

Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et Marseille (1996-2006).

Guilhem Boulay, Marianne Guérois, Renaud Le Goix

▶ **To cite this version:**

Guilhem Boulay, Marianne Guérois, Renaud Le Goix. Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et Marseille (1996-2006).. Pumain, Mattei (eds). Données urbaines, Anthropos / Economica, pp.167-179, 2011, Collection Villes. halshs-00643569

HAL Id: halshs-00643569
https://shs.hal.science/halshs-00643569

Submitted on 22 May 2012

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

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

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et Marseille (1996-2006).

Guilhem BOULAY, Marianne GUEROIS, Renaud LE GOIX

Cet article s'appuie sur des bases notariales pour analyser les changements sociaux engendrés par la phase haussière du dernier cycle immobilier, sur le marché de l'ancien. Au-delà de leurs différences bien connues de structure socio-spatiale, les centres et banlieues proches de Paris et Marseille voient s'affirmer un processus commun d'homogénéisation des prix à la hausse qui, paradoxalement, ne s'accompagne pas de l'éviction systématique des catégories modestes d'acquéreurs. L'analyse de l'évolution des parties de la vente à l'échelon communal permet de mieux cerner les stratégies récentes de localisation des biens achetés.

Depuis 1996, la phase haussière du cycle immobilier présente des caractéristiques inédites qui sont à présent bien connues. Elle est longue (une quinzaine d'années pour l'instant) et plus ubiquiste que la précédente, qui avait avant tout affecté Paris et l'Ile-de-France à la fin des années 1980. En outre, les prix immobiliers ont atteint des niveaux exceptionnels par rapport au revenu des ménages (Friggit, 2010) : partant d'une base 1 en 1965 pour la France entière, le rapport entre prix et revenus, qui varie entre 0,9 et 1,1 jusqu'en 2000, a rapidement quitté ce « tunnel de prix » pour atteindre des valeurs sans précédent, de 1,7 à 2 selon les zones. Les conséquences de cette augmentation des prix immobiliers sur le profil social des agglomérations sont habituellement considérées à travers le taux d'effort consenti par les ménages pour se loger. Cet article propose une lecture complémentaire, qui s'attache aux évolutions de la structure de la propriété immobilière pour les biens vendus entre 1996 et 2006[1]. L'objectif est d'analyser les conséquences de l'inflation immobilière sur les catégories sociales d'acquéreurs de logements anciens, dans les zones centrales des deux plus grandes villes françaises.

Dans le contexte francilien, des travaux ont déjà montré que l'on n'assistait pas mécaniquement à l'éviction progressive des acquéreurs les moins solvables (Massot, 2005). Les principales hypothèses avancées pour expliquer ce maintien des catégories modestes d'acquéreurs renvoient à la fois à l'allongement des crédits proposés par les banques et aux sacrifices réalisés sur la nature du logement et sa surface (Korsu et al., 2007). Nous proposons d'explorer l'hypothèse selon laquelle au-delà de la stabilité globale des parties de la vente, les transformations locales de ces profils témoigneraient d'évolutions profondes des zones centrales des agglomérations, notamment dans les communes populaires en voie d'embourgeoisement. L'évolution conjointe des prix du logement ancien (appartements et maisons) et des opérateurs de ces transactions est ici comparée dans le centre et les communes proches de banlieue de Paris et Marseille. L'analyse s'appuie sur les bases notariales (BIEN[2] pour Paris, Perval pour Marseille[3]) et vise à définir un protocole de comparaison commun, applicable à d'autres villes (voir Encadré).

---

1 Tout en restant une dimension essentielle de l'appropriation des espaces urbains, l'évolution du profil social des acquéreurs de logements ne reflète pas directement celle des habitants : d'après l'INSEE, en 2006, 33% des propriétaires occupent leur logement à Paris, 48% en Ile-de-France et 44% à Marseille.

2 Base BIEN, extrait 1996-2006, exploitée sous convention dans le cadre du programme DIM R2DS.

3 Extrait de la base Perval, exploité sous convention grâce au concours de l'INRA Avignon (unité Ecodéveloppement)

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

1. Tendances globales et locales de la hausse des prix

La hausse rapide des prix depuis 1996 n'est pas l'apanage de la capitale, comme en témoigne le différentiel de croissance entre Paris et Marseille : de 1996 à 2006, la valeur moyenne du mètre carré progresse de 125 % à Paris et de 212 % à Marseille (tableau 1). Ce différentiel résulte d'abord de l'écart initial des prix entre Paris et la province. A Paris, les impératifs de solvabilité freinent les marges de croissance de prix déjà élevés, même si le segment supérieur du marché parisien répond aux logiques d'un marché de luxe. Le rattrapage marseillais est renforcé par le niveau anormalement faible des prix en début de période pour une ville, compte tenu de son rang dans la hiérarchie urbaine (Laferrere, Dubujet, 2003). L'exceptionnelle croissance des prix marseillais laisse pourtant subsister de très fortes différences de niveaux de prix entre les deux villes en fin de période (figure 1 et tableau 1).

Encadré : Les conditions de la comparaison des prix à Paris et Marseille

Cette analyse s'appuie sur des données notariales, rarement traitées car difficiles d'accès. La société Perval gère l'enregistrement et la vente des données sur les transactions de biens fonciers et immobiliers en France à l'exception de l'Île-de-France, couverte par la base BIEN (Base d'Informations Economiques Notariales) (CDU/ADEF, 2007). Ces bases fournissent, à une échelle désagrégée, de nombreuses informations sur la transaction (plusieurs dizaines de variables) : localisation et datation, parties de la vente, prix, qui sont exploitées dans cet article, mais aussi nature du contrat et caractéristiques internes du bien. L'essentiel des champs renseignés l'est sur simple déclaration, mais plusieurs variables essentielles sont totalement fiables car contractuelles. Les deux bases diffèrent quant à la précision de quelques variables: on dispose par exemple dans Perval des PCS détaillées « à deux chiffres », quand on ne détient dans la base BIEN cette information qu'à « un chiffre ».

Si la couverture du territoire n'est pas exhaustive (Schmitt, 2010), la distribution spatiale des ventes enregistrées reflète bien la structure du parc de logements mesurée par le RGP. Toutefois, nous avons défini de nouvelles règles de sélection des transactions pour construire un échantillon exploitable : ne sont retenus que les logements anciens à usage d'habitation, vendus de gré à gré entre personnes physiques et/ou morales. Sont exclus les biens neufs, les ventes impliquant des marchands de biens (particularités fiscales), les transactions échappant à la fixation libre du prix (dons et décisions de justice notamment). Enfin, les prix aberrants qui correspondent globalement au 1er percentile de chaque série ont supprimés[4]. L'exigence de disposer de variables correctement renseignées a également réduit le nombre de transactions analysées (33 808 ventes à Marseille, 620 046 à Paris, soit environ 80% des transactions initiales dans les deux cas).

Bien que les données soient disponibles à l'adresse à Paris et à la section cadastrale à Marseille, le nombre relativement faible de ventes dans les communes périphériques ne permet de travailler qu'à l'échelle communale. Enfin, le périmètre défini est plus restrictif que celui des agglomérations de l'INSEE, l'objectif étant de mettre l'accent sur les transformations intervenues à proximité du centre historique, sans intégrer les pôles secondaires de périphérie. En retenant toutes les communes dans lesquelles les ventes d'appartement représentent plus de 50% des transactions, l'analyse s'appuie sur la commune centre et sa ceinture périphérique dense (142 communes à Paris, 18 à Marseille[5]).

[4] Les prix exceptionnellement élevés ont en revanche été conservés car ils font sens dans le cadre d'un marché immobilier haussier atteignant des niveaux de prix inédits.

[5] La commune de Cassis correspond à ces critères mais n'a pas été retenue en raison de son caractère touristique.

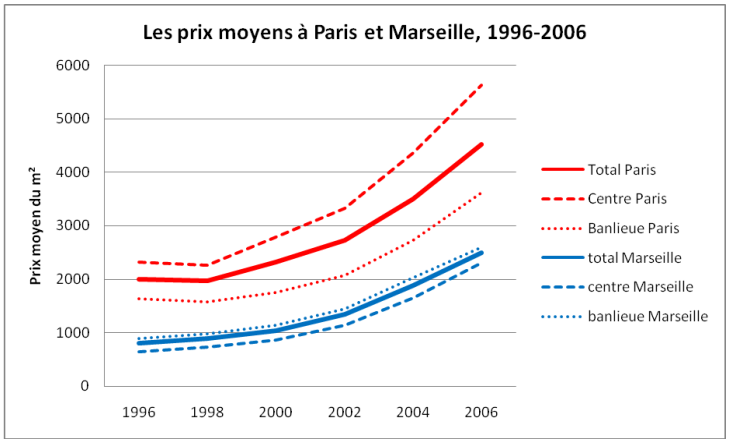
Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

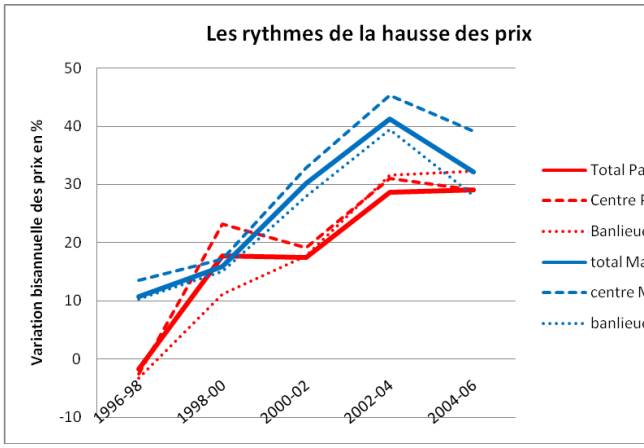
Tableau 1 : Niveau et croissance des prix immobiliers, selon le type de bien et la localisation

Type de bien (ancien)	Paris			Marseille		
	Prix/m² moyen en 2006 (euros)	Prix/m² médian en 2006 (euros)	Taux de croissance moyen (1996-2006, %)	Prix/m² moyen en 2006 (euros)	Prix/m² médian en 2006 (euros)	Taux de croissance moyen (1996-2006, %)
Appartements (centre[6])	5621	5508	142,3	2312	2266	257,9
Banlieue (appartements et maisons)	3613	3500	120,7	2588	2503	190,5
Banlieue (appartements)	3618	3523	120,7	2508	2456	200,6
Banlieue (maisons)	3576	3267	119,3	3225	3169	185,8
Total	4515	4363	125	2488	2421	212

Sources: Bases Perval et BIEN

Figure 1 : Croissance absolue et relative de la valeur du m² dans l'ancien, selon le type de bien et la localisation (1996-2006)





Sources: Bases Perval et BIEN

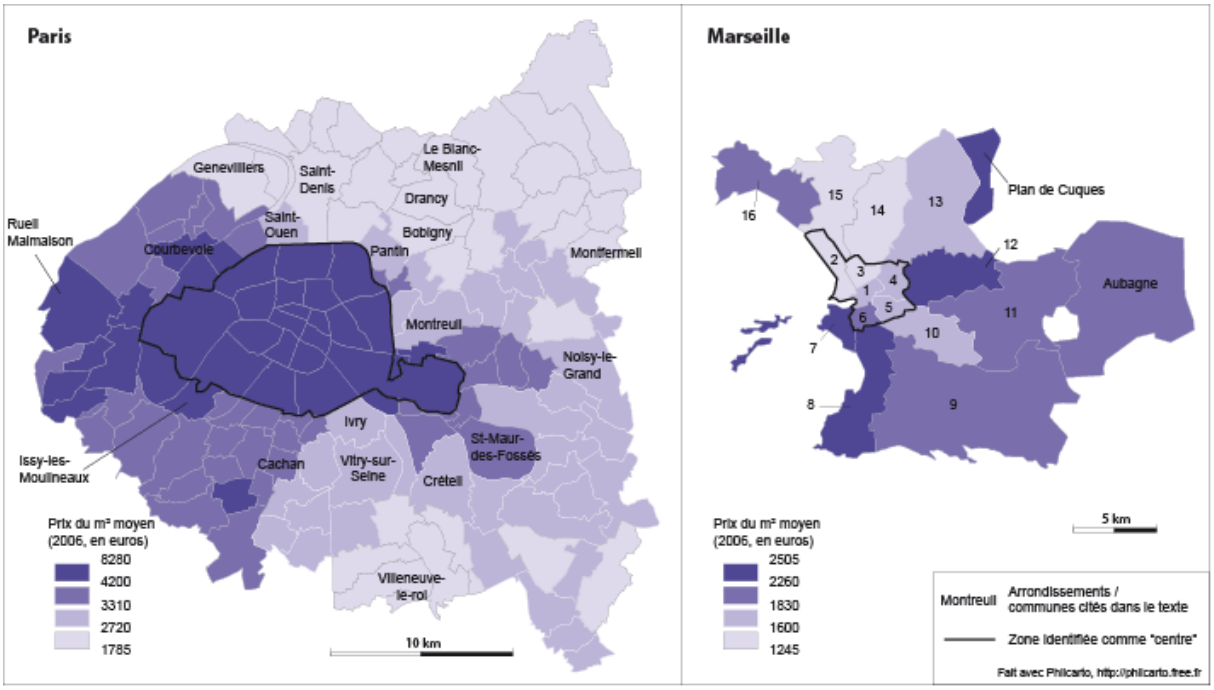
L'analyse temporelle et zonale de la hausse (tableau 1 et figure 1) fait ressortir des tendances communes dans les deux villes : les prix augmentent plus vite dans les zones centrales qu'en banlieue, et dans cette dernière zone, les appartements se sont valorisés plus vite que les maisons. Mais les rythmes respectifs de la hausse au centre et en banlieue suivent des trajectoires distinctes. A Marseille, la croissance des prix est toujours plus importante au centre qu'en banlieue. On assiste avant tout à un rattrapage des prix dans un centre-ville exceptionnellement paupérisé. Cette distribution de la hausse, très forte partout mais plus encore au centre (notamment dans le 2ème arrondissement[7] où le prix médian des appartements croît de plus de 300 % en 10 ans), s'apparente au comblement d'un *rent gap* (Smith, 1979),

[6] Le centre défini à Marseille correspond aux 6 premiers arrondissements; à Paris il recouvre l'ensemble de Paris intra-muros.

[7] Arrondissement largement couvert par le périmètre de l'OIN d'Euroméditerranée et hébergeant quelques réalisations phares en cours ou qui viendront de l'opération « capitale européenne de la culture »

même si l'appel à ce concept nécessiterait d'étudier en profondeur le marché foncier. A Paris, en revanche, la hausse n'affecte pas les mêmes zones sur toute la période. On observe un phénomène très net de diffusion spatiale depuis le centre : entre 1998 et 2000[8], la hausse est deux fois plus rapide dans le centre qu'en proche banlieue. La tendance s'inverse progressivement pour voir les prix de banlieue croître plus vite que les prix centraux en fin de période (2004-2006). Les dynamiques temporelles des prix à Paris correspondent donc d'abord à la valorisation d'un marché haut de gamme très réactif, dont les prix sont si élevés qu'ils en arrivent très vite à croître plus modestement, la banlieue prenant le relais des fortes hausses. Effets de limite de solvabilité, de saturation du marché parisien et de diffusion de la hausse des prix se conjuguent ici, confirmant l'homogénéisation des prix identifiée à l'échelon des quartiers et des Iris (Guérois, Le Goix, 2009).

Figure 2 : La valeur du mètre carré de l'ancien, dans le centre et la proche banlieue de Paris et Marseille (2006)



Sources: Bases Perval et BIEN

Cette homogénéisation des prix à la hausse, si elle n'induit pas de bouleversement notable de la hiérarchie communale des valeurs immobilières[9], s'accompagne d'importants réajustements locaux (plus fortes croissances dans les arrondissements du nord-est parisien et les communes limitrophes, de Saint-Ouen à Montreuil ; réévaluation plus prononcée des 2e et 16e arrondissements à Marseille).

[8] Les prix baissent globalement à Paris entre 1996 et 1998, situation que la hausse modeste du prix des maisons en banlieue à partir de 1997 ne suffit pas à contrarier.

[9] A Paris comme à Marseille, les classements des communes en fonction du prix/m² moyen, en 1996 et en 2006, sont très fortement corrélés (coefficients de Spearman respectivement égaux à 0,94 et 0,93).

2. La structure sociale du marché de l'ancien et son évolution

Les bases notariales permettent de tester, à l'échelon désagrégé des transactions et donc sans risque d'erreur écologique, l'hypothèse selon laquelle la hausse exceptionnelle des prix a opéré comme un filtre social. Les PCS « à un chiffre » et la part des ventes due aux retraités (catégorie équivoque, puisqu'elle introduit la composante cycle de vie dans l'analyse sans renseigner sur la PCS d'origine) rendent l'analyse délicate. Toutefois, l'analyse à l'échelle agrégée des catégories et vendeurs d'un côté et d'acquéreurs de l'autre (8 PCS -sans les agriculteurs- et les personnes morales) peut être complétée par l'étude des couples d'opérateurs pour étudier plus finement les éventuels transferts de propriété d'une catégorie à l'autre[10].

2.1. Des structures d'acquéreurs reflétant les différences de structure sociale

La comparaison des catégories d'acquéreurs présents à Paris et à Marseille en 2006 (Figures 3 et 4) témoigne de forts contrastes sociaux, renforcés par les délimitations choisies : le poids des classes moyennes et supérieures est exceptionnel à Paris tandis que la commune de Marseille se distingue par la permanence de classes populaires au centre de la ville. Ainsi, les cadres et professions intermédiaires représentent environ 60 % des acquéreurs à Paris, contre moins de 40 % à Marseille. De plus, les cadres, premiers acheteurs et vendeurs parisiens, ne le sont pas à Marseille (ce sont les professions intermédiaires, à l'achat comme à la vente). Corrélativement, les catégories les moins favorisées, approchées via les employés et ouvriers, sont bien plus représentées à Marseille qu'à Paris. Ces caractéristiques structurelles se répercutent sur le fonctionnement du marché, moins exclusif à Marseille qu'à Paris puisque les 25 couples d'acquéreurs-vendeurs les plus présents sur le marché réalisent 82 % des transactions à Paris, contre 72% à Marseille.

Figure 3 : Part des différentes catégories sociales dans le total des acquisitions de biens immobiliers anciens à Paris

10 Ces analyses s'appuient sur une sélection des 25 couples d'acquéreurs-vendeurs jugés les plus pertinents dans chaque ville, suivant deux critères: la part du couple dans le total des transactions à chaque date ; le renforcement de son poids sur l'ensemble de la période.

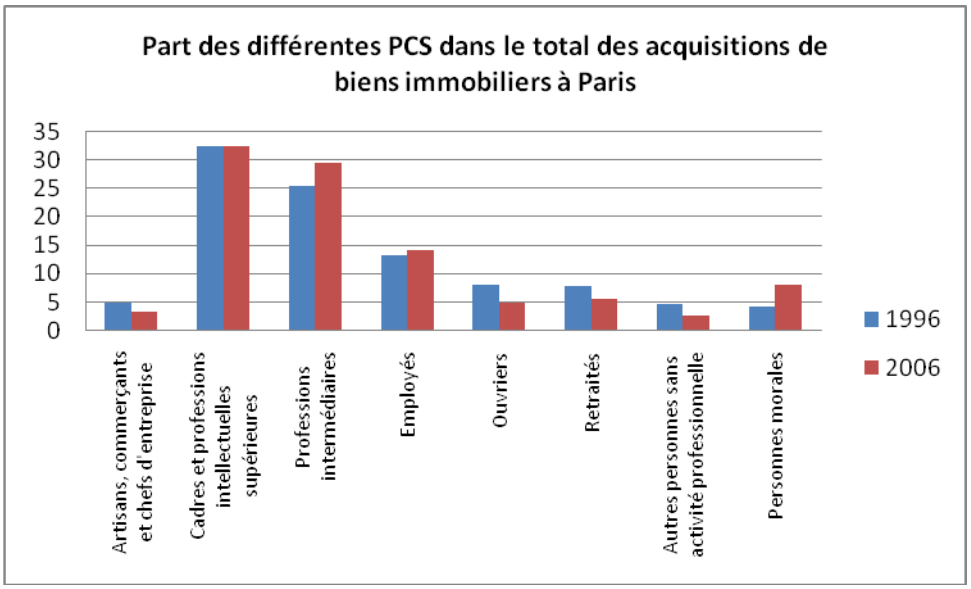
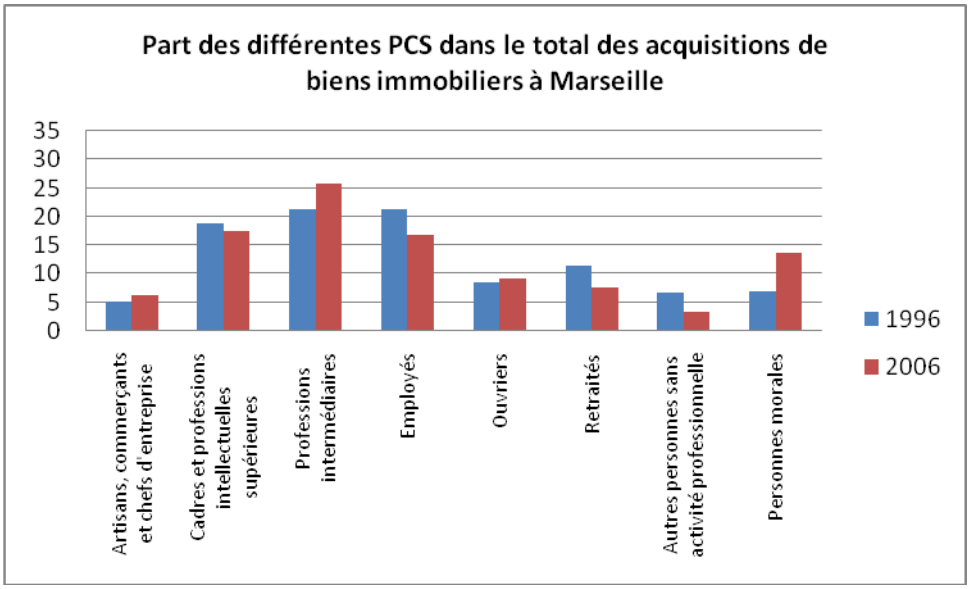


Figure 4 : Part des différentes catégories sociales dans le total des acquisitions de biens immobiliers anciens à Marseille



Sources: Bases Perval et BIEN

2.2. Présence renforcée des personnes morales à l'achat, érosion limitée des catégories modestes

Au-delà de ces fortes différences de structure sociale entre les deux villes, la hausse des prix s'accompagne du renforcement de la présence des mêmes catégories d'acheteurs (tableau 2, figure 5). Le cas des personnes morales, dont la part à l'achat a doublé en dix ans, témoigne sans conteste de l'évolution la plus marquante, bien que cette catégorie ne recouvre probablement pas la même réalité dans les deux villes. A Paris, les acquisitions des personnes morales sont celles qui ont accusé la plus forte hausse des prix (tableau 3, figure 6), suivies

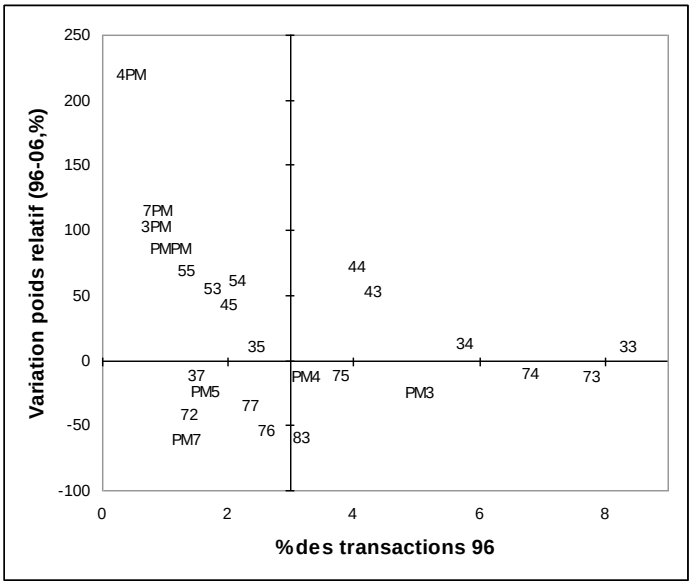
par les personnes sans activité. Dans le détail des parties de la vente, cette contribution reflète avant tout la hausse des biens achetés par les personnes morales aux professions intermédiaires. A Marseille, les personnes morales ne sont pas les premières responsables de la hausse des prix, les augmentations les plus fortes renvoyant d'abord aux biens achetés par les personnes sans activité, puis par les artisans, commerçants et chefs d'entreprise. L'accès au détail de la nomenclature permet d'ailleurs de noter que les acheteurs personnes morales sont avant tout des sociétés civiles immobilières (à 69% en 1996, 77% en 2006) qui se partagent le marché avec des entreprises (10 %, stable) et des professionnels de l'immobilier, qui perdent des parts au profit des SCI. Plus modéré, le renforcement des professions intermédiaires s'observe aussi dans les deux cas. A Marseille, cette évolution s'accompagne d'une moindre représentation des cadres parmi les acquéreurs, tandis qu'elle reste stable à Paris.

Tableau 2 : L'évolution de la part de chaque PCS dans le total des acquisitions entre 1996 et 2006

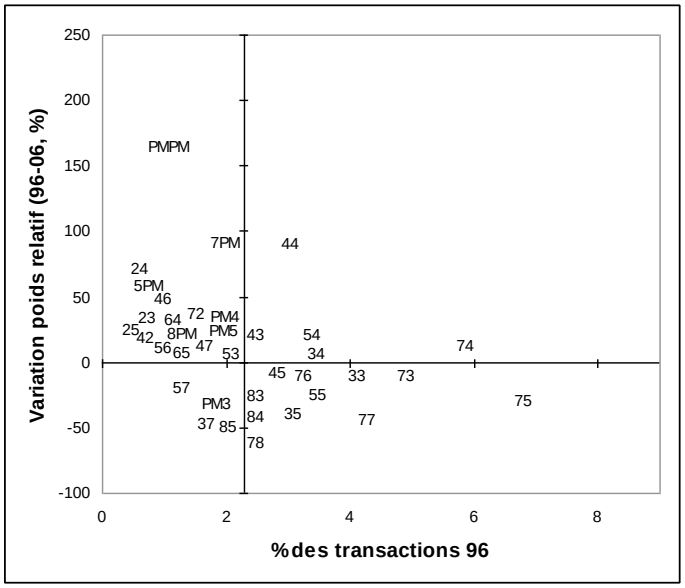
PCS	Evolution 1996-2006 à Paris (en %)	Evolution 1996-2006 à Marseille (en %)
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	-34,0	20,8
CPIS	0,0	-7,6
Professions intermédiaires	16,1	20,9
Employés	7,6	-20,7
Ouvriers	-39,2	7,8
Retraités	-29,5	-32,5
Sans activité	-44,4	-49,4
Personnes morales	100	95,0

Figure 5 : Les couples de vendeurs-acquéreurs présents sur le marché, poids relatif en 1996 et évolution (1996-2006)

Paris



Marseille



Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

Légende : Les étiquettes sont libellées selon un code indiquant successivement la PCS du vendeur et de l'acquéreur. 2.artisans/commerçants/chefs d'entreprise, 3.cadres/ professions intellectuelles supérieures, 4.professions intermédiaires, 5.employés, 6.ouvriers, 7.retraités, 8.sans activité, PM.personnes morales

Le renforcement du poids des personnes morales et des professions intermédiaires sur le marché s'effectue essentiellement aux dépens des acquéreurs retraités et sans activité. Par comparaison, l'observation d'un filtrage social défavorable aux ouvriers et aux employés en cette période de forte hausse des prix n'est pas aussi nette que ce à quoi on aurait pu s'attendre. En effet, les transferts de propriété des employés et ouvriers au profit des cadres et professions intermédiaires ne comptent pas parmi les évolutions les plus prononcées. A ce niveau d'agrégation des catégories, ce sont les transactions réalisées au sein d'une même catégorie sociale (et surtout entre professions intermédiaires et entre employés) qui se renforcent le plus, passant en 10 ans de 17 à 19 % à Marseille et de 18% à 22% à Paris.
L'érosion de la part des populations modestes parmi les acquéreurs est ainsi réelle, mais pas aussi massive ni homogène que ce à quoi on aurait pu s'attendre. A Paris, la part des employés parmi les acquéreurs augmente sensiblement jusqu'en 2000 (de 13 à 17%), et même si elle se rétracte par la suite, elle reste en 2006 plus importante qu'avant la flambée des prix immobiliers (14,5% des acheteurs). Ce sont avant tout les achats réalisés auprès des professions intermédiaires, puis d'autres employés, qui sont responsables de cette résistance que ne connaissent pas les ouvriers, de moins en moins présents à l'achat. A Marseille, l'évolution est inverse : les employés sont nettement moins présents parmi les acheteurs, tandis que les ouvriers sont relativement plus nombreux en 2006 qu'en 1996. Les achats de biens des ouvriers auprès des retraités restent largement dominants, mais ils s'érodent au profit des ventes contractées par des personnes morales et d'autres ouvriers.
L'effort financier que doivent fournir les catégories modestes qui se maintiennent dans l'agglomération (employés à Paris, ouvriers à Marseille) est important : conforme à la hausse moyenne pour les employés parisiens, sensiblement plus fort pour les acquéreurs ouvriers à Marseille. Cette différence de croissance des prix n'a pas systématiquement de répercussions sur la taille des logements acquis : en diminution régulière pour les ouvriers marseillais (de 64 à 58 m² pour les appartements, de 101 à 82 pour les maisons), elle reste stable entre 1996 et 2006 pour les employés parisiens (48 m² pour les appartements, 88 m² pour les maisons).

Tableau 3 : Evolutions des prix acquittés, selon la catégorie sociale des acheteurs

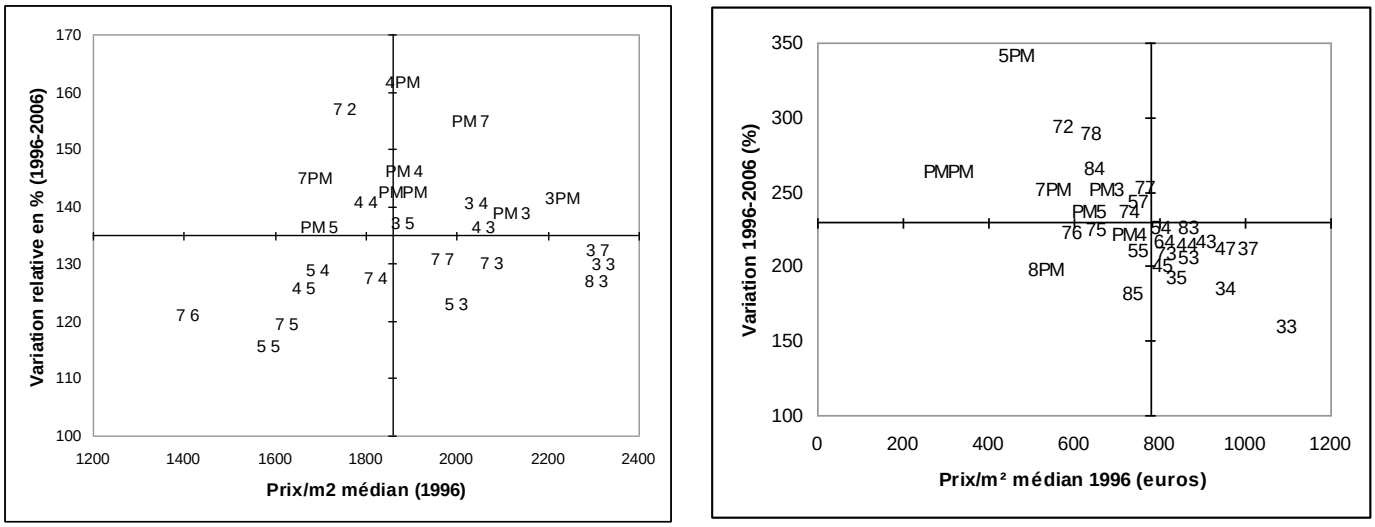
PCS des acheteurs	Paris			Marseille		
	Médiane du prix/m² en 2006 (euros)	Variation relative du prix/m² (1996-06, %)	Ecart à la hausse médiane (pts de %)	Médiane du prix/m² en 2006 (euros)	Variation relative du prix/m² (1996-06,%)	Ecart à la hausse médiane (pts de %)
Art., comm., chefs d'entr.	4550	144	9	2332	278	52
CPIS	4857	131	-4	2605	200	-26
Prof. Interm.	4261	134	-1	2451	223	-3
Employés	3645	126	-9	2302	214	-12
Ouvriers	2930	116	-19	2056	243	17
Retraités	4706	137	2	2750	242	16
Sans activité	4980	144	9	2531	285	59

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

Pers.morales	4412	147	12	1923	269	43

Figure 6 : Efforts financiers consentis par les acquéreurs, selon les couples d'opérateurs (1996-2006)

Paris **Marseille**



Légende : Les étiquettes sont libellées selon un code indiquant successivement la PCS du vendeur et de l'acquéreur. 3.cadres/ professions intellectuelles supérieures, 4.professions intermédiaires, 5.employés, 6.ouvriers, 7.retraités, 8.sans activité, PM.personnes morales

3. Trajectoires spatio-temporelles des couples acquéreurs-vendeurs

Pour tester l'hypothèse selon laquelle ces évolutions globales se traduisent, à l'échelon communal, par une différenciation accrue des profils acquéreurs-vendeurs, les principales composantes des transformations sociales des couples d'opérateurs dominants peuvent être synthétisées à travers l'analyse exploratoire des trajectoires dans l'espace – à l'échelon communal – et dans le temps (10 ans), à l'aide d'analyses multivariées. On procède dans un premier temps, pour 4 années jalons, à une analyse des correspondances sur 25 couples jugés les plus pertinents pour l'analyse afin de dégager les principales dimensions discriminantes de différenciation des couples acquéreurs-vendeurs. Ces dimensions discriminantes sont ensuite traitées par une CAH opérée conjointement pour les 4 années (en colonne, les deux dimensions principales de l'AFC; en ligne, les communes pour chaque année). Les figures 8 et 9 rendent compte de cette typologie (cartes et graphiques représentant l'évolution des profils de communes types).

Ces typologies analysent les évolutions toutes choses égales par ailleurs quant au profil général dominé par les échanges entre cadres, retraités, professions intermédiaires et personnes morales, et marqué par la croissance de la part des personnes morales et des professions intermédiaires (§2.1).

A Paris, on dégage 4 principaux types de trajectoires :

- Les trajectoires des quartiers centraux et des beaux quartiers de l'Ouest, où la part des

personnes morales tend à être moins discriminante à l'échelle de l'agglomération, tandis que sont surreprésentés en fin de période les échanges entre cadres et retraités d'une part, cadres et professions intermédiaires d'autre part.

- Un « embourgeoisement » de nombreuses communes de la Petite Couronne, dans la continuité des dynamiques immobilières de Paris intra-muros. Les échanges entre retraités, ou des retraités vers les employés et professions intermédiaires, cèdent la place aux transactions entre cadres et employés et entre professions intermédiaires. Cette dynamique concerne plus précisément la plupart des communes du Val-de-Marne, du sud-est de la Seine-Saint-Denis (Montreuil, Les Lilas, Noisy-le-Grand…), et du nord des Hauts-de-Seine (Nanterre, Colombes)
- Plus sporadiquement, quelques communes situées en Seine-Saint-Denis (par exemple Bobigny, Drancy, Montfermeil ou Villeneuve-St-Georges) ou dans le Val-de-Marne (Villeneuve-le-Roi), deviennent le refuge des employés et professions intermédiaires, au détriment des transactions qui se faisaient plutôt entre ouvriers et retraités en début de période.
- Dans une grande partie de la Seine-Saint-Denis (par exemple à Saint-Denis, Saint-Ouen, Pantin), et le long de la Seine dans le Val-de-Marne enfin (Vitry-sur-Seine, Orly), on assiste de façon générale à des transformations qui traduisent le déclin des ouvriers dans les transactions au profit des employés.

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

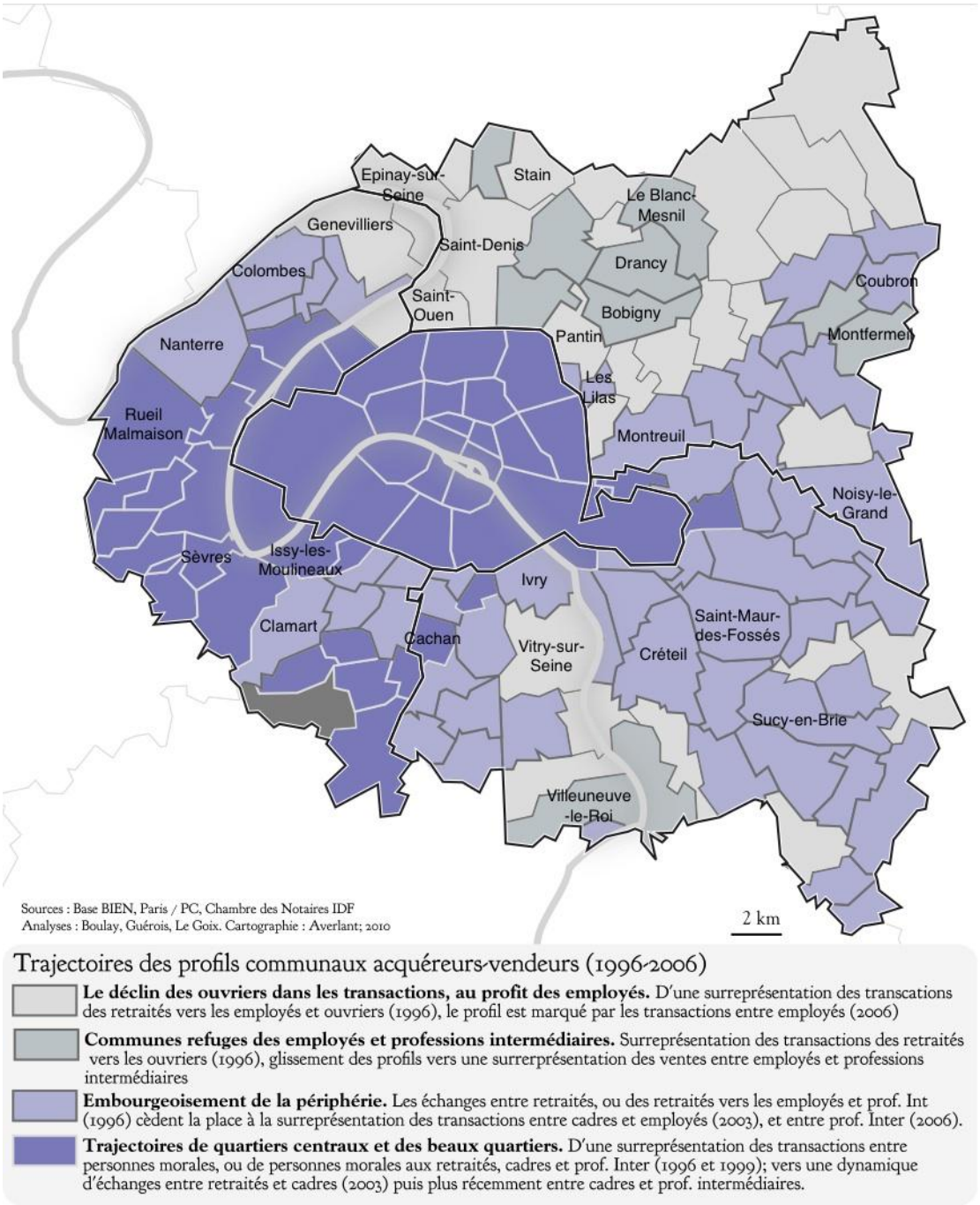


Figure 8a. Carte des profils communaux vendeurs-acquéreurs à Paris et petite-couronne (1996-2006)

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

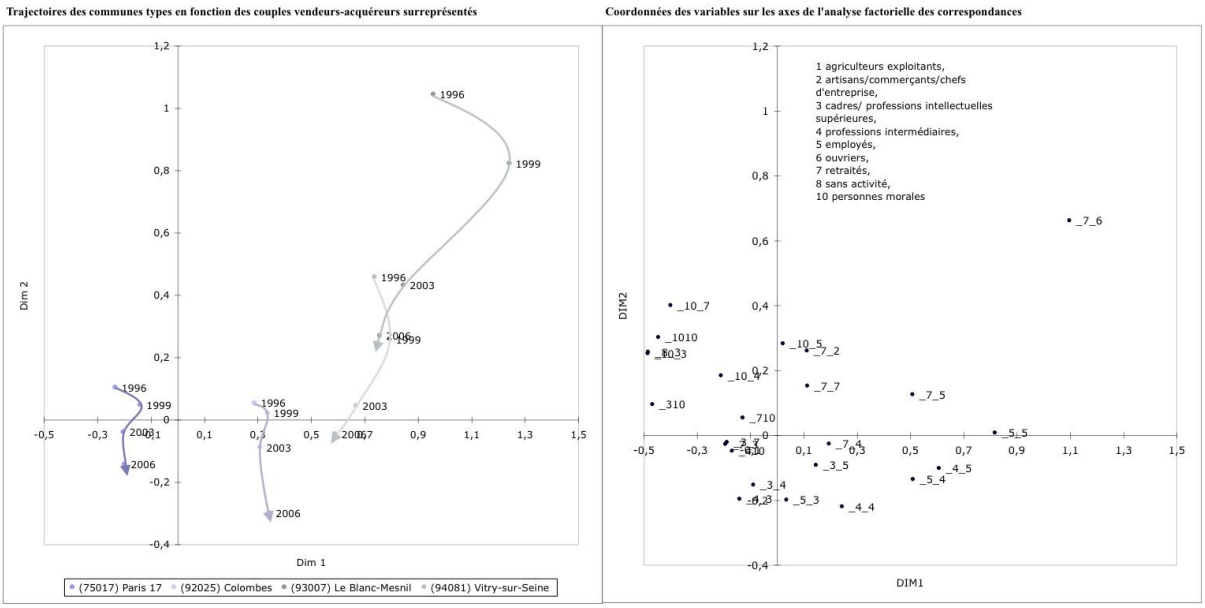


Figure 8b. Profils vendeurs-acquéreurs types à Paris et petite-couronne (1996-2006)

A Marseille, les trajectoires sont en revanche surdéterminées par la structure des vendeurs-acquéreurs dont l'effet d'inertie est importante : l'échelle fine (infra-arrondissements) de la division sociale de l'espace urbain est très rigide (Roncayolo, 1996). On observe malgré tout de subtils effets de transition entre 1996 et 2006, qui s'expriment dans une typologie en trois classes :

- La première signe la structure pérenne des quartiers des classes moyennes-supérieures et aisées du centre et du sud de l'agglomération.
- Les 1er, 2e et 6e arrondissements donnent à voir, au contraire, des dynamiques plus vives. *In fine*, les échanges entre cadres d'une part et entre cadres et personnes morales d'autre part, se renforcent, marquant une trajectoire nette d'embourgeoisement du centre (quartiers de la Préfecture, Centre-Bourse, St-Charles et la Joliette). Le 6^{e} se révèle être un exemple intéressant : la part des cadres et professions intermédiaires y est en effet déjà relativement élevée dès le début de la période, mais la diminution des employés et des ouvriers y est particulièrement nette (alors que cette part relative dans les transactions augmente en moyenne dans l'agglomération).
- Enfin, les arrondissements du Nord de l'agglomération, ainsi que le 10e et le 11e, sont marqués par la forte sur-représentation des transactions entre employés ; et entre employés, retraités et professions intermédiaires. Le profil de ces arrondissements subit une inflexion forte en fin de période. Cette banlieue en voie de forte densification constitue les espaces typiques soit de la « petite classe moyenne », soit de la fragmentation urbaine (13ème arrondissement).

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

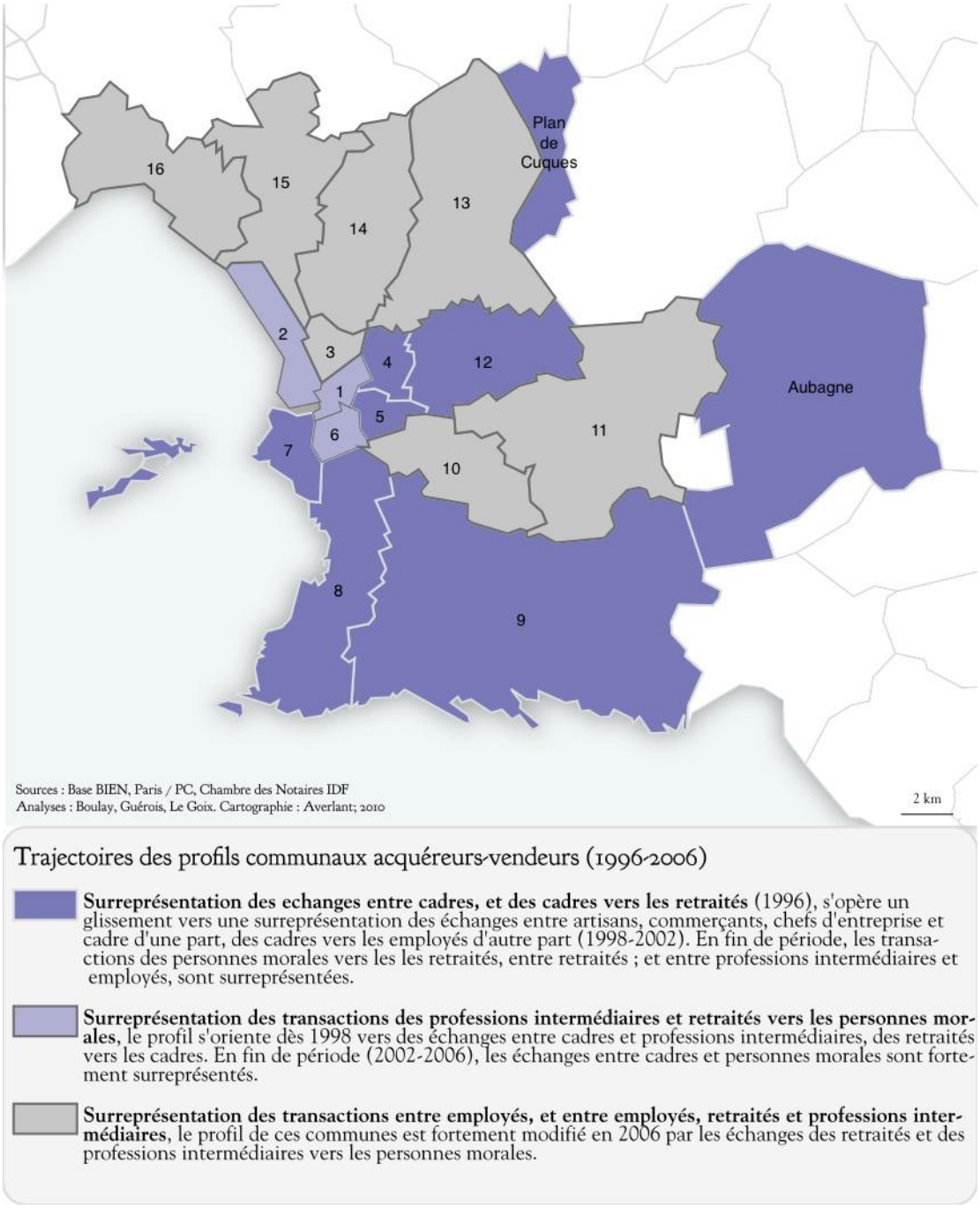


Figure 9a. Carte des profils communaux vendeurs-acquéreurs à Marseille (1996-2006)

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

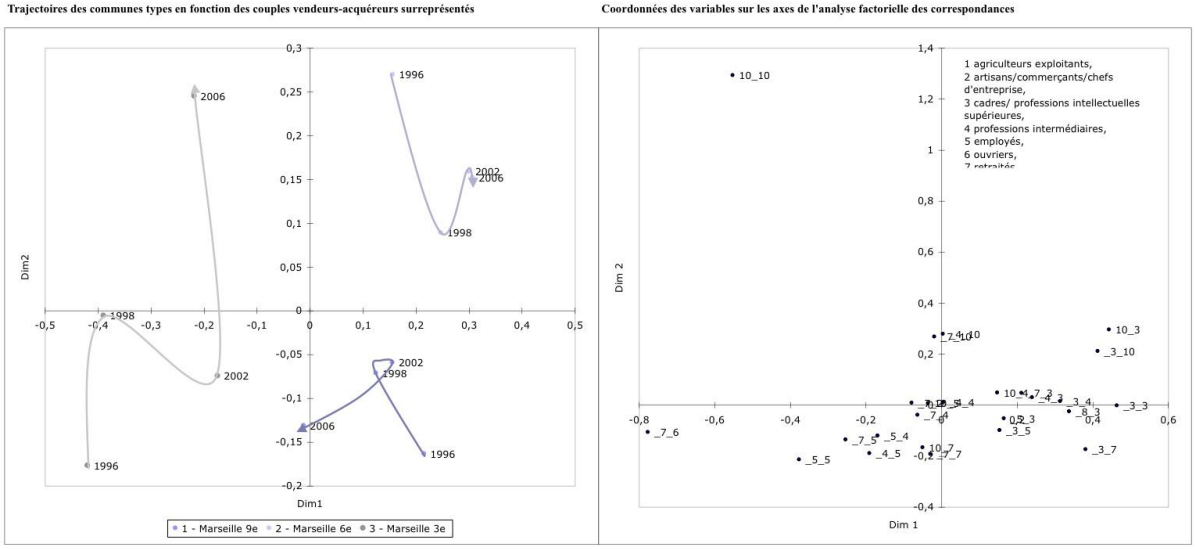


Figure 9b. Profils vendeurs-acquéreurs types à Marseille (1996-2006)

Conclusion

Les bases notariales, souvent exploitées pour comparer les niveaux moyens des prix dans les agglomérations et modéliser les logiques de formation de prix, ont fait ici l'objet d'une exploitation originale, qui s'appuie sur le croisement des prix et de la structure sociale du marché, analysée notamment à travers les couples vendeurs-acquéreurs. Au-delà des fortes différences de structure sociale et spatiale qui caractérisent les deux agglomérations étudiées, le rattrapage des zones les moins valorisées au regard de la valeur du mètre carré s'accompagne du renforcement sur le marché du poids des personnes morales, des professions intermédiaires, mais aussi du maintien de catégories modestes d'acquéreurs. Ces résultats confirment bien, en les étendant au cas de Marseille, le constat d'une relative stabilité des catégories d'acheteurs dans le centre et sa banlieue proche. En revanche, une redistribution spatiale a bien lieu au sein des agglomérations : à Paris, elle se traduit par une présence amoindrie des employés dans le centre, et un repli dans le sud-ouest du Val-de-Marne (Thiais, Choisy-le-Roi), au nord de la Seine-Saint-Denis, démontrant un éloignement croissant de cette catégorie d'acquéreurs au centre. A Marseille, on observe une spécialisation des arrondissements du nord dans l'accueil des ouvriers. Le 15ème, structurellement très ouvrier, est relayé par les arrondissements voisins (16e, 14e et 13ème arrondissements). On assiste bien à une polarisation accrue du marché immobilier, avec l'éviction des catégories les plus modestes du centre et la diffusion des catégories plus aisées dans le cœur de l'agglomération.

Références bibliographiques :

CDU/ADEF, 2007, *Etat des lieux de l'observation foncière en France*, DGUHC, ministère de l'Ecologie, du Développement et de l'Aménagement Durables

FRIGGIT J. (2010), *Le prix des logements sur le long terme*, Note du Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable, 94 p.

Boulay, Guérois, Le Goix, 2011, « Acquéreurs et vendeurs dans l'inflation immobilière à Paris et à Marseille », in Pumain, Mattei, *Données Urbaines*, vol 6, p. 167-179

GUÉROIS M., LE GOIX R. (2009). «La dynamique spatio-temporelle des prix immobiliers à différentes échelles : le cas des appartements anciens à Paris (1990-2003)». *Cybergeo*, n°470 [http://www.cybergeo.eu/index22644.html], 25 p.

KORSU E., WENGLENSKI S., AQUILERA A., PROULHAC L., MASSOT M.H. (2007), « Paris à l'épreuve de la déconcentration », in Collectif, Paris sous l'œil des chercheurs, Paris : Belin, pp 81-99.

LAFERRERE A., DUBUJET F., 2003, « Niveau et évolution des prix des logements anciens en province », in PUMAIN D., MATTEI M.-F. (éds.), 2003, *Données Urbaines*, 4, collection Villes, Anthropos, Economica, p.293-306

MASSOT A. (2006), «Les ventes des logements en Île-de-France 1991-2003, selon la base d'informations économiques notariales», *Les Cahiers de l'Iaurif, supplément Habitat*, n°40, février 2006.

RONCAYOLO M., 1996, *Les grammaires d'une ville. Essai sur la genèse des structures urbaines à Marseille*, Ed. de l'EHESS, 512 p.

SCHMITT G., 2009, *Valeurs et usages de l'espace : approches méthodologiques des dynamiques foncières dans la région Nord-Pas-de-Calais*, Thèse de doctorat (Univ. Lille 1)

SMITH N. (1979). «Gentrification and the Rent gap». *Annals of the Association of American geographers*, vol. 77, n° 3, 462-465.