval, Notaires de France

Poids des acquéreurs en fonction de leur catégorie socio-professionnelle (2013-2017)



Sources : Min Perval, Notaires de France, Recensement de la population 2015, Insee

Origine géographique des acquéreurs des terrains à bâtir (2013-2017)



Source : Min Perval, Notaires de France

Précaution de lecture : le profil des acquéreurs n'est pas précisé pour les CTM Lyon-Villeurbanne et Plateau Nord car le nombre de transactions enregistrées entre 2013 et 2017 n'est pas suffisamment élevé pour en faire une lecture statistique (inférieur à 50).

4

Quelques enseignements

Des marchés aux fonctionnements variés qui soulèvent des enjeux de nature différente.

Limites des analyses et pistes d'approfondissement

L'absence d'exhaustivité des données présentes dans DV3F ne permet pas une analyse de conjoncture de la période très récente, d'autant que les dernières années disponibles sont les moins fiables.

Les bases de données existantes ne permettent pas de connaître le lien entre prix du terrain et type d'opération immobilière réalisée : il est donc impossible de mener une analyse statistique des charges foncières à l'échelle de l'inter-Scot.

La compréhension des marchés fonciers dans un contexte de renouvellement urbain (centre de la Métropole) nécessiterait d'élargir le champ de recherche au-delà des terrains à bâtir : le « devenir » des transactions de maisons ou immeubles est encore insuffisamment renseigné dans DV3F pour permettre une analyse statistique.

L'enrichissement à venir de la base DV3F ainsi que ses possibilités de croisement avec d'autres sources, devraient permettre un travail statistique plus fin dans les années à venir.

* Pup (projet urbain partenarial) : contrat librement négocié entre la collectivité compétente en urbanisme et un opérateur pour financer les équipements publics nécessaires à l'opération d'aménagement

Les produits immobiliers à inventer en secteur détendu ne peuvent pas être les mêmes que ceux développés au centre de la Métropole

A l'échelle de l'aire métropolitaine, on observe une très grande variabilité des prix des terrains à bâtir selon les territoires. Selon le territoire dans lequel on se situe, les enjeux posés par la question foncière sont de nature très différente.

En territoire détendu, une difficulté à amortir les « coûts fonciers »

A l'inverse des territoires tendus, sous marché détendus, les prix de sortie immobiliers ne permettent pas d'amortir les coûts de préparation du foncier.

Quels pistes et leviers ?

- ◆ Des stratégies d'actions foncières partenariales avec une intervention publique forte. Ces stratégies pragmatiques se concrétisent par des plans d'actions directes (minorations foncières, subventions, acquisitions et portages publics, négociations...) ou d'actions indirectes (réglementaires, fiscales...) et priorisées.
- ◆ Un partenariat élargi, au-delà des communes et intercommunalités, aux acteurs fonciers (établissements publics fonciers, aménageurs et opérateurs publics et privés notamment).
- ◆ Le développement d'opérations innovantes, en adéquation avec les capacités et attentes de ces territoires » (adaptation typologique, et morphologique, nouveaux process de construction et de montages d'opération...). Les produits immobiliers à développer dans les cœurs urbains dans les territoires détendus ne peuvent pas être les mêmes que ceux réalisés en secteur tendu.

En territoire tendu, une impossibilité à amortir les coûts du foncier pour la production d'équipements et logements abordables

L'hyper-métropolisation rend la production de logements abordables et d'équipements de plus en plus nécessaire mais plus complexe, compte-tenu des coûts de plus en plus élevés du foncier. Comment produire des équipements dans ce contexte ?

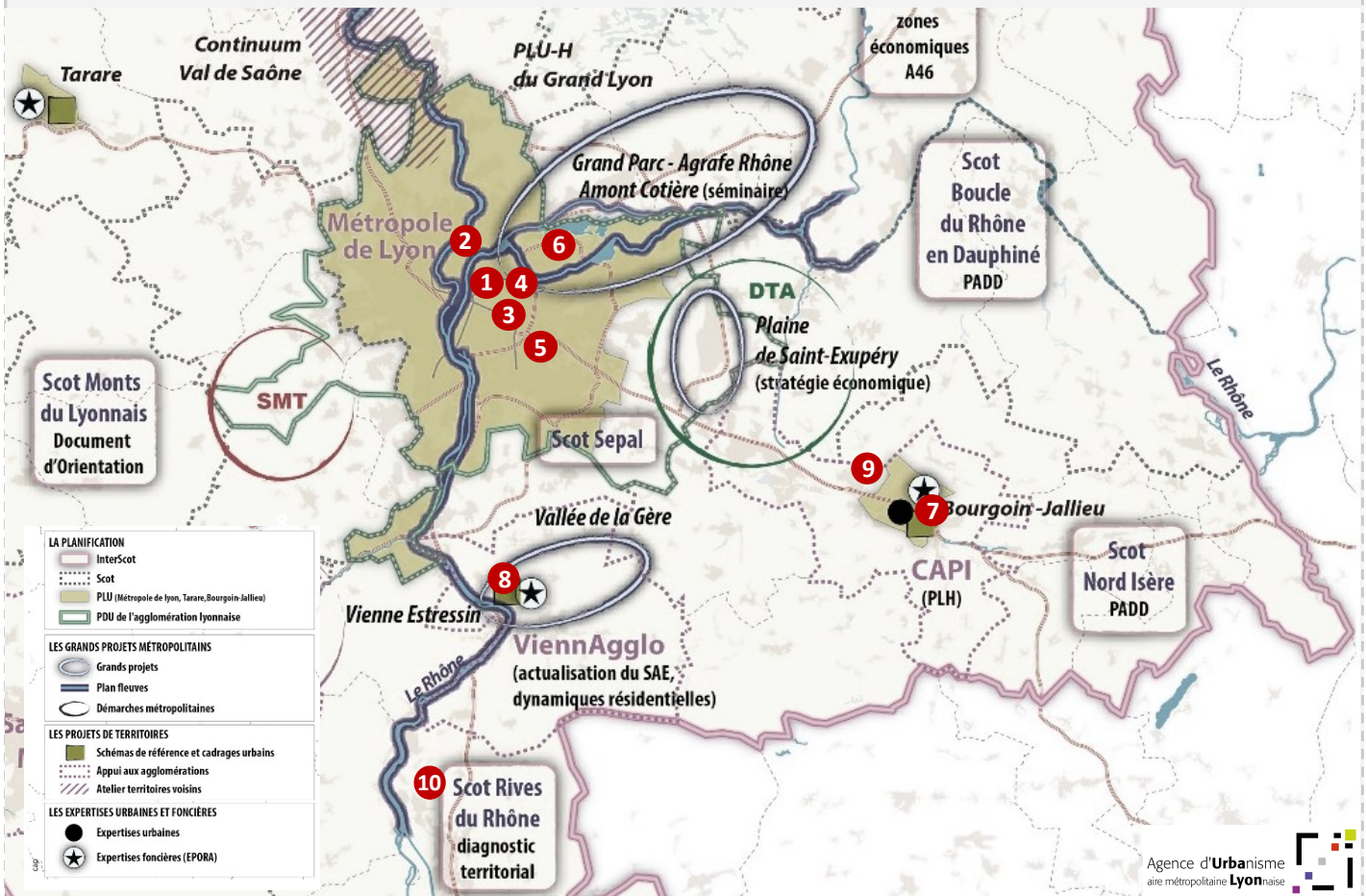
Quels pistes et leviers ?

- ◆ L'anticipation foncière associée à une planification agile mais qui reste « garde-fou » (réglementation et servitudes). L'acquisition foncière avec revente à des prix maîtrisés peut permettre le développement d'une offre de logements abordables et la fixation de prix de références.
- ◆ Les négociations avec les opérateurs et des partenariats publics-privés peuvent permettre, sans acquisition foncière publique, de s'entendre sur des montants, nature des participations et contreparties (programmation, prix de sortie plafond, équipements pris en charges, échéances de réalisation, portage du foncier, qualités et densités autorisées...). Pour rappel, la grande majorité du développement immobilier s'effectue hors des opérations publiques et est d'initiative privée.
- ◆ Le développement de projets mixtes alliant habitat et équipements publics. Il devient nécessaire de penser différemment la production d'équipements, de manière plus intégrée ou anticipée.
- ◆ L'usage des outils fiscaux (taxer la rétention foncière, adapter la fiscalité locale liée à l'aménagement).

Mise en perspective avec la charge foncière théorique sur quelques opérations

A partir des études partenariales de l'Agence d'urbanisme de Lyon entre 2012 et 2018 et de la note produite par l'Otif « Logements et charges foncières » réalisée en 2011, une comparaison des charges foncières théoriques (hors Métropole) ou observées (à partir des permis de construire pour les opérations au sein de la Métropole) a été réalisée. Les valeurs de charge foncière sont exprimées hors coûts de préparation foncier, en m² du surface de plancher.

On retrouve des écarts particulièrement importants dans les charges foncières entre les différents territoires de l'aire métropolitaine.



		Prix m ² / shon-sdp	Pour rappel, prix médian/m ² des terrains à bâtir (2009-2015, DV3F)	
1	Lyon 6	818 €	250 € Métropole de Lyon	
2	Caluire	544 €		
3	Lyon 8	507 €		
4	Villeurbanne	431 €		
5	Vénissieux-Bron	364 €		
6	Vaulx-en-Velin	260 €		
7	Bourgoin-Jallieu (centre-ville)	215 €		108 € Capi
8	Vienne (gare)	215 €		150 € Vienne Condrieu
9	L'Isle-d'Abeau (en Zac)	170 €		108 € Capi
10	Péage de Roussillon (proche gare)	130 €		90 € Pays roussillonnais

Dans le « grand marché foncier » à l'œuvre à l'échelle de l'aire métropolitaine, plusieurs situations locales font état de tensions sur les micromarchés fonciers, de nature très diverses du fait de marchés immobiliers très hétérogènes.

La diversité des contextes territoriaux, des besoins, des moyens, nécessite l'emploi d'outils plus ou moins souples et pluriels.

Il paraît souhaitable d'étoffer la palette d'outils à disposition des acteurs mais aussi et surtout d'élargir les sphères de dialogues et de financements de la production de la ville.

Directeur de projet : Patrick Brun

Étude réalisée par : Mathilde Aladame, Olivier Blanquet, Natalia Fillod-Barbarino, Aurélie Lapiere, Johannel Macabre, Maxence Prouvot.

© photos : Agence d'urbanisme pour le développement de l'agglomération lyonnaise

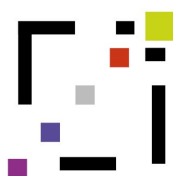
Les travaux de l'Observatoire partenarial **Habitat**
sont l'expression d'un partenariat
entre la Métropole de Lyon, l'Etat et le Sepal

GRAND LYON
la métropole



sepal
syndicat mixte d'études
et de programmation de l'agglomération lyonnaise

Agence d'**Urbanisme**
aire métropolitaine **Lyon**naise



Métropole de Lyon, Etat, Département du Rhône, Sepal, Sytral, Epora, Pôle Métropolitain, Communautés d'agglomération Annonay Rhône Agglo, du Bassin de Bourg-en-Bresse, Porte de l'Isère, Vienne Condrieu agglomération, Communautés de communes de l'Est lyonnais, de la Dombes, de la Vallée du Garon, des Monts du Lyonnais, des Vallons du Lyonnais, du Pays de l'Arbresle, du Pays de l'Ozon, du Pays Mornantais, Communes de Bourgoin-Jallieu, de Lyon, de Romans-sur-Isère, de Tarare, de Vaulx-en-Velin, de Vénissieux, de Villeurbanne, Syndicats mixtes des Scot de l'Ouest lyonnais, de la Boucle du Rhône en Dauphiné, des Rives du Rhône, du Beaujolais, du Nord-Isère, du Val de Saône-Dombes, Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, Agence régionale de santé, Caisse des dépôts et consignations, Chambre de commerce et d'industrie de Lyon Métropole, Chambre de métiers et de l'artisanat du Rhône, Grand Lyon Habitat, Lyon Métropole Habitat, Opac du Rhône, Syndicat mixte de transports de l'aire métropolitaine lyonnaise, Syndicat mixte Plaines Monts d'Or, Syndicat mixte du Grand Parc Miribel Jonage

Tour Part-Dieu, 23^e étage
129 rue Servient - 69326 Lyon - Cedex 03
Tél. 04 81 92 33 00 - Fax 04 81 92 33 10
www.urbalyon.org

Directeur de la publication : **Damien Caudron**
Réfèrent : **Mathilde Aladame** 04 31 92 34 07 m.aladame@urbalyon.org
Infographie : Agence d'urbanisme