

Le prix de l'immobilier

L'incidence de la localisation du bien

Ce feuillet s'inscrit dans le cadre d'une étude menée en collaboration entre l'Université Paris-Dauphine et le CSN. Le prix de l'immobilier est une notion complexe. La localisation en constitue un déterminant important.

« L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement », voilà les trois critères qui prévalent dans le choix d'un logement au sein des grandes agglomérations. L'analyse des prix hédonistes qui isole différents critères contribuant à la formation du prix conforte ce constat. Premier élément, l'emplacement constitue bien le critère dont l'effet sur le prix est le plus important. Dans le cas de Paris, la différence de prix au m² entre l'arrondissement le plus cher, le 6^e, et le moins cher, le 19^e, atteint 89 % pour le seul critère de l'emplacement, soit autant que la différence de prix cumulée de sept autres critères physiques (taille, étage, présence de garage ou de salle de bains, période de construction). Entre quartiers (quatre par arrondissement), l'écart maximal au titre du seul emplacement monte à 128 % : entre Saint-Germain-des-prés et la Porte de la Chapelle. En région, la situation de Marseille et de Lyon, deux grandes villes organisées par arrondissement confirme l'importance de l'emplacement : écart de 113 % entre le 8^e arrondissement, le plus cher, et le 15^e arrondissement de Marseille, écart de 40 % entre le 6^e arrondissement, cher, et le 9^e arrondissement de Lyon.

Deuxième élément du constat, les différences de prix dessinent des géographies urbaines tranchées. Toujours à Paris, le cœur de ville autour de la Seine avec les 8 premiers arrondissements et le 16^e regroupe les prix les plus élevés alors que tous les arrondissements mitoyens du périphérique (hors 16^e) affichent les prix les plus faibles. À l'exception d'une forte hausse du 17^e arrondissement, l'évolution 2005-2007 confirme la prime à la « centralité ». L'analyse par quartier, à Paris, dessine des contrastes encore plus nets avec des rapprochements entre quartiers d'arrondissements voisins comme Montparnasse (14^e) et Notre-Dame des champs (6^e). À Lyon, les trois arrondissements de la presqu'île et l'arrondissement affichent les prix les plus élevés au contraire des autres arrondissements périphériques. À

Marseille, les quartiers sud de bord de mer sont les plus chers alors que les quartiers nord les plus éloignés de la Méditerranée sont les moins chers.

Troisième élément, la « qualité » de l'emplacement amplifie, les différenciations par le comportement des acteurs. Les différences de prix selon les CSP et les âges des acheteurs ou vendeurs sont sensiblement plus accentuées dans les arrondissements parisiens chers alors que dans les arrondissements peu chers, en particulier le 19^e, le comportement des acheteurs et vendeurs demeure plus uniforme. Autrement dit, la faible appétence générale pour un territoire empêche que des stratégies actives de vente ou d'achat y différencient les acteurs. Au contraire, dans les quartiers recherchés, les différences de comportement habituellement observées sont renforcées : les CSP+, contrairement aux CSP- ainsi que les personnes âgées, contrairement aux plus jeunes, apparaissent disposées à payer encore plus : dans le 6^e arrondissement de Paris, les cadres paient 12 % de plus que les employés et les septuagénaires 10 % de plus que les trentenaires.

Finalement, les attributs conférant la valeur à un quartier indépendamment des caractéristiques physiques des immeubles apparaissent très divers. Des éléments touchant à la qualité de vie comme les transports, les commerces, les services, l'offre de loisirs ou scolaire contribuent au degré d'attractivité de façon « objective ». Plus qualitatifs, le bâti et l'ambiance architecturale des quartiers historiques créent des dynamiques : ils attirent les étrangers à fort pouvoir d'achat, tandis que le phénomène des « bobos » traduit la reconquête de quartiers anciens et populaires par les nouvelles classes moyennes et supérieures. De fait, choisir un quartier revient à choisir la population qui y réside déjà. Lorsque la logique d'entre-soi électif des classes « supérieures » prédomine, le prix élevé « verrouille » le marché. Au contraire, dans l'entre-soi des couches à faible pouvoir d'achat (classes populaires, immigrés des pays du Sud), le faible prix est la conséquence d'un regroupement socio-spatial subi. Dans un cas, l'entre-soi stimule la concurrence par les prix, dans l'autre elle dissuade cette concurrence.

Denis Burckel, François Cusin, Claire Juillard et Arnaud Simon
Université Paris-Dauphine

Retrouvez cette analyse et l'ensemble des graphes s'y rapportant sur le portail immobilier des Notaires de France accessible sur le site <http://www.notaires.fr>

Contact : Olivier Pavy - CSN.

Comité éditorial : Philippe Laborde, Pierre Bazaille, Thierry Delesalle, Michel Pagès, Olivier Pavy et Caroline Gaffet. **Maquettiste** : Florence Marlier. **Édition** : Conseil supérieur du notariat - 60 bd de La Tour-Maubourg - 75007 Paris - Tél. 01.44.90.30.00 - www.notaires.fr - **Conception** : Bureau de Création - **Illustration** : fotolia