

Les achats de logements en France par les étrangers



MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE,
DU DÉVELOPPEMENT
ET DE L'AMÉNAGEMENT
DURABLES

Laurent Fauvet (SESP)

SESP en bref

Les achats de logements anciens réalisés par des particuliers étrangers ont augmenté de 50 % entre 2000 et 2004 tandis que les achats effectués par des Français stagnaient. Les comportements d'achat des étrangers diffèrent sensiblement selon qu'ils résidaient déjà en France ou non. Leurs lieux d'achats ne se limitent plus aux zones frontalières (achats par les nationalités voisines concernées), ou traditionnellement touristiques, ou à l'Île-de-France. Ils sont désormais plus dispersés, à la faveur notamment de la dissémination progressive des achats britanniques. En moyenne, les étrangers non-résidents sont plus âgés et acquièrent des biens de valeur plus élevée que les autres acheteurs. Dans près de 20 % des cas, leur vendeur est un ressortissant de même nationalité. L'achat par les étrangers résidents est plus urbain et s'effectue fréquemment à proximité du lieu de résidence antérieur.

Après avoir fortement progressé entre 1994 et 1999, le nombre d'acquisitions de biens anciens à usage de logement est stable depuis 2000 et s'établit autour de 800 000 en France métropolitaine hors Corse. Les achats de particuliers représentent à eux seuls 93 % de ce total et s'élèvent à près de 750 000 logements (figure 1).

1 Nombre d'acquisitions de logements anciens par des particuliers en 2004, par nationalité et statut de résidence

	Nombre de transactions	Part (en %)
Etrangers	53 000	
dont non-résidents	28 000	3,7
dont résidents	25 000	3,4
Français	697 000	
dont non-résidents	6 000	0,8
dont résidents	691 000	92,1
Total	750 000	

Sources : bases Bien et Pervol 2004.

Données redressées et arrondies au millier (méthodologie)

Cette stabilité d'ensemble masque le dynamisme des achats étrangers (+ 50 % de 2000 à 2004) alimenté par les achats des Britanniques qui ont triplé au cours de la période (figure 2). En conséquence, la part des achats étrangers dans le total des achats passe de 5 % en 2000 à 7 % en 2004.

2 Nombre et variations de 2000 à 2004 des acquisitions de logements anciens par des particuliers selon la nationalité (résidents et non-résidents)

	2000 Effectif	2002 Effectif	Évolution 2002/2000 en %	2004 Effectif	Évolution 2004/2002 en %
Français	701 000	694 000	-1,0	697 000	0,4
Britanniques	6 000	14 000	133,3	19 000	35,7
Autres étrangers	29 000	32 000	10,3	34 000	6,3
Total	736 000	740 000	0,5	750 000	1,4

Sources : bases Bien et Pervol 2004.

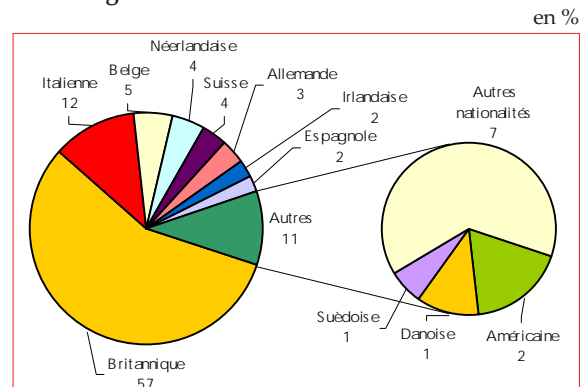
Données redressées et arrondies au millier (méthodologie).

Étrangers non-résidents et résidents : des populations aux profils d'achat différenciés

Près de la moitié des acquéreurs étrangers vit déjà sur le territoire lors de la réalisation de l'achat (résidents), l'autre moitié vit à l'étranger (non-résidents). Ils ne constituent pas un groupe homogène, qu'il s'agisse du type de biens achetés, de la localisation et donc du prix. Trois groupes se distinguent : les non-résidents, les résidents et parmi ces derniers, les ressortissants des nationalités présentes de longue date sur le territoire (Espagnols, Italiens, Portugais, Algériens, Tunisiens, Marocains et Turcs)¹.

Bien que 111 nationalités soient représentées en leur sein, les acquéreurs non-résidents sont essentiellement des ressortissants des pays de l'Union européenne (9 achats sur 10). L'engouement des Britanniques ne se dément pas. Ils sont de loin la première nationalité avec près de 6 acquisitions sur 10. Les résidents des pays frontaliers de la France (Belgique, Luxembourg, Allemagne, Suisse, Italie, Espagne) ou peu éloignés (Pays-Bas) se partagent un tiers des achats (figure 3).

3 Part des achats selon la nationalité des acheteurs étrangers non-résidents



Sources : bases Bien et Pervol 2004. Données redressées

¹ Ils représentent ensemble près des deux tiers des étrangers résidents en France (source : Insee recensement 1999).



Les transactions réalisées par des étrangers résidents sont en revanche moins souvent le fait d'européens (moins d'un achat sur deux).

Les nationalités présentes de longue date sur le territoire réalisent plus de la moitié des transactions. Les Portugais sont les premiers acheteurs résidents (19 %), et 22 % des acquisitions sont réalisées par des ressortissants des pays du Maghreb. Les Britanniques résidents réalisent 13 % des transactions et les autres européens du Nord (Suisses, Belges, Allemands, Néerlandais, Irlandais, Scandinaves) 11 %, part deux fois inférieure à celle observée pour les non-résidents de même nationalité.

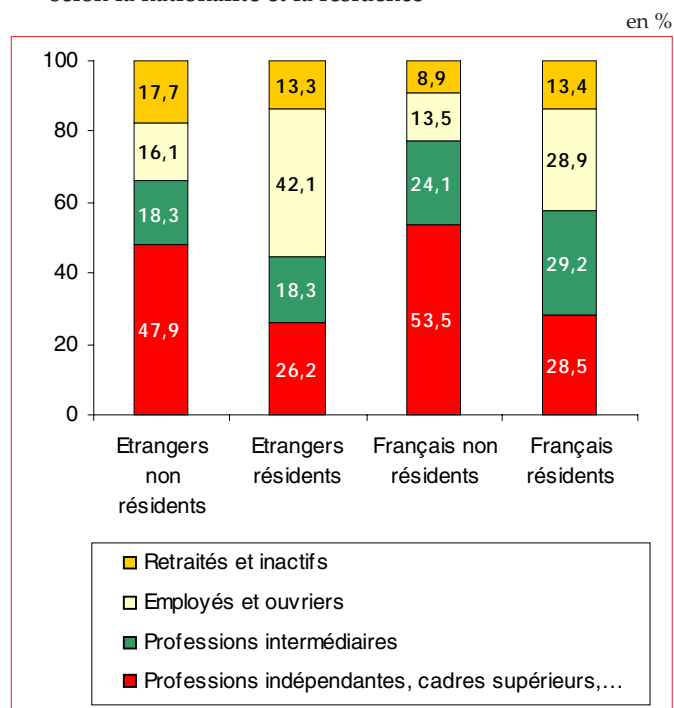
Les comportements d'achat des étrangers résidents et des non-résidents diffèrent sensiblement. Les non-résidents, en moyenne plus âgés et disposant de revenus supérieurs, optent plus souvent pour le rural.

Des acheteurs non-résidents majoritairement issus de catégories sociales élevées

Les retraités et inactifs sont plus représentés parmi les acheteurs étrangers non-résidents (18 %) que parmi les acheteurs français (13 %). Cela est notamment vrai pour les Britanniques, Italiens, Néerlandais et Belges. Cette spécificité a un corollaire : les acheteurs étrangers non-résidents sont en 2004 significativement plus âgés que les acheteurs français résidents (50 ans en moyenne contre 42 ans).

Près de la moitié des acheteurs étrangers non-résidents appartiennent aux catégories de cadres, professions libérales et artisans, commerçants, chefs d'entreprise (figure 4). Les ressortissants des pays du Nord de l'Europe sont majoritairement dans ce cas, alors que font exception les Espagnols, et à un degré moindre les étrangers originaires des pays frontaliers et les Irlandais, plus souvent de professions intermédiaires, ouvriers et employés.

4 Profession et catégorie socioprofessionnelle des acheteurs selon la nationalité et la résidence



Sources : bases Bien et Perval 2004. Données redressées

Les Britanniques achètent des maisons, les Italiens des appartements

Les acheteurs étrangers non-résidents acquièrent plus de maisons que d'appartements (65 % contre 35 %) et dans des proportions nettement supérieures aux Français résidents (54 % contre 46 %). Mais ces taux diffèrent selon la nationalité.

Cinq nationalités se partagent 90 % des achats de maisons. Les Britanniques, parce qu'ils sont les plus nombreux et parce qu'ils se portent quasi-exclusivement sur les maisons, sont les premiers acheteurs sur ce marché. Ils concentrent 72 % du total des achats de maisons tandis que 18 % du marché est réalisé par les Néerlandais, Belges, Suisses et Allemands réunis. Cette concentration d'achats par quelques nationalités est nettement moins marquée pour les appartements. Les Italiens, parce qu'ils se portent pour l'essentiel sur ce type de bien, totalisent 32 %, les Britanniques 27 % ; les autres nationalités couvrent 41 %.

En province, les étrangers non-résidents achètent plus souvent que les Français des biens nécessitant une rénovation (18 % contre 10 %). Ce phénomène concerne plus particulièrement les achats de maisons par les Néerlandais et les Britanniques.

Zones frontalières et Sud de la France sont les lieux privilégiés

Les frontières et le Sud-Est sont les zones traditionnelles d'achats des étrangers non-résidents : les premières en raison de la proximité spatiale des non-résidents qui y acquièrent leur bien, la seconde pour son attrait touristique.

Les frontières Sud et Sud-Est se révèlent extrêmement attractives : en 2004, 23 % des achats d'étrangers se concentrent sur les départements frontaliers de l'Italie et 4 % sur ceux frontaliers de l'Espagne contre respectivement 6 % et 2 % des achats français.

Cependant, les Britanniques et les Néerlandais se portent d'abord dans les régions de l'Ouest et en Bourgogne, avant de choisir la façade méditerranéenne.

Belges, Allemands et Suisses achètent plus que la moyenne à leurs frontières respectives, mais 40 à 50 % des biens acquis par ces nationalités sont situés dans les départements frontaliers de l'Italie ou sur ceux de la façade méditerranéenne. Espagnols et Italiens concentrent leurs acquisitions à leurs frontières ou à proximité mais aussi en Île-de-France, tandis que les Scandinaves achètent essentiellement dans les zones touristiques des régions du pourtour méditerranéen.

Les Américains se distinguent par un choix de localisation très ciblée sur deux sites : Paris (32 % des achats) et la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Les sites qui attirent le moins d'étrangers non-résidents sont : la Champagne-Ardenne, le Nord - Pas-de-Calais, la Lorraine, le Bassin Parisien, la partie Ouest de la région Rhône-alpes.

Plusieurs profils de localisation d'achats se dégagent de ces faits :

- aux frontières, l'acquisition est privilégiée par les nationalités frontalières ;
- dans les zones touristiques du Sud et du Sud-Est du pays, l'achat concerne l'ensemble des nationalités ;
- les étrangers non voisins directs, notamment les Britanniques, ont une présence plus diffuse sur l'ensemble du territoire.

Les étrangers non-résidents acquièrent des logements de valeur plus élevée que les Français

La valeur des biens acquis par les étrangers non-résidents est en moyenne plus élevée que celle observée tout acheteur confondu : + 13 % pour le prix des maisons et + 31 % pour celui des appartements (figure 5). Cela apparaît comme la conséquence de l'appartenance des étrangers non-résidents aux catégories sociales aisées, et de leurs choix corrélatifs de lieux d'investissement, de nature et de qualité des biens achetés.

5 Prix moyen par type de bien en 2004

en milliers d'euros

	Appar-tements	Maisons	Ensemble
Étrangers non-résidents	161	170	167
Étrangers résidents	113	156	135
Français non-résidents	188	237	208
Français résidents	121	148	136
Ensemble	123	150	137

Sources : bases Bien et Perval. Prix redressés et hors valeurs extrêmes

Les acquisitions dont le montant est le plus élevé sont réalisées par les Danois, les Américains et les Suédois. Les Italiens, qui se cantonnent quasi exclusivement dans le Sud-Est, acquièrent soit des maisons de très forte valeur (plus de 350 000 €), soit des appartements de valeur relativement faible pour la région (130 000 €). Cette région attire massivement Néerlandais et Britanniques qui y acquièrent des appartements de valeur très élevée (270 000 et 200 000 € respectivement) ; les acquéreurs sont des cadres ou des retraités le plus souvent. Les Néerlandais et les Britanniques achètent des maisons dans le centre de la France, à des prix relativement faibles pour des étrangers non-résidents (180 000 et 140 000 € respectivement).

Les Espagnols qui deviennent propriétaires en France s'éloignent peu de leur frontière et se portent sur des biens immobiliers d'une valeur relativement peu élevée quand il s'agit des appartements (120 000 €) et un peu plus significative pour les maisons (210 000 €). Les Allemands et les Belges, autres nationalités achetant près de leur frontière, y limitent le prix d'achat ; tant et si bien que ce dernier peut être inférieur à celui observé dans la région quand l'acquéreur est ouvrier ou employé. Quand ils achètent ailleurs en France (dans le Sud essentiellement), les prix s'élèvent très substantiellement.

Des transactions plus fréquentes entre ressortissants de même nationalité

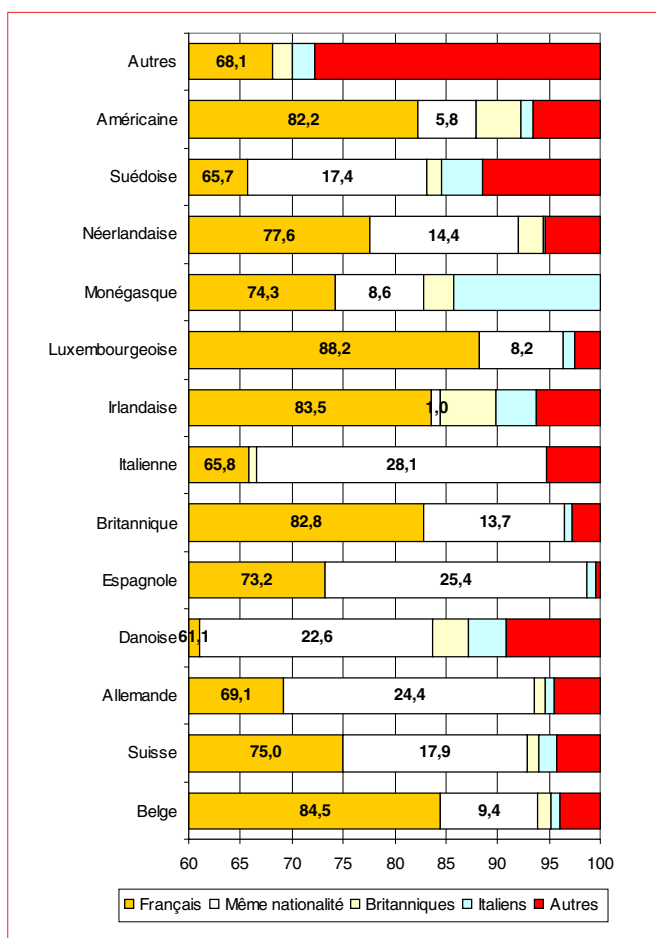
23 % des acquéreurs étrangers non-résidents achètent leur bien à des vendeurs étrangers, résidents ou non.

Les non-résidents Italiens, Espagnols, Danois et Allemands sont les plus concernés (entre 20 à 30 % de l'ensemble des acquisitions) devant les Britanniques, Néerlandais, Suisses et Suédois (14 à 18% des achats).

Les Britanniques et Italiens, premiers acquéreurs par le nombre de transactions sont aussi des vendeurs importants en raison de leur forte présence sur certaines zones du territoire. Les transactions sont également relativement nombreuses entre acheteurs et vendeurs de même langue mais de nationalité différente. (figure 6).

6 Part des achats des étrangers non-résidents selon la nationalité du vendeur et de l'acheteur

en %



Sources : bases Bien et Perval 2004. Données redressées.

Note de lecture : 84,5 % des acheteurs belges acquièrent leur bien auprès de vendeurs français, 9,4% auprès de vendeurs belges...

L'achat par les résidents à un vendeur étranger est presque autant pratiqué : 20 % des étrangers résidents acquièrent leur bien auprès de vendeurs étrangers.

Les étrangers résidents achètent là où ils habitent déjà

Globalement, les caractéristiques d'achats des étrangers résidents ressemblent davantage à celles des Français qu'à celles des étrangers non-résidents. Plus souvent en activité, leur ancrage sur le territoire est fort. Près de 8 achats sur 10 sont effectués dans le même département et parmi ces acquisitions, la moitié se fait dans la même commune. Cette caractéristique est moins présente chez les Français résidents.

Ce comportement est avant tout le fait des ressortissants des pays du Maghreb et des Turcs. Elle est un peu moins fréquente pour les nationalités européennes (entre 70 et 80 %). Les acheteurs européens non frontaliers (Britanniques, Néerlandais, Irlandais), les Américains et les Asiatiques sont ceux qui achètent le moins dans leur département d'habitation d'origine (entre 50 et 70 %). Une partie non détectable d'achats hors du département se porte vers des résidences secondaires, notamment pour les professions aux revenus les plus élevés.

Français comme étrangers, les résidents, achètent en moyenne des biens de valeur proche, alors que les non-résidents, acquièrent des biens de valeur plus élevée.

Les profils des acheteurs résidents européens du Nord diffèrent peu des non-résidents de même nationalité

Plus des deux-tiers des acheteurs résidents britanniques, américains, néerlandais sont de catégories sociales aisées ou retraités et inactifs. Part identique aux non-résidents de même nationalités. Les résidents portugais, les Asiatiques et ceux des pays bordant la Méditerranée sont en revanche plus souvent employés, ouvriers, ou de professions intermédiaires.

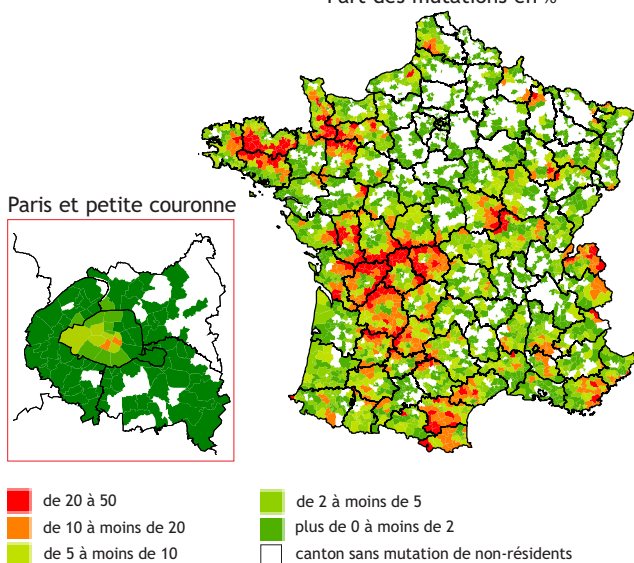
Le type de biens achetés, la localisation d'achat, et donc le prix, reflètent également les différences entre Européens du Nord et Américains d'une part, et les autres nationalités, d'autre part.

L'acquisition de maison est préférée par les nationalités du Nord, tandis que les nationalités du Sud se portent plus souvent vers les appartements. Ceci n'est pas sans lien avec la taille de la commune d'achat : moins de la moitié des achats par des nationalités du Nord s'effectue dans des communes de plus de 10 000 habitants, tandis que 65 % des ressortissants des pays du Sud acquièrent leurs biens dans ces communes.

La localisation des achats effectués par les ressortissants d'Europe du Nord résidents est à l'image de celle des acheteurs non-résidents. En revanche, les achats par les résidents de nationalité du Sud - installés de longue date sur le territoire - sont surtout localisés en Île-de-France (entre 36 % et 95 % selon la nationalité) et sont plus dilués sur l'ensemble du territoire.

Répartition géographique des mutations des non-résidents par canton en 2004

Part des mutations en %



Source : DGI-Filocom au 1^{er} janvier 2005

NB : Les bases notariales ne fournissent pas une représentation suffisamment robuste et précise au niveau cantonal.

Dans le fichier Filocom, les non-résidents regroupent les étrangers non-résidents et peuvent inclure également des Français expatriés. Les mutations au sens fiscal sont définies comme tout changement amenant la création d'un nouvel acte de propriété. Elles peuvent être à titre onéreux (acquisition) mais aussi à titre gratuit (suite à des événements familiaux : décès, divorce, héritage, dons...).

Méthodologie

Les bases notariales Perval (Province) et Bien (Île-de-France) ont vocation à recenser l'ensemble des achats de biens immobiliers. Elles contiennent un grand nombre d'informations sur les biens (caractéristiques et prix), sur l'acheteur et le vendeur (PCS, âge, sexe,...). Cependant, on ne connaît pas la destination de l'achat en terme d'occupation : résidence principale ou secondaire, occupé ou non par son propriétaire ou investissement locatif.

Pour les biens anciens, les taux de couverture par département sont très variables. Ils varient de moins de 10 % à 90 %. Au niveau national, ce taux se situe à 63 % en 2004, rendant nécessaire le redressement des données. On utilise à cette fin les assiettes des droits de mutations par département, acquittés par les acheteurs et présents dans les bases notariales, que l'on compare avec les données exhaustives de ces mêmes droits perçus par la direction générale des impôts (DGI). Cette méthodologie a été développée par Jacques Friggit pour le Conseil Scientifique des indices notaires-Insee.

L'étude portant sur les acheteurs, les observations pour lesquelles les informations les concernant sont conjointement non-enseignées sont supprimées et un redressement complémentaire est effectué.

Définitions

Logement ancien

Un logement est dit ancien s'il est vendu plus de cinq ans après l'achèvement de sa construction, ou vendu avant cinq ans s'il a déjà fait l'objet d'une vente (hors vente marchands de biens).

Généralement, les biens anciens sont soumis à un droit de mutation départemental à 3,60 %, auquel s'ajoutent d'autres taxes.

Pour en savoir plus

Le nombre de transactions de logements anciens, Friggit Jacques, dossier pour la Commission des comptes du logement, mai 2007, www.statistiques.equipement.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=415.

Long term (1800-2005) investment in gold, bonds, stocks and housing in France - with insights into the USA and the UK : a few regularities, Friggit Jacques, document de travail 2007, www.foncier.org/statistiques/accueil_statistiques.htm.

Le marché résidentiel et les non-résidents, des liens dynamiques, Crédit Foncier de France - Direction des études et expertises immobilières, septembre 2006, www.foncier-expertise.com/Editorial/GP_actualite.htm.

Les indices Notaires Insee de prix des logements anciens, Insee Méthodes n° 111, décembre 2005, www.insee.fr/Produits_et_services/Publications.

Les investissements étrangers dans l'immobilier en France, Observatoire national des marchés de l'immobilier, 8 novembre 2005, www.onmi.org.

Dix ans de mutation de logements neufs et anciens, Thiennot Clotilde, Notes de synthèse du SESP n° 155, octobre 2005, www.statistiques.equipement.gouv.fr/Publications.

Les résidences secondaires possédées par les étrangers, Calzada Christian, Le Blanc Francis, Vandendriessche Marc, Notes de synthèse du SESP n° 156, décembre 2004, www.statistiques.equipement.gouv.fr/Publications.

L'installation des britanniques en Poitou-Charentes, Labie Madeleine, Note de synthèse de l'Institut Atlantique de l'Aménagement du territoire, juin 2004, www.iaat.org/ressources/demographie.php?id2=13&onglet=etude.

Secrétariat général
Direction des affaires économiques et internationales
Service économie, statistiques et prospective
Tour Pascal A 92055 La Défense cedex

Téléphone : (33/0) 1 40 81 13 15
Télécopie : (33/0) 1 40 81 13 30
www.statistiques.equipement.gouv.fr

Directeur de la publication : Françoise MAUREL
Rédacteur en chef : Laurence DEMEULENAERE
Conception maquette : Catherine GROSSET
ISSN : 1776-2626