

OBSERVATOIRE

# DE L'HABITAT

## Profils des acquéreurs en promotion immobilière

L'enquête «Profil des acquéreurs de logements neufs» réalisée avec le concours de Rennes Métropole et de 19 promoteurs immobiliers montre clairement l'impact des niveaux de prix sur les caractéristiques des ménages acquéreurs.

La solvabilisation des ménages dans le cadre de l'accession aidée par Rennes Métropole confère à ces derniers un profil évidemment plus social mais aussi très familial qui n'est pas seulement lié à la taille des logements acquis. A l'inverse, l'accession non aidée répond à une clientèle plus diversifiée, plus âgée, et parfois déjà propriétaire mais qui ne dispose pas pour autant de niveaux de revenus très élevés.

Cette même remarque, qui pourrait dans une certaine mesure s'appliquer également à la clientèle de l'investissement locatif, pose avec acuité la question du positionnement de l'offre immobilière par rapport aux capacités financières des ménages à l'heure où se font plus rares les investisseurs nationaux.



AGENCE D'URBANISME ET DE  
DÉVELOPPEMENT INTERCOMMUNAL  
DE L'AGGLOMÉRATION RENNAISE

AUDIAR



JUIN 2008

## Plus de 2 100 profils de ménages acquéreurs

L'analyse des profils des acquéreurs de logements neufs s'appuie sur une base de données de plus de 2147 ventes en neuf réalisées depuis 5 ans dans l'agglomération rennaise. Deux types de ventes ont été intégrés : Celles en accession aidée par Rennes Métropole. Elles représentent 41 % de l'effectif total. Celles en acquisition libre : il s'agit dans ce cas d'accession non aidée ou d'investissement locatif.

### Logements vendus dans la base d'enquête

	Accession aidée	Acquisition non aidée	Total
Individuel	265	127	392
Intermédiaire	29	160	189
Collectif	595	971	1566
<b>Total</b>	<b>889</b>	<b>1258</b>	<b>2147</b>

Une base de données de plus de 2100 ventes dont 41 % en accession aidée.

La base d'enquête représente au total le tiers des ventes de la période. En accession aidée la quasi totalité des ventes a été collectée. En revanche, la collecte en acquisition libre est partielle. Elle a été réalisée avec le concours de 19 promoteurs qui ont permis un taux de collecte qui progresse d'année en année : 11 % en 2005, 16 % en 2006 et 2007).

## Deux tiers d'investisseurs hors accession aidée

L'engouement vers l'investissement locatif a fortement dynamisé les ventes en promotion immobilière au cours de ces 4 dernières années. Plus des deux tiers des logements enquêtés (hors accession aidée) ont en effet été acquis en vue d'être loués. Mais au cours de la période, la part des investisseurs a diminué, avec dix points de moins en 4 ans. A Rennes, l'investissement locatif est important et représente 71 % des ventes en non aidé. Mais il a perdu 15 points en quatre ans. Dans la périphérie rennaise, les investisseurs sont également bien présents, avec 66 % des logements vendus. Leur part a peu varié en 4 ans.

### Part de l'investissement locatif depuis 4 ans dans la base d'enquête (hors accession aidée)

	2004	2005	2006	2007
Rennes	85%	67%	74%	70%
RM hors Rennes	58%	77%	58%	62%
Total RM	75%	71%	67%	66%

Une baisse de l'investissement locatif.

Parmi les ménages hors accession aidée qui achètent un logement pour l'occuper, un tiers étaient déjà propriétaires : moins nombreux que les primo-accédants, ils impriment leur marque sur le marché en raison de leur pouvoir d'achat plus élevé, notamment lorsqu'il y a revente d'un bien.

## La promotion non aidée peu ouverte aux locataires HLM

Si les locataires du parc social constituent plus de la moitié de la clientèle de l'accession aidée par Rennes Métropole, ils sont en revanche quasi absents de la promotion immobilière non aidée (7 %). Celle-ci concerne d'abord les ménages déjà propriétaires (56 %) ou les locataires du parc privé (33 %).

### Précédent statut d'occupation du ménage acquéreur

Logement précédent	Accession aidée	Acquisition non aidée	Total
Locataire privé	38%	33%	36%
Locataire HLM	58%	7%	32%
Propriétaire	0%	56%	29%
Autres	3%	4%	3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

58 % de locataires HLM parmi les accédants aidés, 7 % en acquisition libre.

## L'accession aidée, une opportunité pour les ménages à revenus modestes

Selon que le logement bénéficie ou non d'une aide de Rennes Métropole, les catégories socio-professionnelles des ménages acquéreurs ne sont pas les mêmes. Les ménages à revenus modestes (ouvriers et employés) représentent 51 % des ventes en

accession aidée alors qu'ils ne sont que 14 % sur le marché non aidé. De même pour les professions intermédiaires qui malgré des niveaux de revenus plus conséquents, sont plus présentes en accession aidée.

### Répartition des ménages par catégorie socio-professionnelle

	Accession aidée	Acquisition non aidée	Ens ménages RM 1999*
Agriculteur	0%	1%	1%
Artisan, commerç. chef d'entrep.	3%	8%	4%
Cadre et profession intel. sup.	10%	41%	16%
Profession intermédiaire	35%	25%	20%
Employé	41%	11%	14%
Ouvrier	10%	3%	17%
Retraité	1%	10%	25%
Autre	0%	2%	5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

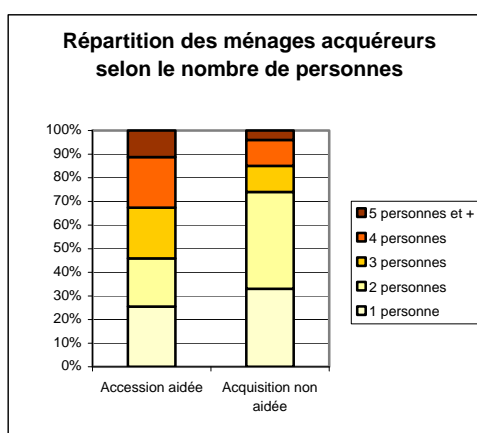
\* Ménages hors élèves et étudiants

10 % des accédants aidés sont des ouvriers. Ceux-ci ne sont que 3 % parmi les acquéreurs en libre alors qu'ils représentent 17 % des actifs de l'agglomération rennaise.

## Des grands ménages en accession aidée

La taille des ménages acquéreurs diffère nettement selon que le logement est en accession aidée ou en acquisition libre. En accession aidée, les ménages familiaux prédominent puisque ceux de plus de deux personnes représentent 55 % des ventes contre seulement 26 % en acquisition libre.

Les types de logements vendus expliquent en partie cette différence de profil des ménages acquéreurs. De même la destination du bien : en effet, les ménages investisseurs, très présents en acquisition libre, sont plutôt des petits ménages. Mais le zoom présenté plus loin sur les seuls accédants, selon qu'ils sont aidés ou non, confirme cette différence de clientèle pour un même type de logement : en accession aidée, des ménages plus grands avec des enfants, en accession non aidée, des petits ménages sans enfant.

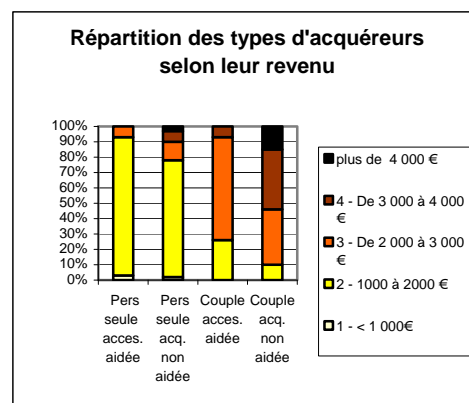


En accession aidée, 55 % de ménages comptent plus de deux personnes, seulement 26 % en acquisition libre.

## Des acquéreurs aux revenus souvent modestes, même en acquisition libre

Qu'il s'agisse d'accédants aidés ou d'acquéreurs en libre, les ménages de l'enquête disposent de revenus plutôt modestes. Au total, 53 % des ménages gagnent moins de 2000 € nets mensuels\* : ils sont 57 % parmi les accédants aidés et 37 % en acquisition libre. Sans doute, les revenus déclarés ne renseignent que de manière imparfaite sur les capacités financières réelles des ménages qui, outre les revenus de transfert, peuvent aussi bénéficier de solidarités familiales ou de transmission de patrimoine, pratiques assez fréquentes en accession à la propriété. Mais ils montrent bien les limites financières des ménages dans un marché de la promotion immobilière où les gammes de prix élevées posent clairement la question de la solvabilité des ménages, qu'ils soient candidats à l'accession ou à l'investissement locatif.

\* Revenus déclarés ou estimés des ménages acquéreurs de 2004 à 2008.



*Des ménages aux revenus limités, en accession aidée comme en acquisition libre.*

Les revenus sont bien sûr différents selon la taille du ménage : 16 % des couples disposent de moins de 2 000 € mensuel mais 85 % des personnes seules sont dans ce cas. Qu'ils soient accédants aidés ou acquéreurs en libre, ces derniers affichent toujours des revenus modestes. En revanche, les couples en acquisition libre sont en moyenne nettement plus aisés que ceux en accession aidée. Mais on compte aussi parmi eux une forte proportion de ménages à revenus intermédiaires.

## ZOOM ACCESSION : des familles en accession aidée, peu d'enfants en accession libre

Parmi les ménages qui acquièrent pour se loger, des profils très différents apparaissent selon que le logement bénéficie ou non d'un financement aidé. En accession aidée, 64 % des ménages ont des enfants, alors qu'ils ne sont que 20 % dans ce cas en accession non aidée. L'accession aidée accueille d'abord des couples avec enfants, puis des personnes seules et des ménages monoparentaux. L'accession libre en revanche, s'adresse d'abord aux personnes seules puis aux couples, mais dans les deux cas sans enfant.

### Type de ménages accédants

	Accession aidée	Accession non aidée
<b>Ménage sans enfant</b>	<b>36%</b>	<b>80%</b>
dont personne seule	25%	44%
dont couple	11%	36%
<b>Ménage avec enfants</b>	<b>64%</b>	<b>20%</b>
dont monoparental	20%	5%
dont couple	44%	15%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*64 % de ménages avec enfant en accession aidée, seulement 20 % en non aidé.*

Les caractéristiques des logements - plus grand et plus individuel en accession aidée, plus petit et collectif en accession libre - ne suffisent pas à expliquer les différences de profils des accédants : un même type de logement – un appartement T4 - loge en effet 3,4 personnes en accession aidée mais seulement 2,5 personnes en accession libre.

Ainsi, quand un logement neuf en accession aidée accueille en moyenne 1,2 enfant, l'accession non aidée n'en loge que 0,3. Et un même appartement T4 accueille 1,6 enfant s'il est en accession aidée, et seulement 0,7 s'il est en accession libre.

#### Nombre de personnes par ménage accédant

Taille du logement	Accession aidée	Accession non aidée
T1	1	1,3
T2	1,1	1,1
T3	1,9	1,6
T4	3,4	2,5
T5	4,2	2,7
T6	4,5	2,3
<b>Total</b>	<b>2,8</b>	<b>1,8</b>

*En accession libre, de grands logements sous occupés.*

#### Nombre moyen d'enfant par logement

Taille du logement	Accession aidée	Accession non aidée
T1	0	0
T2	0,1	0
T3	0,5	0,2
T4	1,6	0,7
T5	2,4	0,9
T6	2,6	0,3
<b>Total</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>

*Peu d'enfants en accession non aidée.*

## ZOOM INVESTISSEURS : des cadres quadra habitant en Bretagne

L'acquéreur moyen en investissement locatif a en moyenne 47 ans. Dans un cas sur deux, il s'agit d'un cadre, mais on compte aussi 15 %

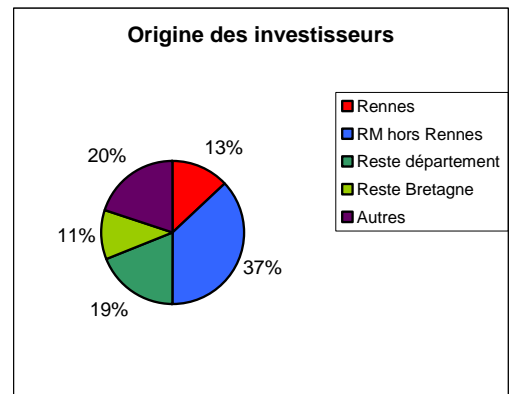
de professions intermédiaires et 13 % de commerçants.

#### Catégories socio-professionnelles des investisseurs

	Investisseurs	Réf. ménages aggro 1999*
Agriculteur	3%	0,5%
Artisan, commerçant et chef d'entreprise	12%	4,2%
Cadre et profession intel. sup.	50%	15,7%
Profession intermédiaire	15%	19,6%
Employé	5%	13,7%
Ouvrier	1%	16,6%
Retraité	11%	24,8%
Autre	3%	4,9%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\* Ménages hors élèves et étudiants

Les investisseurs sont pour une bonne part des locaux : 80 % d'entre eux habitent en Bretagne et 50 % dans l'agglomération. De l'avis de professionnels de la vente immobilière, les investisseurs parisiens sont moins présents sur le marché rennais ; ceux qui ne sont pas bretons totalisent cependant 20 % des ventes à investisseurs de l'échantillon enquêté. Mais leur part a baissé depuis trois ans.



Des investisseurs locaux.

## Trois groupes homogènes d'acquéreurs

L'analyse multi-dimensionnelle propose une autre lecture de la base de donnée « acquéreurs » en montrant l'existence de trois grands segments homogènes et de taille comparable. Ceux-ci ont été identifiés à partir de six critères décrivant l'acquéreur et de huit décrivant le logement. Par commodité, un nom a été attribué à chaque segment, au risque d'être un peu réducteur.

### Les « familles primo-accédants »

Ce groupe est très homogène puisqu'il compte 94 % de primo-accédants. Il s'agit quasi-exclusivement de couples, le plus souvent avec enfant (70 %). Les revenus du ménage y sont plus élevés que chez les « solitaires » (72 % des revenus entre 2000 et 3000 € par mois). C'est le groupe qui contient le plus de locataires sociaux (51 % soit 76 % des locataires HLM de l'échantillon). Les 30-40 ans sont bien représentés mais les classes d'âges supérieures y sont plus faibles. Le prix moyen du logement est de 157 000 €, plus élevé que dans le groupe des « solitaires ». 60 % des achats sont aidés (28 % en moyenne). C'est le groupe dont la surface habitable est la plus généreuse (82 m<sup>2</sup> en moyenne) et le seul où les logements de type supérieur au T4 sont sur-représentés. Les logements en entrée de gamme y sont sur-représentés (47 % contre 19 % en moyenne) et où l'on trouve le moins de « moyen à très haut standing ». Seul ce groupe est sur-représenté en individuel (43 %).

### Les ménages « aisés »

C'est le groupe le plus différent des deux autres. Il s'agit principalement de ménages

déjà propriétaires (93 %) et d'investisseurs (73%). Les couples y sont fortement sur-représentés (92 %). L'âge moyen de ce groupe est le plus élevé (75 % des acquéreurs ont plus de 40 ans, 20 % pour le groupe « familles primo-accédants » et 39 % pour le groupe « solitaires ... »).

Il s'agit du groupe où les revenus sont les plus élevés (74 % sont supérieurs à 3000 € contre 31 % en moyenne).

Le prix moyen du logement (168 000 €) est le plus élevé des trois groupes. On trouve une sur-représentation du très haut standing (31 % pour 17 % en moyenne soit 63 % de l'échantillon), mais peu « d'entrée de gamme » (1,6 % pour 19 % en moyenne). Comme dans le groupe des « solitaires », le collectif représente la part la plus importante des achats (79 %).

### Les « solitaires »...

Ce groupe se caractérise par une très forte part de personnes seules (94 %) dont le revenu est pour 92 % entre 1 000 et 2 000 € par mois (38 % dans l'échantillon).

Il s'agit d'acquéreurs sans enfants pour 81 % d'entre eux. C'est le groupe où l'on trouve les acquéreurs auparavant logés chez les parents (93 % des logés chez les parents s'y trouvent) et une forte part de locataires privés. L'âge y est très varié.

Le prix du logement est le plus faible des trois groupes (143 000 €) ainsi que la surface habitable (62,5 m<sup>2</sup>).

On observe une sous-représentation des logements en individuel (8 %), ainsi que des logements « entrée de gamme ».

## *Méthode*

La présente étude exploite la base d'enquête « Profil des acquéreurs de logements neufs en promotion immobilière » construite avec le concours de Rennes Métropole pour les ventes en accession aidée, et de 19 promoteurs immobiliers pour celles en non aidée. La base, alimentée en permanence par les partenaires, compte aujourd'hui près de 2 200 ventes. La totalité des ventes en accession aidée est collectée. En revanche, pour les ventes en non aidé, la collecte est partielle. Le choix d'une sur-représentation de deux secteurs opérationnels (Les Rives du Blossne à Chantepie et Les Huberdières au Rheu) explique que la base brute ne soit pas tout à fait représentative. Les traitements statistiques permettent, toutefois, de corriger les biais, notamment au moyen de l'analyse multi-dimensionnelle.

Les premiers résultats bruts présentés fin 2007 aux partenaires de ce projet ont révélé la richesse des données collectées, souvent inédites, et l'intérêt de pérenniser l'enquête tout en renforçant certaines variables : revenu, âge des enfants.

### ***Les promoteurs partenaires :***

*Aiguillon construction, Bouwfonds Maignan, Blot immobilier, Bouygues immobilier, Coop de construction, Coop habitat Bretagne, Espacil, Groupe ARC, Groupe Giboire, Groupe Launay, Habitation Familiale, Habitat 35, Icade Capri, Kermarrec, Lamotte, Loyer Hervo, Prodim SA, SECIB, Seri Ouest...*

AUDIAR  
4 Avenue Henri Fréville  
CS 40716  
35207 RENNES Cedex 2  
Tél. 02 99 01 86 40  
Fax 02 99 01 86 69

Contact :  
Jean-Marie CANO  
**02 99 01 86 53**  
jm.cano@audiar.org