3

LA FLAMBÉE IMMOBILIÈRE DANS LES VILLES FRANÇAISES, UNE QUESTION D'ATTRACTIVITÉ ?

Par Claire Juillard, co-directrice de la Chaire Ville & Immobilier (Université/Fondation Dauphine) et Hervé Alexandre, Professeur à l'Université Paris-Dauphine, membre de Dauphine Recherches en Management.

3.1 / INTRODUCTION

La flambée des années 2000 a laissé croire que les marchés immobiliers français suivaient désormais les mêmes tendances conjoncturelles. Derrière les évolutions globales persistent pourtant des différences notables, lesquelles s'observent d'abord dans les prix, leur niveau et leur évolution. Les lignes de partage qu'elles forment entre nos agglomérations dessinent la carte immobilière de la France. Elles recoupent largement celles qui composent la géographie de l'attractivité résidentielle. La correspondance n'est certes pas totale, mais elle est un signe des liens qui relient les dynamiques immobilières aux dynamiques migratoires et les tendances conjoncturelles aux tendances structurelles qui définissent les équilibres territoriaux.

Permettant d'isoler et d'évaluer le poids de chaque variable susceptible d'agir, d'une part, sur les prix immobiliers, et, d'autre part, sur l'attractivité résidentielle, les analyses toutes choses égales par ailleurs le confirment : d'un côté, les niveaux de prix modifient la capacité à attirer et/ou à retenir des populations ; de l'autre côté, la capacité à attirer et/ou à retenir des populations pèse sur l'évolution des prix. Le profil sociologique des personnes qui se présentent à l'entrée de nos agglomérations est lui aussi décisif. Avec les dynamiques immobilières et migratoires, il différencie les agglomérations françaises entre elles. Surtout, il révèle les deux principaux mouvements qui en déterminent la position et le rôle : premièrement, la métropolisation, c'est-à-dire la concentration de plus en plus sélective des ressources, notamment humaines, dans un nombre limité de territoires et dans un contexte de forte concurrence urbaine ;

deuxièmement, l'essor de l'économie résidentielle, c'est-à-dire le développement d'activités en faveur de la production locale de services et de biens visant la satisfaction des besoins des populations en présence.

Dans le prolongement des travaux déjà réalisés sur l'attractivité résidentielle dans le cadre de la Chaire Ville & Immobilier [1], ces constats ont été élaborés à partir de l'exploitation conjointe de plusieurs extractions du recensement de la population [2] et des bases notariales [3]. Ils sont détaillés à l'échelle de l'aire urbaine [4] sur la dernière période intercensitaire (1999-2006 [5]). Les traitements mêlent statistiques descriptives (partie 1) et analyses économétriques (parties 2 et 3). Comme précédemment, ils portent sur les 100 principales aires urbaines françaises [6]. Parmi celles-ci, les douze aires métropolitaines que compte la France font l'objet d'une attention particulière en raison de leur position au cœur des circuits de mobilité résidentielle. Principales actrices de la métropolisation, ces aires, qui sont regroupées par l'Insee dans une seule catégorie du fait qu'elles concentrent la plupart des activités à fort potentiel de développement économique et à contenu décisionnel élevé, sont aussi parmi les quinze plus grandes. Il s'agit de Paris, Lyon, Marseille-Aix, Lille, Toulouse, Bordeaux, Nice, Nantes, Strasbourg, Rennes, Grenoble et Montpellier.

3.2 / LA CARTE IMMOBILIÈRE DE LA FRANCE

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

UNE CARTE DE PLUS EN PLUS INÉGALITAIRE

Les prix enregistrés en France en 2006 varient fortement : de 1 à 5 dans le collectif, soit de 940 € à Montluçon à 4 490 € à Menton-Monaco [7] ; de 1 à 7 dans l'individuel, soit de 97 300 € à Maubeuge à 668 400 € à Menton-Monaco [8]. Même abstraction faite de ces valeurs extrêmes, le rapport entre les aires urbaines les moins chères et les aires urbaines les plus chères [9] reste de 1 à 2,5, comme entre Montbéliard (1 190 €) et La Rochelle (2 885 €) dans le collectif et comme entre Vichy (127 900 €) et Paris (312 600 €) dans l'individuel. Ce rapport a augmenté depuis la toute fin des années 1990, signe que les disparités de prix se sont accrues avec la flambée immobilière. Le processus de différenciation qui en ressort suit un mouvement d'étirement vers le haut de la gamme des prix. Il s'opère de façon plus marquée dans le collectif, alors que les disparités y apparaissaient initialement moins fortes que dans l'individuel. La différence tient à ce que le collectif se concentre dans les zones qui ont subi les plus fortes pressions immobilières : les villes-centres et leurs périphéries proches.

(1) Alexandre H., Cusin F., Juillard C. (2010), « L'attractivité résidentielle des agglomérations françaises », *L'Observateur de l'immobilier,* n° 76, juillet ; Collet A., Cusin F., Juillard C. (2011), « La mobilité des cadres dans les dynamiques de peuplement des aires urbaines françaises », *L'Observateur de l'immobilier,* n° 79, juillet.
(2) Ce sont les tableaux détaillés des recensements de la population de 1999 et 2006 ainsi que le fichier détail sur les migrations résidentielles (Migcom) pour l'année 2006.
(3) Base BIEN pour l'aire urbaine de Paris et base PERVAL pour les aires urbaines de province.
(4) Au sens de l'Insee, une aire urbaine est constituée d'une ville-centre, de sa banlieue et de sa couronne périurbaine. On notera que les travaux préparatoires à cette étude étant antérieurs à la récente mise à disposition du nouveau zonage en aire urbaine de l'Insee, le zonage qui a été utilisé ici est celui de 1999.
(5) 2006 correspond à la dernière date d'actualisation de la base Migcom. Elle a donc été adoptée comme borne supérieure de la période d'observation.
(6) Par rapport aux précédentes études, Alès et Bastia ont été écartées en raison de l'absence de données notariales complètes.
(7) Ici comme dans l'ensemble de l'article, le prix indiqué pour le collectif correspond au prix médian au mètre carré à l'échelle de l'aire urbaine.
(8) Ici comme dans l'ensemble de l'article, le prix indiqué pour l'individuel correspond au prix unitaire médian à l'échelle de l'aire urbaine.
(9) Par convention, les dix aires urbaines les plus chères et les dix aires les moins chères sont dans ce cas hors du champ de l'analyse.

LE PRIX DE LA FLAMBÉE : DES PRIX PLANCHER EN 2006 COMPARABLES AUX PRIX PLAFOND DE 1999

Abstraction faite des valeurs extrêmes [10], le prix le plus faible enregistré en France dans le collectif en 2006 correspond au prix le plus fort enregistré en 1999. En l'occurrence, le mètre carré se vend à 1 200 € dans les aires urbaines les moins chères en 2006, alors qu'il se vendait précisément au même tarif dans les aires urbaines les plus chères en 1999. Dans l'individuel, le prix unitaire médian passe sous la barre des 150 000 € dans seulement vingt aires urbaines en 2006, alors qu'il ne la dépassait que dans dix cas en 1999. La flambée est évidemment en cause : pendant la période, plus d'une aire urbaine sur deux a vu ses prix augmenter d'au moins 90 % dans le collectif et 100 % dans l'individuel.

LA FLAMBÉE : UNE TENDANCE GÉNÉRALE MAIS D'AMPLEUR TRÈS INÉGALE

Si elles ont pour la plupart flambé pendant les années 2000, les aires urbaines françaises n'ont pas suivi la tendance à l'unisson. En particulier dans le collectif, où les augmentations de prix varient plus fortement et atteignent des sommets, les taux de croissance varient de 1 à 4 (de 40 % à 160 %) parmi les 100 aires urbaines, et encore de 1 à 1,6 (de 100 % à 160 %) parmi les trente qui ont le plus augmenté. Ces différences révèlent l'inégalité des marchés immobiliers locaux face à la conjoncture. De fait, les aires urbaines les plus chères en 1999 sont celles qui ont le plus augmenté pendant les années 2000 et les moins chères, celles qui ont le moins augmenté *(cf. tableau 1)*. La symétrie non seulement reproduit mais accentue les disparités. Seuls quelques cas lui font significativement exception.

D'abord, les aires métropolitaines qui apparaissaient bon marché en 1999 ont enregistré parmi les plus fortes augmentations de prix. C'est en particulier le cas de Marseille-Aix (+ 161 %), Bordeaux (+ 147 %), Montpellier (+ 147 %) et Toulouse (+145 %). Plus généralement, d'ailleurs, les douze aires métropolitaines ont en moyenne plus augmenté que les autres aires urbaines françaises. La tendance révèle le renforcement de la métropolisation et de ses effets sur les dynamiques immobilières.

Ensuite, une poignée d'aires situées dans les régions les plus attractives de France sont montées en catégorie au moyen d'augmentations élevées relativement à leur prix de départ. C'est le cas de Perpignan (+137 %) et de Béziers (+118 %) parmi les aires au prix moyen, ainsi que de Toulon (+ 164 %), Sète (+ 138 %) et Chambéry (+ 129 %) dans les catégories supérieures.

Enfin, plusieurs aires urbaines situées dans des régions moins attractives enregistrent de faibles augmentations malgré des prix de départ relativement élevés. Calais, et surtout Valenciennes, en donnent l'exemple le plus frappant dans le collectif : aires chères en 1999, elles n'ont vu leurs prix augmenter que de respectivement 59 % et 34 % pendant la flambée.

(10) Comme précédemment, ces valeurs correspondent aux prix médians enregistrés dans les dix aires urbaines les plus chères et les moins chères.

Tableau 1. Prix des appartements dans les 100 principales aires urbaines françaises : niveau en 1999 et taux de croissance 1999-2006 (prix médian au m²)
Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

Niveau de prix en 1999	Taux de croissance des prix 1999-2006			
	Faible (30-60 %)	**Moyen (60-100 %)**	**Élevé (100-140 %)**	**Très élevé (140-165 %)**
Faible (500-750 €)	Châteauroux, Épinal, Forbach	Montluçon, Roanne, Saint-Quentin, Angoulême, Tarbes, Bergerac, Saint-Étienne, Saint-Brieuc, Elbeuf, Montbéliard, Maubeuge, Agen, Brive-la-Gaillarde, Vichy, Chalon-sur-Saône, Brest, Troyes	Saint-Chamond, Valence, Montauban, Béziers, Creil, Nîmes, Perpignan	
Moyen (750-1 000 €)	Charleville-Mézières, Laval, Cherbourg, Belfort, Le Mans	Limoges, Albi, Niort, Périgueux, Bourges, Blois, Thionville, Mulhouse, Clermont-Ferrand, Dunkerque, Beauvais, Douai-Lens, Nancy, Quimper, Évreux, Poitiers, Rouen, Besançon, Metz, Tours, Orléans, Colmar, Amiens	Pau, Avignon, Lorient, Villefranche-sur-Saône, Le Havre, Angers, Caen, Chambéry, Sète, Lille, Nantes, Cluses	Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Marseille-Aix
Élevé (1 000-1 200 €)	Calais, Valenciennes	Béthune, Arras, Dijon, Chartres, Reims, Boulogne-sur-Mer, Vannes, Strasbourg	Ajaccio, Lyon, Grenoble, Compiègne, Rennes, Thonon-les-Bains	Toulon, Annemasse
Très élevé (1 200-2 000 €)			La Rochelle, Annecy, Saint-Nazaire, Nice, Arcachon, Paris, Menton-Monaco	Bayonne, Fréjus

À noter : les classes d'aires urbaines présentées dans ce tableau ont été déterminées à partir du recoupement de deux « courbes de Lorenz » (et de leurs principaux points d'inflexion) : une courbe relative aux niveaux de prix enregistrés en France en 1999 ; une courbe relative à la variation de ces prix entre 1999 et 2006. Ces courbes permettent chacune d'illustrer le caractère inégalitaire de la répartition des aires urbaines selon les prix immobiliers (niveau et variation).

Tableau 2. Prix des maisons dans les 100 principales aires urbaines françaises : niveau en 1999 et taux de croissance 1999-2006 (prix unitaire médian)
Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

Niveau de prix en 1999	Taux de croissance des prix 1999-2006			
	Faible (30-80 %)	Moyen (80-100 %)	Élevé (100-130 %)	Très élevé (130-150 %)
Faible (45 000-80 000 €)	Charleville-Mézières, Châteauroux, Épinal, Calais, Saint-Quentin, Angoulême	Niort, Brive-la-Gaillarde, Cherbourg, Elbeuf, Roanne, Montluçon, Amiens, Périgueux	Dunkerque, Bergerac, Maubeuge, Vichy, Douai-Lens, Agen, Valenciennes, Béthune, Béziers	Perpignan
Moyen (80 000-120 000 €)	Forbach, Laval, Metz, Bourges, Montbéliard, Évreux, Le Mans, Belfort, Blois	Besançon, Nancy, Troyes, Mulhouse, Orléans, Dijon, Rouen, Limoges, Poitiers, Thionville, Brest, Quimper, Pau, Rennes, Saint-Brieuc, Reims, Tarbes, Creil, Arras, Clermont-Ferrand, Chalon-sur-Saône, Tours, Le Havre, Angers, Saint-Étienne, Chartres	Saint-Chamond, Beauvais, Boulogne-sur-Mer, Valence, Lille, Compiègne, Lorient, Villefranche-sur-Saône, Caen, Nantes, Montauban, Nîmes, Toulouse, Bordeaux, Albi, La Rochelle, Avignon, Vannes	Sète, Chambéry, Saint-Nazaire, Cluses
Élevé (120 000-150 000 €)	Strasbourg	Colmar	Ajaccio, Lyon, Montpellier	Marseille-Aix, Toulon, Arcachon
Très élevé (150 000-300 000 €)		Paris	Grenoble, Menton-Monaco, Annemasse, Thonon-les-Bains, Nice	Fréjus, Annecy, Bayonne

À noter : les classes d'aires urbaines présentées dans ce tableau ont été déterminées à partir du recoupement de deux « courbes de Lorenz » (et de leurs principaux points d'inflexion) : une courbe relative aux niveaux de prix enregistrés en France en 1999 ; une courbe relative à la variation de ces prix entre 1999 et 2006. Ces courbes permettent chacune d'illustrer le caractère inégalitaire de la répartition des aires urbaines selon les prix immobiliers (niveau et variation).

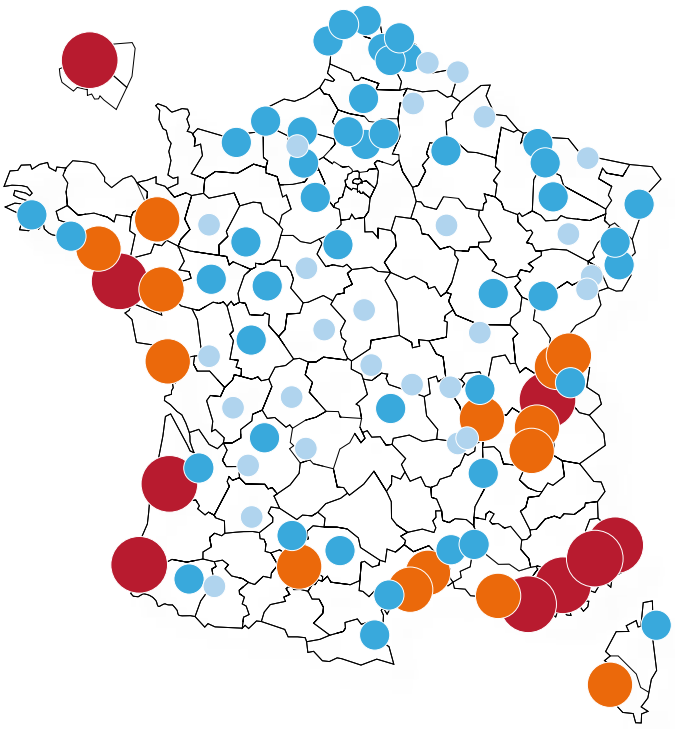
VILLES CHÈRES CONTRE VILLES BON MARCHÉ : LA NOUVELLE CARTE IMMOBILIÈRE DE LA FRANCE

Les niveaux de prix enregistrés dans les aires urbaines françaises ne dessinent pas la même carte dans le collectif *(cf. carte 1)* que dans l'individuel *(cf. carte 2)*.

Dans le collectif, les 100 principales aires urbaines françaises en 2006 se répartissent en trois groupes : le premier groupe, qui rassemble 23 aires urbaines, affiche des prix médians élevés (2 200-2 900 €/m²) à très élevés (2 900-4 500 € m²) ; le deuxième groupe, de taille plus importante avec 45 aires urbaines, affiche des prix médians de niveau moyen (1 400-2 200 €/m²) ; le troisième groupe, avec 30 aires urbaines, des prix médians relativement faibles (940-1 400 €/m²).

Le premier groupe concentre des aires urbaines qui bénéficient au moins de l'un des trois effets suivants : l'effet « aire

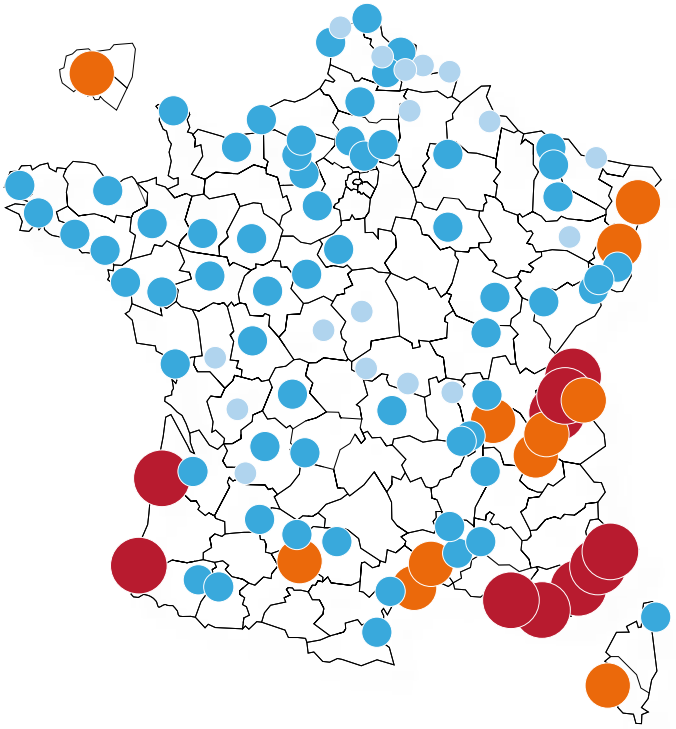
Carte 1. Prix des appartements dans les 100 principales aires urbaines françaises en 2006
Source : données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.
Carte conçue par Paris-Dauphine avec le logiciel Philcarto.



Niveau de prix (prix médian au m²)

- Faible : 940 – 1 400 €
- Moyen : 1 400 – 2 000 €
- Élevé : 2 000 – 2 900 €
- Très élevé : 2 900 – 4 500 €

Carte 2. Prix des maisons dans les 100 principales aires urbaines françaises en 2006
Source : données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.
Carte conçue par Paris-Dauphine avec le logiciel Philcarto.



Niveau de prix (prix unitaire médian)

- Faible : 95 000 – 140 000 €
- Moyen : 140 000 – 240 000 €
- Élevé : 240 000 – 315 000 €
- Très élevé : 315 000 – 670 000 €

métropolitaine », l'effet « économie résidentielle » et l'effet « satellite » (et/ou « frontière »). D'abord, si les douze aires métropolitaines que compte la France enregistrent des prix qui varient encore de 1 à 2 [10], la plupart se caractérisent effectivement par leur relative cherté. On l'a vu, la situation est nouvelle et révèle un repositionnement qui tient à ce que, dans un contexte de métropolisation accrue, les prix ont en moyenne davantage augmenté dans les aires métropolitaines que dans les autres aires urbaines.

Ensuite, nombre de villes balnéaires (ou d'aires qui en comptent dans leur territoire) se joignent aux aires métropolitaines dans la catégorie des plus chères. Elles se situent : sur la côte méditerranéenne, comme Menton-Monaco (1re au classement des aires les plus chères de France) et Fréjus (4e) ;

(10) Cusin F., Juillard C. (2012), *Les marchés immobiliers des métropoles françaises,* Paris, Publi.not/Université Paris-Dauphine.

sur le littoral atlantique, dans le Sud-Ouest, comme Arcachon (3e) et Bayonne (7e) ou dans l'Ouest comme Saint-Nazaire (6e, du fait qu'elle comprend La Baule dans son territoire). La présence de nombreux retraités, de propriétaires de résidences secondaires et de touristes n'est pas des moindres dans ces aires urbaines qui allient cherté et attractivité sous l'effet du développement de leur économie résidentielle.

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

À l'opposé, la catégorie des aires les moins chères regroupe principalement : des aires peu attractives du nord et de l'est de la France, à l'instar de Forbach (2e aire la moins chère), Saint-Quentin (5e), Épinal (6e) et Charleville-Mézières (9e) ; des aires plus ou moins attractives et/ou de petite taille souvent situées dans le bandeau central du pays, comme Montluçon (aire la moins chère), Roanne (3e aire la moins chère), Angoulême et Vichy (toutes les deux 12e).

Dans l'individuel, les deux tiers des aires urbaines françaises enregistrent des prix de niveau moyen (145 000-240 000 €). Les autres sont à peine plus de vingt à afficher des prix élevés (240 000-315 000 €) à très élevés (315 000-670 000 €) et, à l'opposé, une petite quinzaine à afficher des prix relativement faibles (95 000-145 000 €). Surtout, quatre aires métropolitaines affichent des prix moyens plutôt qu'élevés (autour de 200 000 €). Il s'agit de Nantes, Bordeaux, Rennes et Lille. Quant à l'aire urbaine de Paris, elle enregistre des prix élevés plutôt que très élevés. Elle ne se classe étonnamment que onzième dans l'individuel, derrière Marseille-Aix et Nice, en autres, ainsi que Bayonne, Annemasse et Menton-Monaco.

3.3 / DERRIÈRE LA CARTE IMMOBILIÈRE, LA GÉOGRAPHIQUE DE L'ATTRACTIVITÉ RÉSIDENTIELLE

Le niveau de prix a-t-il un impact sur la capacité à attirer et/ou à retenir des populations ? La cherté est-elle un frein à l'attractivité résidentielle ? Est-elle une cause de départ ? Inversement, l'attractivité résidentielle exerce-t-elle une pression supplémentaire sur les prix immobiliers ? Pour répondre à ces questions, l'effet du prix enregistré en 1999 sur l'attractivité et l'effet de l'attractivité sur l'évolution du prix entre 1999 et 2006 ont été mesurés au moyen d'analyses économétriques toutes choses égales par ailleurs[11].

(11) Ces analyses permettent d'évaluer un à un le poids explicatif des indicateurs de prix (niveau et variation) et d'attractivité (entrées et sorties, solde apparent des entrées-sorties) relativement au poids d'indicateurs permettant de caractériser le contexte local (structure de la population par PCS et par âge, profil des nouveaux habitants ou entrants, emploi ; etc.).

Tableau 3. Entrées et sorties relatives, solde migratoire dans 10 aires urbaines françaises parmi les plus chères et les moins chères en 1999
Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

	Prix en 1999		Entrées relatives	Sorties relatives	Solde migratoire
	Dans le collectif	Dans l'individuel			
Aires parmi les plus chères					
Menton-Monaco	1970	300 300	15,0	11,5	7,2
Paris	1890	158 400	7,5	8,2	–1,0
Arcachon	1710	129 400	21,6	14,8	12,2
Nice	1500	236 500	11,0	8,4	5,9
Saint-Nazaire	1490	96 300	14,6	11,2	5,6
Fréjus	1460	208 100	20,6	14,5	10,2
Annecy	1340	156 700	16,2	13,5	3,9
La Rochelle	1300	101 800	18,9	14,8	6,2
Bayonne	1270	161 600	14,0	10,9	7,6
Annemasse	1170	178 600	21,6	11,3	10,5
Aires parmi les moins chères					
Montluçon	520	53 900	12,1	11,9	0,6
Roanne	540	68 600	9,6	10,4	–1,8
Saint-Quentin	580	60 700	8,9	11,5	–5,0
Saint-Chamond	610	90 900	9,3	9,5	–3,4
Angoulême	610	67 000	13,6	12,9	2,1
Saint-Étienne	640	91 500	10,0	11,2	–2,8
Bergerac	640	70 500	16,0	12,2	6,0
Châteauroux	670	68 500	12,4	13,6	–1,0
Montbéliard	680	87 100	8,8	10,5	–3,1
Maubeuge	680	48 100	6,3	10,2	–6,2
Moyenne des 100 aires urbaines	915	101 900	13,6	12,4	1,9

À noter : dans le collectif, le prix correspond au prix médian au m² et dans l'individuel, au prix médian unitaire ; les entrées et les sorties relatives sont exprimées en % de la population de 1999 et se rapportent à la période 1999-2006 ; le solde migratoire, également exprimé en % de la population de 1999, correspond à la différence entre entrants et sortants sur la période 1999-2006.

LA CHERTÉ, UN SIGNE D'ATTRACTIVITÉ RÉSIDENTIELLE

Les aires les plus chères appartiennent à la catégorie des aires qui affichent de forts excédents migratoires *(cf. tableau 3, page précédente)*. Leur cherté n'est ni un frein suffisant à l'arrivée de nouveaux habitants ni vraiment une cause de départ. Elle est plutôt le signe d'une place privilégiée dans les principaux circuits de mobilité. Dans le collectif, par exemple, parmi les trois aires urbaines les plus chères et les plus attractives à la fois, Annemasse est au cœur de la mobilité des cadres [12], tandis qu'Arcachon et Fréjus attirent une part particulièrement élevée de retraités *(voir plus bas)*. À l'opposé, la plupart des aires urbaines les moins chères accusent des déficits migratoires. Parmi elles, Saint-Quentin, Saint-Chamond et Roanne affichent des prix parmi les plus faibles et sont parmi les plus déficitaires *(cf. tableau 3, page précédente)*. Leur faible prix n'attire ni ne retient. Il révèle une position en retrait des circuits de mobilité.

L'ATTRACTIVITÉ RÉSIDENTIELLE, UN FACTEUR SUPPLÉMENTAIRE DE FLAMBÉE

On l'a vu d'emblée à la lecture de la carte immobilière de la France, les aires urbaines qui ont enregistré les plus fortes augmentations de prix entre 1999 et 2006 appartenaient à la catégorie des plus chères en 1999. Ce sont aussi celles qui retirent les gains d'habitants les plus importants du jeu des entrées-sorties. Lorsqu'ils se soldent par un excédent de populations, les flux migratoires exercent donc une pression supplémentaire sur les prix.

De fait, à l'exception de Vannes dans le collectif, les dix aires urbaines les plus attractives se rangent parmi celles qui ont le plus flambé. Parmi elles, Fréjus et Annemasse, de nouveau, mais aussi Toulouse et Sète atteignent des records, avec des augmentations de prix de plus de 140 % dans le collectif. À l'opposé, Charleville-Mézières, Calais, Forbach et Cherbourg à la fois accusent les plus forts déficits migratoires et enregistrent les plus faibles augmentations de prix *(cf. tableau 4)*.

Plusieurs cas font exception. D'un côté, Lille, Creil, Compiègne, Le Havre et Saint-Chamond enregistrent une augmentation de prix plutôt soutenue relativement au caractère prononcé de leur déficit migratoire. Parmi elles, Lille suit la dynamique métropolitaine, Creil et Saint-Chamond « paient » leur position dans la zone d'influence respective de Paris et de Saint-Étienne [13], Compiègne s'impose comme une étape dans le réseau d'aires urbaines qui échangent des catégories supérieures [14] et Le Havre convertit visiblement ses efforts de valorisation. De l'autre côté, Bergerac, Agen, Albi et Vannes ont vu leurs prix moyennement augmenter malgré un fort excédent migratoire.

(12) Collet A., Juillard C. (2011) « Toulouse, Lyon, Grenoble, Annemasse : au cœur de la mobilité des cadres », *L'Observateur de l'immobilier,* n° 80, octobre.
(13) Dans la dernière actualisation du zonage de l'Insee, Saint-Chamond a même perdu son statut d'aire urbaine et a été absorbée par Saint-Étienne : Rigollet L. (2011), « Les aires urbaines de Rhône-Alpes s'étendent et se densifient », *La Lettre-Résultats,* Insee Rhône-Alpes, n° 153, octobre.
(14) Collet A., Cusin F., Juillard C. (2011), « La mobilité des cadres... », *op. cit.*

L'EXCEPTION PARISIENNE

L'aire urbaine de Paris fait exception à plus d'un titre. Deuxième aire la plus chère dans le collectif et seulement onzième dans l'individuel, elle affiche d'abord un taux d'entrées et un taux de sorties de son territoire qui apparaissent en retrait par rapport à ceux des autres aires urbaines qui occupent le haut du classement par les prix *(cf. tableau 3, page 41)*. Ensuite, elle est la seule aire déficitaire parmi les plus chères. Enfin, elle est celle qui a le moins flambé, avec +119 % dans le collectif, contre 138 % à Nice et 154 % à

Tableau 4. Taux de croissance des prix dans 10 aires urbaines françaises parmi les plus attractives et les moins attractives

Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

	Solde migratoire	Taux de croissance des prix	
		Dans le collectif	Dans l'individuel
Aires parmi les plus attractives			
Ajaccio	19,3	127	104
Arcachon	12,2	125	146
Sète	10,9	138	133
Annemasse	10,5	145	123
Fréjus	10,2	154	131
Perpignan	10,1	137	147
Toulouse	9,9	145	121
Béziers	9,2	118	125
Vannes	8,8	94	127
Thonon-les-Bains	8,4	125	123
Aires parmi les moins attractives			
Maubeuge	–6,2	79	102
Dunkerque	–5,9	96	100
Charleville-Mézières	–5,5	56	65
Le Havre	–5,3	103	97
Saint-Quentin	–5,0	83	79
Calais	–4,6	59	79
Boulogne-sur-Mer	–4,6	90	104
Forbach	–4,4	39	32
Cherbourg	–4,4	51	90
Douai-Lens	–3,8	79	106
Moyenne des 100 aires urbaines	1,9	68	100

Rappel : le solde migratoire est exprimé en % de la population de 1999 et correspond à la différence entre entrants et sortants sur la période 1999-2006 ; le taux de croissance des prix est exprimé en % du prix de 1999 et se rapporte à la période 1999-2006.

Fréjus, ou +93 % dans l'individuel, contre 134 % à Marseille-Aix et 146 % à Arcachon *(cf. tableau 3, page 41)*.
Ces constats masquent d'autres spécificités. Au plan immobilier, l'aire urbaine de Paris frappe par la déconnexion du centre de sa périphérie, dont les prix subissent une très forte décote (de – 40 à – 70 % environ par rapport au centre). Un focus sur Paris intra-muros rétablit d'ailleurs l'image habituelle de la capitale : celle-ci affiche des prix qui apparaissent hors norme dans le contexte français et subit des augmentations très importantes (de l'ordre de 170 %) [15].
Au plan migratoire, l'aire urbaine de Paris accuse un déficit significatif du fait du profil de ses mobiles (des personnes seules ou en couple à l'entrée, des familles à la sortie), mais elle n'en constitue pas moins une étape de plus en plus incontournable du parcours résidentiel, notamment des catégories supérieures [16].

3.4 / LES PRIX SOUS LA PRESSION DE LA DEMANDE DES NOUVEAUX HABITANTS

Les nouveaux habitants (entrants) représentent une composante de la demande de logement. Certes, leur arrivée pèse d'abord sur le parc locatif. Mais lorsqu'elle se solde par de nouvelles acquisitions immobilières, elle exerce une pression supplémentaire sur les prix. Dans ce cas, le profil [17] des nouveaux habitants apparaît déterminant. Son impact est mesuré ici toutes choses égales par ailleurs [11].

LA DEMANDE D'ACCESSION DES NOUVEAUX HABITANTS EXERCE UNE PRESSION SUR LES PRIX

L'évolution des prix est fonction de la part des propriétaires parmi les nouveaux habitants (ou entrants) : plus cette part est élevée, plus les prix ont augmenté entre 1999 et 2006. Fréjus en donne l'exemple le plus frappant : elle compte la moitié de propriétaires parmi ses nouveaux habitants (49,5 % contre 32,2 % en moyenne) et a enregistré une augmentation de prix quasi record (+154 % dans le collectif contre 98 % en moyenne – *cf. tableau 5)*. Parmi les aires qui reproduisent le modèle, Arcachon, Saint-Nazaire, Sète, Thonon-les-Bains et Toulon se caractérisent, comme Fréjus, par une forte attractivité auprès des retraités [18], tandis qu'Annemasse, on l'a vu, est plutôt « spécialisée » dans l'accueil des cadres [19]. Les retraités et les cadres se concentrent effectivement dans des aires urbaines qui, avec leur taux de croissance des prix record, appartiennent aussi à la catégorie des plus chères.
Là encore, les aires métropolitaines font exception : elles enregistrent de fortes augmentations de prix mais de faibles parts de propriétaires parmi leurs nouveaux habitants. À part Nice, toutes affichent effectivement une proportion de propriétaires très en-deçà de la moyenne. Parmi elles, Strasbourg (17,5 % de nouveaux habitants propriétaires), Grenoble (21,2 %), Paris (21,3 %), Toulouse (22,8 %) et Lyon (22,9 %) sont même au plus bas *(cf. tableau 6)*. En réduisant le pouvoir d'achat immobilier des ménages, y compris les plus solvables, leur renchérissement est évidemment en cause. Dans un autre registre, la forte présence de catégories enclines à s'engager dans une nouvelle mobilité résidentielle (les jeunes, notamment les étudiants, et les cadres en début de carrière) accentue la sous-représentation des nouveaux habitants ayant accédé à la propriété et leur surreprésentation dans le parc locatif qui, malgré sa cherté croissante, continue d'être l'instrument privilégié de la mobilité.

(15) Cusin F., Juillard C. (2012), *Les marchés immobiliers des métropoles…, op. cit.*
(16) Beaufils S., De Biasi K. (2010)., « L'Île-de-France, de plus en plus une étape dans les parcours résidentiels », *Insee Île-de-France À la page,* n° 336, juin.
(17) Le profil des nouveaux habitants peut être établi à partir de la base Migcom. Il renvoie à la situation de chacun à la date non pas de son arrivée mais du recensement. Cette spécificité est à l'origine de biais et nécessite donc certaines précautions d'analyse.
(18) Parmi les retraités, ceux qui convertissent leur résidence secondaire en résidence principale à leur arrivée ne sont sûrement pas des moindres. Avec ceux qui accèdent d'autant plus vite à la propriété qu'ils ont le projet de se fixer, ils renforcent la surreprésentation des propriétaires parmi les nouveaux habitants.
(19) En l'occurrence, elle reçoit des actifs transfrontaliers attirés par les avantages matériels qu'elle procure relativement à la Suisse. Quand Genève offre des opportunités professionnelles, Annemasse, malgré sa cherté dans le contexte français, offre des opportunités immobilières.

Tableau 5. Taux de croissance des prix dans 10 aires urbaines à la forte part de propriétaires parmi leurs nouveaux habitants
Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

	Entrants propriétaires (en %)	Taux de croissance des prix	
		Dans le collectif	Dans l'individuel
Fréjus	49,5	154	131
Arcachon	49,3	125	146
Béthune	47,7	68	114
Elbeuf	47,2	92	94
Saint-Nazaire	46,2	119	141
Sète	42,4	138	133
Annemasse	41,8	145	123
Thonon-les-Bains	41,5	125	123
Saint-Chamond	40,4	120	102
Toulon	39,4	164	136
Moyenne des 100 aires urbaines	32,2	98	100

Tableau 6. Part des nouveaux habitants propriétaires et taux de croissance des prix dans les 12 aires métropolitaines françaises
Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

	Entrants propriétaires (en %)	Taux de croissance des prix	
		Dans le collectif	Dans l'individuel
Nice	36,1	138	126
Nantes	30,9	125	110
Bordeaux	27,9	147	122
Marseille-Aix	26,6	161	134
Montpellier	25,6	147	119
Lille	24,4	115	105
Rennes	24,3	106	90
Lyon	22,9	137	108
Toulouse	22,8	145	121
Paris	21,3	119	97
Grenoble	21,2	129	102
Strasbourg	17,5	83	74
Moyenne des 100 aires urbaines	32,2	98	100

Rappel : le taux de croissance des prix est exprimé en % du prix de 1999 et se rapporte à la période 1999-2006.

LA DEMANDE DES ENTRANTS RETRAITÉS RENFORCE LA TENSION QUI PÈSE SUR DES MARCHÉS LOCAUX DÉJÀ HYPERSPÉCIALISÉS

L'évolution des prix est fonction de la part des retraités parmi les entrants : plus cette part est élevée, plus les prix ont augmenté entre 1999 et 2006. C'est bien le cas à Fréjus, Arcachon, Sète et Toulon, qui comptent parmi les dix aires urbaines qui attirent le plus de retraités *(cf. tableau 7)*, ainsi, on l'a vu, qu'à Saint-Nazaire et Thonon-les-Bains, qui ne sont pas loin derrière. Nice, Perpignan, Menton-Monaco et Béziers appartiennent également à la catégorie des aires qui enregistrent les plus fortes parts d'entrants retraités et les plus fortes augmentations de prix. L'arrivée de retraités est un facteur de tension immobilière. Elle révèle et renforce à la fois une spécialisation qui rime avec cherté.

Tableau 7. Taux de croissance des prix dans les 10 aires urbaines à la plus forte part d'entrants retraités et étudiants

Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

		Entrants (en %)	Taux de croissance des prix	
			Dans le collectif	Dans l'individuel
Retraités	Fréjus	27,6	154	131
	Arcachon	20,4	125	146
	Bergerac	18,4	83	100
	Sète	18,0	138	133
	Béziers	17,6	118	125
	Vichy	16,4	70	103
	Toulon	16,3	164	136
	Perpignan	15,7	137	147
	Menton-Monaco	15,6	127	123
	Nice	15,1	138	126
	Moyenne des 100 aires urbaines	8,3	98	100
Étudiants	Nancy	36,3	89	80
	Poitiers	32,8	71	85
	Amiens	30,8	89	97
	Grenoble	30,6	129	102
	Lille	30,4	115	105
	Reims	30,3	87	91
	Montpellier	30,0	147	119
	Besançon	29,5	79	80
	Dijon	28,6	91	85
	Clermont-Ferrand	28,6	90	94
	Moyenne des 100 aires urbaines	15,1	98	100

Rappel : le taux de croissance des prix est exprimé en % du prix de 1999 et se rapporte à la période 1999-2006.

DANS LES VILLES ÉTUDIANTES, LA PRESSION SUR LES PRIX EST LIMITÉE

Plus la part des étudiants parmi les entrants est élevée, moins les prix ont augmenté entre 1999 et 2006. Parmi les aires urbaines qui attirent le plus d'étudiants, Nancy, Poitiers, Amiens, Reims, Besançon et Clermont-Ferrand affichent effectivement des taux de croissance des prix limités *(cf. tableau 7)*. La forte présence d'étudiants détend le marché de l'achat-vente en concentrant la demande de logement dans le parc locatif. Entre leur faible pouvoir d'achat immobilier et leur forte propension à la mobilité résidentielle, les étudiants accèdent peu à la propriété. D'ailleurs, les aires qui attirent le plus d'étudiants ne manquent pas parmi celles qui comptent le moins de propriétaires parmi leurs nouveaux habitants. Dans la catégorie des aires qui comptent le plus d'étudiants parmi leurs entrants, Montpellier, Grenoble et même Lille font exception en voyant leurs prix croître fortement. Leur statut d'aire métropolitaine fait clairement la différence.

LA DEMANDE LOCALE ALLÈGE LA PRESSION SUR LES PRIX IMMOBILIERS

Plus la part des entrants en provenance de la région ou nés dans le département est élevée, moins les prix ont augmenté entre 1999 et 2006. De fait, la corrélation s'observe dans de nombreuses aires urbaines du nord et du nord-est de la France, à l'instar de Valenciennes, Béthune, Calais, Boulogne-sur-Mer, Douai-Lens, Arras, Thionville et Épinal *(cf. tableau 8)*. Si ces aires sont en retrait des principaux circuits de mobilité résidentielle, il apparaît ici qu'elles constituent un réseau de portée locale. Dans le Nord, d'ailleurs, Lille a la triple particularité, pour une aire métropolitaine, d'être relativement peu chère, de contenir la hausse de ses prix et de brasser des populations à l'échelle régionale en plus que de s'inscrire dans un réseau de portée nationale, voire internationale [20].

Tableau 8. Taux de croissance des prix dans 10 aires urbaines attractives localement

Source : Insee, base Migcom 2006 / données BIEN et PERVAL / traitements Paris-Dauphine.

	Entrants nés dans le département (en %)	Entrants en provenance de la région (en %)	Taux de croissance des prix	
			Dans le collectif	Dans l'individuel
Valenciennes	61,4	60,3	34	114
Béthune	55,1	78,4	68	114
Calais	53,8	67,6	59	79
Boulogne-sur-Mer	53,7	61,5	90	104
Douai-Lens	49,8	70,3	68	106
Arras	47,2	64,7	79	94
Thionville	47,0	64,6	87	85
Épinal	43,6	57,8	53	71
Roanne	42,4	55,6	90	94
Saint-Chamond	40,0	66,8	120	102
Moyenne des 100 aires urbaines	28,2	43,4	98	100

(20) Juillard C. (2012), « Les villes face aux défis de l'attractivité résidentielle. Le cas de Lille », intervention dans le cadre de la série de conférences « Les 5 à 7 du SCOT », Lille Métropole, mars.