Mars 2009

Observatoire de l'Habitat

du Pays de Châlons-en-Champagne

Le marché privé du logement

Situation au 4e trimestre 2008

AUDC

Méthodologie

Cet état des lieux du marché privé du logement a été réalisé à partir d'entretiens avec un certain nombre d'agents immobiliers de Châlons-en-Champagne de septembre à décembre 2008[1]. Des administrateurs de biens ont également été sollicités, mais n'ont pas souhaité participer à l'enquête.

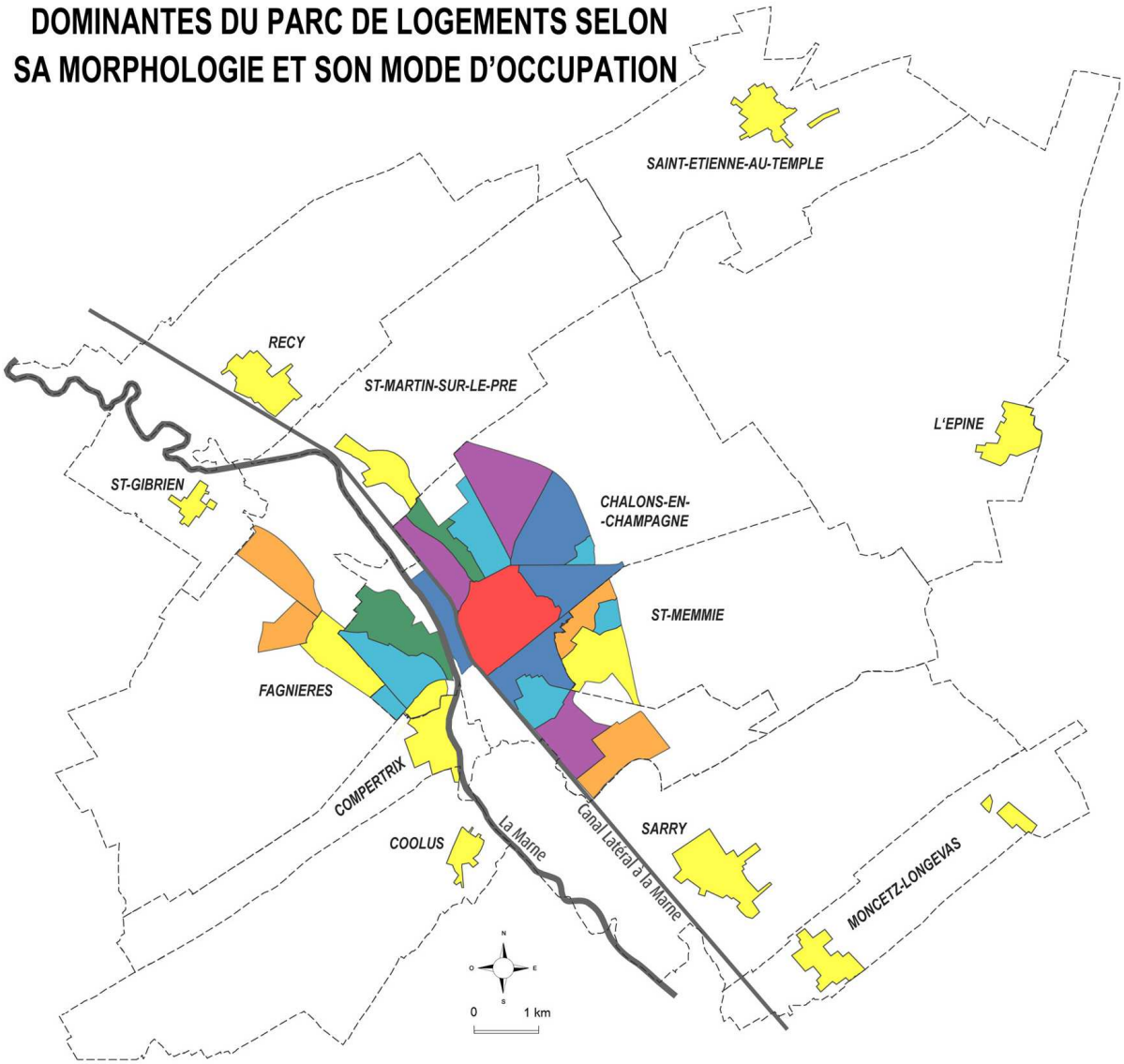
Chaque agent immobilier a répondu à un questionnaire quantitatif sur l'offre de logements, ainsi qu'à un guide d'entretien sur les impressions de l'agent immobilier à propos du marché du logement et de son fonctionnement actuel et à venir. Une synthèse des réponses a ensuite été constituée afin d'en extraire les caractéristiques principales du marché du logement. Le représentant local de l'Union Nationale des Propriétaires Immobiliers (UNPI) a été rencontré afin d'éclairer et de compléter les propos des agents immobiliers au regard des attentes des propriétaires. Cette enquête avait pour but de mettre en évidence les principales tendances du marché privé du logement. Le regard que portent ces professionnels sur le marché du logement nous a semblé important dans la démarche menée par l'AUDC au titre de ses missions d'observation dans le cadre du Programme Local de l'Habitat de la Communauté d'Agglomération de Châlons-en-Champagne (CAC).

Nous remercions l'ensemble des personnes sollicitées pour leur disponibilité et le regard qu'elles ont bien voulu partager avec nous sur le marché privé local du logement.

[1] Les agences immobilières rencontrées ont été : Alésia Immobilier, Champagne Immobilier, Guy Hoquet Immobilier, Laforêt Immobilier et Lamy.

A) Le parc actuel de logements et son occupation.

En se basant sur des données fiscales, une analyse territoriale du parc de logements a été développée pour l'agglomération châlonnaise. La carte suivante synthétise ces principaux résultats. Celle-ci présente le segment du marché dominant dans un quartier ou une commune de la CAC.



- Accession en pavillon d'au moins 5 pièces
- Locatif en pavillon d'au moins 5 pièces
- Locatif social en collectif
- Grand logement en accession en immeuble collectif
- Habitat mixte à dominante locative sociale
- Locatif en collectif
- Locatif privé en collectif

Typologie	Statut d'occupation: Logement locatif social	Logement locatif privé	Propriétaire occupant
Individuel			
Collectif			

B) Le secteur locatif privé : un marché en adéquation avec la demande.

a) Une offre concentrée en milieu urbain.

Le secteur du locatif privé n'est pas représenté au sein de toutes les agences immobilières rencontrées. De plus, le nombre de produits proposés varie fortement d'une agence à l'autre. Au moment de l'enquête, les agences disent proposer entre 10 et 70 logements en location soit une moyenne de 15 logements par agence. Ce sont en grande partie des appartements.

En ce qui concerne la location de maisons, il s'agit dans la plupart des cas de T5 avec 2 ou 3 chambres. Elles sont situées sur Châlons, en particulier dans le quartier Croix-Jean-Robert, à Saint-Memmie, Fagnières et en périphérie de l'agglomération. Le loyer tourne autour de 820 € charges comprises, soit 9 €/m^2. Ces biens sont les premiers demandés par les clients notamment lorsqu'il s'agit de maisons de ville. Cependant, ils sont rares sur le marché.

Le locatif privé est principalement constitué d'appartements de petite taille, du studio au T2. Les grands appartements existent aussi, mais sont plus rares. Leurs prix varient de 300 € pour un studio à 800 €/mois charges comprises pour un T5, soit 8 à 9 €/m^2. Cependant, il apparaît que le poids des charges varie fortement en fonction du confort du logement. Ces biens sont situés en zone urbaine, sur Châlons-en-Champagne, Saint-Memmie et Fagnières. Les professionnels rencontrés considèrent qu'il s'agit de biens « propres et de bonne qualité, les logements de mauvaise qualité ne se louant pas ». Aujourd'hui, un logement de « mauvaise qualité » correspond à une insuffisance en termes de niveaux de confort et de performances énergétiques.

b) Une demande tournée sur la localisation du bien.

Le locatif privé est demandé par plusieurs clientèles spécifiques. Ainsi, le public le plus demandeur correspond aux étudiants et aux jeunes en formation. Ils recherchent principalement des studios et des T1. Leur premier critère est la localisation en centre-ville ou à proximité du lieu d'étude. Ils recherchent les commodités et les services à proximité du logement sans nécessité d'une voiture. Ensuite, le premier emploi permet de s'offrir un logement plus spacieux, un T2.
Certaines demandes de petits logements émanent de célibataires géographiques. Ce sont souvent des personnes mutées et des fonctionnaires. Dans ce cas, la proximité du travail est le premier critère. Cette centralité est aussi fréquente lorsque le ménage a des enfants : la proximité de l'école est demandée.

Les familles monoparentales sont de plus en plus confrontées à un besoin en logement urgent et à faible coût, la séparation nécessitant deux biens. La location est souvent la seule solution envisageable. Le premier critère de choix est alors le prix. La location correspond aujourd'hui à un bien choisi dans l'urgence.
Le dernier public correspond aux personnes âgées. Cette demande reste peu fréquente, mais est toujours très exigeante. L'appartement est situé de préférence en centre-ville ou à proximité des services et doit avoir un ascenseur.

c) Un marché en demi-teinte.

Aujourd'hui, le secteur du locatif privé connaît peu de tension. Les personnes en recherche d'appartements et notamment de petits appartements trouvent plutôt facilement. La plupart des logements sont généralement loués en moins de 3 mois. Cependant, le temps de relocation a tendance à se rallonger pour le parc ancien, l'offre locative de biens anciens

apparaissant moins attractive que de l'offre neuve qui est, par définition, en bon état et correspond à des standards actuels. Le mouvement de construction observé ces dernières années en matière de logements locatifs semble freiner la relocation du parc existant.

C) Le secteur de l'accession privée : un marché tendu à repenser.

a) Une offre mono-produit : la maison en T5.

La vente correspond à l'activité principale des agences immobilières châlonnaises. Elles comptent entre 40 et 360 biens à la vente ; ce chiffre variant en fonction de la taille de l'agence. Les maisons individuelles constituent la grande majorité de l'offre.

L'appartement est peu présent sur le marché. Son prix varie entre 1 500 et 1 800 €/m^2, en fonction de la taille et de la qualité du bien. Il s'agit généralement de petits appartements, de 3 à 4 pièces maximum. La demande se tourne de plus en plus vers de petites copropriétés, avec le moins de services possibles (sans gardien, ni femme de ménage), pour éviter les charges supplémentaires. Ils se situent sur Châlons, Fagnières et Saint-Memmie. Leur prix varie aussi en fonction de la proximité du centre : plus le centre est proche, plus le bien est cher.

L'offre en accession individuelle est très importante mais peu diversifiée. Ainsi, la majorité des biens en vente sont des maisons, pavillons individuels de type 5 ou plus, avec 3 chambres et un petit terrain. Cette offre correspond bien à la demande. Cependant, elle peut être précisée par des critères tels que le plain-pied, une cuisine américaine et lumineuse, une place de parking privative. Ces critères ne sont pas forcément fréquents : leur rareté en fait des biens recherchés.

Les biens sont localisés dans l'agglomération et dans un périmètre de 15 à 20 km autour de l'agglomération, jusqu'aux limites du Pays de Châlons et au-delà (Vitry-le-François et Sainte-Ménehould). Cependant, l'éloignement par rapport à la ville est de plus en plus évité pour des raisons économiques (coût du carburant, temps de trajet). La proximité d'un arrêt de bus est de plus en plus demandée. Or, les agents immobiliers rencontrés considèrent que l'offre urbaine en accession individuelle est très rare et plus chère, le quartier Centre de Châlons étant d'ailleurs évité pour son prix et son manque de stationnement.

Le prix moyen du m^2 pour une maison T5 avec 3 chambres et un terrain varie de 1 300 € à 1 600 € en fonction de sa situation, de sa qualité et de sa rareté. Ces prix se sont stabilisés depuis quelques mois. Un logement sans terrain perd 20% de sa valeur. Il existe une différence de prix marquée entre un bien situé dans le quartier Centre et un bien qui s'en éloigne. Ainsi, un bien situé Rive-Gauche perd 10% de sa valeur par rapport au même produit situé dans le quartier Centre. Le même phénomène est observé dans les quartiers Croix-Jean-Robert, Verbeau-Alsace et les Collines à Fagnières. A ce problème s'ajoute, pour certains quartiers comme ceux de la rive gauche de l'agglomération châlonnaise, une image encore plutôt négative du quartier.

b) Une demande tournée vers la taille du logement.

Plusieurs publics se positionnent sur le segment de l'accession à la propriété. Les changements de logement sont identifiés à des étapes particulières dans la vie d'un ménage. Ainsi, une mutation ou une séparation sont des causes fréquentes de déménagement. Les maisons en vente sont fréquemment la conséquence d'une séparation. Ensuite, l'agrandissement du ménage se traduit par l'achat d'une maison.

Les primo-accédants sont toujours présents mais de façon moins importante. Ils ont entre 25 et 40 ans. Il s'agit généralement de jeunes actifs. Ils ont parfois un enfant. Les professionnels considèrent que le premier achat se fait de plus en plus jeune et de plus en plus rapidement et qu'il n'est plus autant réfléchi qu'auparavant.

Cependant, la majorité des couples avec enfants ont déjà acheté et cherchent un logement plus grand. Cette étape a lieu au-delà de 30 ans. Le premier critère de choix est le prix du bien. Dans ce cas, ils financent leur bien en achat/revente. La localisation et le type de bien sont plus mis en valeur dans le choix définitif du logement. Ainsi, ils recherchent de préférence des maisons de « caractère », hors des lotissements, en ville. Un bien reste en moyenne 6 ans dans une famille alors qu'auparavant, il y restait fréquemment une génération.

Les personnes en fin d'activité professionnelle cherchent généralement un logement plus petit, mais sont plus exigeantes sur la qualité du bien. Ils se rapprochent du centre et des services.

Les personnes plus âgées ont une demande plus spécifique : un logement de plain-pied et nécessitant peu d'entretien. La proximité d'une ligne de bus est appréciée. Lorsqu'ils ont plus de moyens, notamment grâce à la revente de leur bien, le critère de la qualité est très important : un appartement en centre-ville avec terrasse, grand séjour lumineux et ascenseur est très recherché. Ce type de bien est très rare.

Les familles nombreuses et les familles monoparentales sont peu présentes sur ce segment du fait de leurs faibles moyens et du durcissement par les banques des conditions de financement de leurs projets immobiliers.

c) Un marché plutôt tendu.

Actuellement, il faut de 3 à 6 mois, voire plus pour vendre un bien. La demande est très fréquente, mais les financements nécessaires ne sont pas forcément disponibles. Par conséquent, l'offre est plus importante par rapport à la demande réelle : il y a moins d'acheteurs que de vendeurs. Les banques prêtent moins facilement. De plus en plus de ménages désirant acheter se voient alors contraints de décaler leur achat, de se porter sur des biens moins chers, correspondant beaucoup moins à leurs désirs notamment en terme de localisation ou de louer.

Les professionnels rencontrés considèrent que les prix semblent plus cohérents par rapport au marché. Cependant, une réponse précise à la demande semble difficile car l'offre ne correspond pas aux critères des ménages. Une adéquation entre l'offre et la demande apparaît nécessaire, notamment en matière de prix.

De plus, certains professionnels mettent en évidence une offre nouvelle qui semble plaire aux ménages : le petit collectif ou l'individuel groupé en petites copropriétés pour les primo-accédants ou les résidences services pour les personnes âgées. De par sa nature, il s'agit d'une offre à des prix relativement modérés. Par ailleurs, son développement permettrait de pallier le manque de diversité de l'offre en accession.

Le marché privé du logement

Situation au 4e trimestre 2008

est une publication de l'Observatoire de l'habitat du Pays de Châlons-en-Champagne réalisée par l'Agence d'Urbanisme et de Développement de la Communauté (AUDC).

Agence d'Urbanisme et de Développement
de la Communauté - Châlons-en-Champagne
13 rue des Augustins
BP 13
51005 Châlons-en-Champagne CEDEX
Tel. 03 26 64 60 98
accueil@audc51.org

Directrice de publication : Sophie PURON - Rédacteurs : Vincent ANCE et Anne-Sophie POUZOLS
Infographie : Delphine MONTOYA et Jean-Marie HANNEQUIN - Photographies : AUDC