

## LE MARCHÉ DES APPARTEMENTS ET DES IMMEUBLES

### ÉDITO :

Toujours dans l'optique de se forger une vision du marché foncier de notre territoire, ce deuxième volet de l'observatoire, après le numéro consacré au marché des maisons, porte sur celui des appartements et des immeubles. Il sera suivi, courant 2013, d'un dernier document qui analysera le foncier non bâti, à savoir les terrains à bâtir, les terres agricoles et viticoles.

Cette analyse s'attache essentiellement à expliciter les dynamiques rémoises. En effet, les immeubles collectifs recensés sur le territoire du SCoT2R se situent en quasi-totalité sur Reims, et les transactions s'opèrent, de ce fait, en grande majorité, dans la ville centre.

Autre différence notable avec le précédent observatoire, les biens neufs représentent une part non négligeable des transactions enregistrées dans la base Perval des notaires. Il semble alors pertinent d'étudier distinctement ces deux marchés à travers diverses problématiques. Comment la crise les a-t-elle impactée, en volume et en prix ? Quels critères spécifiques guident les acquéreurs dans leurs achats et investissements ? L'offre est-elle en adéquation avec la demande ?

S'il est vrai que les chiffres examinés mettent en exergue une période passée

(2003-2010), les interviews menées auprès des professionnels permettent de dégager les tendances qui se profilent.

A l'heure de la mise en œuvre du grand projet urbain Reims 2020, l'arrivée de nouveaux équipements structurants, d'une part, porte le marché de l'investissement grâce à une attractivité retrouvée, et d'autre part, paraît faire évoluer la géographie du marché des appartements au sein même des quartiers, notamment ceux desservis par le tramway.

Pour autant, dans la conjoncture actuelle, amenée à se poursuivre, il faudra continuer à tenir le cap que nous nous sommes fixés dans le Programme Local de l'Habitat, à savoir 1200 logements produits chaque année.

Ce document, je l'espère, pointe les caractéristiques fidèles du marché des appartements, et permet donc d'esquisser des solutions, pour offrir à notre population, des parcours résidentiels répondant aux attentes, des biens de qualité dans des secteurs attractifs, des prix en adéquation avec les moyens de chacun.

*Serge Pugeault,  
Président de l'Agence  
d'urbanisme et de prospective  
de la région de Reims.*

## I. LES MUTATIONS D'APPARTEMENTS

Plus significatif sur la ville centre que dans le reste du territoire d'études compte tenu du nombre de biens disponibles à la vente, le marché local des appartements a subi une baisse en 2009. La reprise ne s'est pas fait attendre, portée par le neuf, elle a lieu dès 2010.

### 1. Un marché quasi exclusivement rémois

Sur la période étudiée, 2003 à 2010, ce sont près de 20 947 mutations bâties à vocation d'habitat, qui comprennent les maisons, les appartements et les immeubles, qui se sont effectuées.

Le nombre de transactions immobilières d'appartements est de 12 626 sur la période, et à l'échelle du SCoT, dont

94.8% pour Reims, 3.8% pour Reims Métropole hors Reims et 1.4% pour le Pays rémois.

Pour Reims, les mutations d'appartements représentent 57.1% des transactions à vocation d'habitat sur la période (soit 11 970 mutations), contre 3.4% pour le reste du SCoT2R (soit 721

mutations). Si le volet consacré aux maisons a permis de mettre en avant les caractéristiques du marché immobilier du Pays rémois, il est clair que ce numéro portant sur les appartements s'attachera à éclairer le marché local rémois.

Nombre de transactions d'appartements de 2003 à 2010 :

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	1 601	1 616	1 743	1 499	1 529	1 339	1 031	1 612
RM hors Reims	65	64	79	71	58	47	36	62
Pays rémois	12	4	11	75	13	13	20	26
Total SCoT2R	1 678	1 684	1 833	1 645	1 600	1 399	1 087	1 700

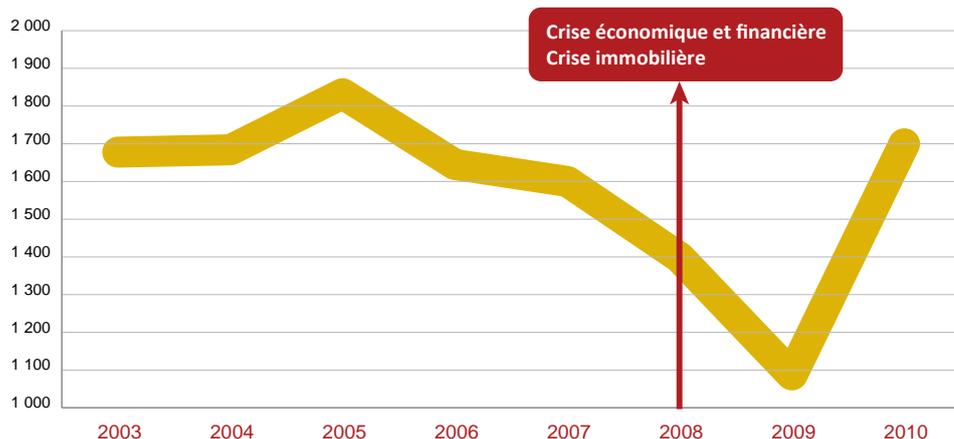
Source: Perval



## 2. Un marché en crise, soutenu par le neuf

### Evolution des ventes d'appartements sur le SCoT2R de 2003 à 2010

Source : Perval



Les ventes d'appartements ont connu trois grandes phases.

- Les années fastes 2003 à 2005 : le nombre de transactions augmente chaque année, et se situe entre 1 700 et 1 800, effet de la bulle immobilière.

- Seconde période entre 2005 et 2009, on observe une baisse significative du nombre de ventes d'appartements sur le territoire. Les années 2008 et 2009 sont particulièrement marquées par cette baisse, avec un niveau record bas en 2009 de 1 087 appartements vendus sur le territoire ; reflet de la crise immobilière, économique et financière.

- Enfin depuis 2010, l'augmentation des mutations d'appartements en volume est spectaculaire, on retrouve un niveau de ventes égal à celui du début des années 2000. Selon les professionnels interrogés, cette reprise en 2010, est à imputer aux ventes massives d'apparte-

ments neufs, particulièrement boostées par différents dispositifs. Cette reprise s'est, au vu, des présentations chiffrées faites par les notaires, et pour les mêmes raisons, poursuivie en 2011.

**Henri-Jacques Perrin :**

*« Le neuf a boosté de 3 manières, les ventes en bloc aux bailleurs sociaux, le neuf défiscalisé, et des produits plus spécifiques, résidences étudiantes, personnes âgées. Tout cela s'est conjugué en même temps et a probablement engendré une croissance des volumes. »*

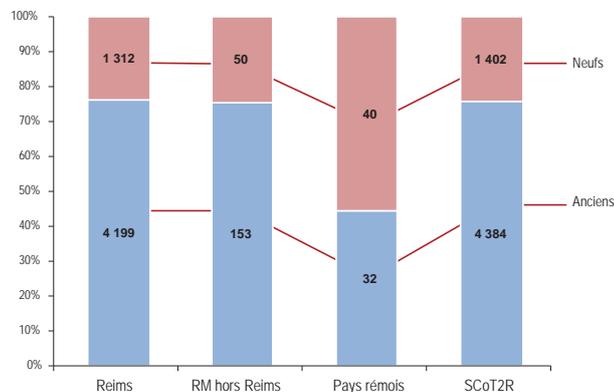
Certains professionnels prédisent pour 2012 et les années suivantes, des résultats de ventes d'appartements en chute. En effet, le fort ralentissement de la construction neuve impactera inévitablement le nombre d'appartements neufs destinés à la vente.

**Jacques D'Ussel :**

*« Le nombre d'autorisations de construire délivrées est en baisse en 2012, c'est un indicateur révélateur de la dynamique rémoise qui s'essouffle, nous nous trouvons effectivement en face d'une baisse d'activité qui aura des répercussions sur les mutations. »*

### Mutations d'appartements en 2007-2010

Source : Perval



Contrairement au marché des maisons, dont 5% sont neuves, la part des appartements neufs vendus est plus importante, et s'établit en moyenne à 17% sur la période étudiée. En 2010, cette part de neuf dans les transactions d'appartements enregistrées s'élève à 35%. Différents dispositifs, notamment de défiscalisation, ont boosté, en 2010, les ventes d'appartements neufs, relevant de l'investissement. L'annonce de l'arrêt du dispositif Scellier, mais aussi des plus-values ont eu un effet incitatif, les potentiels acquéreurs se sont précipités pour acquérir des biens encore avantageux.

**Vincent Crochet :**

*« Le différentiel entre 2009 et 2010 se fait sur le neuf. Tout ce qui concerne Reims est assez constant au niveau des transactions sauf période de crise, mais il y a des coups de boosters qui sont des données économiques et fiscales. Il y a eu les VEFA 30000 Sarkozy et l'annonce de la réforme Fillon sur les plus-values, entraînant nombre de cessions avant le 31 décembre. Depuis janvier 2012 cela s'est ralenti. »*

**Eric Quénard :**

*« Pendant la période 2008/2009, malheureusement, les banques ont fermé le robinet du crédit, et on a assisté à un gel des transactions. L'Etat a alors fait le choix de mettre en place un certain nombre de dispositifs d'encouragement type PTZ+ et la réduction d'impôt Scellier dont on a profité sur le territoire de la ville, et qui ont contribué à soutenir le marché sur l'agglomération. »*

Nombre de transactions d'appartements de 2003 à 2010 sur REIMS :

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Appartement ancien	1 454	1 326	1 525	1 374	1 316	1 068	766	1 049
Appartement neuf	147	290	218	125	213	271	265	563
<b>Total général</b>	<b>1 601</b>	<b>1 616</b>	<b>1 743</b>	<b>1 499</b>	<b>1 529</b>	<b>1 339</b>	<b>1 031</b>	<b>1 612</b>

Source: Perval

Les appartements anciens représentent néanmoins la majorité des biens vendus sur la période, et ce, même en 2010, année pourtant atypique. La crise économique et financière, puis immobilière, a très largement impacté le volume des ventes d'appartements anciens en 2008, 2009 mais aussi 2010. Le marché des appartements anciens, même dans un contexte difficile, garde un rythme relativement soutenu, car conjoncturellement il y a toujours des acquéreurs et des vendeurs à un moment donné. De plus, la

construction neuve représente un renouvellement faible du parc existant, l'offre neuve étant restreinte, le marché de l'ancien fonctionne forcément en permanence.

**Nicolas Fournier :**

*« Courant 2008 le marché s'est considérablement durci, neuf et ancien confondus. Cet épisode noir a duré 6 mois et puis le marché a repris. En 2010 il y a une réelle reprise surtout dans le neuf, surtout permise par le dispositif d'incitation fiscale à l'invest-*

*tissement locatif Scellier qui a remporté un franc succès. Quant au nombre de transactions dans l'ancien, il connaît un peu moins de fluctuations. En effet, il existe toujours un marché pour les résidences principales lié aux événements de la vie mariages, divorces, agrandissement de la famille, mutations professionnelles...»*

Le marché de l'ancien continue de fonctionner également car c'est un marché porteur pour certaines catégories de ménages...

**Eric Quénard :**

*« Les prix de l'ancien sont un peu plus en adéquation naturellement par rapport aux revenus des gens qui sont sur le territoire. Deuxièmement il existe des produits de type défiscalisation dans l'ancien qui ont contribué à soutenir le marché dans ce domaine. »*

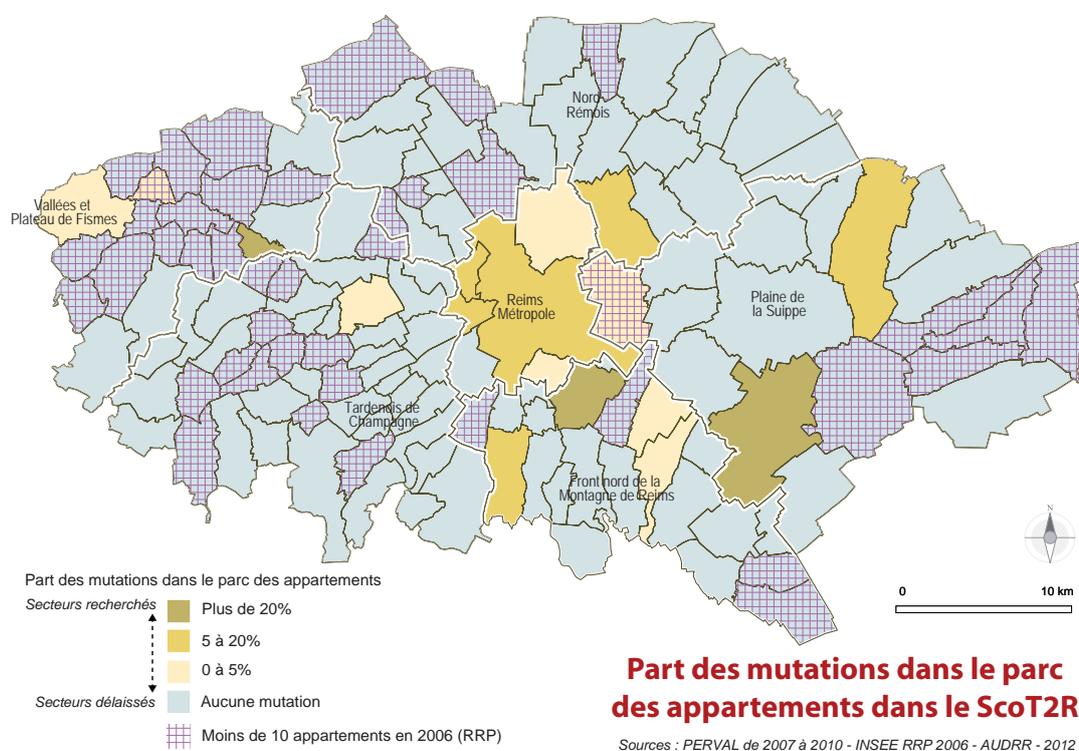
Les chiffres montrent bien la coexistence de deux marchés distincts qui caractérisent les transactions d'appartements : l'ancien et le neuf, compte tenu des comportements divergents des acquéreurs. C'est la raison pour laquelle un distinguo sera systématiquement effectué dans cet observatoire.



## II. DE FORTES TENSIONS SUR LE MARCHÉ DES APPARTEMENTS

En termes de localisation, si les quartiers prisés (notamment le centre-ville) le restent, certains secteurs émergent dynamisés par des projets structurants tels que le tramway. La demande devrait se déplacer sur de nouveaux secteurs, faisant par ce biais, muter le marché des appartements dans son ensemble et induisant de nouvelles tensions. Les prix malgré une crise des volumes restent fortement élevés, et continuent d'augmenter particulièrement dans le neuf.

### 1. Des secteurs géographiques aux caractéristiques singulières



#### > Un parc d'appartements quasi inexistant en milieu rural

La cartographie des transactions d'appartements sur l'aire du SCoT illustre une concentration du marché des appartements et de ses dynamiques principalement située dans l'agglomération rémoise et notamment Reims. A part quelques exceptions notables

qui enregistrent plus de 20% de mutations dans leur parc d'appartements, c'est le cas des communes de Val-de-Vesle, Taissy et Jonchery-sur-Vesle, une part majoritaire de communes n'enregistre aucune mutation d'appartement, et d'autres possèdent moins de 10 appartements sur leur territoire.

#### Nathalie Segers :

« Je constate beaucoup, comme nous sommes axés sur le vignoble, des gens demandeurs d'appartements, et il n'y en a pas. Cette clientèle, s'il y avait de la copropriété et des appartements à vendre dans leurs villages ils achèteraient. »

> **Des quartiers émergents au regard des nouvelles dynamiques urbaines**

Les secteurs les plus recherchés pour l'acquisition d'un bien sont le centre-ville de Reims et les quartiers de faubourgs. A l'inverse les quartiers plus périphériques, d'habitat social, connaissent moins de mutations. Ceci peut s'expliquer par le fait que la part d'appartements y est importante, mais essentiellement locatifs. Autre hypothèse, l'image de ces quartiers, même si elle évolue, reste pour l'instant insuffisamment attractive au regard de l'investisseur.

**Philippe Haezebrouck :**

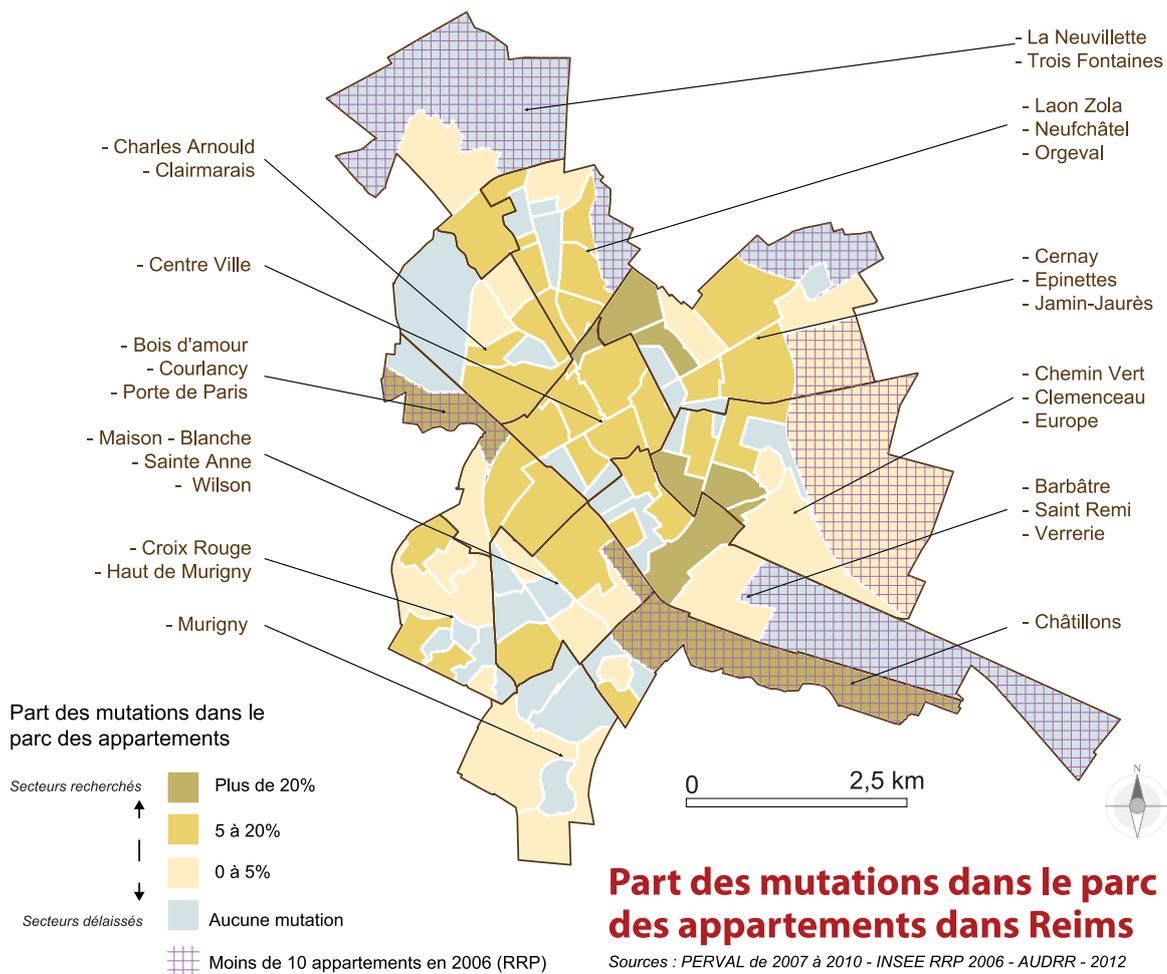
*« Les acquéreurs cherchent à acheter dans le centre, c'est le cri du cœur. Le prix n'est pas le seul critère à entrer en ligne de compte, en effet, les futurs propriétaires ne veulent pas aller dans certains quartiers, proches des zones sensibles. »*

**Nathalie Segers :**

*« Les quartiers dans lesquels sont répartis les immeubles années 70 ont beaucoup chuté. Ils ne plaisent plus parce qu'il n'y a pas les normes d'isolation*

*que les gens recherchent, et il y a beaucoup de résidences avec chauffage collectif qui entraîne des charges importantes »*

Selon les professionnels cette tendance pourrait évoluer, du fait de la nouvelle attractivité rémoise et le désenclavement de ces quartiers, avec l'implantation de nouveaux équipements structurants comme le tramway ou le TGV. Le volume des transactions pourrait, à terme, être impacté par ces nouvelles dynamiques urbaines.



**Jacques d'Ussel :**

*« Le tramway va désenclaver ces quartiers qui étaient jusqu'à présent refermés sur eux-mêmes. Ces quartiers se rouvrent au marché du logement avec le tram, on essaye d'amener une population différente d'accédant. On a ouvert un certain nombre d'hectares au marché immobilier. »*

**Vincent Crochet :**

*« Je pense que le TGV n'a pas eu d'influence, en revanche dans le marché des appartements une proximité de tramway ou du moins d'un arrêt facilite la cession des biens. Les*

*quartiers qui ne sont pas desservis par le tram ne seront plus des secteurs géographiques à inscrire dans la liste de critères de recherche d'un bien. »*

**Eric Quénard :**

*« La ville pour les investisseurs a une forme d'intérêt puisque elle est en mouvement, le tram vient d'arriver, l'enseignement supérieur se renforce. Le tramway sur son tracé a vu très nettement renchérissement le prix du foncier. Les grands projets fléchés dans le cadre de Reims 2020 contribuent à créer une forme d'attente sur un cer-*

*tain nombre de secteurs.»*

**Henri-Jacques Perrin :**

*« Le centre de Reims et les quartiers historiquement prisés le sont encore, mais le tram est en train de désenclaver les choses. Les grands projets entraînent des mutations. Pour être simple, il y a un hyper centre et puis après ce sont des niches. Je n'ai vu nulle part un effet gare TGV ou tram dans les deux ans. »*



Prix moyen (€ ht /m<sup>2</sup>) des appartements vendus :

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	1 401	1 653	1 929	2 133	2 328	2 340	2 204	2 421
RM hors Reims	1 381	1 550	1 715	2 009	2 129	2 094	1 853	2 222
SCoT2R	1 397	1 648	1 915	2 119	2 315	2 328	2 188	2 405

Source: Perval

### > Le marché des appartements, une crise de volume mais pas de prix

Le prix au m<sup>2</sup> des appartements vendus sur Reims, n'a cessé d'augmenter entre 2003 et 2010, excepté une légère inflexion en 2009. Le même schéma peut être décliné sur l'ensemble du SCoT. Concernant les autres communes de l'agglomération, la baisse des prix s'est fait ressentir sur deux années consécutives, à savoir 2008 et 2009, ce qui prouve qu'elles auraient subi les effets de la crise en amont.

Nicolas Fournier :

*« De manière générale, plus le bien est éloigné du centre ville, plus il subit la crise. Ce phénomène s'explique essentiellement par la loi de l'offre et de la demande, caractérisée par de nombreuses recherches orientées vers le centre ville. »*

Mais peut-on réellement parler de crise du marché des appartements ? S'il est vrai que le nombre de transactions a fortement chuté pendant ces mêmes années, l'épisode de baisse des prix a lui très peu duré et s'est cantonné à

une diminution toute relative. De plus, la reprise de 2010 est très nette et les prix, tous territoires confondus, atteignent un sommet jamais égalé. Ce record de prix peut s'expliquer par une année très positive en ventes d'appartements neufs qui ont eu tendance à gonfler cette moyenne. Néanmoins les prix dans l'ancien réaugmentent également en 2010. Pour les années suivantes, et selon les professionnels, la crise des transactions en volume pourrait s'accroître, et les prix, eux, se stabiliser, sans toutefois baisser.

Vincent Crochet :

*« Il n'y a quasiment pas eu de baisse de prix en 2008, les gens ont eu peur de la Bourse et ils sont revenus à l'immobilier, les prix n'ont pas bougé. En 2012 on va avoir des chiffres qui se maintiennent, en revanche le nombre de transactions est en train de chuter. »*

Henri-Jacques Perrin :

*« Je pense qu'il n'y a pas de crise au sens de « rupture ». On peut considérer que sur Reims il est possible de se loger. Il pourrait y avoir une crise si l'offre continuait à*

*arriver sur le marché assez lourdement et qu'il n'y ait plus de demande. Par rapport au niveau national les prix rémois ne sont pas extraordinairement en dehors des normes ni à la baisse ni à la hausse. »*

### > Un différentiel de prix important et en augmentation entre le neuf et l'ancien

Les courbes de prix des appartements neufs et des appartements anciens sont relativement parallèles entre 2003 et 2010, et ont augmenté presque sans discontinuité, de 68% pour le neuf et 57% pour l'ancien.

Les prix dans l'ancien baissent à partir de 2008, cette baisse se poursuit en 2009 de façon plus marquée, alors que dans le neuf la diminution des prix est moindre et s'opère uniquement sur l'année 2009. Dans les deux cas, ancien et neuf, la reprise à la hausse des prix a lieu dès 2010. Alors que les prix dans le neuf remontent très nettement, en atteignant des prix record, en revanche dans l'ancien l'augmentation est plus douce, les prix ne revenant d'ailleurs pas à leur niveau d' « avant crise ».

**Nicolas Fournier :**

*« Le neuf mène la danse. En effet, l'évolution des prix au fil des ans nous démontre que l'ancien suit la tendance du neuf. »*

Le différentiel entre les prix du neuf et ceux de l'ancien s'est beaucoup creusé entre 2003 et 2010. En 2003, l'écart de prix au m<sup>2</sup> avoisinait 400 euros entre les deux typologies, en 2010 cet écart a doublé, passant à 800 euros. Les deux courbes de prix s'éloignent significativement à partir de 2008, année du début de la crise immobilière. On peut en conclure que cette crise aurait impacté davantage le marché des appartements anciens que celui du neuf.

Si les prix du neuf continuent d'augmenter, malgré une conjoncture actuelle difficile, deux raisons principales expliquent ce phénomène :

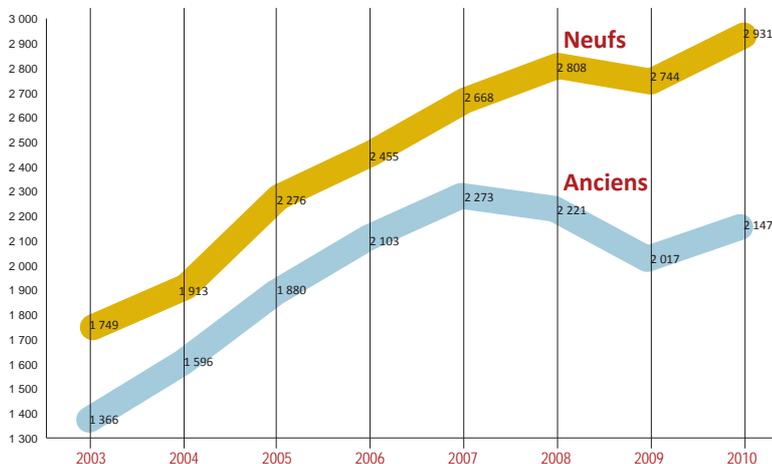
- Les normes et réglementations environnementales qui s'accumulent et impactent fortement les coûts de construction,
- Le coût du foncier, rare et cher, qui influe à la hausse les prix de sortie.

**Henri-Jacques Perrin :**

*« dans le neuf les coûts de construction, les problématiques réglementaires, la main d'œuvre, le foncier, ont pour conséquence d'avoir fortement augmenté le prix au m<sup>2</sup> dans les dernières années et un bâtiment ancien ne subit pas le coût de la construction. Par ailleurs, il y a souvent un déclassement implicite de l'ancien par rapport au neuf, du fait de moindres*

## Evolution du prix de vente moyen (€/m<sup>2</sup> des appartements rémois)

Source : Perval



*fonctionnalités ou de classifications énergétiques moins favorables, moins demandées... Ces deux raisons expliquent en grande partie les écarts de prix récents.»*

**Eric Quénard :**

*« Grenelle et normes environnementales ont un impact sur les prix de sortie. Il faut réussir davantage à globaliser l'investissement de départ et le fonctionnement d'une structure. Aujourd'hui on construit du BBC, c'est peut-être un peu plus cher au départ mais ensuite il y a une forme d'investissement parce que les coûts de loyers et charges sont beaucoup moins élevés que ce qu'on peut trouver dans du patrimoine un peu plus ancien. »*

**Bernard Potier :**

*« Il y a un impact qu'il va falloir prendre en compte sur le coût du logement, c'est le grenelle de l'environnement. »*

## > Un différentiel de prix par quartiers qui illustre leur attractivité

5 quartiers s'avèrent les plus chers (supérieurs à 2356€/m<sup>2</sup>) à Reims, ce sont le centre-ville et les quartiers périphériques de faubourgs Cernay, Chemin vert, Courlancy et Clairmarais.

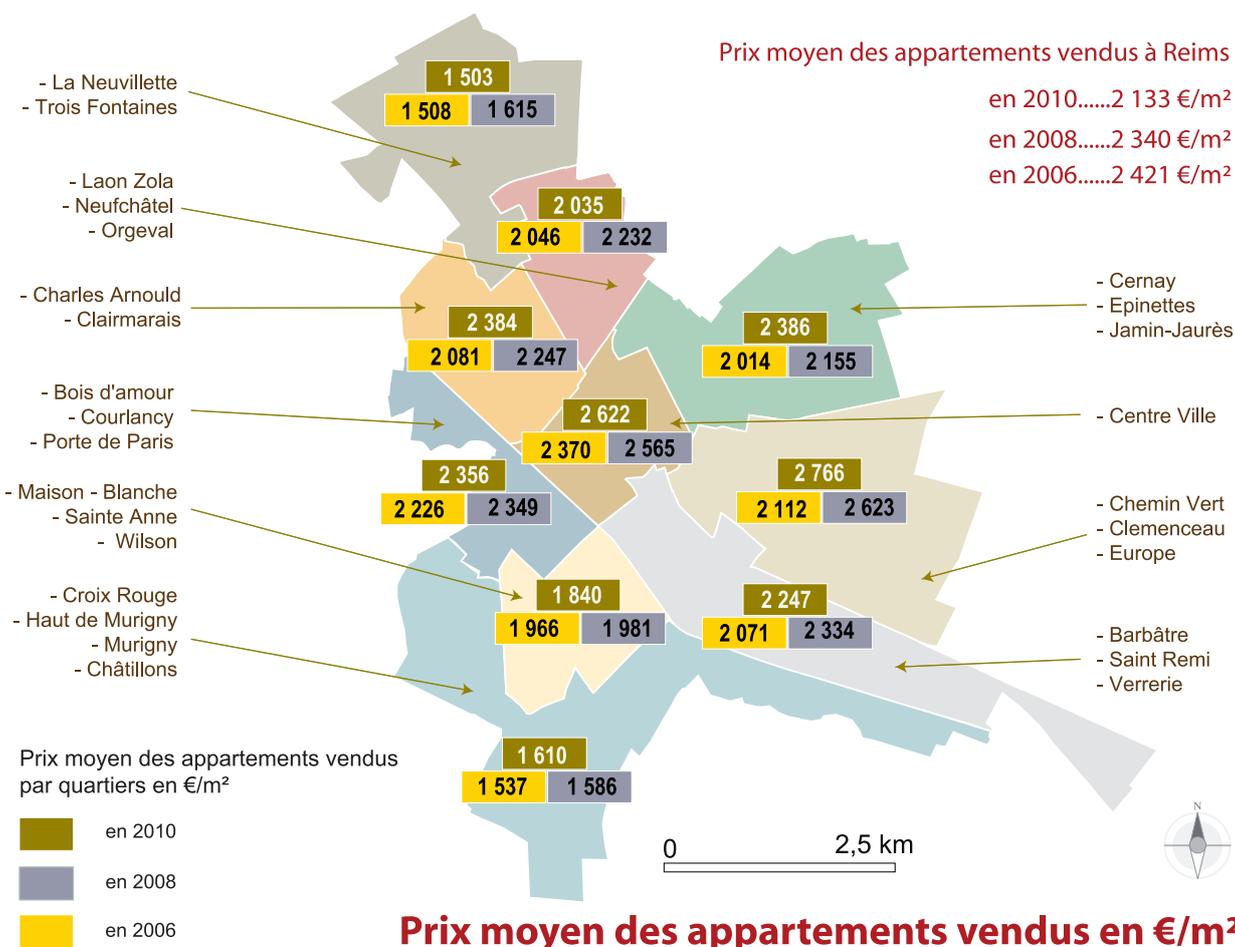
A l'inverse, les quartiers plus récents, souvent majoritairement composés d'habitat social (Croix Rouge, Wilson et Orgeval), sont moins chers. Ce phénomène peut s'expliquer par le fait que ce ne sont pas encore des quartiers attractifs, et peut être aussi par le fait que les bailleurs sociaux proposent à la vente certains logements locatifs sociaux, qui entrent dans les statistiques utilisées dans cet observatoire, à des prix nettement inférieurs au marché ce qui peut faire baisser les moyennes de ces quartiers. Ces ventes représentent en moyenne 100 transactions par an.

Ce sont ces mêmes quartiers qui ont subi une baisse de prix entre 2008 et 2010, peut être en partie à imputer au projet de renouvellement urbain dont les impacts positifs sur le marché des logements se feront sentir dans quelques années.

Enfin, le quartier Saint-Remi, très prisé il y a quelques années, a subi lui aussi une baisse de prix importante. Ceci peut s'expliquer, selon les professionnels, par les charges excessives de ces immeubles collectifs construits dans les années 1970 et des coûts de réhabilitation au regard des

nouvelles normes (isolation, économie d'énergie, etc..).

Pour conclure, on peut dire que les niveaux de prix des appartements par quartier confirment l'analyse sur les secteurs géographiques recherchés et délaissés. Le marché des appartements semble de moins en moins tendu (recherche localisation et prix élevé) à mesure que l'on s'éloigne du centre-ville pour se rapprocher des quartiers périphériques.



## III. LE MARCHÉ DES APPARTEMENTS : QUELS BIENS POUR QUELS ACHETEURS ?

Si les véritables aspirations des ménages sont diverses, la demande effective se porte sur des standards, faute de moyen. Deux profils types d'acquéreurs semblent se dégager, d'une part l'acheteur d'un bien neuf est un investisseur de catégorie professionnelle et de classe d'âge dites supérieures, d'autre part un acquéreur d'appartement ancien, procède à l'achat de sa résidence principale et il est relativement jeune.

### 1. Les appartements vendus, reflet de l'offre

Superficie moyenne (m<sup>2</sup>) des appartements vendus :

	ANCIEN		NEUF	
	2003-2006	2007-2010	2003-2006	2007-2010
Reims	59,8	60,1	66,8	59,9
RM hors Reims	67,9	71,8	81,9	75,5
Pays rémois	83,9	91,6	62,0	73,5
SCoT2R	60,2	60,7	67,8	60,8

Source: Perval

**Nathalie Segers :**

« Si je devais faire le portrait type d'un appartement vendu sur Reims ce serait : T3, 70m<sup>2</sup>, 3ème étage, balcon, garage, 150 000 euros ».

**> Une inversion de tendance à Reims entre les deux périodes observées**

Entre 2003 et 2006, en moyenne les appartements neufs vendus étaient en moyenne plus grands que les appartements anciens (66.8m<sup>2</sup> contre 59.8m<sup>2</sup>). Sur la seconde période, 2007-2010, cette tendance s'inverse, la surface des appartements neufs vendus est en forte baisse rejoignant les surfaces de l'ancien. Dans le neuf, pour réduire les prix de sortie, les promoteurs semblent construire plus petit qu'auparavant.

**> Le 3 pièces reste la norme**

Le marché des appartements anciens affiche une tendance à la hausse de la part des 3 pièces vendus (+3.7 points) au détriment des petits et grands logements. Le 3 pièces dans l'ancien reste le standard d'acquisition d'un bien immobilier.

L'ancien nécessite souvent des travaux que les jeunes ménages sont prêts à effectuer pour réduire le prix d'achat.

C'est pourquoi la proportion des grands logements vendus dans l'ancien est supérieure à celle du neuf, car pour un prix identique, la surface acquise dans un logement ancien sera supérieure à celle d'un produit neuf.

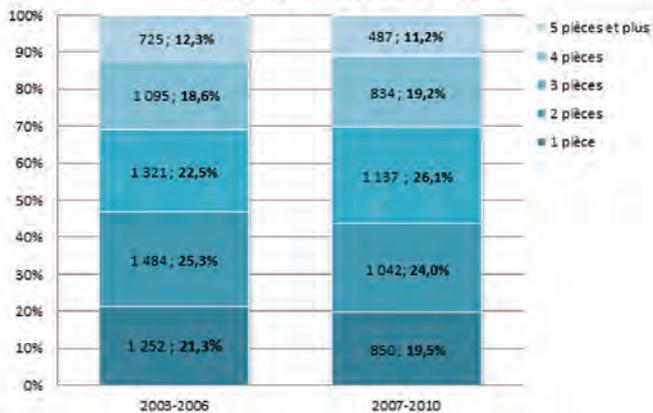
**Philippe Haezebrouck :**

« Dans l'ancien on est sur des typologies plus grandes. Celui qui se dirigera dans l'ancien faute de moyens, trouvera pour le prix d'un T3 neuf, un T4 ou un T5. L'enveloppe restant toujours la même, pour un prix d'environ 30% inférieur dans l'ancien, la surface est accrue.»

**Vincent Crochet :**

« Pour les biens avec travaux, c'est une clientèle à part qui ne cherche que ça. Ce sont des jeunes essentiellement et pour des questions de budget. Avec les émissions de déco, le bricolage qui s'est libéralisé et le temps libre offert par les 35h, beaucoup de gens rénovent maintenant leur appartement. »

### Appartements anciens vendus sur le SCot2R selon le nombre de pièces



Dans le neuf, la tendance est plutôt à la hausse des achats de petits logements (+3.3 points pour les 1 pièce ; +8.3 points pour les 2 pièces) au détriment des moyens et grands logements.

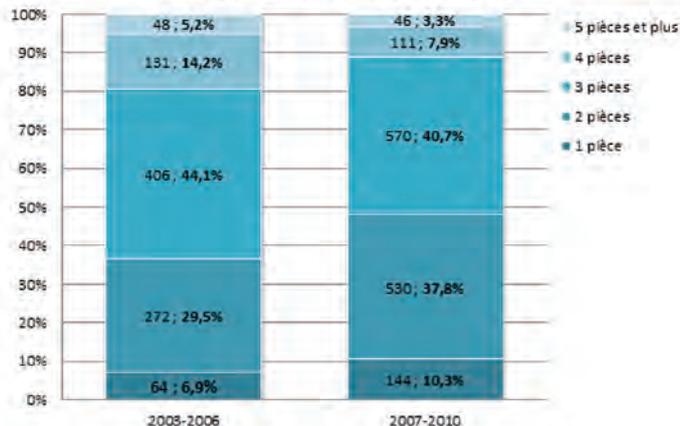
Les achats d'appartements neufs sont majoritairement de l'investissement locatif pur ou de l'investissement locatif pour un enfant étudiant, ce qui peut expliquer que beaucoup de petits appartements sont vendus.

Pour les ménages acquéreurs d'une résidence principale neuve, la question du coût semble être un véritable frein à l'achat d'un appartement de taille importante qui pourtant correspond à un réel besoin. Par conséquent, les très grands logements neufs se commercialisent difficilement, c'est la raison pour laquelle les promoteurs en prévoient peu dans les programmes neufs.

**Eric Quénard :**

*« Je pense que les appartements qui se vendent aujourd'hui à Reims sont de petites tailles pour l'investissement locatif. Or, ce n'est pas le besoin de la population. Mais quand on fait un*

### Appartements neufs vendus sur le SCot2R selon le nombre de pièces



*appartement plus grand, les familles n'ont pas les moyens d'acheter. Certains attendent la production de logements permettant de répondre à ce besoin, soit par de l'accession à la propriété soit par des accords avec les promoteurs qui permettent de faire un geste sur le foncier, quand on en dispose.»*

**Philippe Haezebrouck :**

*« Dans le neuf, les T2 et T3 représentent quasi 100% du marché. Les grands logements ne se vendant pas car les acquéreurs ne peuvent pas acheter. Marginalement, sont réalisés quelques studios, principalement acquis dans le cadre d'un premier investissement.»*

Tous les indicateurs convergent donc, aussi bien dans le neuf que dans l'ancien, en faveur de produits type T3, qui reste le bien le plus vendu sur Reims ; pour autant est-il le bien le plus recherché ?

**Henri-Jacques Perrin :**

*« Les familles monoparentales veulent de l'intermédiaire, d'autres familles souhaitent des grands appartements et ceux qui débutent*

*s'orientent vers des studios. La demande est différenciée et l'offre devrait normalement s'équilibrer. Mais il y a le besoin et la capacité de financement. Sur l'intermédiaire le prix au m<sup>2</sup> et les financements sont en adéquation, sur les très grandes surfaces il y a des demandes mais pas de solvabilité, et sur les petites surfaces il y a une forte demande et plus de solvabilité, donc les prix qui augmentent. Le marché s'est donc tourné vers des tailles intermédiaires.»*



## 2. Les appartements recherchés, indice de mesure de la demande

La véritable demande, celle qui correspond aux souhaits des acquéreurs, aurait tendance à se porter majoritairement sur des grands logements neufs.

- Grands logements susceptibles d'accueillir enfants, parents, amis, voire familles recomposées,

- Neufs car les critères énergétiques et de cadre de vie sont de plus en plus prégnants chez les acquéreurs potentiels.

Les ménages, essentiellement les familles, n'ont pas les moyens financiers en adéquation avec leurs besoins. Comme étudié précédemment les achats effectifs des logements les plus grands se situent sur des biens anciens,

qui nécessitent souvent des travaux, mais qui offrent des prix au m<sup>2</sup> moins élevés.

Ceux qui décident malgré tout de diriger leur acquisition dans le secteur du neuf, hormis les investisseurs et catégories qui disposent de moyens, ciblent leurs acquisitions vers des biens plus petits, le T3 notamment.

**Eric Sigalas :**

*« Pour ce qui est des appartements à Reims il n'y a pas que du neuf, sur certains biens les diagnostics énergétiques ne doivent pas être bons. Il me semble que dans les éléments pris en compte par l'éventuel acquéreur, ce critère est de plus en plus fort. C'est un élément*

*important de la qualité du bien, maintenant plus perçu qu'il y a 10 ou 15 ans. »*

**Bernard Potier :**

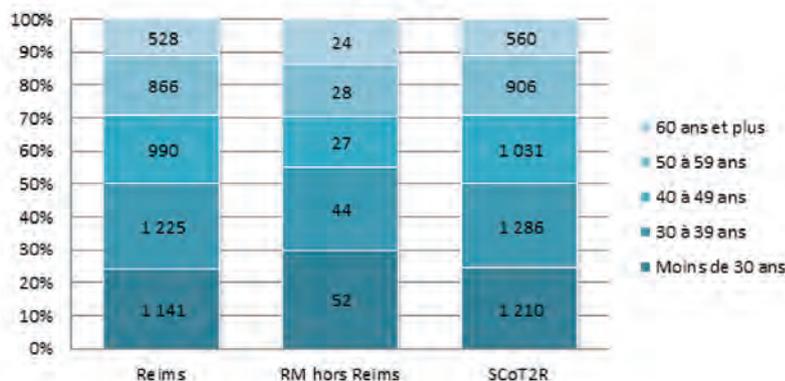
*« Le prix entre en compte, la superficie, les aides dont les primo-accédant peuvent bénéficier. Il y a aussi tous les services qui sont autour : écoles, déplacements, commerces. Ce qui semble le plus déterminant c'est le prix. Il y a eu tous ces départs dans les zones environnantes pour ceux qui ne pouvaient pas acheter sur Reims. On sait bien qu'il y a aussi un souhait d'avoir de l'individuel. Sur Reims il n'y en a pas beaucoup et quand il y en a, il est cher ou il faut le réhabiliter. »*

## 3. Typologie des acquéreurs, qui achète ?

Globalement, les acheteurs d'appartements sur le territoire d'études, sont relativement jeunes (20.9% ont moins de 30 ans et 22.2% ont entre 30 et 39 ans). Néanmoins, la proportion d'acquéreurs de 60 ans et plus augmente sur la période 2007-2010 par rapport à 2003-2006. La proximité des services en zone urbaine, notamment de santé, et la facilité de mobilité et d'entretien des appartements peut inciter les seniors à un retour en ville.

Les moins de 30 ans, souvent primo-accédants, acquièrent majoritairement des biens anciens. A contrario, les classes d'âge supérieures se détournent des biens anciens,

**Age des acheteurs d'appartements de 2007 à 2010**



les travaux à réaliser pouvant les décourager, d'autant que leurs capacités financières leur permettant de se diriger vers le neuf. Les classes d'âges les plus représentées dans les transactions d'appartements neufs se situent autour des tranches d'âge 30-49 ans.

**Bernard Potier :**

*« On a peut-être aussi sur Reims une population vieillissante qui recherche plus de l'appartement que de la maison, beaucoup plus fatigante. »*

**Alexia de Nève :**

*« Dans l'ancien, les primo-accédants et les investisseurs sont toujours présents. Le centre ville est de plus en plus convoité par les séniors. »*

Les acquéreurs appartiennent majoritairement aux catégories professionnelles dites supérieures (46.2%).

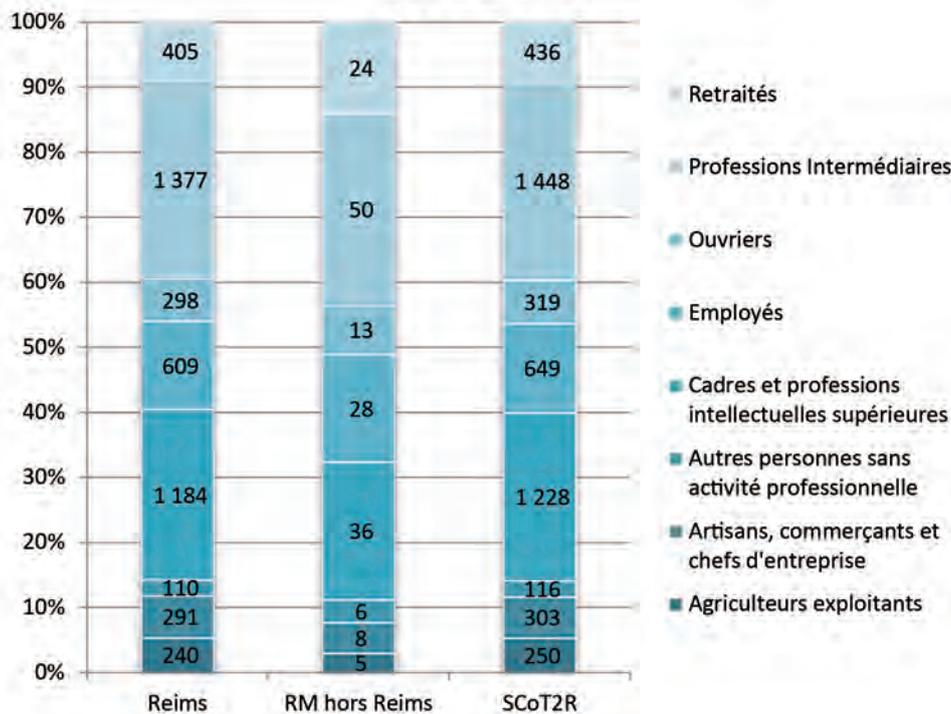
Dans le neuf, souvent en investissement locatif ou pour les premiers enfants étudiants, les CSP qui acquièrent sont en majorité, des cadres, professions intermédiaires et agriculteurs exploitants.

Dans l'ancien, en achat de résidences principales majoritairement, ce sont des cadres et professions intermédiaires qui acquièrent, mais les employés représentent, cependant, une part non négligeable. Les autres professions, quant à elles, sont très peu représentées.

**Nicolas Fournier :**

*« Les prix du neuf étant supérieurs à ceux de l'ancien, retiennent une*

### CSP des acheteurs d'appartements de 2007 à 2010

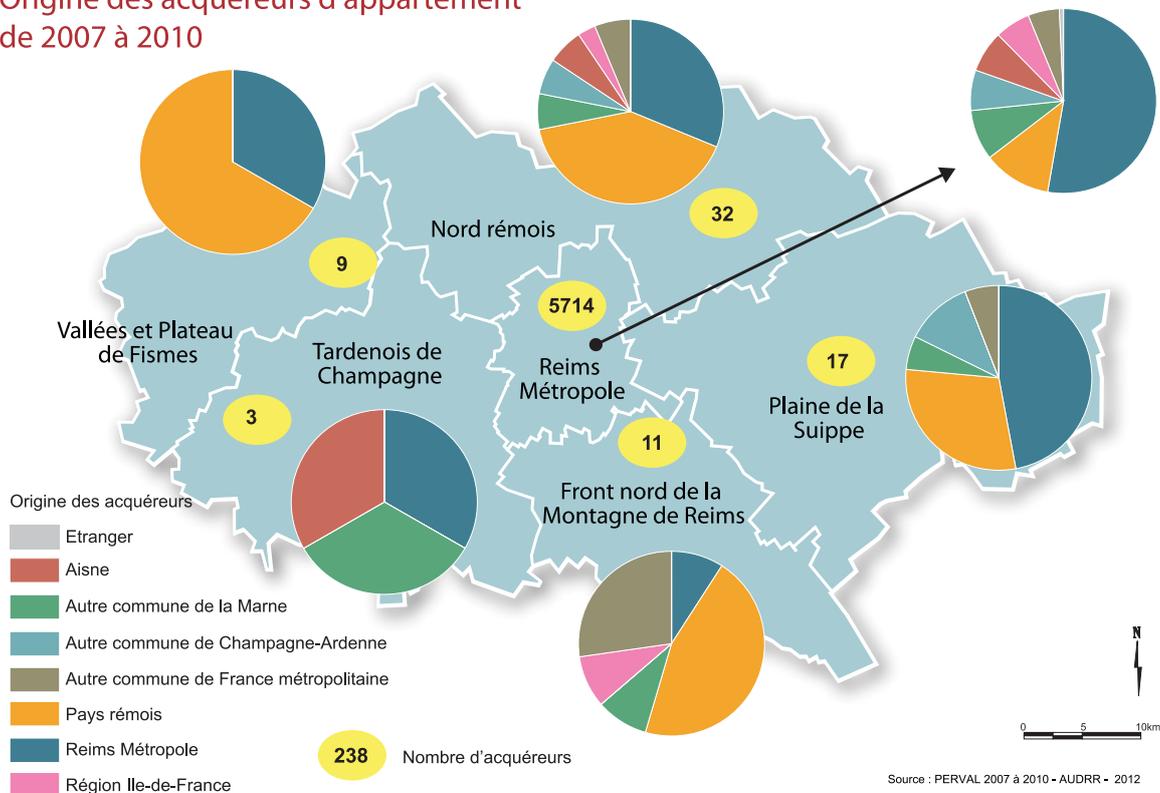


*clientèle plus aisée, dont une part d'investisseurs plus importante que dans l'ancien, motivée par la défiscalisation.»*

**Vincent Crochet :**

*« Dans l'ancien plus sur des catégories populaires, sur le neuf plus sur des CSP+. Sur l'ancien on a pas mal de jeunes couples, ou d'autres personnes qui font un investissement car ils ont leur 1<sup>er</sup> enfant étudiant. Sur le neuf c'est clair qu'on est plus sur de la profession libérale, chefs d'entreprise, agriculteur, viticulteur, cadre, parce qu'on touche aussi une autre échelle de prix... »*

## Origine des acquéreurs d'appartement de 2007 à 2010



Enfin, l'origine des acquéreurs est essentiellement locale (61% viennent du SCOT en 2007-2010). Cependant, on note une hausse de l'attractivité du territoire entre les deux périodes notamment de l'Aisne et de la Région Ile-de-France.

Les acquéreurs de biens anciens sont des locaux rémois à 50.7%, dans ce cas on a le plus souvent à faire à des achats de résidences principales. 14.1% des acquéreurs viennent d'une commune extérieure à l'agglomération rémoise.

Le marché des appartements neufs est beaucoup plus exogène. Reims continue d'attirer massivement des acquéreurs originaires du département de l'Aisne en premier lieu. Les

acquéreurs provenant de l'Ile de France représente une part non négligeable d'investissements découlant d'un possible « effet TGV ». Une troisième famille d'acquéreurs, originaire de secteurs géographiques variés, exerce à Reims des investissements locatifs d'opportunité, attirés par la publicité d'une agglomération de plus en plus dynamique ; signe d'une nouvelle attractivité ?

### Bernard Potier :

« Sur le fait que les primo accédants se dirigent plutôt vers l'ancien c'est vrai parce qu'effectivement les prix sont moins élevés. Sur le neuf je pense qu'on est plus sur des acquisitions, et pas forcément de rémois. Il y a de l'attractivité à Reims,

*notamment par rapport aux étudiants. On a des investissements de parents qui résident à l'extérieur de notre agglomération, qui souhaitent loger leurs enfants étudiants. »*

## Chiffres Clés Marché des Immeubles

Au sens de Perval, un immeuble est un bloc vendu dans son ensemble, il est composé de plusieurs unités, qui peuvent être à vocation d'habitation ou commerciale.

### > Nombre de transactions d'immeubles à usage d'habitation et mixte de 2003 à 2010 :

En moyenne, 1/3 des immeubles vendus sont à usage mixte habitation/professionnel

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	78	73	77	77	75	35	36	57
RM hors Reims	3	3	3	8	1	3	1	2
Pays rémois	1	3	2	3	1	6	7	2
SCoT2R	82	79	82	88	77	44	44	61

Source: Perval

### > Nombre de logements dans les immeubles vendus de 2003 à 2010 :

En moyenne, les immeubles vendus sur le SCoT2R sont composés de 5 logements.

En moyenne, 97% des immeubles vendus ont plus de 5 ans.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reims	425	379	375	384	382	141	185	328
RM hors Reims	8	11	4	29	2	4	1	7
Pays rémois	6	4	5	4	1	16	44	3
SCoT2R	439	394	384	417	385	161	230	338

Source: Perval

### > Type de négociation des ventes d'immeubles sur le SCoT2R :

	Entre particuliers sans intermédiaire		Notaire		Professionnel (agent immobilier, promoteur, marchand de biens)		Non renseigné		TOTAL	
Reims	30	9%	26	8%	55	17%	220	66%	331	100%
RM hors Reims	15	7%	19	8%	39	17%	153	68%	226	100%

Source: Perval

### > Prix moyen (€ ht) des immeubles vendus à usage d'habitation et mixte sur le SCoT2R

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
SCoT2R	289 917	322 281	525 568	527 131	468 147	631 624	404 801	526 226

Source: Perval

#### Philippe Haezebrouck :

« C'est un micromarché sur lequel il y a beaucoup de demandes puisque l'on redoute de laisser de la trésorerie à la banque. Nous ne voyons généralement pas passer ce genre d'immeubles. Un notaire, détenant souvent l'information en amont de la vente de ce type d'immeubles, le vend très rapidement. »

#### Vincent Crochet :

« C'est un marché de professionnels. Il ne faut pas oublier que les marchands sont en contact direct avec les agences immobilières. C'est un marché restreint, mais les biens restent peu sur le marché. Ils sont mis en vente et tout de suite derrière vendus. Le professionnel doit repérer l'immeuble ou être renseigné, il négocie directement et recherche le vendeur. Il y a un marché, les marchands sont friands car ils gardent le rez-de-chaussée et découpent les étages. »

## IV. PERSPECTIVES D'AVENIR ET ÉLÉMENTS CONCLUSIFS

> Au terme de cet observatoire quatre grandes tendances semblent se dégager et sont à retenir. Le critère environnemental d'un logement sera de plus en plus prégnant pour les acquéreurs d'appartements...

**Nicolas Fournier :**

« Aujourd'hui, l'attention est portée sur les économies d'énergies. Les acquéreurs, de plus en plus sensibilisés aux préoccupations environnementales et surtout à l'augmentation des dépenses énergétiques, marquent de manière significative un intérêt grandissant vers le neuf : Bâtiment Basse Consommation (BBC), RT2012... »

> ... Mais la superposition des réglementations en matière d'énergie risque d'impacter significativement les coûts de construction, qui se répercuteront à l'acquisition.

**Philippe Haezebrouck :**

« Les prix continuent d'augmenter à cause des cumuls de réglementations, que ce soit l'accessibilité, l'énergie. »

> En 2013, la construction neuve devrait être très ralentie à cause de la suppression des dispositifs d'incitation. Les acteurs interrogés craignent un ralentissement de l'investissement surtout dans le contexte d'un projet de loi où Reims serait inscrite en B2, considérée comme une zone non tendue.

**Philippe Haezebrouck :**

« En 2013, il n'y aura pas de nouvelles constructions, surtout si Reims ne perdure pas dans le zonage Duflot.

En 2012, le nombre de transactions dans l'ancien a chuté de 44% sur le 3ème trimestre comparé à celui de l'année précédente.

Quant au 4ème trimestre, il est censé représenter 80% des ventes de l'année, en revanche pour cette fin 2012 c'est loin d'être le cas.

L'ancien va continuer de fonctionner par obligation mais avec des clients plus modestes, et des conditions d'emprunt plus contraignantes imposées par les banques et des perspectives d'avenir non réjouissantes. »

**Eric Quénard :**

« La destination rémoise est attractive sous réserve que les zonages puissent être revus, car véritablement le classement en zone B2 va nous handicaper assez sérieusement. »

**Henri-Jacques Perrin :**

« 2013 va être calme, c'est embêtant conjoncturellement pour les différents acteurs, mais pour partie ils l'ont anticipé. La vraie question porte sur le temps que le marché va mettre à absorber le déséquilibre d'une suroffre. Depuis septembre il n'y a plus deancements de nouvelles opérations et celles qui n'ont pas atteint leur commercialisation auront du mal à partir. »

> L'inadéquation entre l'offre et la demande de logement s'accroît de plus en plus. L'offre s'avère trop importante quantitativement et ne correspond pas aux attentes des habitants en termes de parcours résidentiels, de produits et de prix.

**Vincent Crochet :**

« Les gens sélectionnent plus le bien qu'ils vont acquérir, l'offre est plus importante que la demande, avant crise n'importe quel bien se vendait. Le délai de vente a augmenté. »

**Eric Quénard :**

« Le soutien à l'investissement locatif contribue à soutenir le marché de l'immobilier mais il ne peut être le seul élément de réponse, puisqu'on construit une politique de l'habitat en fonction de la population du territoire. Aujourd'hui l'un des enjeux est de permettre aux populations qui vivent ici de pouvoir accéder à la propriété et de leur assurer un parcours résidentiel. »

**Henri-Jacques Perrin :**

« L'intérêt c'est étudier les projets, les éléments de crise, le comportement des acteurs et les mutations qu'ils ne vont pas manquer d'opérer. Il y a un point d'inflexion qui est en train de se faire entre l'offre et la demande, où va-t-il se produire ? »



#### > Remerciements :

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

- Vincent CROCHET ; Etude Clovis – Notaire associé
- Jacques D'USSEL ; Direction Départementale des Territoires de la Marne – Chef du Service Urbanisme et Habitat
- Alexia DE NEVE ; BROOKS
- Nicolas FOURNIER ; BROOKS
- Philippe HAEZEBROUCK ; BROOKS – Directeur
- Henri-Jacques PERRIN ; Caisse d'Épargne Lorraine Champagne-Ardenne, Directeur de l'Immobilier et du Logement Social
- Bernard POTIER ; Ville de Reims/Reims Métropole – Directeur de la Politique de la Ville et de l'Habitat
- Eric QUENARD ; Premier adjoint à la Maire de Reims – Conseiller Général de la Marne
- Nathalie SEGERS ; Etude Clovis
- Eric SIGALAS ; Direction Départementale des Territoires de la Marne – Directeur Adjoint

# LE MARCHÉ DES APPARTEMENTS ET DES IMMEUBLES



Toutes les photographies, crédits: A&F Hatat - pour AUDRR - 2010-12