



bservatoire

inf

Agence d'urbanisme
de l'Agglomération
du Pôle Européen
de développement

Les transactions bâties et non bâties
dans l'Agglomération de Longwy-Villerupt
entre 1997-2001

une agglomération en mutation

L'étude des actes de mutation constitue une méthode très fine pour connaître le marché immobilier et foncier d'un territoire. L'Agence collecte depuis l'année 1997, différents indicateurs issus des extraits des actes de ventes, consignés par les services des impôts. Cette source est exhaustive et fiable, elle comporte cependant un décalage de 3 ans qui provient des délais de transmission des documents au centre des impôts.

Le périmètre d'analyse est l'Agglomération Longwy-Villerupt. En effet, il est particulièrement important de suivre exhaustivement le marché immobilier et foncier sur cet espace frontalier pour observer, par exemple, les impacts de l'arrivée éventuelle d'acquéreurs belges ou luxembourgeois.

Entre 1997 et 2001, le marché est très fortement orienté à la hausse, tant en nombre de transactions : +31% pour les ventes d'habitation, +44% pour les terrains à bâtir, qu'en valeurs : +69% pour les habitations, +21% pour les terrains à bâtir.

L'Agglomération de Longwy-Villerupt est revenue à un niveau de dynamisme normal. Le taux de mutation ⁽¹⁾ immobilière a progressé, passant de 2% en 1997 à 2,7% en 2001, s'inscrivant dans la moyenne constatée dans les agglomérations françaises (3% à Strasbourg à la fin des années 1990).

Les valeurs poursuivent leur croissance. L'ampleur des flux financiers a plus que doublé passant de 217 millions de francs ⁽²⁾ en 1997 à 467 millions de francs en 2001. Le prix des habitations a progressé de 69% entre 1997 et 2001. Pour les maisons individuelles, le prix médian ⁽³⁾ passe de 370 000 F en 1997 à 530 000 F en 2001. Ce n'est pas encore le niveau de Nancy où le prix de vente moyen ⁽⁴⁾ pour une maison était de un million de francs, ni celui de Toul où le prix moyen de vente était de 640 000 F en 2002 ⁽⁵⁾.

Le niveau des prix restant encore inférieur à celui de l'espace régional, l'Agglomération dispose d'une marge de croissance. Cette augmentation risque de se poursuivre, stimulée par la pression à la hausse provoquée par l'influence du Luxembourg.

L'influence des frontières

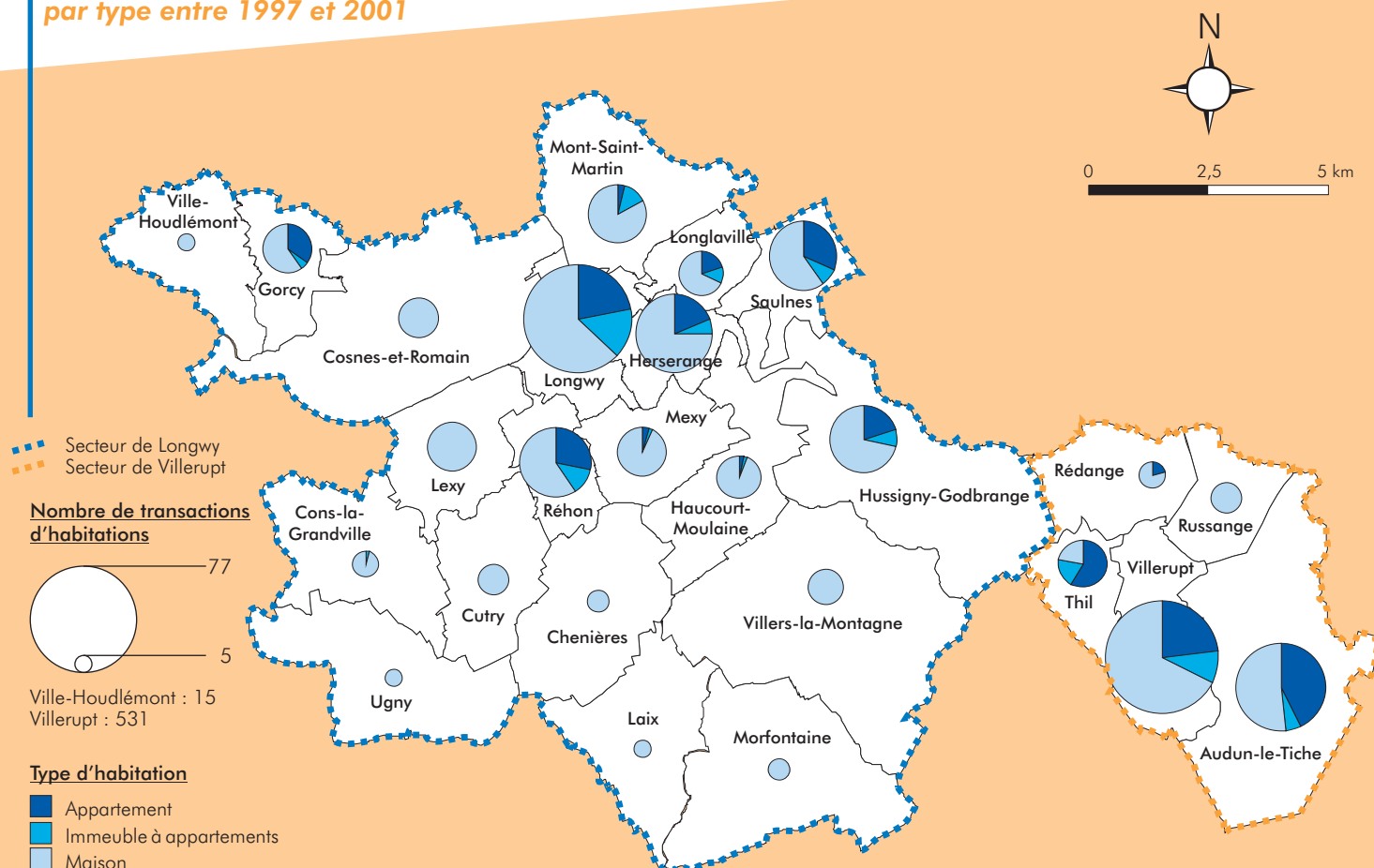
On ne constate pas une arrivée importante de personnes de nationalité luxembourgeoise ou belge. En effet, sur l'ensemble des ventes, seuls 1,1% des acquéreurs sont de nationalité luxembourgeoise, et 2,6% de nationalité belge.

Ce ne sont donc pas nos voisins qui achètent sur l'Agglomération, mais les travailleurs frontaliers français, bénéficiant de revenus luxembourgeois ou belges supérieurs aux revenus français.

Il faut aussi noter que la majorité des transactions concerne des personnes d'origine locale qu'elles soient vendeurs (73% sur le secteur de Longwy et 68% sur le secteur de Villerupt) ou acquéreurs (respectivement 83% et 69%). Le secteur de Villerupt apparaît plus influencé par l'extérieur, essentiellement en raison de sa taille plus réduite (5 communes).

Nous avons déjà constaté dans une précédente étude que 75% des ménages résidant dans un lotissement de l'Agglomération sont concernés par le travail frontalier. Dans 30% des cas, les deux personnes du couple disposent de revenus perçus à l'étranger. ⁽⁶⁾

Nombre de ventes d'habitations par type entre 1997 et 2001



Les appartements :

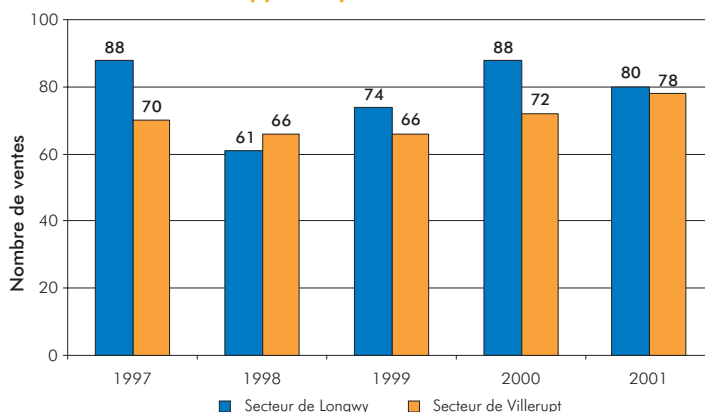
stabilité des ventes et arrivée des jeunes ménages

De manière générale, les ventes d'appartements sont plutôt stables sur l'Agglomération.

Entre 1997 et 2001, 743 appartements ont été vendus sur l'Agglomération Longwy-Villerupt, soit une moyenne de 148 logements par an. La répartition des ventes est équilibrée entre le secteur longovicien (52,6% des ventes, soit 391 ventes) et le secteur villeruptien (352 ventes soit 47,4%). Les ventes se concentrent dans les communes urbaines.

Le marché de l'appartement n'apparaît pas particulièrement dynamique, l'amplitude des variations ne concernant qu'une dizaine de logements par an.

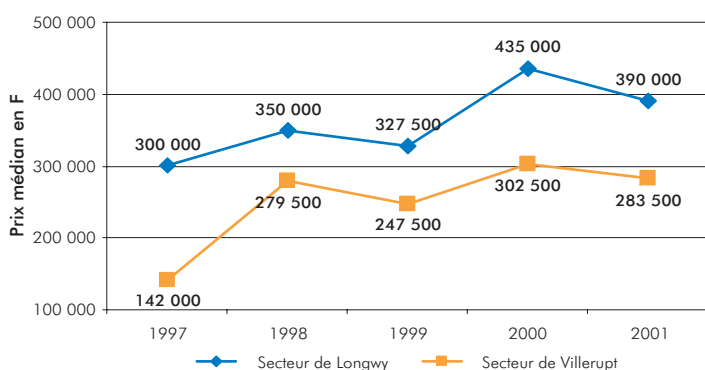
Le nombre de ventes d'appartements apparaît plutôt stable



Le prix de vente médian d'un appartement a augmenté de 43 % entre 1997 et 2001 passant de 245 000 F à 350 000 F.

Les ventes de moins de 200 000 F ont diminué d'un tiers alors que les ventes de plus de 400 000 F ont triplé.

Le prix de vente médian d'un appartement augmente



Les acquéreurs : plus jeunes et plus actifs

Une arrivée des jeunes ménages

Les achats d'appartements par des personnes de moins de 35 ans ont quasiment doublé entre 1997 et 2001 passant de 52 à 89 ventes (soit de 42% à 59% des ventes d'appartements) alors que les achats d'appartements par les plus de 50 ans ont tendance à diminuer (de 33 à 24 ventes, soit 27% à 16% des ventes).

Les retraités et inactifs peu présents et en retrait

Par ailleurs, si les retraités et inactifs achètent relativement plus d'appartements que de maisons individuelles (respectivement 14% des ventes d'appartements et 9% des ventes de maisons individuelles), cette part de marché a diminué de 17% à 12% entre 1997 et 2001 et correspond à moins d'une vingtaine d'achats par an.

Les ouvriers-employés sont un peu moins nombreux mais le prix moyen de leurs acquisitions a fortement progressé

Si les appartements sont majoritairement achetés par les ouvriers et les employés (55% des transactions d'appartements, 307 ventes), leur part de marché tend à se réduire (de 60% en 1997 à 52% des ventes en 2001) et à stagner en valeur absolue (autour de 70 achats).

Le prix moyen d'achat d'un appartement par les employés-ouvriers est de 308 300 F. Il a augmenté de 62% entre 1997 et 2001, mais reste tout de même inférieur au prix moyen de vente d'un appartement (322 850 F).

Les cadres-professions intermédiaires sont de plus en plus présents avec des valeurs en croissance

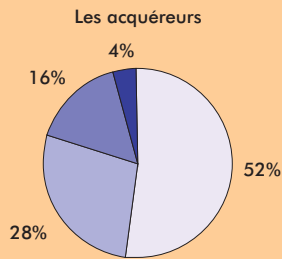
Les cadres et professions intermédiaires représentent 27 % des achats d'appartements, soit 151 transactions et leur part s'est accrue : de 17% en 1997 à 35% en 2001 (soit 19 achats en 1997 et 48 achats en 2001). Le prix moyen d'achat a augmenté de 30% passant de 322 600 F en 1997 à 428 200 F en 2001 et est bien supérieur au prix moyen d'un appartement.

Les vendeurs : stabilité de leur structure socio-professionnelle

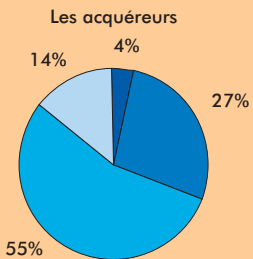
Entre 1997 et 2001, on ne constate pas de changement dans la catégorie socio-professionnelle des vendeurs : les ouvriers et employés restent les plus représentés (42%). Les vendeurs ont majoritairement moins de 49 ans (57%). Les plus de 70 ans représentent 13% des ventes.

Le marché des appartements

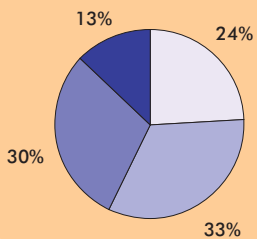
Age



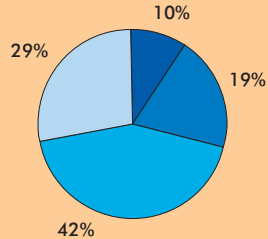
Catégorie socio-professionnelle



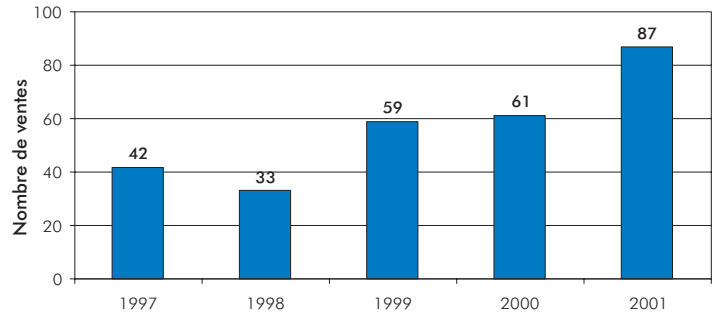
Les vendeurs



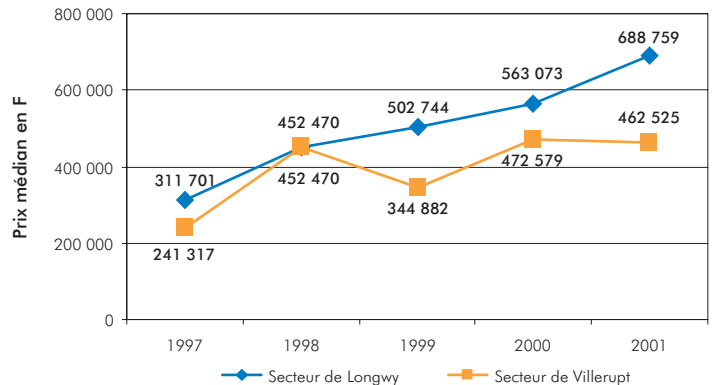
Les vendeurs



Le nombre de ventes d'immeubles à appartements a doublé en 5 ans



Des prix de vente médian en augmentation



Les immeubles à appartements :

un marché " investisseur " de plus en plus actif.

Ventes : +48%, prix : +100%

On observe un accroissement des ventes d'immeubles à appartements, synonyme la plupart du temps de mise en location ou de revente.

Entre 1997 et 2001, 183 bâtiments composés de plus d'un logement ont changé de propriétaires. Deux tiers de ces transactions ont eu lieu sur le secteur de Longwy. Les communes concernées sont celles de Longwy (45 ventes), de Villerupt (30) et de Réhon (17).

Leur nombre a augmenté, passant de 33 ventes en 1997 à 49 ventes en 2001. On note un seuil entre 1998 et 1999 qui peut s'expliquer par l'entrée en vigueur de la loi Besson le 1^{er} janvier 1999. Cette loi qui permet aux investisseurs d'acquérir des biens immobiliers en utilisant le levier fiscal (économie d'impôt importante), a dopé les investissements.

Les prix ont doublé. Le prix de vente médian connaît une forte augmentation passant de 301 000 francs en 1997 à 603 000 francs en 2001.

Le marché des immeubles à appartements est attractif pour les sociétés privées. Elles représentent près de 24 % des achats (soit 43 transactions). Elles sont majoritairement domiciliées dans l'Agglomération.

De manière globale, les particuliers qui achètent un immeuble à appartements ont majoritairement moins de 35 ans (67 ventes). Ce sont des employés-ouvriers dans 53% des cas (soit 62 ventes sur la période). Les cadres et professions intermédiaires acquièrent 26% des immeubles à appartements (soit 31 ventes). Au-delà, il est difficile de déceler une tendance vu le faible nombre de transactions.

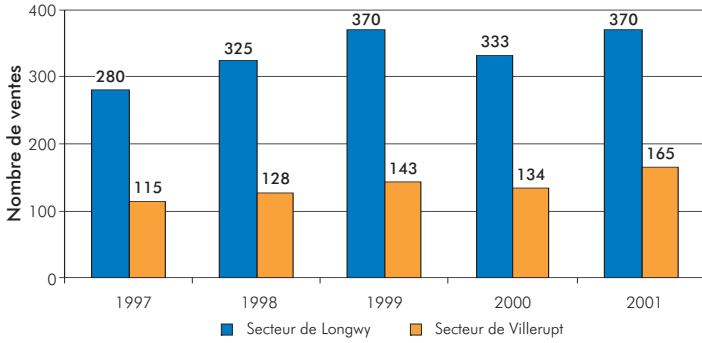
Les maisons individuelles :

envolée du marché et modification de la structure socio-professionnelle des vendeurs et des acquéreurs

Entre 1997 et 2001, 2 263 maisons ont été vendues sur l'Agglomération de Longwy-Villerupt, soit une moyenne de 486 ventes par an. Plus de 2 maisons vendues sur 3 sont localisées sur le secteur de Longwy, dont un tiers sur les communes péri-urbaines.

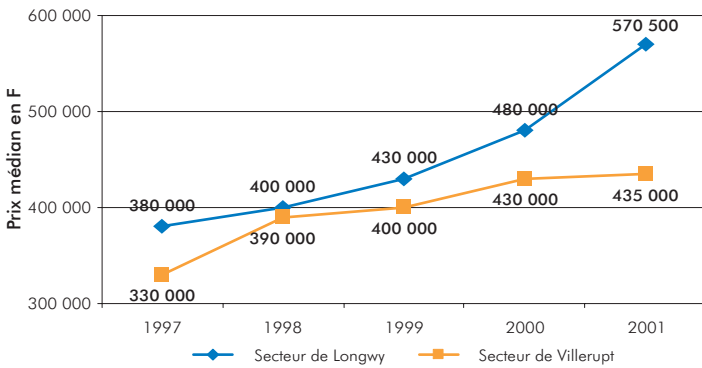
Le nombre de mutations a augmenté d'un tiers entre 1997 et 2001, avec un pic en 1999.

Les ventes de maisons individuelles sont orientées à la hausse : +35 %



Le prix de vente médian a augmenté de 43% passant de 370 000 F en 1997 à 530 000 F en 2001. On note une diminution de moitié pour les ventes inférieures à 200 000 F et une multiplication par 5 des ventes de plus d'un million de francs.

Le prix de vente médian d'une maison individuelle a augmenté de 43%



Les acquéreurs : progression des cadres et professions intermédiaires

Le marché de la maison individuelle voit arriver les moins de 35 ans

L'augmentation du nombre de transactions provient essentiellement des achats par les moins de 35 ans (+67% d'augmentation entre 1997 et 2001 passant de 175 à 273 ventes). Leur part atteint en 2001, 57% des achats de maisons, elle était de 46% en 1997.

De manière générale, 16% des plus de 50 ans achètent quand 54% vendent et 50% des moins de 35 ans achètent quand 13% vendent.

Réduction des achats de maisons individuelles par les retraités-inactifs

La structure socio-professionnelle des acquéreurs évolue avec la diminution de la part des retraités-inactifs. Si les employés-ouvriers puis les cadres-professions intermédiaires restent les premiers acquéreurs de maisons individuelles, les retraités-inactifs voient leur part diminuer passant de 13% des ventes de maisons en 1997 à 5% en 2001.

Stabilisation des achats par les employés-ouvriers

Les employés-ouvriers représentent la plus grande partie des acquéreurs de maisons (60%) et leur part est restée stable. Le prix moyen d'une acquisition par un employé ou un ouvrier était de 373 920 F en 1997 et 496 200 F en 2001. Il reste cependant inférieur à la moyenne des ventes de maisons (385 700 F en 1997 et 568 230 F en 2001).

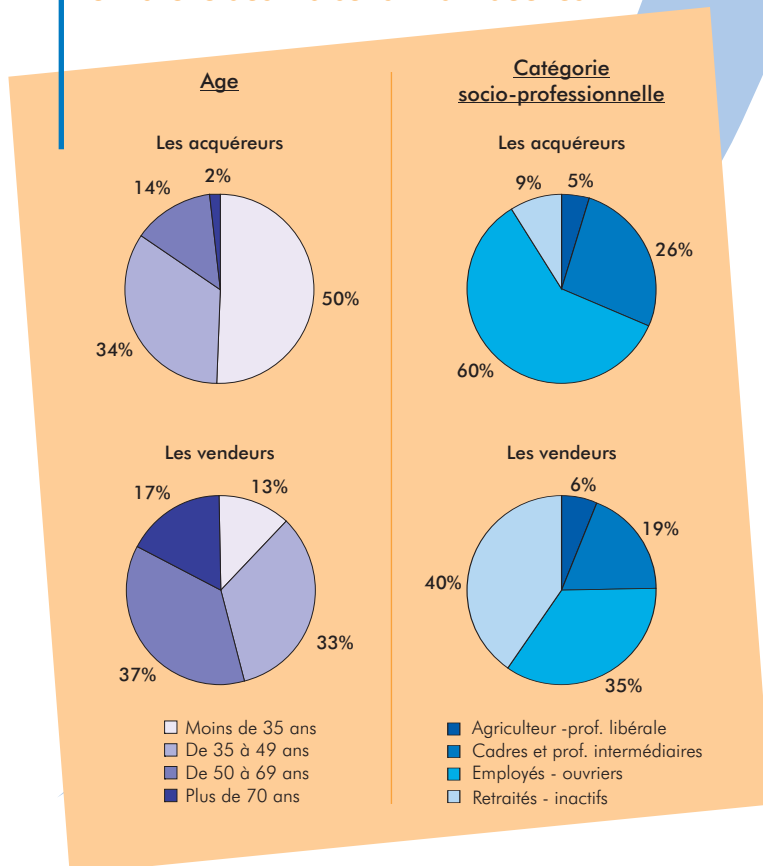
Une progression des cadres et des professions intermédiaires

26% des maisons sont acquises par des cadres-professions intermédiaires. Leur part a augmenté de 5 points entre 1997 et 2001 passant de 24% à 29%. Le prix moyen de leurs acquisitions a augmenté de 40% en 5 ans passant de 498 700 F en 1997 à 697 880 F en 2001, ce qui est bien supérieur à la moyenne des ventes de maisons.

Les vendeurs : remplacement des inactifs par les actifs

Entre 1997 et 2001, la part des retraités-inactifs a diminué de 9 points (de 46 % à 37% des ventes de maisons) tandis que celles des cadres-professions intermédiaires et des employés-ouvriers ont augmenté de 5 points (respectivement de 16% à 21% et de 32% à 37%).

Le marché des maisons individuelles

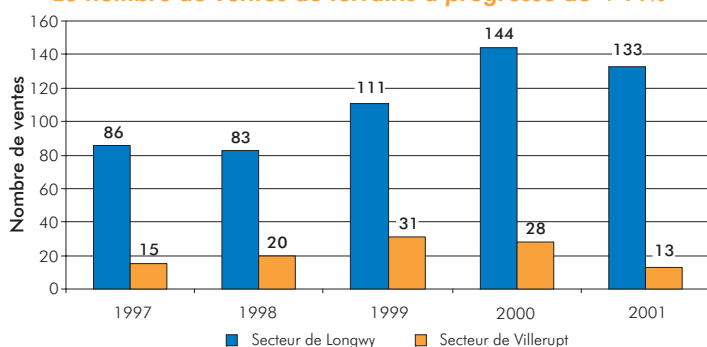


Les terrains à bâtir:

progression des ventes et arrivée des cadres et des professions intermédiaires

Entre 1997 et 2001, 672 terrains à bâtir ont été vendus sur l'Agglomération de Longwy - Villerupt, soit une moyenne de 134 ventes par an. 84% d'entre elles sont localisées sur le secteur de Longwy. Le marché des terrains à bâtir est en progression : + 44% entre 1997 et 2001. Cette augmentation est surtout sensible sur le secteur de Longwy.

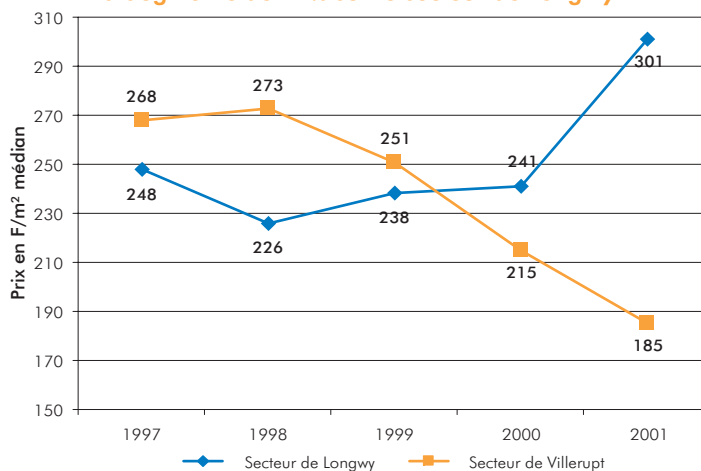
Le nombre de ventes de terrains a progressé de +44%



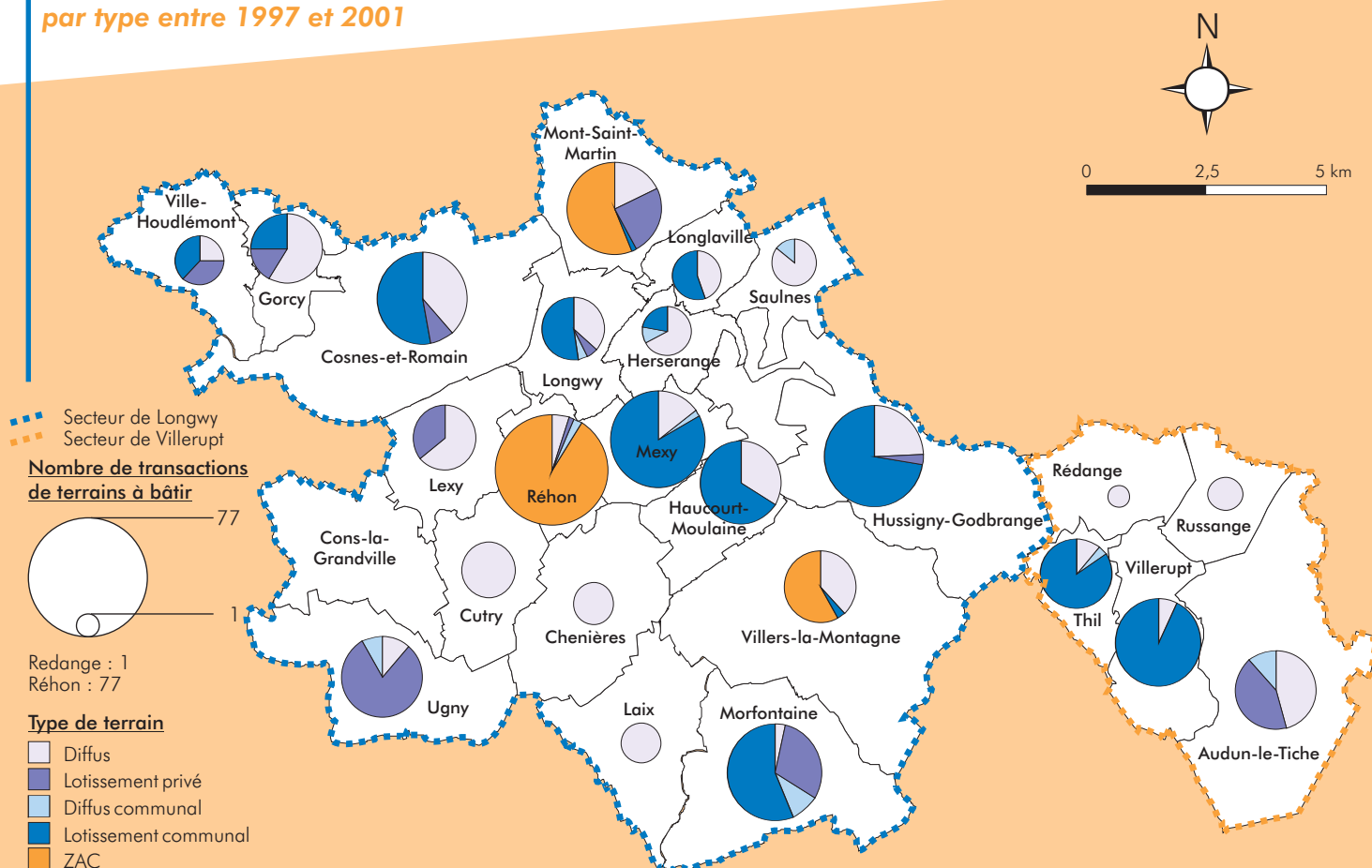
Sur l'Agglomération, le prix médian au m² a augmenté de 22% en cinq ans passant de 257 F/m² en 1997 à 290 F/m² en 2001.

La commercialisation de lots bon marché, puis l'absence de vente de terrains de lotissement expliquent la diminution des prix sur le secteur de Villerupt à partir de 1999. A l'inverse du secteur de Longwy, où en 2001, les terrains vendus à plus de 300 F/m² représentent 45% des ventes (15% en 1997).

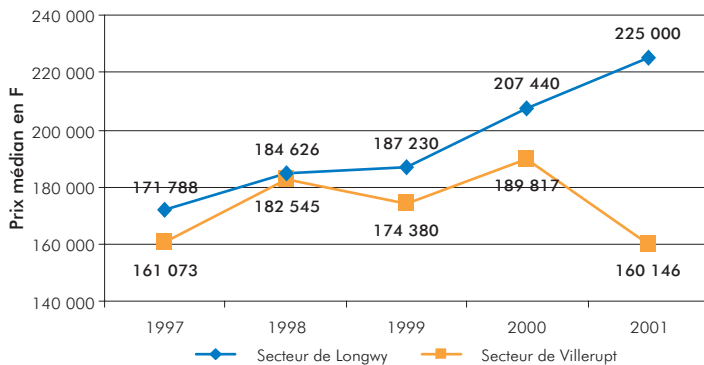
Le prix de vente médian au m² d'un terrain à bâtir a augmenté de 21% sur le secteur de Longwy



Nombre de ventes de terrains à bâtir par type entre 1997 et 2001



Le prix de vente médian d'un terrain à bâtir a augmenté de 24% en cinq années passant de 170 000 F en 1997 à 210 700 F en 2001



La surface médiane des terrains vendus sur la période est de 800 m². Elle est de 960 m² dans le diffus, de 839 m² dans les lotissements privés, de 816 m² dans les ZAC et de 716 m² dans les lotissements communaux.

Les procédures d'aménagement représentent 70% des ventes.

39% des ventes ont eu lieu dans un lotissement communal, 17% dans une zone d'aménagement concertée et 14 % dans un lotissement privé. Le secteur diffus concerne 30% des ventes dont 3% où le vendeur est une commune.

L'arrivée des cadres et des professions intermédiaires sur l'achat de terrains à bâtir est significative

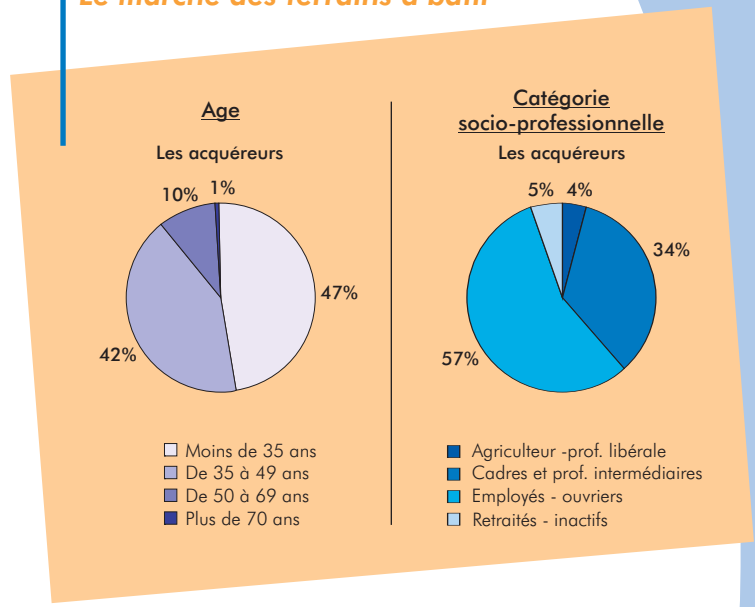
Si le nombre de terrains achetés par des employés-ouvriers est resté stable (62 ventes en 1997 et 63 en 2001), voire a subi une diminution (si on observe leur part qui passe de 66% à 52% des ventes), le nombre d'acquisitions réalisées par des cadres et des professions intermédiaires a lui quasiment doublé passant de 28 à 53 transactions, soit de 30 à 41 % des acquisitions de terrains.

Les moins de 35 ans restent dominants (47% des acquéreurs de terrains).

Les vendeurs : majorité de personnes morales

67% des vendeurs sont des personnes morales dont 35% sont des communes, 19% des Société d'Economie Mixte (SOLOREM) et 13% des sociétés privées.

Le marché des terrains à bâtir



Une modification du visage de l'Agglomération est en cours

L'analyse des transactions immobilières et foncières nous permet de mettre en évidence une évolution importante des caractéristiques socio-professionnelles de l'Agglomération Longwy-Villerupt.

L'achat dans le parc ancien reste la meilleure façon pour les classes modestes (ouvriers et employés) d'accéder à la propriété, l'accès à la construction neuve devenant de plus en plus difficile. Parallèlement, les classes plus aisées (cadres et professions intermédiaires) sont de plus en plus présentes sur l'ensemble des marchés.

Tous secteurs confondus, les jeunes sont de plus en plus nombreux à acheter un bien immobilier ou foncier.

Au fil des années, l'Agglomération semble donc changer de visage.

Tableau de synthèse

	Prix médians	Vendeurs	Acquéreurs
Appartements	1997 = 245 000 F 2001 = 350 000 F Evolution = +43%	CSP = Pas évolution : Part importante des employés ouvriers : 42% et des retraités-inactifs : 29% Age = stabilité	CSP = Evolution : Diminution de la part des employés-ouvriers (60% à 52% des ventes) et progression des cadres-prof intermédiaires (17% à 35%). Pas d'arrivées des retraités-inactifs même si leur nombre est plus important que dans les ventes de maisons Age = progression des moins 35 ans
Immeubles à appartements	1997 = 295 000 F 2001 = 700 000 F Evolution = +137%	Peu de transactions	Peu de transactions. 1/4 des achats par des sociétés. Sinon : 49% des employés-ouvriers et 50% des moins de 35 ans
Maisons	1997 = 370 000 F 2001 = 530 000 F Evolution = + 43%	CSP = Remplacement des retraités-inactifs (-9 pts) par les cadres-prof. intermédiaires(+5 pts) et les employés-ouvriers (+5 pts) Age = stabilité	CSP = Evolution légère : Stabilité des employés-ouvriers (autour de 60%), progression des cadres-professions intermédiaires (+5 pts, de 24% à 29%). Diminution de la part des retraités-inactifs de 13% des ventes de maisons en 1997 à 5% en 2001 Age = Augmentation du nombre des achats par les moins de 35 ans
Terrains à bâtir	1997 = 257 F/m ² 2001 = 290 F/m ² Evolution = + 21%	3/4 des vendeurs sont des personnes morales (communes, SOLOREM...)	CSP = Evolution : Arrivée importante des cadres-professions intermédiaires. Stabilisation en nombre absolu et diminution en % de la part des employés-ouvriers (-18 pts). Doublement des acquisitions réalisées par des cadres-professions intermédiaires (+11 pts) Age = Stabilité, importance des moins de 35 ans

Notes et sources

(1) Le taux de mutation est le rapport entre le nombre de logements vendus au cours d'une année et le parc total de logements.

(2) La devise utilisée est le Franc Français, le passage à l'Euro ayant eu lieu le 1^{er} janvier 2002.

(3) Le prix médian est la valeur qui se trouve au centre d'un ensemble de prix. En d'autres termes, les prix appartenant à la première moitié de l'ensemble ont une valeur inférieure à la médiane, tandis que ceux appartenant à l'autre moitié ont une valeur supérieure à la médiane.

(4) Le prix moyen est la valeur moyenne d'un ensemble de prix, soit le résultat du calcul du prix total des ventes divisé par le nombre de ventes.

(5) Source : Notaires de France, L'Express, 21-27 novembre 2002

(6) "Le peuplement des lotissements de l'Agglomération de Longwy", 15 pages, AGAPE, janvier 2002

Sources : Direction Générale des Impôts, Briey et Metz

InfObservatoire est édité par :
AGAPE - Agence d'Urbanisme de
l'Agglomération du Pôle Européen de
Développement
HICI - 2, rue de Lexy - CS 11432 Réhon
F-54414 LONGWY Cedex
Association Loi 1901

Président et Directeur de la publication :
Jean-Marc FOURNEL

Imprimé par l'association en ses locaux
ISSN : 1266-9652
Dépôt Légal : 3^e trimestre 2004

Projet cofinancé par l'Union Européenne



Contact :

Gervaise ROPARS
Chargée d'études

AGAPE

tél : (+33) 03 82 26 03 20

fax : (+33) 03 82 23 73 30

e-mail : gropars@agape-ped.org

L'étude complète est disponible sur demande à l'AGAPE.