

AU SOMMAIRE

POPULATION ET PARC RÉSIDENTIEL	3
MARCHÉ LOGEMENTS ANCIENS	5
L'ACQUÉREUR STÉPHANOIS TYPE	8
FAIRE DU NEUF AVEC DE L'ANCIEN	15

LES LOGEMENTS ANCIENS, À SAINT-ÉTIENNE

ANALYSE DU MARCHÉ, PROFILS DES ACQUÉREURS ET RETOUR D'EXPÉRIENCES



1

La métropole stéphanoise, et plus généralement le département de la Loire, est un territoire dont le marché immobilier est qualifié de détendu, avec un taux de logements vacants important, une dynamique de population et une pression de la demande faibles. L'accession à la propriété y est relativement abordable. Sur ce territoire, **le marché de l'immobilier ancien est important, et représente un segment essentiel dans les parcours**

résidentiels. Il a également un rôle important à jouer vis-à-vis de la résorption de la vacance et la remise sur le marché de logements qualitatifs, dans un contexte de montée en puissance de la sobriété foncière.

Bien que la question des parcours résidentiels et l'accession à la propriété se posent sur tous les territoires, dans cette publication nous faisons le choix de limiter notre champ d'observation à la ville de

Saint-Etienne, après l'avoir resituée dans un contexte plus large.

Effectivement, contrairement à beaucoup d'autres configurations urbaines sur le plan National et Européen*, Saint-Etienne, ville centre de la Métropole stéphanoise, a la particularité d'être un territoire non exclusif, permettant à sa classe moyenne (au sens des revenus) d'accéder à la propriété et de rester proche des services et des zones d'emploi principales.



Ainsi, en 2021 dans les grandes villes, il est possible d'acheter seulement 10 m² à Paris, soit deux fois moins qu'à Lyon (21 m²) ou Bordeaux (23 m²) et trois fois moins qu'à Toulouse (30 m²), Lille ou Strasbourg (32 m²). Pour avoir une surface plus importante, il vaut mieux acheter plutôt à Grenoble (42 m²), Reims (46 m²) ou Le Havre (56 m²). Seules deux villes parmi celles étudiées permettent d'acheter plus de 70 m² : Le Mans (73 m²) et bien sûr Saint-Etienne (97 m²), grande gagnante de tous les classements en termes de pouvoir d'achat immobilier.

Source : lavieimmo.com, article du 15 janvier 2021, étude du courtier Vous financer sur l'évolution de la capacité d'emprunt en fonction du Smic.

A l'heure où la ville de Saint-Etienne connaît un regain démographique entraînant avec elle l'ensemble du Sud Loire, on peut s'interroger sur l'attractivité résidentielle de la commune, sur le profil des ménages qui s'y installent ou y investissent et sur les innovations des opérateurs immobiliers œuvrant sur ce territoire.

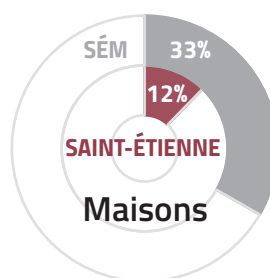
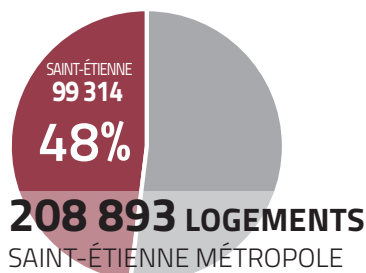
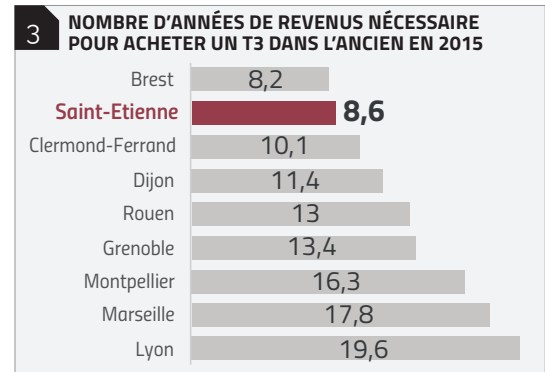
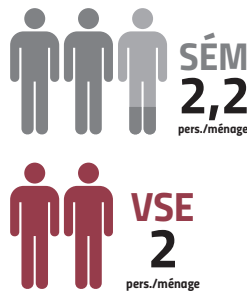
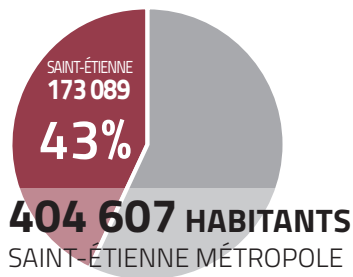


Certes, des logements bon marché peuvent attirer une population modeste. Nous faisons en sorte qu'il y ait de la place pour tout le monde. Et tous les revenus. S'il y avait une éviction des CSP+ et des classes moyennes vers les 1^{ère} et 2^{ème} couronne, c'est aussi parce qu'ils ne trouvaient pas ici ce qu'ils trouvaient ailleurs.

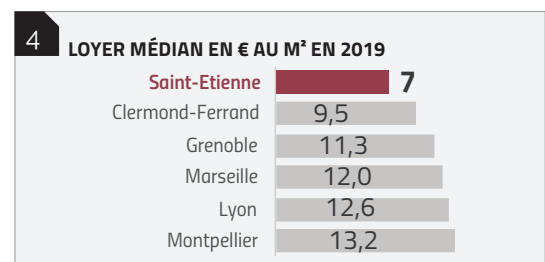
Source : if-Saint-Etienne.fr, article du 25 février 2021, entretien avec M. Berger adjoint à l'urbanisme et au logement de Saint-Etienne



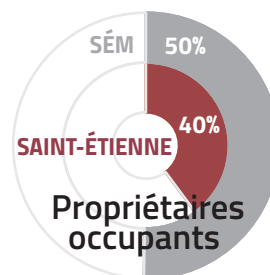
POPULATION ET PARC **RÉSIDENTIEL***



65 m² : surface locative moyenne à Saint-Etienne
(59 m² à Lyon, 49 m² à Montpellier)

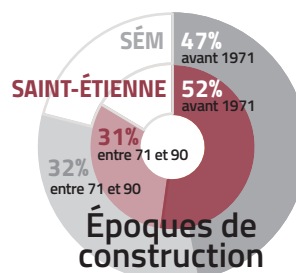
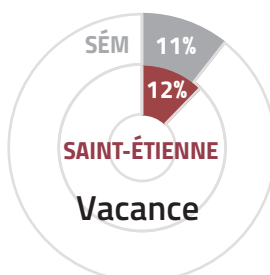


RESPECTIVEMENT
87% ET 85%
DE RÉSIDENCES
PRINCIPALES
DANS **SÉM** ET
VSE



Saint-étienne, c'est ...

- > un peu plus de 4 habitants sur 10 et près de 1 logement sur 5 dans la Métropole
- > une vacance résidentielle importante
- > un marché locatif important, des loyers plus bas que dans d'autres villes de même taille
- > un parc de logements en collectif très important
- > un parc ancien, plus de la moitié des résidences principales construites avant 1971 (avant 1^{ères} réglementations acoustiques et thermiques)
- > des logements abordables, surtout les appartements
- > une population relativement modeste



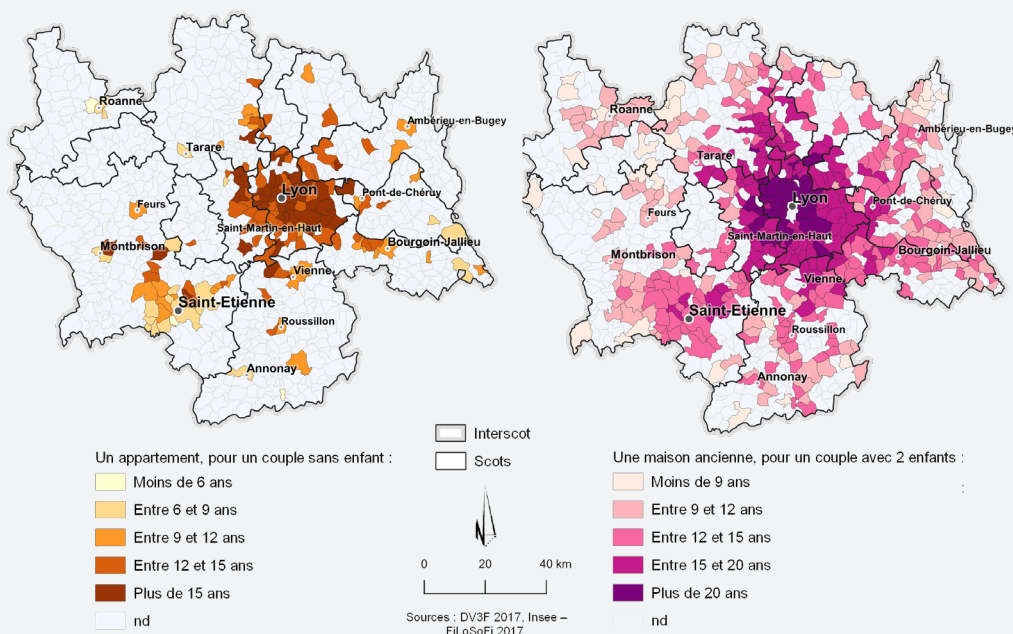
* Source : INSEE 2018 pour la donnée population, INSEE 2017 pour les données logements

3. graphique : Source : FNAU, observ'agglo <http://www.fnau.org/fr/publication/la-france-des-22-metropoles/>

4. graphique : Source : Observatoires locaux des loyers, ANIL, OLL Sud Loire proche Haute-Loire, epures

REPÈRES MÉTROPOLITAINS*

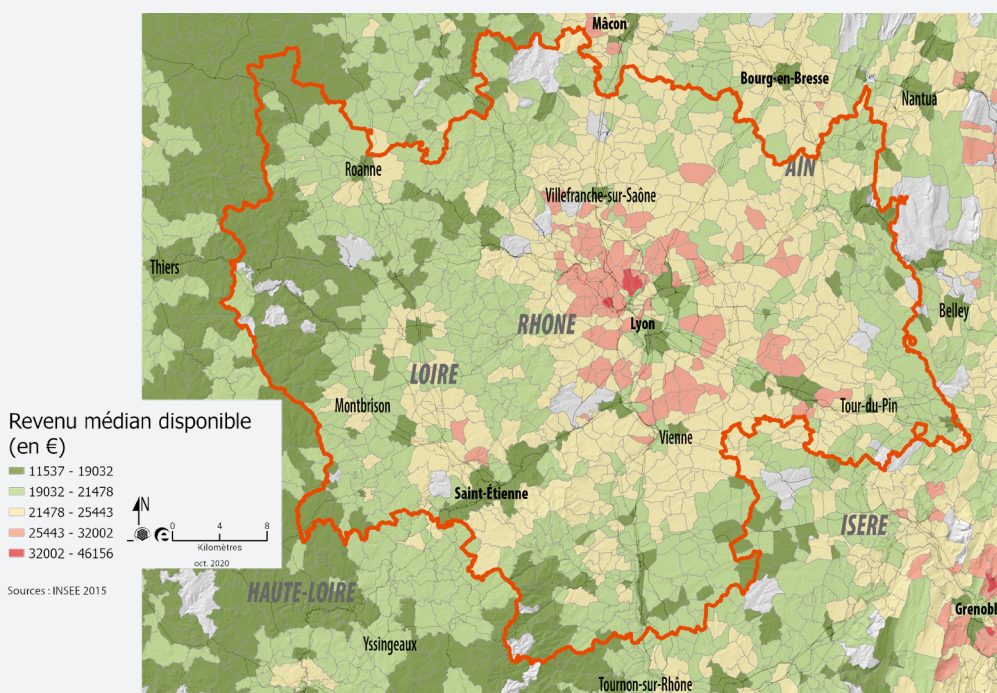
NOMBRE MOYEN D'ANNÉES POUR ACQUÉRIR EN 2017



Près de 6 ans pour acheter un appartement, pour un couple sans enfant à Saint-Etienne, entre 15 et 21 ans à Lyon.

Près de 13 ans pour acheter une maison, pour un couple avec enfant à Saint-Etienne, entre 25 et 36 ans à Lyon.

REVENU MÉDIAN DISPONIBLE PAR UNITÉ DE CONSOMMATION DANS L'AMELYSE



18 330 €
à Saint-Etienne

19 460 €
à Clermont-Ferrand

21 050 €
à Grenoble

23 890 €
à Lyon

* AMELYSE : Aire Métropolitaine de Lyon-Saint-Etienne, source : étude AMEYSE, traitement observatoire de l'habitat d'épures et UrbanLyon <https://www.epures.com/index.php/publications/epures/planification/1085-aire-metropolitaine-lyon-saint-etienne-de-quoi-parle-t-on-specificites-dynamiques-enjeux-et-defis>

LE MARCHÉ DES LOGEMENTS ANCIENS*

| volume et prix de vente | Pour rappel, les appartements représentent 88% des résidences principales dans Saint-Etienne (cf. données de cadrage).

LE MARCHÉ DES MAISONS...

...près de la moitié des ventes dans la métropole stéphanoise

10 250 mutations entre 2010 et 2018, soit 46% des ventes dans le Sud Loire

1 870 mutations à Saint-Etienne entre 2010 et 2018, soit 18% des ventes dans la Métropole

+31% de mutations entre 2014 et 2018 à Saint-Etienne, +44% dans SÉM et dans le Sud Loire

...une hausse des prix depuis 2017 et un écart qui se creuse entre Saint-Étienne et le reste de SÉM

+2% entre 2016 et 2018 à Saint-Etienne, +6% dans SÉM. Cette hausse semble s'accroître davantage en 2019.

10% écart entre le prix médian à Saint-Etienne et dans SÉM en 2018 (1% en 2010)

Comparaison avec le marché du neuf

64 mutations entre 2010 et 2018 concernent des maisons récentes (construites depuis moins de 5 ans), neuves ou en VEFA à Saint-Etienne soit 3% de l'ensemble des ventes de maison. Les transactions dans l'ancien représentent ainsi 97% des transactions de maisons sur les 10 dernières années.

Dans l'ensemble de la métropole stéphanoise, le marché de l'ancien représente 95% du marché des maisons sur les 10 dernières années.

En moyenne**, les maisons neuves ou achetées en l'état futur d'achèvement (VEFA) ne se vendent pas forcément plus chères que les maisons anciennes, comme l'attestent les données dans la Métropole stéphanoise. Dans la commune de Saint-Etienne, une maison neuve ou en VEFA est en moyenne 7% plus chère qu'une maison ancienne. Cet écart est finalement faible, d'autant que les maisons anciennes peuvent demander des travaux de rénovation.

177 825 €

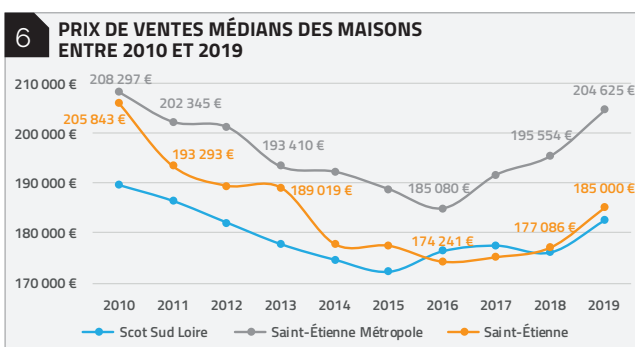
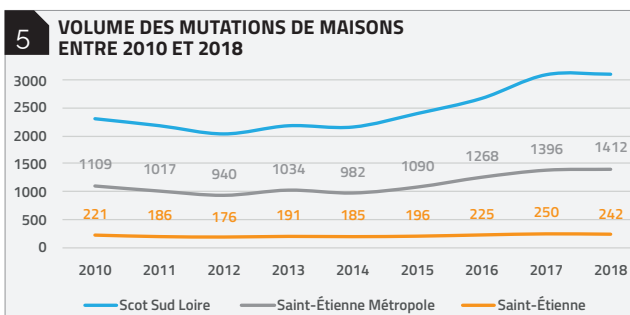
prix médian d'une maison à Saint-Étienne depuis 2015

184 650 € à Clermont-Ferrand

323 600 € à Grenoble

519 880 € à Lyon

source : e-observ', epures



Prix moyen de la transaction (DV3F)	1 maison ancienne en 2010-2018	1 maison neuve ou VEFA en 2010-2018
Saint-Étienne	195 180 €	208 790 € (27 ventes)
SÉM	205 099 €	202 570 € (218 ventes)

* Source : DV3F, logement ancien : logements construits depuis plus de 5 ans

** A noter que la moyenne, contrairement à la médiane, est influencée par les valeurs extrêmes

5 et 6. graphiques : Source : DV3F, l'année 2019 n'est pas exhaustive

LE MARCHÉ DES APPARTEMENTS...

...porté par Saint-Étienne

17 070 mutations* entre 2010 et 2018, soit 73 % des ventes dans la métropole et 66 % des ventes dans le Scot Sud Loire

90 % des mutations totales (maisons et appartements) à Saint-Étienne

+33 % de mutations entre 2014 et 2018 à Saint-Étienne et dans SÉM

...des prix en baisse continue

- 34 % entre 2010 et 2018 à Saint-Étienne, -32 % dans SÉM

Depuis 2015, le prix au m² des appartements anciens est passé sous la barre des 1 000 €/m² à Saint-Étienne et continue de diminuer. A noter que ces prix ne comprennent que l'acquisition du bien et non les éventuels travaux de rénovation, qui peuvent être lourds.

Comparaison avec le marché du neuf

276 mutations entre 2010 et 2018 concernent des appartements récents (construits depuis moins de 5 ans), neufs ou en VEFA à Saint-Étienne soit 1,6 % de l'ensemble des mutations d'appartement. Le marché de l'ancien représente ainsi 98 % du marché des appartements sur les 10 dernières années (ratio identique dans la Métropole).

A Saint-Étienne, en 2018, un appartement dans un programme immobilier neuf se vend en moyenne 2,8 fois plus cher qu'un appartement dans l'ancien (+179 % à Saint-Étienne, +173 % dans la Métropole).

Prix moyen de la transaction en 2018	1 appartement ancien (DV3F)	En promotion immobilière : logement collectif**
Saint-Étienne	988 €/m ²	2 688 €/m ²
SÉM	1 026 €/m ²	2 798 €/m ²

* Une mutation peut concerner plusieurs appartements (7% des mutations sont dans ce cas). Pour les volumes affichés, toutes les mutations sont retenues. Pour les prix médians, seules les mutations avec un seul appartement sont analysées.

** Source : observation de la promotion immobilière Adéquation-epures, en collectif libre hors stationnement

*** Source : OLL Sud Loire, loyer libre moyen au m² d'un 2 pièces, toute époque de construction confondue

**** Source : ANIL, OLL Sud Loire, loyer libre moyen au m² d'un logement construit après 2005

***** <https://immobilier.lefigaro.fr>

7 et 8. graphiques : Source : DV3F, l'année 2019 n'est pas exhaustive

934 €/m²

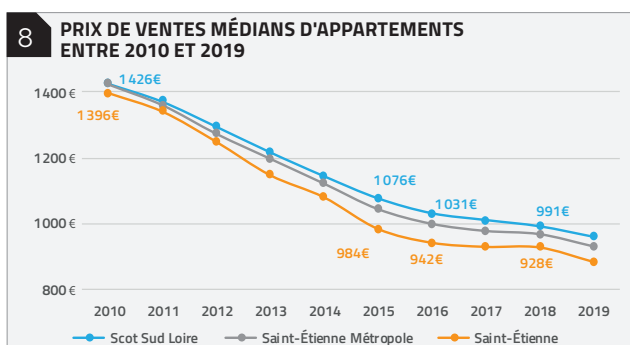
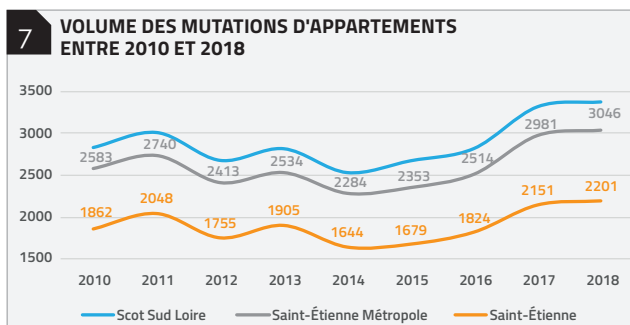
prix médian d'un appartement à Saint-Étienne depuis 2015

1 745€/m² à Clermont-Ferrand

2 285€/m² à Grenoble

3 605€/m² à Lyon

source : e-observ', epures



INVESTISSEMENT LOCATIF COMPARÉ DANS L'ANCIEN ET DANS LE NEUF (SCÉNARIO FICTIF ET SIMPLIFIÉ)

Soit l'achat d'un T2 de 50 m² à Saint-Étienne pour de l'investissement locatif :

	Loyer moyen	Coût d'acquisition	Frais de notaire	Coût des travaux
Dans l'ancien	7,7 €/m ² ***	1 000 €/m ²	8%	600 €/m ²
Dans le neuf	9,0 €/m ² ****	2 688 €/m ²	3%	-

Calcul du rendement locatif brut : (Montant du loyer x 12 mois) x 100 / par le prix d'achat (incluant les frais d'acquisition) *****

Pour le logement ancien, le rendement locatif brut est de 5,5% (8,5% sans les travaux)

Pour le logement neuf, le rendement locatif brut est de 3,9%

A noter que ce calcul ne prend pas en compte les charges locatives et taxes qui incombent au propriétaire (taxe foncières, frais de copro, ... ce qui permet de calculer le rendement net). Il ne prend ni en compte les aides financières et subventions mobilisables (soit le rendement net d'imposition).

Les prix de vente observés à Saint-Etienne sont à nuancer, le volume important des transactions masquent d'importantes disparités. La qualité intrinsèque du logement est un déterminant important du niveau de prix de vente et à Saint-Etienne, beaucoup de logements et bâtiments d'habitat anciens n'ont pas fait l'objet de rénovations jusqu'à aujourd'hui et se vendent donc peu chers. Le montant des travaux de rénovation, souvent nécessaires à la remise sur le marché de logements décents et au goût du jour, surtout en secteur de marché détendu, ne sont pas pris en compte dans les coûts d'acquisition affichés. Des logements bien rénovés et qualitatifs affichent souvent des prix de revente plus élevés que la moyenne des acquisitions. Des appartements proposant de grandes surfaces habitables, des aménités extérieurs (jardin, tropéziennes, ...) ou des appartements atypiques (ancien ateliers ou usines, lofts, ...) en ville se vendent sans doute également à des prix plus élevés que les prix moyens affichés et connus pour la commune.

Il est à noter que les notaires constatent une augmentation des prix immobiliers dans l'ancien depuis 2020. Au 30 novembre 2020, le prix médian d'un appartement ancien à Saint-Etienne atteint de nouveau les 1 000€ le m² (+7,1% en 1 an). Sur la période mars 2020-février 2021, le prix médian d'un appartement ancien est de 1 020€/m², soit +9% par rapport à la même période un an auparavant. (Chambre des Notaires de la Loire, données Perval).



L'augmentation est amorcée, assure J.-P. Berger. Au rythme de 7-8 % en 2019 et 2020. En 4 ans, le nombre de transactions notariées a augmenté de 30 %. Ce n'est encore qu'un frémissement au niveau des prix. Mais ça va venir : des immeubles rachetés pour 100 000 €, très vétustes, se revendent actuellement, petit à petit 1 500-1 800 € le m². Et les réserves des agences commencent à s'épuiser. Alors, oui, à Saint-Étienne, les prix de l'immobilier augmentent et ça va continuer.

Source : if-Saint-Etienne.fr, article du 25 février 2021, entretien avec M. Berger adjoint à l'urbanisme et au logement de Saint-Etienne



L'ACQUÉREUR STÉPHANOIS TYPE

**classe intermédiaire ou supérieure,
40 ans, déjà stéphanois**

Parmi l'ensemble des acquéreurs d'un appartement à Saint-Étienne, entre 2013 et 2019, 93 % sont des particuliers (6 641 acquéreurs), 5 % sont des Sociétés Civiles Immobilières (SCI) (355 acquéreurs), le reste étant des personnes morales, entreprises, collectivités, établissements publics, organismes Hlm, ... (soit 2 %). Pour les maisons, les particuliers représentent 95 % des acquéreurs (839) et les SCI, 4 % des acquéreurs (33).

SAINT-ÉTIENNE, UN MARCHÉ DES APPARTEMENTS ANCIENS LOCALEMENT ATTRACTIF

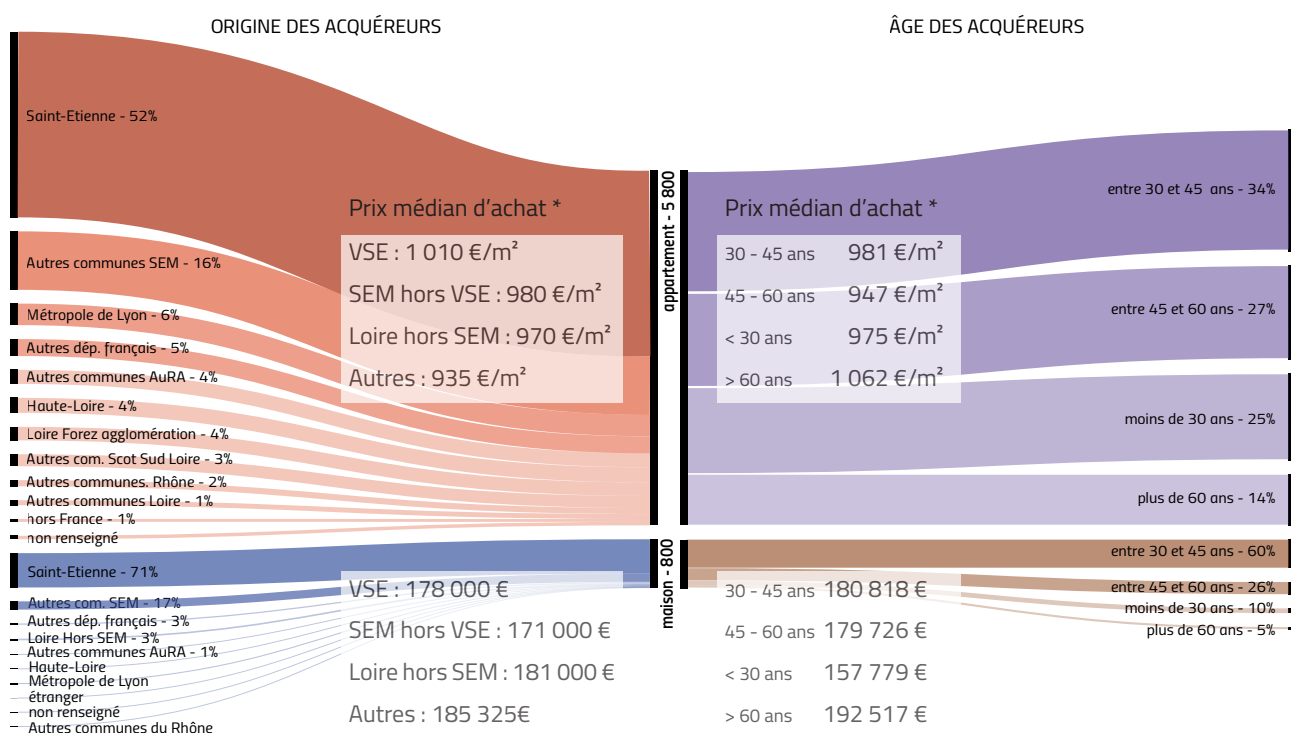
A Saint-Étienne, le marché du logement de seconde main est un marché qui attire avant tout des acquéreurs locaux.

Le marché des maisons anciennes est particulièrement endogène puisque 71 % des acquéreurs habitent déjà Saint-Étienne, et 88 % habitent la métropole. 7 % seulement des acquéreurs n'habitent pas déjà dans le département de la Loire.

52 % des
acquéreurs d'un
appartement
résident déjà à
Saint-Étienne

78 % des
acquéreurs d'un
appartement
résident dans le
département
de la Loire

6 % des
acquéreurs d'un
appartement
résident dans la
Métropole
de Lyon



Le marché des appartements anciens est plus attractif. 48 % des acquéreurs achetant à Saint-Étienne n'habitent pas la commune. Néanmoins cette attractivité reste locale puisque 7 acquéreurs sur 10 habitent déjà la Métropole. 22 % des acquéreurs (1 256 sur 5 800

acquéreurs) ne sont pas originaires de la Loire. Parmi eux, 74 % (930 acquéreurs) viennent tout de même de la Région AuRA, 36 % (453 acquéreurs) du département du Rhône et 28 % (353 acquéreurs) de la métropole Lyonnaise. On retrouve ces proportions dans le marché de

l'ancien lyonnais* : en 2019, 56 % des acquéreurs d'un appartement ancien dans Lyon habitent déjà la commune, 71 % habitent la Métropole, 22 % n'habitent pas dans le département du Rhône.



[...] il y a des investisseurs du Rhône et parfois d'autres

départements plus lointains. [...] le ticket d'entrée pour l'investissement est un des plus bas en France avec une très bonne rentabilité. Cela donne accès à l'investissement à des personnes qui ne pourraient pas le faire dans d'autres villes. A Saint-Étienne, vous pouvez acheter un bien entre 30 000 et 50 000 euros, effectuer entre 20 000 et 30 000 euros de travaux et vous avez votre investissement qui démarre avec une rentabilité qui se situe à près de 10 %. À Lyon, vous achetez un garage pour ce montant et vous n'aurez pas la même rentabilité.

Les Rhodaniens sont friands de quel type de biens ?

« Très souvent, cela reste sur des petites surfaces. On voit parfois des appartements plus grands trouver preneurs pour de la colocation, mais cela reste marginal. Ensuite, il existe un autre type d'investisseur, avec davantage de moyens, qui va viser les immeubles entiers. »

Source : article IF Saint-Etienne du 5 mars 2021, entretien avec Maître Alain Courtet président de la Chambre des notaires de la Loire

FOCUS SUR LES ACQUISITIONS D'APPARTEMENT PAR DES PARTICULIERS POUR DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

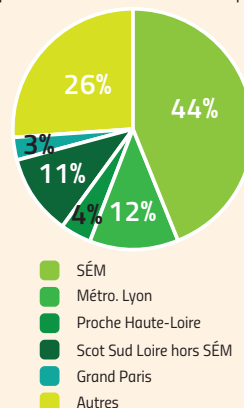
Dans la base Perval, seulement 34 % des mutations d'appartement (soit 2 247 transactions), réalisées entre 2013 et 2019, sont renseignées quant à leur destination. 73 % sont destinées à de la résidence principale, 25 % à de l'investissement locatif (563 appartements) et 2 % à de la résidence secondaire.

FOCUS SUR LES ACQUISITIONS D'APPARTEMENT PAR DES SOCIÉTÉS CIVILES IMMOBILIÈRES (SCI)

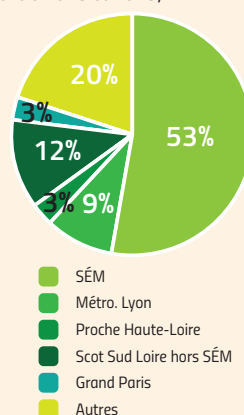
Seules 88 acquisitions entre 2013 et 2019 sont renseignées comme étant un achat pour de l'investissement locatif, soit 25 % des mutations dont l'acquéreur est une SCI, sachant que le taux de non-renseignement est de 72 %. Le graphique ci-contre renseigne toutes les acquisitions par une SCI. Nous partons du principe que les SCI se positionnent majoritairement en tant qu'investisseurs.

Malgré ce faible taux d'information statistique, il apparaîtrait que les investisseurs, particuliers ou personnes morales, soient plutôt locaux. Dans les deux cas (particuliers ou SCI), plus de la moitié sont originaires de la Métropole stéphanoise ou d'un territoire proche (Sud Loire, proche Haute-Loire). Sinon, les 2 EPCI qui se démarquent sont la Métropole de Lyon et la Métropole de Paris, cette dernière destination restant faible (3 % des transactions renseignées).

Origine des acquéreurs parmi les 563 appartements renseignés pour de l'investissement locatif



Origine des SCI (5% des mutations, soit 355 acquisitions, entre 2013 et 2019)



Il n'y a donc pas de mouvement fort de lyonnais qui viendraient s'installer à Saint-Étienne ?

« Pour le moment, il n'y a pas de mouvement manifeste en ce sens. Après, cela peut venir. Quand on a un rapport entre 1 et presque 5 entre Saint-Étienne et Lyon, il y a une possibilité que cela bascule un jour en faveur de Saint-Etienne. Surtout qu'il existe des moyens de communication et de transport entre les deux villes. Mais pour l'instant, ce n'est pas un phénomène que l'on observe de manière réelle. »

Source : article IF Saint-Etienne du 5 mars 2021, entretien avec Maître Alain Courtet président de la Chambre des notaires de la Loire

* Source : UrbaLyon, Observatoire des Transactions Immobilières et Foncières du Grand Lyon d'après les données Min Perval – Notaires de France



10

39 ans :

âge médian d'un
acquéreur d'une
maison
à Saint-Étienne

40 ans :

âge médian d'un
acquéreur d'un
appartement
à Saint-Étienne

Quel que soit le bien acheté à Saint-Étienne, les acquéreurs âgés de 30 à 45 ans sont les plus nombreux. Ils représentent un peu plus d'1/3 des acquéreurs d'un appartement et 6 acquéreurs sur 10 d'une maison. Les plus jeunes (-30 ans) sont plus nombreux parmi les acquéreurs d'un appartement, 25 % contre 10 % des acquéreurs d'une maison. Il en est de même pour les +60 ans, leur part est plus importante pour les appartements (14 %) que pour les maisons (seulement 5 % des acquéreurs). Ces derniers ont un pouvoir d'achat plus élevés que les autres acquéreurs.

1/6

acquéreur d'une
maison
entre 30 et 45 ans

1/3

acquéreur d'un
appartement
entre 30 et 45 ans
1/4 moins de 30 ans,
1/4 entre 45 et 60 ans

Pour le marché des appartements, les acquéreurs les plus jeunes (-30 ans) et la tranche des 45-60 ans sont représentés à quasi part égale, près d'1/4 des acquéreurs. Nous pouvons supposer qu'une part des 45-60 ans s'apparente à des investisseurs et se positionnent sur les mêmes types de bien que les plus jeunes acquéreurs, à savoir de petits appartements, voire des appartements de taille moyenne (3 à 4 pièces).

Pour le marché des maisons, ce sont clairement des ménages apparentés à des familles qui achètent à Saint-Étienne. 6 acquéreurs sur 10 ont entre 30 et 45 ans.

25 % des acquéreurs
d'un appartement ancien ont
moins de 30 ans

18 % à Lyon*

* Source : Urbalyon, Perval 2020

10. photo : Immeuble d'habitation Place de l'Hôtel de Ville, Saint-Etienne - © epures

REPÈRES PAR RAPPORT À LA POPULATION STÉPHANOISE

Âge de la population (INSEE 2017)

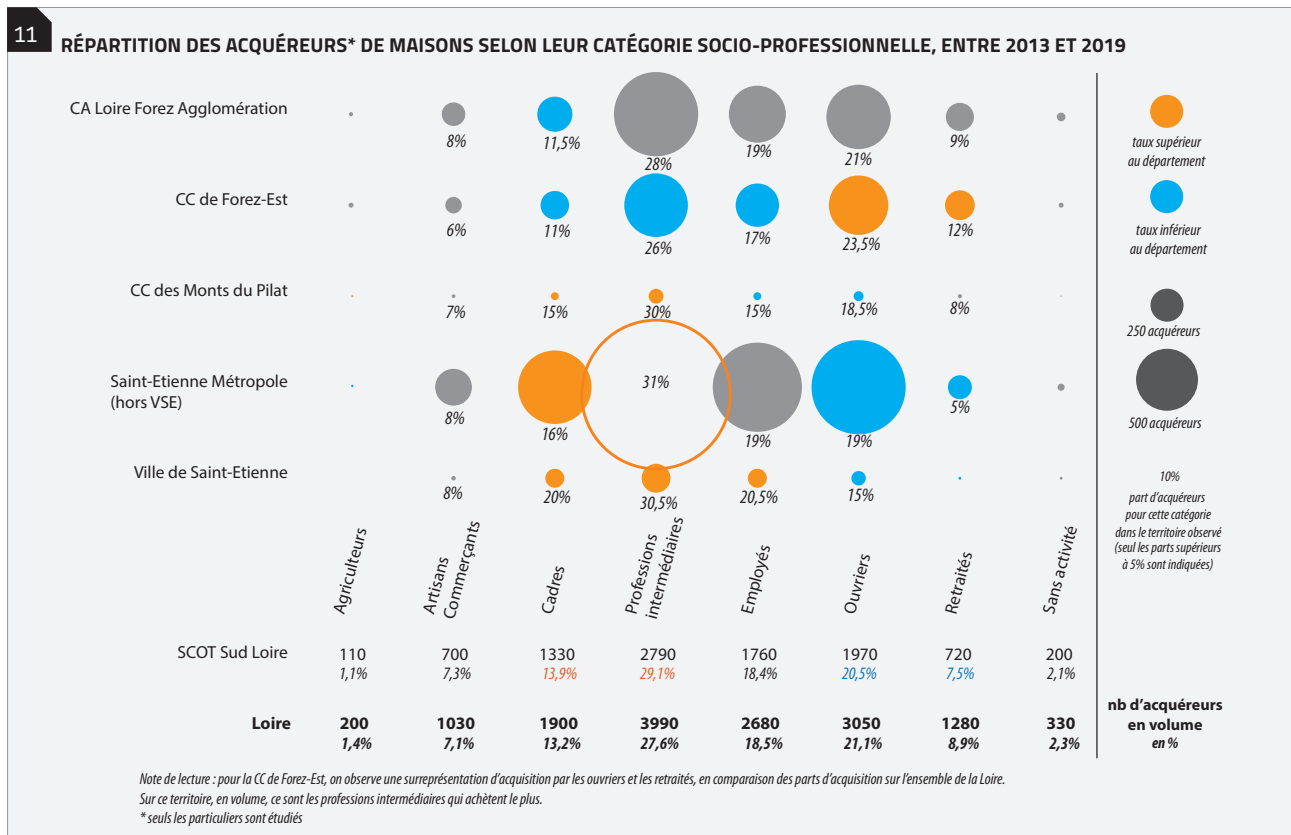
	-30ans	30-45 ans	45-60 ans	+60 ans
SÉM	38%	18%	19%	26%
VSE	41%	18%	17%	24%

Par rapport à la population, les acquéreurs de moins de 30 ans, surtout, et les plus de 60 ans sont sous-représentés, aussi bien pour l'acquisition d'un appartement (respectivement -16 et -10 points) que d'une maison (-31 et -19 points). Les acquéreurs âgés de 30 à 45 ans et dans une moindre mesure de 45 à 60 ans sont, eux, sur-représentés (respectivement +16 et +10 points pour les appartements, et +42 et +9 points pour les maisons).

SAINT-ÉTIENNE VS LE SUD LOIRE : UNE SURREPRÉSENTATION DES PROFESSIONS INTERMÉDIAIRES ET SUPÉRIEURES

Une sur-représentation des professions intermédiaires et des cadres parmi les acquéreurs d'une maison dans la métropole stéphanoise y compris dans la commune de Saint-Étienne. Cela reflète des prix de

vente plus sélectifs dans la Métropole par rapport au reste du Sud Loire. La Communauté de communes des Monts du Pilat observe également une surreprésentation des professions supérieures et intermédiaires.



51 % d'acquéreurs
d'une maison de **profession
supérieure ou intermédiaire**

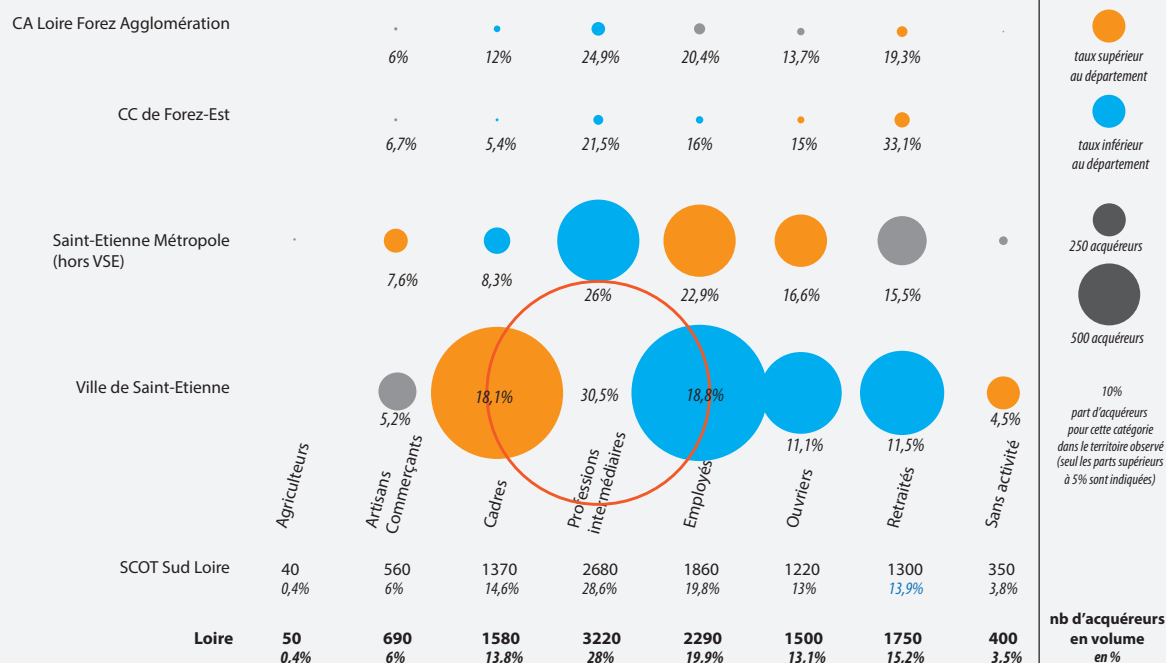
+ 10 points
par rapport aux acquéreurs
d'une maison dans la Loire

En termes de volume, quel que soit le territoire ligérien, ce sont les professions intermédiaires les plus représentées parmi les acquéreurs d'une maison, près d'1 acquéreur sur 3. Ensuite ce sont les ouvriers et les employés qui sont les plus nombreux sauf dans la commune de Saint-Etienne où arrivent en 2^e position les employés (20,5 %) et les cadres (20 %), avant les ouvriers (15 % des acquéreurs). Les acquéreurs retraités sont sur-représentés dans la Communauté de communes de Forez-Est à l'inverse de la Métropole stéphanoise où ils sont sous-représentés. En volume, ils représentent 9 % des acquéreurs d'une maison dans Loire Forez agglomération et

12 % dans Forez-Est, quand ils ne représentent que 5 % des acquéreurs d'une maison dans la Métropole hors Saint-Étienne et moins de 5 % dans la ville centre.

Comme pour les maisons, les cadres et les professions intermédiaires sont sur-représentés parmi les acquéreurs d'un appartement à Saint-Étienne, par rapport à l'ensemble du département. Les personnes sans activité le sont également. Ces profils plus importants qu'ailleurs reflètent un territoire à la fois plus urbain mais aussi plus abordable. Cela ne s'observe pas dans le reste de la Métropole, où ce sont les employés et les ouvriers qui sont sur-représentés.

12 RÉPARTITION DES ACQUÉREURS* D'APPARTEMENTS SELON LEUR CATÉGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE, ENTRE 2013 ET 2019



Note de lecture : pour la ville de Saint-Etienne, on observe une surreprésentation d'acquisition par les cadres et les professions intermédiaires, en comparaison des parts d'acquisition sur l'ensemble de la Loire. Sur ce territoire, en volume, ce sont les professions intermédiaires qui achètent le plus, puis les employés. * seuls les particuliers sont étudiés

49 % d'acquéreurs d'un appartement de **profession supérieure ou intermédiaire**

+ 7 points
par rapport aux acquéreurs d'un appartement dans la Loire

Les retraités, bien que peu nombreux en volume de mutations d'appartement, sont sur-représentés dans les territoires de Forez-Est et de Loire Forez agglomération. Ils représentent 33% des acquéreurs d'un appartement dans la Communauté de communes de Forez-Est et un peu plus de 19% des acquéreurs dans Loire Forez agglomération.

A Saint-Etienne, bien que sous-représentés par rapport à la Loire, les retraités sont plus nombreux parmi les acquéreurs d'un appartement que parmi les acquéreurs d'une maison. Ils représentent 11,5% des acquéreurs (15,5% dans le reste de la Métropole, au même niveau que dans l'ensemble de la Loire).

REPÈRES PAR RAPPORT À LA POPULATION STÉPHANOISE

Les catégories socio-professionnelles dans la population (INSEE 2017)

	Agri.	Arti., com., chef d'ent.	Cadres	Prof. Interm.	Employés	Ouvriers	Retraités	+60 ans
SÉM	0,2%	3%	7%	13%	15%	13%	29%	20%
VSE	0,2%	3%	7%	13%	15%	13%	29%	20%

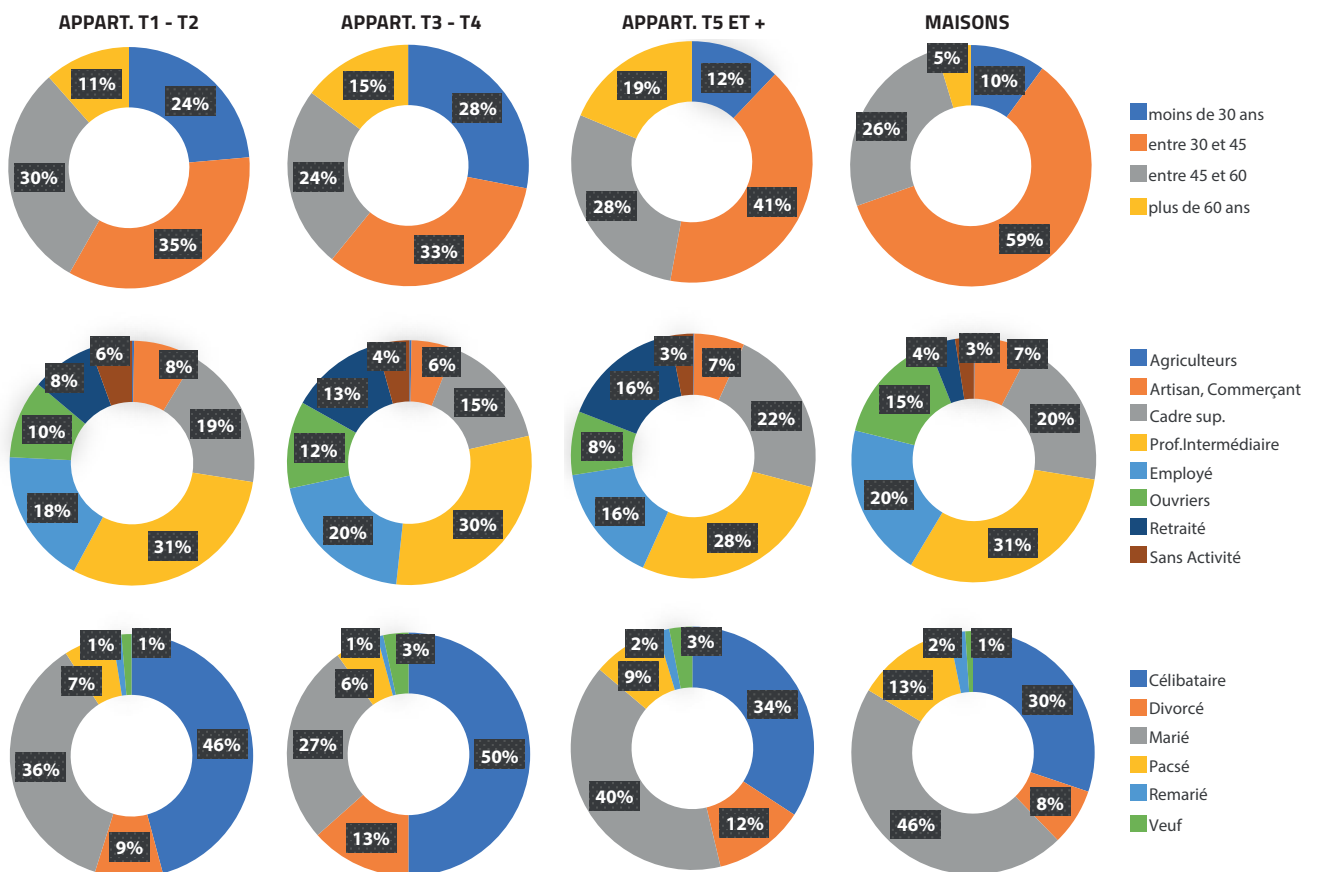
Par rapport à la population, les « artisans, commerçants, chefs d'entreprises », « cadres » et « professions intermédiaires » sont largement surreprésentés parmi les acquéreurs d'un bien (maison ou appartement), dans des proportions 2 fois plus importantes au moins. Les « employés » et « ouvriers » le sont également mais dans une moindre mesure. A contrario, les catégories « retraités » et « autres » (inactifs/chômeurs) sont sous-représentées par rapport à la part de la population qu'ils représentent dans la Métropole et dans la ville centre.

À SAINT-ÉTIENNE, À CHACUN SON LOGEMENT : DU T5 FAMILIAL AU T3 DU JEUNE CÉLIBATAIRE

40 % des appartements
achetés entre 2010 et 2018
sont des **T1 et T2**
d'un prix médian de
1 065 €/m²

52 % des appartements
achetés entre 2010 et 2018
sont des **T3 et T4**
d'un prix médian de
1 086 €/m²

8 % des appartements
achetés entre 2010 et 2018
sont des **T5 et +**
d'un prix médian de
1 137 €/m²



45 % des appartements
achetés entre 2010 et 2018
sont des **T1 et T2** à Clermont-
Ferrand
47 % à Lyon
47 % à Grenoble

Des profils de ménages se dégagent par typologie de logement. Les grands appartements (5 pièces ou plus) ainsi que les maisons attirent des acquéreurs plutôt similaires au profil supposé plus familial et aisé : plus de ménages âgés de 30 à 45 ans, plus de professions intermédiaires et

supérieures, plus de ménages mariés ou pacés. Ce profil « familial » est tout de même plus marqué parmi les acquéreurs d'une maison que d'un grand appartement pour lesquels on compte une part non négligeable de plus de 60 ans (19%), et de retraités (16%).

Les appartements de taille moyenne (3 à 4 pièces) attirent plus de jeunes acquéreurs (-30 ans, 28%) et moins d'acquéreurs âgés de 30 à 60 ans, par rapport aux autres typologies d'appartement. Les employés et ouvriers y sont plus importants (près d'1/3 des acquéreurs) alors que les cadres moins. Les acquéreurs se déclarant célibataires ou divorcés sont plus nombreux, a contrario des acquéreurs déclarés mariés ou pacsés.

Les petits logements (1 à 2 pièces) ont des acquéreurs aux profils plus diversifiés. Chacune des classes d'âge en dessous de 60 ans représente entre 1/4 (-30 ans) et 1/3 des acquéreurs (30% : 45-60 ans et 35% : 30-45 ans). Les plus de 60 ans sont moins importants, près d'1 acquéreur sur 10. La part

des professions intermédiaires et supérieures est similaire à celle des acquéreurs d'une maison (50%). La part des retraités est plus faible que pour les autres typologies d'appartement. A noter qu'on observe une part plus importante d'acquéreurs sans activité (6%, contre 3 à 4% pour les autres biens). La part des acquéreurs déclarés mariés représente plus d'1/3 des acquéreurs (36%, contre 27% concernant les T3-T4). Cette diversité des profils (des jeunes, des profils type famille, des profils plus modestes) traduit un produit qui répond à plusieurs besoins. Les petites typologies d'appartements sont plus accessibles aux revenus modestes et jeunes actifs, mais sont aussi des produits d'investissement locatif d'où une part non négligeable de profil type famille ou secundo accédant.



En termes de demandes, les petites surfaces restent

très prisées, surtout par les investisseurs. Il y a une pénurie sur ces petits appartements où la demande locative est forte.

Source : article IF Saint-Etienne du 5 mars 2021, entretien avec Maître Alain Courter président de la Chambre des notaires de la Loire

Plusieurs constats :

- Un volume important de logements anciens au sein du marché de l'accession à la propriété
- Peu de maisons mais un accès à des appartements de grandes surfaces possible à bas coût
- Des acquéreurs d'appartement qui traduisent une accession abordable pour les jeunes mais aussi une attractivité en termes d'investissement locatif

Quelles réponses possibles au sein du parc résidentiel ancien pour :

- Offrir des logements qualitatifs ?
- Répondre à l'ensemble des besoins et à la diversité des profils de ménages (de la personne seule à la famille, du ménage modeste au ménage aisé), favoriser l'ancrage territorial des ménages et des familles à Saint-Etienne ?
- Être attractif ?



13. photo : Immeuble d'habitation centre-ville, Saint-Etienne - © epures

FAIRE DU NEUF AVEC DE L'ANCIEN

| exemples et perspectives |

Cette partie est principalement illustrée par des entretiens réalisés auprès de deux intervenants sur le marché de l'immobilier stéphanois, le groupe Créquy, professionnel privé de l'immobilier et l'Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Etienne (EPASE) structure publique maître d'ouvrage d'opérations de réhabilitation.

L'EPASE

Etablissement Public d'Aménagement (EPA) porté par l'Etat et les collectivités territoriales dont l'activité est relativement atypique par rapport aux autres établissements de même type en France du fait de son intervention dans les quartiers anciens dégradés de Saint-Etienne. Il bénéficie entre autres d'un partenariat expérimental avec l'ANAH pour la rénovation d'immeubles.

Son activité et actions : l'animation d'OPAH RU pour inciter les propriétaires occupants et bailleurs à réaliser des travaux. Porter en propre des opérations de rénovation et mettre en place des partenariats avec le secteur privé sur des biens immobiliers déjà détenus.

Périmètre d'intervention : Jacquard, Chappe-Ferdinand, Châteaureux, Saint-Roch, ...

Les objectifs recherchés : offrir des logements adaptés à la demande des propriétaires occupants, lutter contre l'habitat dégradé et la vacance, modifier l'image des quartiers anciens en mêlant interventions sur l'espace public et l'habitat.

Le groupe Créquy

L'entreprise est spécialisée dans la réhabilitation de logements anciens, vendus quasi exclusivement à des investisseurs privés ou institutionnels, via les dispositifs de défiscalisation Malraux ou Monuments Historiques. Les projets mis en œuvre ont pour objectif la rénovation complète de bâtiments avec atteinte de performances énergétiques ambitieuses, et de répondre aux besoins actuels (confort, qualité d'usage, accessibilité) tout en gardant le caractère patrimonial premier du bâtiment. Le groupe intègre un panel large de compétences au sein de l'entreprise, l'ensemble de la chaîne professionnelle du montage d'opération à la gestion locative, afin de maîtriser dans leur entièreté les opérations.

Ses implantations : Saint-Etienne (depuis 2002), Mulhouse, Lyon, Toulon, Nîmes, Nice, ...

Son parti pris : créer de la valeur d'usage, penser les opérations sur le long terme.

14. photo : Centre ville de Saint-Étienne - © Ville de Saint-Étienne



DES INNOVATIONS TECHNIQUES ...

Quand la configuration du bâtiment s'y prête, le parc ancien réhabilité peut offrir des logements répondant aux critères actuels, en termes de performance énergétique, confort et d'accessibilité.

L'exemple le plus emblématique à Saint-Étienne est la rénovation, par le groupe Créquy en 2015 du bâtiment de la Condition des soies, construit en 1909. Les logements y sont d'un niveau énergétique BBC, accessibles aux personnes à mobilité réduite via la création d'un ascenseur, et un parking en sous-sol a été aménagé, sans que la valeur patrimoniale du bâtiment n'ait été dénaturée.

L'emploi de matériaux biosourcés, et de manière globale la réhabilitation éco-responsable, sont de plus en plus au cœur des réflexions de rénovation de logements anciens.

* Les travaux de restauration du bien immobilier Monuments Historiques, ainsi que les intérêts d'emprunts liés à l'acquisition du foncier et aux travaux sont déductibles à 100% des revenus fonciers. Le déficit généré est déductible du revenu global, sans aucun plafonnement. Entre autres conditions, le propriétaire doit garder en sa possession le bien pendant au moins 15 ans et le loyer au minimum 3 ans.

Opération de rénovation globale de la Condition des soies

Dispositif fiscal Monument Historique*

Loyers libres

Performance énergétique : BBC

Éléments de confort et de qualité d'usage : terrasses d'orientation sud et ouest, cours intérieure végétalisée, ascenseur, stationnement en sous-sol, variétés de typologies de logement

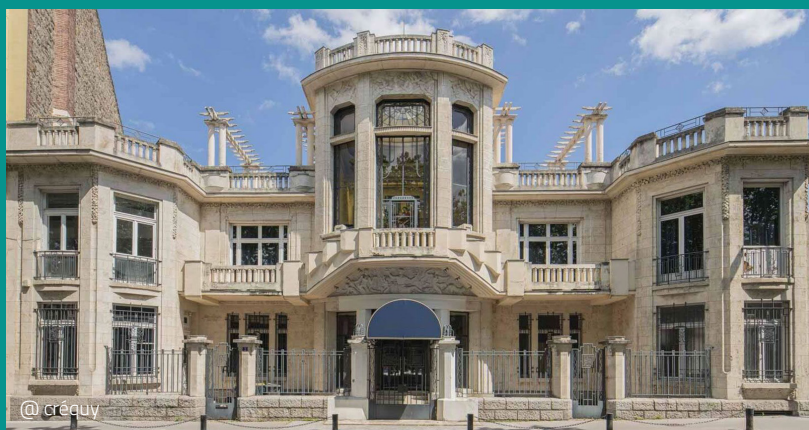


Opération de rénovation, à visée écologique, de la villa Hatier

Bâtiment à destination de bureaux, espaces de conférence et exposition

La rénovation de la Villa Hatier, construite en 1930, sert de **bâtiment « laboratoire » pour l'utilisation de matériaux biosourcés** dans le cadre d'opération de réhabilitation dans l'ancien par le groupe Créquy. La rénovation de ce bâtiment se fait également dans une logique de **low-tech** (ex : récupération de mobilier ou matériaux d'autres chantiers, ...)

L'association chaux-chanvre comme système d'isolation par l'intérieur est notamment en cours de test en termes de viabilité technique et économique. Ce chantier de rénovation devrait servir aux futurs projets du groupe, en premier lieu celui de l'éco-hameau sur le site dit « anciennes écuries du Puits Couriot » (réhabilitation de bâtiments pour 12 à 15 logements, jardins ou terrasses privatives, potagers, poulaillers, ...)



DES INNOVATIONS JURIDIQUES...

L'exemple d'une opération de réhabilitation en auto-promotion à plusieurs sociétaires*

Au cœur du quartier du Crêt de Roc, sous ZPPAUP** et identifié ANRU, un couple fait l'acquisition, via la SEDL (Société d'équipement du Département de la Loire), d'un immeuble de passementerie à rénover, ce dernier n'ayant pas intéressé de repreneur professionnel à cause des différentes contraintes liées au bâti et à sa situation. Les acquéreurs décident alors de rénover cet immeuble à plusieurs et s'accompagnent de divers acteurs professionnels pour mener à bien l'opération :

- Un architecte : pour la conduite des travaux et la mise en plateau
- Une étude notariale : pour le montage administratif et juridique
- Une agence immobilière : pour le recrutement d'autres acquéreurs

Le montage juridique choisi est la **SCIA, Société Civile Immobilière d'Attribution**. La SCIA permet d'organiser en amont le partage d'un ensemble immobilier, préexistant ou à créer. Cette organisation s'adapte à la rénovation d'un bâtiment ancien pour la création de plusieurs logements. Elle permet d'acquérir, de financer à plusieurs et de gérer les travaux de construction ou de rénovation, puis de diviser l'immeuble en lots. Pour finir chacun est attributaire et propriétaire, à titre individuel, d'une fraction correspondant à son engagement financier dans l'opération.

* Source : <https://anabf.org/pierredangle/dossiers/habiter-l-ancien/une-experience-d-autopromotion-dans-l-existant-a-saint-etienne>

** Zone de Protection du Patrimoine Architectural, Urbain et Paysager

Rénovation en plateau et création de logements via un montage juridique particulier : la SCIA

Valeur et caractéristiques patrimoniales conservées : restauration des façades en grès houiller, conservation des baies vitrées et de la volumétrie intérieure

Eléments de confort et de qualité d'usage : jardin ou tropéziennne pour chacun des logements, luminosité (appartement traversant est/ouest), grands volumes

Maîtrise des coûts : mutualisation des coûts du foncier, notaire et travaux



@ Mélanie D. propriétaire



La SCIA est régie par l'article L212-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation (CCH)

DES INNOVATIONS DANS LE MONTAGE FINANCIER...

L'exemple de l'EPASE, maîtrise d'ouvrage publique

L'EPASE bénéficie d'une convention particulière avec l'ANAH nationale qui a ciblé Saint-Etienne comme territoire d'expérimentation. Ce dispositif est le DC2i (dispositif coordonné d'intervention immobilière), propre à la réhabilitation d'immeubles dans les quartiers anciens dégradés. Cf. détails du dispositif en annexe.

Une des possibilités offertes par le DC2i est la **vente d'immeuble à Rénover (VIR)**. Cette opération s'apparente à de la VEFA dans le neuf. L'acquéreur achète son logement sur plan avec descriptif des travaux. Il paye une partie du foncier et les travaux au fur et à mesure de leur avancement.

Ce dispositif présente plusieurs avantages pour l'acquéreur :

- garantie sur le prix (le prix d'achat est ferme malgré les potentiels aléas de chantier)
- garantie de délai (l'EPASE s'engage sur un délai de livraison du logement habitable)
- garantie de finition de l'opération (l'EPASE ne peut pas faire faillite)
- aucune préoccupation des aides financières ANAH. Celles-ci sont versées à l'EPASE qui gère tous les aspects du montage d'opération (administratif, financier, juridique et technique).

Rénovation en VIR, vente d'immeuble à rénover

Exemple : 58 rue Neyron

Éléments de confort et de qualité d'usage : rez-de-jardin ou terrasse pour chacun des logements, diversité des typologies (du T2 au T5 en duplex), performance énergétique BBC rénovation, luminosité

Acquisition abordable : sous condition de ressources (opération subventionnée ANAH)



Photo façade sur rue : © EPA Saint-Etienne / Perspective vue du jardin : © Busquet Architectes

Ce type d'opération se réalise sur un temps long. Il faut compter entre 4 et 7 ans entre la DUP travaux et la livraison aux acquéreurs. L'EPASE peut lancer ses opérations à blanc sans attendre qu'une part des ventes soit réalisée compte tenu du nombre limité de logements par opération et s'engage à vendre entre 1 400 et 1 700€ le m² pour un propriétaire-occupant (2 100€/m² pour un propriétaire-bailleur).

Sources de données utilisées

Base de Demandes en Valeur Foncière (DV3F) – DGFIP

La base DV3F recense l'ensemble des mutations foncières à titre onéreux publiées dans les services de la publicité foncière. Dans la présente note, cette base est utilisée pour l'analyse des volumes (totaux, par typologie et taille des logements et prix des mutations de logements anciens, dont la construction date d'au moins 5 ans). Cette base de données est régulièrement alimentée. A ce jour (début 2021), les millésimes 2018 et surtout 2019 ne sont pas encore complets.

PERVAL – Notaires de France

Le fichier PERVAL, de la société Adnov, renseigne les marchés de la vente immobilière et des terrains à bâtir. Il est alimenté à partir des extraits d'actes de mutation et d'informations complémentaires fournis par les études notariales. Epures dispose des données Perval depuis 2013. Contrairement à la base DV3F, celle-ci n'est pas exhaustive. Les notaires ont l'obligation de la renseigner seulement depuis 2018. En 2018, le taux de couverture de la base Perval est de 55%. Pour la présente note, ces données sont utilisées pour l'analyse du profil des acquéreurs de type « particulier ». Ce profil est observé à partir du code INSEE de la commune de son dernier domicile. Dans le cas de plusieurs acquéreurs pour un même bien, on reporte les informations de la personne la plus âgée. Pour un couple marié, on reporte les informations de l'acquéreur masculin.

Base INSEE

Ces données sont utilisées pour les données de cadrage : nombre d'habitants, caractéristiques du parc résidentiel et caractéristiques de la population.

Observatoire de la promotion immobilière Sud Loire proche Haute-Loire

Le suivi de l'activité de la promotion immobilière est réalisé via des enquêtes trimestrielles auprès des promoteurs œuvrant dans le Sud Loire et la proche Haute-Loire, rapportant l'état de la commercialisation de leurs programmes immobiliers de plus de 5 logements. Ce suivi est assuré par Adéquation dans le cadre d'une convention triennale (2019-2021) conclue avec epures.

DIRES D'ACTEURS*

Une majorité de jeunes actifs parmi les acquéreurs futurs propriétaires-occupants."

Avoir une mixité de taille de logement au sein de chaque opération. Les grands logements partent moins facilement mais à l'usage, les locataires y restent plus longtemps."

Des T3 (de 60 à 70 m²) et des T4 (autour de 90 m²) attractifs, les T5 (120m² et plus) sont plus difficiles à vendre."

Surtout des SCI familiales ou des particuliers, quelques institutionnels, mais pour la majorité des investisseurs non locaux."

« Près de 50% d'investisseurs locaux, 50% investisseurs non locaux."

La qualité d'usage et l'accompagnement sur le long terme entraînent une location attractive, moins de turn-over, un bâtiment qui vit bien, une revente à terme plus facile."

Des petites typologies pour les personnes vieillissantes qui souhaitent rester en ville dans un logement adapté ou qui ont tendance à y revenir."

La ville offre l'avantage d'un coût d'acquisition plus faible qu'ailleurs, restant un facteur important de décision, même pour des investisseurs aisés. Les loyers du marché libre sont bas, proches des niveaux de loyers conventionnés. Cela constitue un 2nd avantage pour de l'investissement locatif."

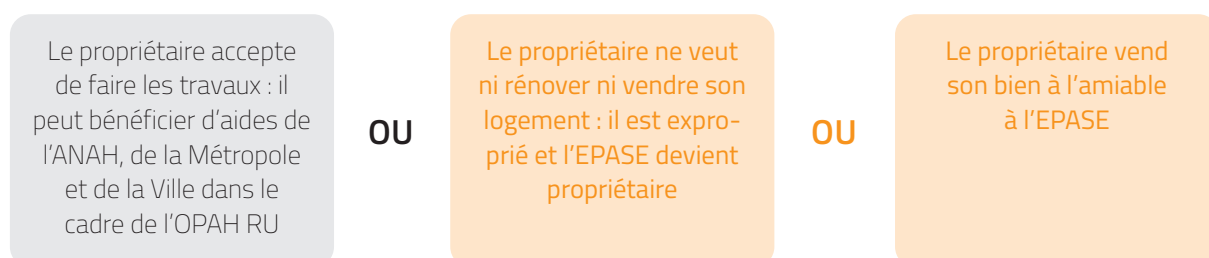
Les produits atypiques et les maisons de ville attirent des ménages plutôt aisés."

Des investisseurs intéressés par les avantages fiscaux (Malraux ou Monuments historiques, souvent couplés au conventionnement ANAH) ou par la forte valeur patrimoniale qu'offrent les opérations."

* Issus des entretiens avec l'Epase et le groupe Créquy

ANNEXE : FOCUS SUR LE DISPOSITIF EXPÉRIMENTALE DC2i* MIS EN ŒUVRE PAR L'EPASE

Après mises sous DUP travaux, des immeubles ciblés comme les plus fragiles dans les quartiers anciens, l'EPASE est face à trois cas de figure :



L'EPASE procède ensuite à une opération de restauration immobilière (ORI) dans les immeubles dont il est dorénavant propriétaire. Cette opération vise des travaux structurels et pour cela, l'EPASE bénéficie de la subvention THIRORI**. Cette subvention permet de combler une partie du déficit d'opération.

Après l'ORI, 5 configurations pour la suite des opérations :

1/ Le bien est vendu avec un PC travaux : le logement est vendu à un investisseur pour du locatif, sachant que le propriétaire investisseur est dans l'obligation de réaliser les travaux selon la DUP – le logement sort du giron de l'EPASE (vente à environ 500€/m²) – l'investisseur peut bénéficier de la défiscalisation Malraux

2/ DC2i plateau : les logements sont vendus en plateau, la charge revient aux acquéreurs de réaliser les travaux d'aménagement intérieur – Exemple d'opération livrée et finalisée : 12 rue Marengo

3/ DC2i location : l'ensemble des travaux est réalisé par l'EPASE qui garde, en tant que bailleurs, les logements au sein de son parc locatif. Il en assure la gestion locative.

4/ DC2i VIR (vente d'immeubles à rénover) : les logements sont vendus sur plan à des propriétaires occupants ou bailleurs. L'ensemble des travaux est réalisé par l'EPASE qui livre un logement fini. Cela s'apparente à une VEFA dans le neuf – Exemples d'opérations : 24 rue Jules Ledin et 28 rue Neyron

5/ DC2i Copro : l'EPASE rentre dans la copropriété en achetant quelques lots (pas forcément la majorité) et prend en charge la plus grande partie des travaux des parties communes. L'établissement est souvent propriétaire des RdC et en gère l'occupation, ce qui rassure les copropriétaires. L'EPASE reste attentif à la qualité de la copropriété. Exemple d'opérations : 1 rue Jules Ledin, 22 rue Grand Gonnet, ...

* Dispositif Coordonné d'intervention immobilière – convention expérimentale avec l'ANAH nationale

** Subvention ANAH qu'une maîtrise d'ouvrage privée ne peut pas mobiliser



LES LOGEMENTS ANCIENS, À SAINT-ÉTIENNE

ANALYSE DU MARCHÉ, PROFILS DES ACQUÉREURS ET RETOUR D'EXPÉRIENCES

À RETENIR

Un marché stéphanois du logement ancien porté par les appartements (9 mutations sur 10) dont l'acquisition est abordable (prix médian de moins de 1 000€ le m² en 2018). Un marché plutôt endogène qui attire les jeunes ménages et des investisseurs. L'acquisition de petits appartements illustre un panel varié d'acquéreurs. Les grands appartements et maisons (10% du marché de seconde main) voient plutôt des acquéreurs au profil familial et relativement plus aisés.

Un marché de l'ancien qui mute et s'adapte aux besoins actuels, des immeubles anciens à forte valeur patrimoniale, immeubles de passementerie typiques de la Région, aux immeubles dans le tissu urbain dense du cœur de ville.

Des logements qualitatifs à des coûts abordables possibles via divers dispositifs de montage d'opérations et la variété des maîtrises d'ouvrage.

Une capacité de mobilisation et de mutations qui peuvent apporter une part sensible des objectifs de sobriété foncière.