

SUIVI DES MARCHÉS

Les acquéreurs de logements dans l'aire d'attraction rennaise

PROFILS DES COMMUNES ET ÉVOLUTIONS DEPUIS 2015

En 2021, la moitié des acquéreurs de logements dans l'aire d'attraction rennaise¹ a moins de 40 ans, et moins d'1 sur 10 est retraité. Parmi les acquéreurs actifs, plus de 2 sur 3 sont cadres ou de profession intermédiaire. Leur part augmente depuis 2018 tandis que celle des employés-ouvriers diminue. Seul 1 acquéreur sur 5 n'habitait pas l'aire d'attraction rennaise au moment de son achat, et seulement 5% habitaient l'Île-de-France (3 % en 2015).

Le profil des acquéreurs diffère selon les communes, du fait de l'offre de biens proposée (maison, appartement ou terrain à bâtir), des prix des marchés immobiliers et des caractéristiques de la population y vivant.

5 profils-types de communes ressortent dans l'aire d'attraction rennaise. La majorité des communes de Rennes Métropole se caractérise par de nombreux acquéreurs quarantennaires-cinquantennaires et cadres. Les acquéreurs trentennaires et professions intermédiaires sont plus nombreux sur les communes en première couronne et les ménages plus jeunes, souvent employés ou ouvriers, davantage sur la deuxième couronne. Les communes plus éloignées de Rennes Métropole sont marquées par une forte surreprésentation des ouvriers et employés de tout âge.

Au sein de Rennes Métropole, les acquéreurs sont plus âgés et encore plus souvent cadres à Rennes, Cesson-Sévigné, Saint-Grégoire, Chantepie, Betton, Pacé, Bruz, Acigné et Bécherel.



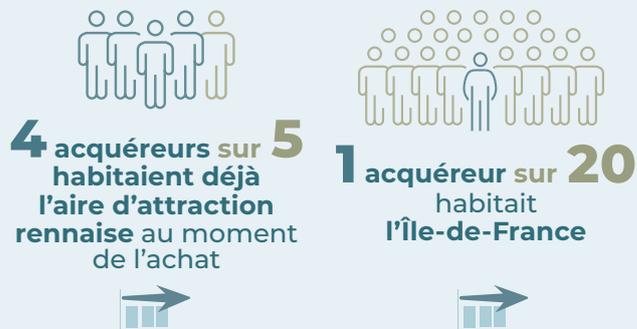
© Adobe Stock.

¹ L'aire d'attraction rennaise est composée de 183 communes.

Profil des acquéreurs (appartements, maisons et terrains à bâtir) dans l'aire d'attraction rennaise en 2021



Parmi les acquéreurs actifs :



Sources : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

* Cette note complète l'étude Les acquéreurs de logements en Ille-et-Vilaine – Profils par EPCI entre 2015 et 2021 (Audiar – Mai 2023).

UNE STRUCTURATION DES PROFILS DES ACQUÉREURS CONCENTRIQUE AUTOUR DE RENNES MÉTROPOLE

7 profils de communes en Ile-et-Vilaine

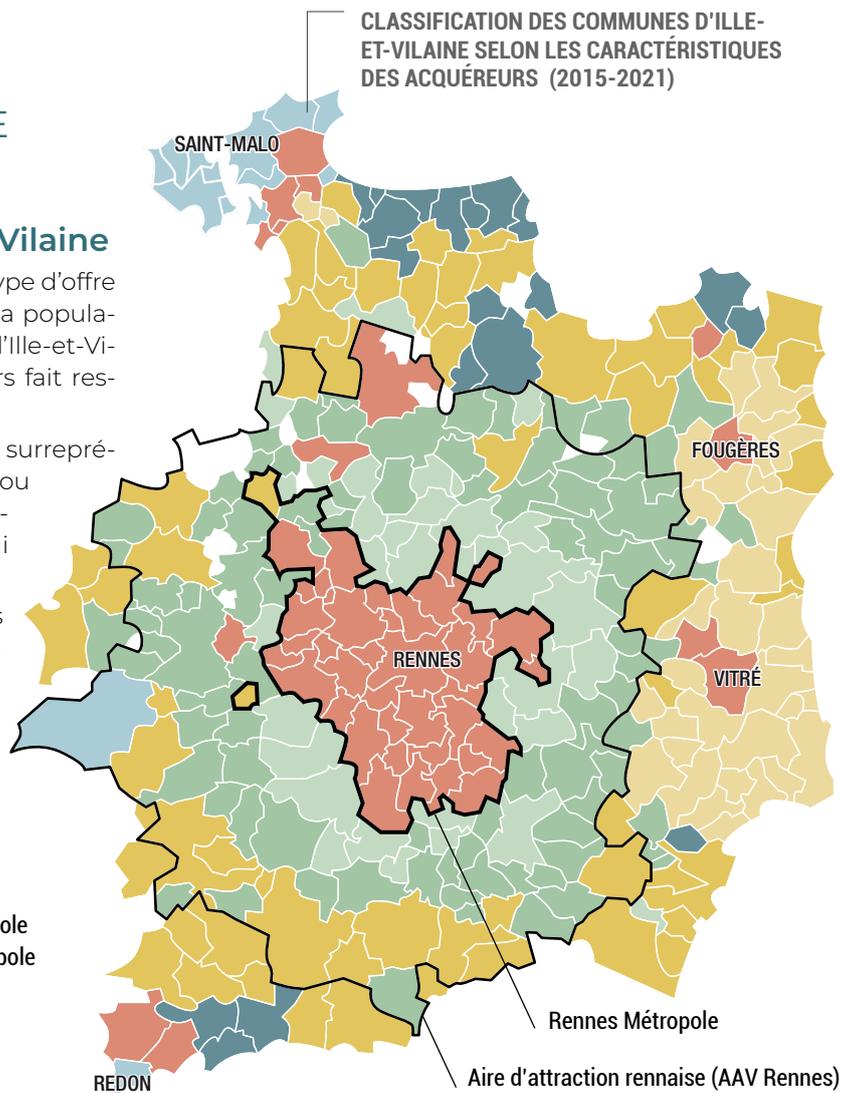
Du fait des prix des marchés immobiliers, du type d'offre proposée, mais aussi des caractéristiques de la population y vivant, la classification des communes d'Ile-et-Vilaine selon les caractéristiques des acquéreurs fait ressortir 7 profils distincts.

Une première classe se caractérise par une surreprésentation des acquéreurs quarantenaires ou cinquantenaires, de catégorie socioprofessionnelle cadre ou profession intermédiaire, et qui achètent un bien dans leur EPCI de résidence.

Elle englobe la quasi-totalité des communes de Rennes Métropole ainsi que les villes moyennes breilliennes et/ou leur proximité (Fougères, Vitré, Redon et Saint-Malo). Au total, 54 communes d'Ile-et-Vilaine font partie de cette classe (17 %). Elles concentrent la moitié des ventes du département entre 2015 et 2021.

- Classe 1 : Rennes Métropole et villes moyennes
- Classe 2 : première couronne autour de Rennes Métropole
- Classe 3 : deuxième couronne autour de Rennes Métropole
- Classe 4 : communes éloignées des pôles urbains
- Classe 5 : couronnes de Vitré et Fougères
- Classe 6 : littoral malouin et Côte d'Émeraude
- Classe 7 : littoral Baie du Mont Saint-Michel

Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.



Méthodologie de classification

La méthode utilisée est la classification ascendante hiérarchique (CAH - méthode de Ward), à partir des coordonnées des communes sur les 3 premiers axes (60 % de l'inertie) obtenus par une analyse des composantes principales (ACP) sur 15 variables :

- part des biens achetés par des particuliers ;
- parmi les acquéreurs particuliers, part des moins de 40 ans, des 40-54 ans, des 55-64 ans et des 65 ans et + ;
- parmi les acquéreurs particuliers actifs, part des agriculteurs exploitants, des artisans-commerçants-chefs d'entreprise, des cadres, des professions intermédiaires, des employés et des ouvriers ;
- parmi les acquéreurs particuliers, part de ceux habitant déjà l'EPCI de localisation du bien au moment de l'achat, de ceux habitant un autre EPCI du département, de ceux habitant en Bretagne hors Ile-et-Vilaine ou les départements frontaliers d'Ile-et-Vilaine, et de ceux habitant ailleurs (reste France et étranger).

L'ensemble des ventes effectuées entre 2015 et 2021 ont été prises en compte. L'ACP et la classification ne portent que sur les communes pour lesquelles au moins 20 ventes ont été enregistrées sur la période (soit 320 des 333 communes d'Ile-et-Vilaine).

7 classes distinctes ont été retenues. Toutefois, les classes avec des couleurs de même teinte (vert clair/foncé, bleu clair/foncé ou jaune clair/foncé) sont celles qui se rapprochent le plus (d'après le dendrogramme* de la CAH).

Les classes ont été nommées selon la localisation de la majorité des communes leur appartenant. Toutefois, une commune peut appartenir à une classe du fait des caractéristiques de ses acquéreurs tout en étant éloignée géographiquement de celle-ci. C'est notamment le cas pour Redon et Paimpont, caractérisées par de nombreux acquéreurs âgés et ainsi rattachées à la classe 6 « littoral malouin et Côte d'Émeraude » bien qu'elles en soient éloignées.

* Représentation graphique de la CAH également appelée arbre de classification illustrant les liaisons entre les classes et leur niveau de proximité.

Une deuxième classe regroupe 39 communes, soit 12% des communes breilliennes et 11% des acquéreurs. Elles dessinent une première couronne autour de Rennes Métropole, et se caractérisent par une surreprésentation parmi les acquéreurs des ménages breilliens trente-naires de profession intermédiaire et achetant hors de leur EPCI de résidence.

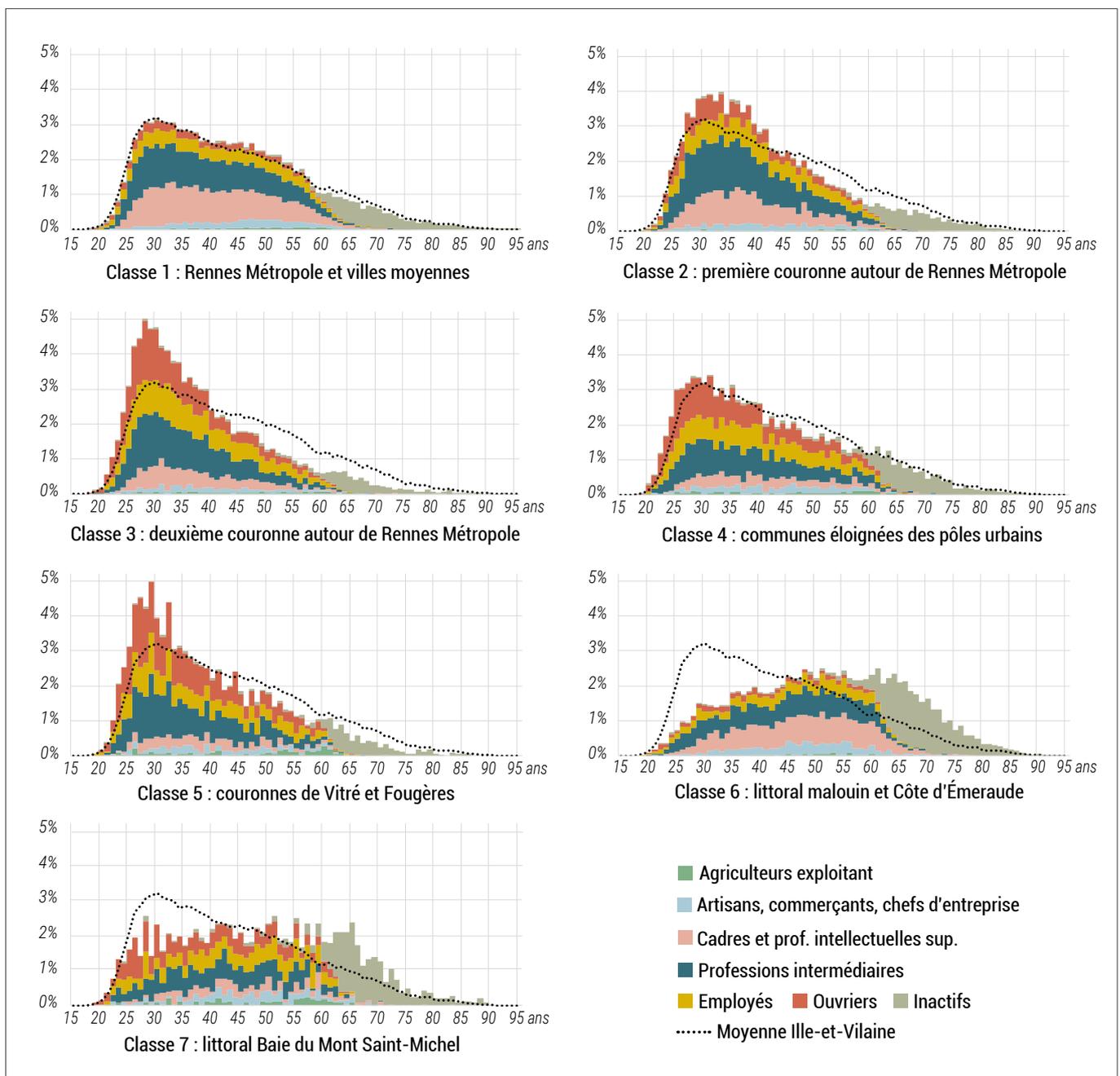
Une troisième classe regroupe 93 communes, soit 29% des communes breilliennes et 10% des acquéreurs. Elles dessinent une seconde couronne autour de Rennes Métropole, et se caractérisent par une surreprésentation parmi les acquéreurs des jeunes et très jeunes ménages employés ou ouvriers et achetant hors de leur EPCI de résidence.

Une quatrième classe regroupe 66 communes, soit 21% des communes breilliennes et 9% des acquéreurs. Il

s'agit des communes les plus éloignées des différents pôles urbains breilliens. Elles se caractérisent par une forte surreprésentation parmi les acquéreurs des ménages ouvriers, et, dans une moindre mesure, employés, quels que soient leur âge ou leur lieu de résidence au moment de l'achat.

Une cinquième classe regroupe 35 communes, soit 11% des communes breilliennes et 4% des acquéreurs. Elles dessinent une périphérie immédiate autour des deux villes moyennes de Fougères et Vitré. Comme les communes de la quatrième classe, elles se caractérisent par une forte surreprésentation des ménages ouvriers. Mais, elles se distinguent par une forte présence de jeunes ménages qui achètent dans leur EPCI de résidence. Aucune commune de l'aire d'attraction rennaise n'appartient à cette classe.

AGES ET CSP DES ACQUÉREURS DANS LE DÉPARTEMENT ENTRE 2015 ET 2021 SELON LA CLASSE DE COMMUNE



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

Les 33 communes des sixième et septième classes, qui regroupent 16% des ventes de biens en Ile-et-Vilaine se caractérisent par une forte surreprésentation, parmi leurs acquéreurs, de personnes âgées de plus de 50 ans, habitant hors de Bretagne au moment de l'achat. La majeure partie de ces communes est située sur le littoral, avec une distinction entre le littoral de la Côte d'Émeraude, plus prisé par les cadres et artisans, commerçants et chefs d'entreprise, et la Baie du Mont-Saint-Michel, où les employés et ouvriers sont surreprésentés. À noter au sein de l'aire d'attraction rennaise la commune de Paimpont présentant un profil des acquéreurs proche de celui du littoral malouin (tout comme la ville de Redon, du fait de la structure âgée de sa population).

5 PROFILS DE COMMUNES DANS L'AIRE D'ATTRACTION RENNAISE

Dans la quasi-totalité de Rennes Métropole, des acquéreurs quarantennaires-cinquantennaires et cadres surreprésentés

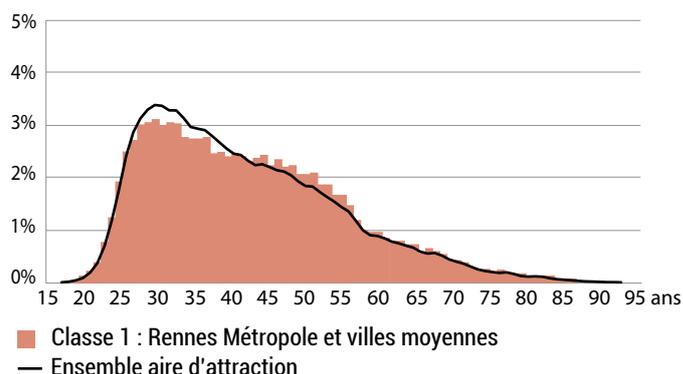
Au sein de l'aire d'attraction rennaise, 42 communes appartiennent à la première classe. Elles concentrent 66% des ventes sur le territoire. En fait, la quasi-totalité des communes de Rennes Métropole présentent ce profil. Seules les communes de Rennes Métropole les plus éloignées de la ville centre (Miniac-sous-Bécherel, la Chapelle-Chaussée, Langan et le Verger) présentent des profils d'acquéreurs différents. Trois communes de l'aire d'attraction rennaise hors Rennes Métropole appartiennent également à cette classe : Montfort-sur-Meu, Combourg et Tinténiac.

54% des acquéreurs dans une commune de ce profil de l'aire d'attraction rennaise sont âgés d'au moins 40 ans, soit 4 points de plus qu'en moyenne les acquéreurs dans l'aire d'attraction rennaise. Mais, la surreprésentation est la plus marquée entre 45 et 59 ans. Parmi les acquéreurs actifs, 36% sont cadres ou de profession intellectuelle supérieure, soit 6 points de plus qu'en moyenne parmi les acquéreurs dans l'aire d'attraction rennaise, tandis que les employés et les ouvriers sont sous-représentés (20% des acquéreurs actifs, contre 28% en moyenne). Le prix élevé des biens sur les communes de cette classe explique le profil des acquéreurs : les maisons y ont été vendues en moyenne entre 2015 et 2021 à plus de 300 000€, soit 70 000 € de plus que sur l'ensemble de l'aire d'attraction rennaise.

Les communes de cette classe se situant principalement à Rennes Métropole, 63% des acquéreurs de cette classe habitaient déjà Rennes Métropole. Toutefois, les acquéreurs résidant au moment de l'achat hors de l'aire d'attraction rennaise sont également surreprésentés : 26% des acquéreurs de biens dans une commune de cette classe, contre 21% en moyenne pour l'ensemble des acquéreurs dans l'aire d'attraction rennaise. Cela s'explique par le marché des investisseurs plus présents à Rennes Métropole que dans le reste de l'aire d'attraction rennaise.

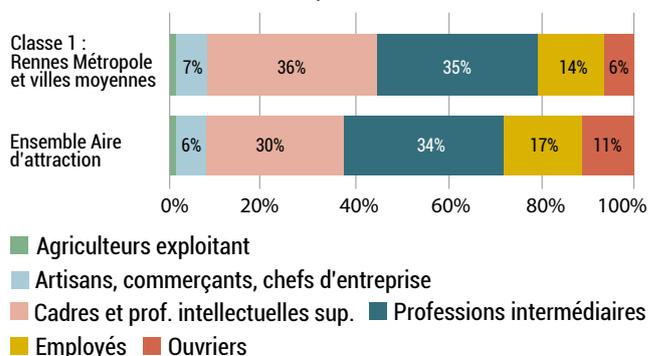
CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS ET TYPE DE BIENS ACHETÉS DANS LES COMMUNES DE LA CLASSE « RENNES MÉTROPOLE ET VILLES MOYENNES » DE L'AIRE D'ATTRACTION DE RENNES

Structure par âge des acquéreurs



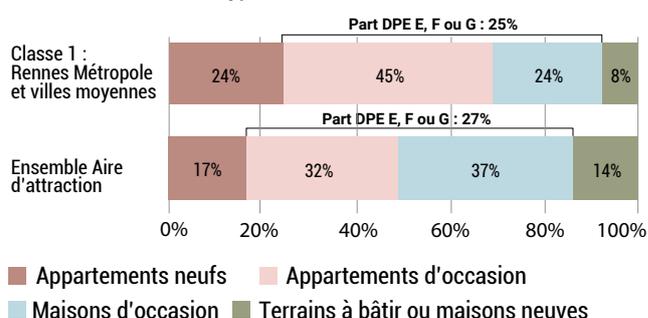
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

CSP des acquéreurs actifs



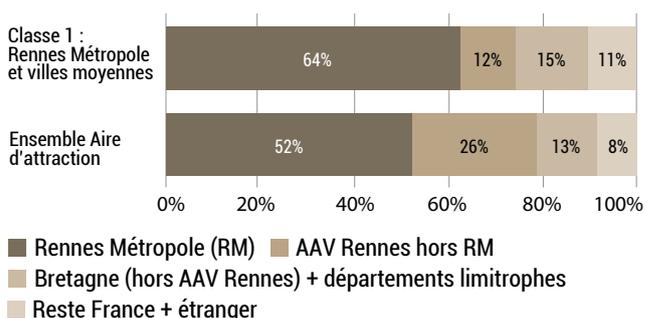
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

Types de biens achetés



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

Lieu de résidence des acquéreurs



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

Du fait de l'offre proposée, les acquéreurs dans les communes de cette classe s'orientent 7 fois sur 10 vers le collectif. On peut noter que si les biens énergivores (DPE E, F ou G) sont légèrement moins présents dans les ventes de biens d'occasion des communes de cette classe (25%) qu'en moyenne dans l'aire d'attraction rennaise (27%), les 3 communes de cette classe hors Rennes Métropole (Combourg, Tinténiac et Montfort-sur-Meu) se distinguent avec des proportions de biens énergivores parmi leurs ventes d'occasion qui atteignent respectivement 48 %, 35% et 34 %. L'âge moyen du parc y est plus élevé qu'à Rennes Métropole, d'où une moins bonne qualité du parc.

Une 1^{ère} couronne autour de Rennes Métropole prisée par les acquéreurs trenaïens de profession intermédiaire

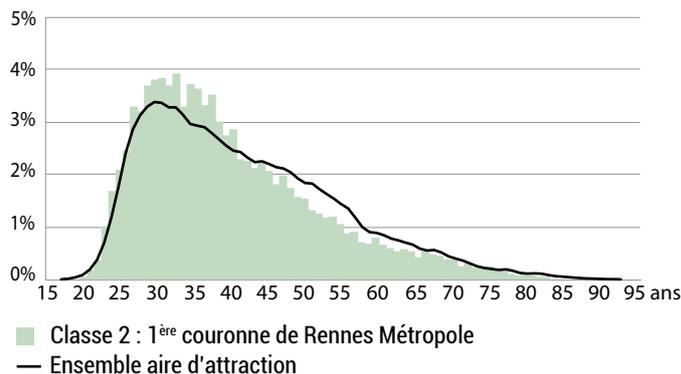
Au sein de l'aire d'attraction rennaise, 36 communes appartiennent à la deuxième classe, concentrant 15% des ventes sur le territoire. Elles sont toutes situées hors de Rennes Métropole et forment autour une première couronne, particulièrement marquée sur l'arc Nord-Est. En fait, 65% des ventes réalisées dans les communes de cette classe se font dans le Pays de Rennes (hors Rennes Métropole), mais également 10% à l'opposé dans les Vallons de Haute Bretagne Communauté. Près de 4 acquéreurs sur 10 dans une commune de ce profil de l'aire d'attraction rennaise sont âgés entre 30 et 40 ans, soit 5 points de plus qu'en moyenne les acquéreurs dans l'aire d'attraction rennaise.

Parmi les acquéreurs actifs, 37% sont de profession intermédiaire, soit 3 points de plus qu'en moyenne parmi les acquéreurs dans l'aire d'attraction rennaise. Mais, les employés et les ouvriers sont également surreprésentés (33% des acquéreurs actifs, contre 28% en moyenne). Enfin, 1 acquéreur sur 2 résidait déjà au moment de son achat dans l'aire d'attraction rennaise hors Rennes Métropole, et 40% habitaient à Rennes Métropole (1 acquéreur sur 2 a acheté dans un autre EPCI que celui où il vivait). Seuls 10% des acquéreurs de biens dans une commune de cette classe ne vivaient pas dans l'aire d'attraction rennaise au moment de leur achat. Les maisons y ont été vendus en moyenne entre 2015 et 2021 à un peu plus de 220 000 €.

Les acquéreurs dans les communes de cette classe s'orientent en moyenne plus de 8 fois sur 10 vers de l'individuel, avec une forte présence des terrains à bâtir (ou maisons neuves) : près de 4 ventes tournées vers l'individuel sur 10. Toutefois, dans certaines communes de cette classe, les ventes d'appartements sont plus nombreuses, comme à Noyal-sur-Vilaine, Bréal-sous-Monfort ou Melesse (respectivement 44 %, 32% et 30% des ventes concernent du collectif). Dans le marché de l'occasion, la proportion de ventes de biens énergivores (DPE E, F ou G) est globalement proche de celle observée en moyenne dans l'aire d'attraction rennaise, mais elle varie également fortement d'une commune à une autre.

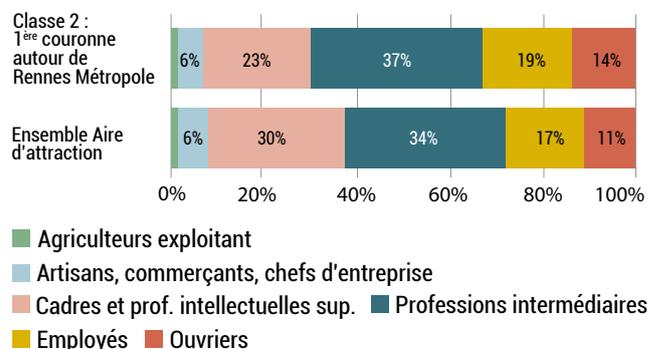
CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS ET TYPE DE BIENS ACHETÉS DANS LES COMMUNES DE LA CLASSE « 1^{ÈRE} COURONNE DE RENNES MÉTROPOLÉ » DE L'AIRE D'ATTRACTION DE RENNES

Structure par âge des acquéreurs



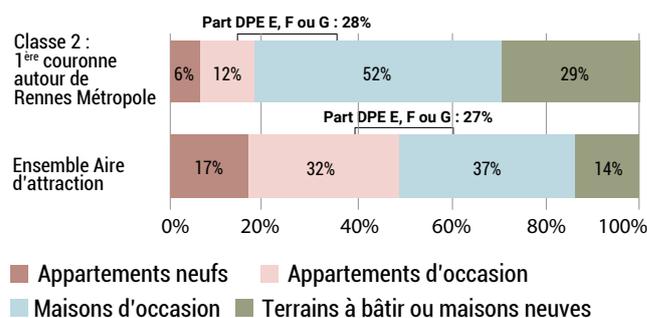
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

CSP des acquéreurs actifs



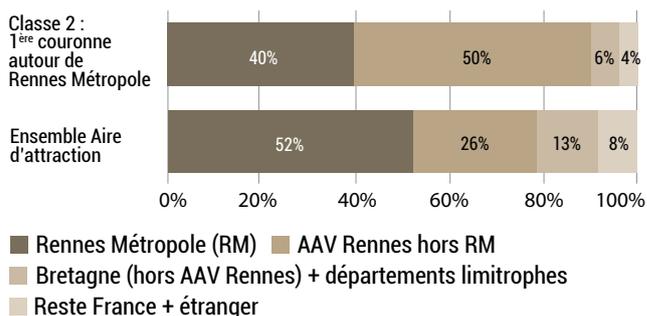
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

Types de biens achetés



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

Lieu de résidence des acquéreurs



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

Une 2^{ème} couronne autour de Rennes Métropole prisée par les plus jeunes ménages employés et ouvriers

Au sein de l'aire d'attraction rennaise, 79 communes appartiennent à la troisième classe. Elles concentrent toutefois seulement 14% des ventes sur le territoire. Elles forment globalement une deuxième couronne autour de Rennes Métropole. Mais, certaines communes de cette classe sont limitrophes de Rennes Métropole au Sud-Est (Crevin, Amanlis et Brie) et au Nord-Ouest (Irodouër, Bédée, Pleumeleuc, Saint-Pern, Longaulnay, La Bausaine, Saint-Symphorien et Langouët). Au Nord-Ouest, deux communes de Rennes Métropole, éloignées de la ville-centre et ayant intégré Rennes Métropole tardivement, appartiennent également à cette classe : la Chapelle-Chaussée et Langan.

Elles se caractérisent par la jeunesse des acquéreurs : 64% des acquéreurs sont âgés de moins de 40 ans. Mais, la surreprésentation est la plus marquée entre 24 et 34 ans (14 points de plus qu'en moyenne les acquéreurs dans l'aire d'attraction rennaise sur cette seule classe d'âges). Les cadres et les professions intermédiaires y sont sous-représentés : près d'1 acquéreur sur 2 est employé ou ouvrier, presque deux fois plus qu'en moyenne dans l'aire d'attraction rennaise. Les maisons y ont été vendues en moyenne entre 2015 et 2021 à 165 000 €, soit presque deux fois moins chères que dans les communes de la première classe, mais également 34% moins chères que dans la 1^{ère} couronne immédiate de Rennes Métropole. Le marché y est donc plus adapté aux primo-accédants.

Près de 6 acquéreurs sur 10 habitaient l'aire d'attraction rennaise hors Rennes Métropole au moment de l'achat, mais seuls 4 sur 10 ont acheté au sein de leur EPCI de résidence.

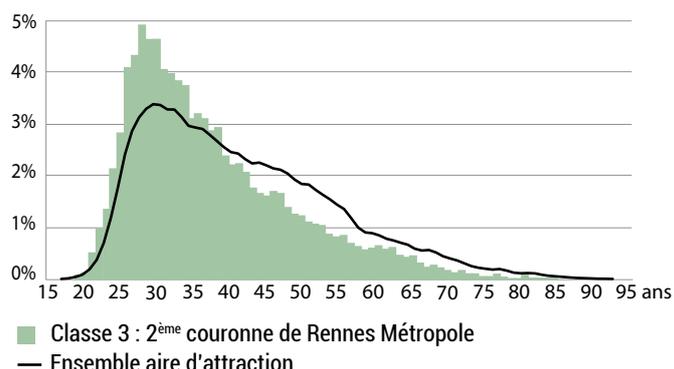
L'habitat individuel y est ultradominant : 96% des ventes, et notamment dans le marché de l'occasion (7 ventes sur 10). Aucune commune de cette classe ne présente une part de ventes d'appartements supérieure à 15%. Et, en lien avec l'ancienneté de leur parc individuel, les biens vendus y sont plutôt énergivores : 1/3 des maisons d'occasion vendues ont un DPE E, F ou G. Cette proportion atteint même plus de 45% dans 9 communes.

Une 3^{ème} couronne avec des acquéreurs employés et ouvriers de tous âges

Au sein de l'aire d'attraction rennaise, seules 18 communes appartiennent à la quatrième classe. Elles concentrent 5% des ventes sur le territoire. En fait, les communes de cette classe sont plus nombreuses hors de l'aire d'attraction rennaise : 48 communes, toutes éloignées des principaux pôles urbains breilliens. En fait, elles forment globalement une troisième couronne autour de Rennes Métropole, mais qui au Nord et à l'Est, se situe au-delà des limites de l'aire d'attraction rennaise. C'est pourquoi, au sein de l'aire d'attraction rennaise, on les retrouve principalement sur un 3^{ème} arc au Sud et à l'Ouest. Toutefois, deux communes de Rennes Métro-

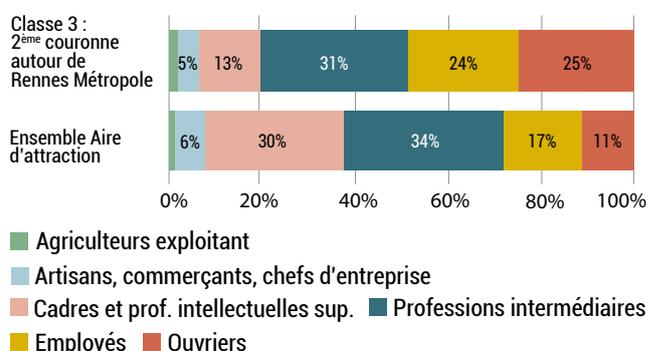
CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS ET TYPE DE BIENS ACHETÉS DANS LES COMMUNES DE LA CLASSE « 2^{ÈME} COURONNE DE RENNES MÉTROPOLÉ » DE L'AIRE D'ATTRACTION DE RENNES

Structure par âge des acquéreurs



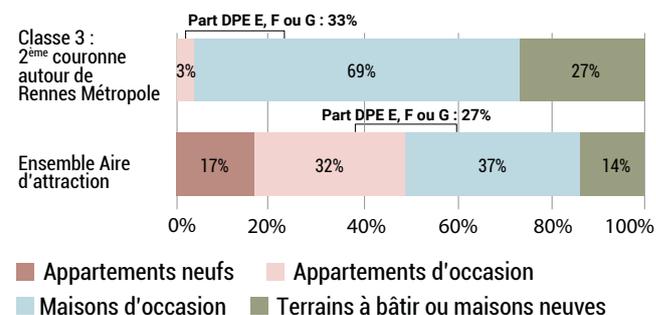
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

CSP des acquéreurs actifs



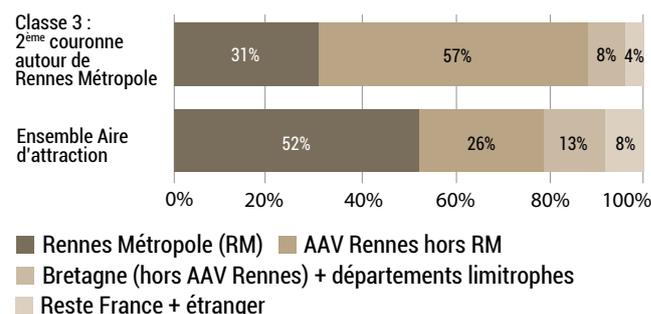
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

Types de biens achetés



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

Lieu de résidence des acquéreurs



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

pole, éloignées de la ville-centre, appartiennent également à cette classe : Miniac-sous-Bécherel et Le Verger. Dans les communes de l'aire d'attraction rennaise situées dans cette classe, la répartition par âges des acquéreurs est proche de celle observée en moyenne dans celle-ci : la moitié est âgée de moins de 40 ans. En revanche, les acquéreurs ouvriers y sont très nombreux : 26% des acquéreurs actifs contre 11% en moyenne dans l'aire d'attraction rennaise. Dans une moindre mesure, les employés y sont également surreprésentés, tout comme les agriculteurs exploitants. Moins d'1 acquéreur sur 5 habitait Rennes Métropole au moment de son achat. En fait, 1 acquéreur sur 2 vivait déjà dans l'EPCI dans lequel il a acheté un bien. La forte présence des ouvriers parmi les acquéreurs est liée aux prix plus attractifs (les maisons d'occasion y ont été vendus en moyenne à moins de 145 000 € entre 2015 et 2021), mais également aux caractéristiques intrinsèques de la population vivant dans ces territoires.

Près de 8 biens vendus sur 10 sont des maisons d'occasion, dont près de 4 sur 10 ont un DPE E, F ou G (en lien avec leur période de construction).

LE PROFIL DES ACQUÉREURS DANS L'AIRE D'ATTRACTION RENNAISE A ÉVOLUÉ DEPUIS 2015

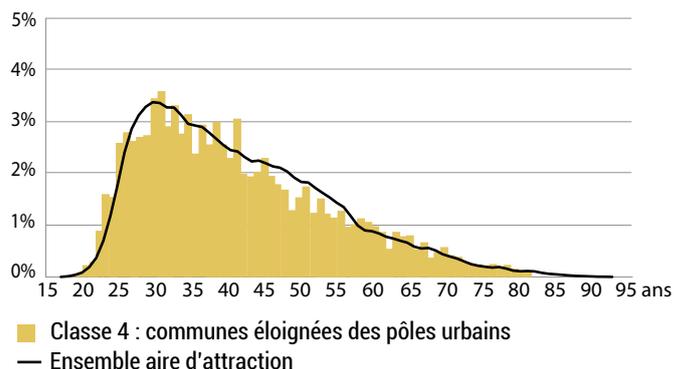
Une hausse des cadres et professions intermédiaires

Selon l'année, entre 2015 et 2021, 93% à 95% des maisons, appartements et terrains à bâtir de l'aire d'attraction rennaise sont achetés par des particuliers, pour y vivre ou dans le cadre d'un investissement. Entre 3% et 4% sont achetés par des SCI. Parmi les acquéreurs particuliers, la moitié ont moins de 40 ans et un tiers entre



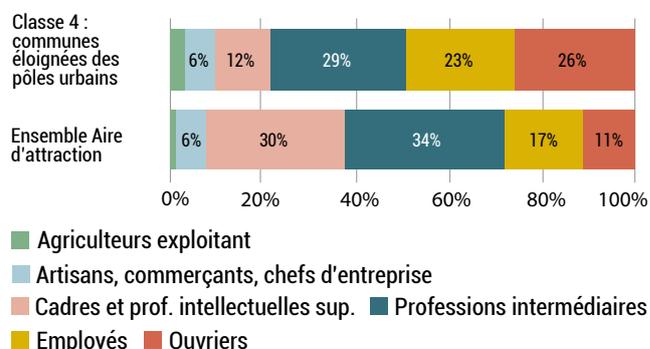
CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS ET TYPE DE BIENS ACHETÉS DANS LES COMMUNES DE LA CLASSE « COMMUNES ÉLOIGNÉES DES PÔLES URBAINS » DE L'AIRE D'ATTRACTION DE RENNES

Structure par âge des acquéreurs



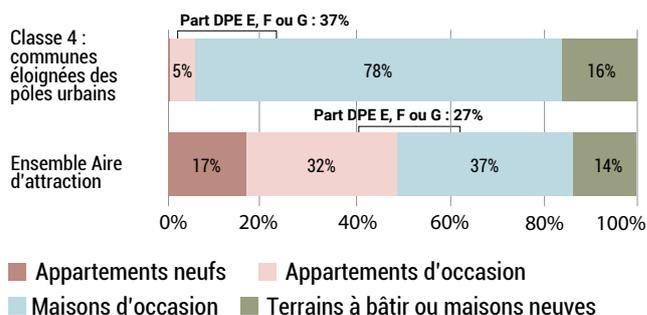
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

CSP des acquéreurs actifs



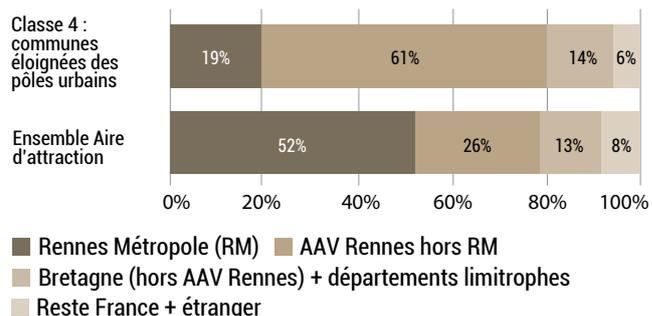
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

Types de biens achetés



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

Lieu de résidence des acquéreurs



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

40 et 54 ans. Ces proportions sont constantes depuis 2015. D'après le recensement de la population 2018, pour les seuls propriétaires occupants ayant emménagé dans leur logement de l'aire d'attraction rennaise au cours de l'année écoulée, 55% étaient âgés de moins de 40 ans. C'est 5 points de plus que la part que l'on observe pour l'ensemble des acquéreurs : les investisseurs (et achats pour de la résidence secondaire), plus âgés, gonflent la part d'acquéreurs de plus de 40 ans.

La catégorie socioprofessionnelle des acquéreurs semble, elle, se modifier ces dernières années, avec des ouvriers-employés de moins en moins présents (24% des acquéreurs actifs en 2021, contre 26% en 2020, 29% en 2019 et 33% en 2018), tandis que la proportion de cadres et professions intermédiaires progresse (68% en 2021, soit 10 points de plus qu'en 2018).

Une augmentation des migrations centrifuges au sein de l'aire d'attraction rennaise

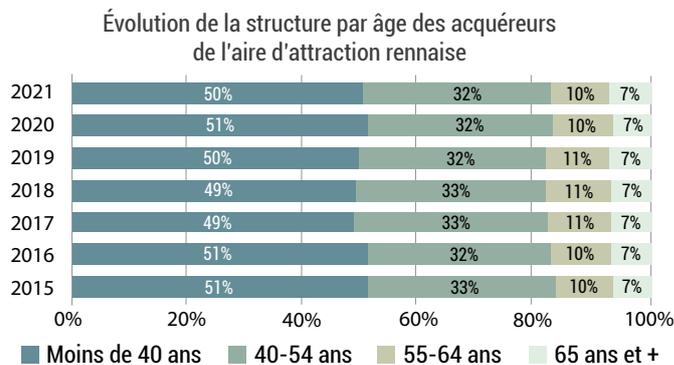
D'après le recensement de la population, en 2018 comme en 2013, 85% des propriétaires occupants nouvellement emménagés dans leur logement de l'aire d'attraction rennaise habitaient déjà celle-ci l'année précédente. Parmi l'ensemble des acquéreurs (y compris les investisseurs et la résidence secondaire), un peu moins de 80% habitaient l'aire d'attraction rennaise au moment de leur achat (55% au sein de l'EPCI dans lequel ils résident). La proportion d'acquéreurs venant de l'extérieur de l'aire d'attraction rennaise n'a pas progressé depuis 2015.

Parmi les seuls acquéreurs vivant dans l'aire d'attraction rennaise au moment de leur achat dans celle-ci, plus d'1 sur 4 s'est éloigné de la ville-centre lors de son acquisition en 2021 (achat hors de Rennes pour les acquéreurs vivant à Rennes, ou hors de Rennes Métropole pour ceux vivant à Rennes Métropole hors Rennes). Cette proportion de migrations centrifuges a augmenté ces 3 dernières années : entre 2015 et 2018, elle ne concernait qu'1 acquéreur (interne à l'aire d'attraction) sur 5.

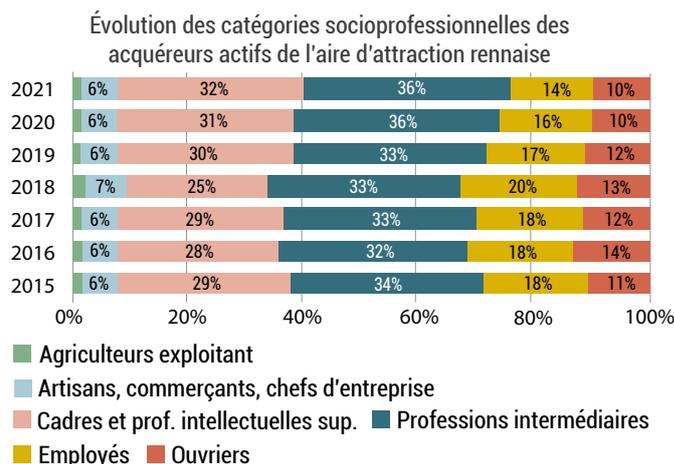
À l'inverse, les migrations centripètes ont diminué : seuls 12% des acquéreurs habitant déjà l'aire d'attraction rennaise se sont rapprochés de Rennes en 2021 (entre 15% et 18% de 2015 à 2019).

Les ouvriers et employés privilégient les terrains et maisons

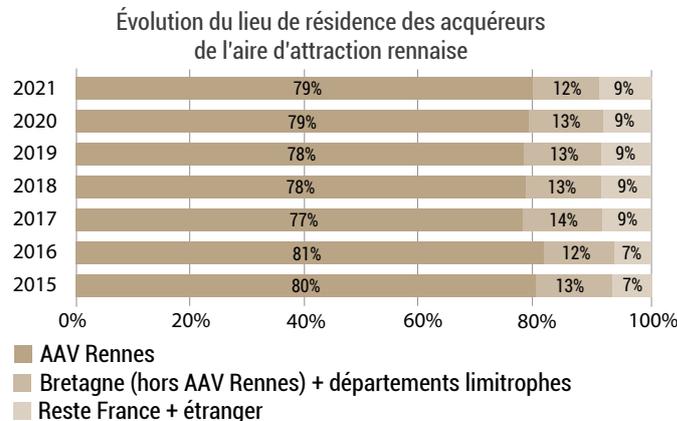
Si la structure par âge des acquéreurs a globalement peu évolué entre 2015 et 2021 dans l'aire d'attraction rennaise, on peut noter que son niveau et son évolution diffèrent nettement selon le type de bien achetés. Ainsi, moins d'un tiers des acquéreurs d'appartements neufs sont âgés de moins de 40 ans en 2021, malgré leur hausse par rapport à 2015. À l'inverse, ils sont plus de la moitié à être âgés de moins de 40 ans parmi les acquéreurs en 2021 d'appartements, maisons d'occasion et terrains à bâtir. Mais, pour ces derniers, leur proportion a baissé régulièrement depuis 2015, où elle atteignait plus de 60%.



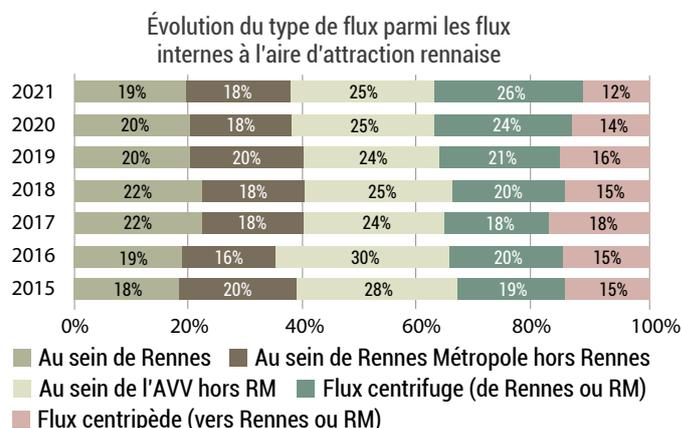
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

A contrario, l'évolution de la part d'employés-ouvriers parmi les acquéreurs actifs est relativement parallèle entre les différents types de biens, avec une légère hausse entre 2015 et 2018, puis une baisse beaucoup plus marquée entre 2018 et 2021. Quelle que soit l'année, les employés-ouvriers sont moins nombreux parmi les acquéreurs d'appartements (a fortiori neufs) que parmi les acquéreurs de terrains à bâtir, ou dans une moindre mesure, de maisons d'occasion.

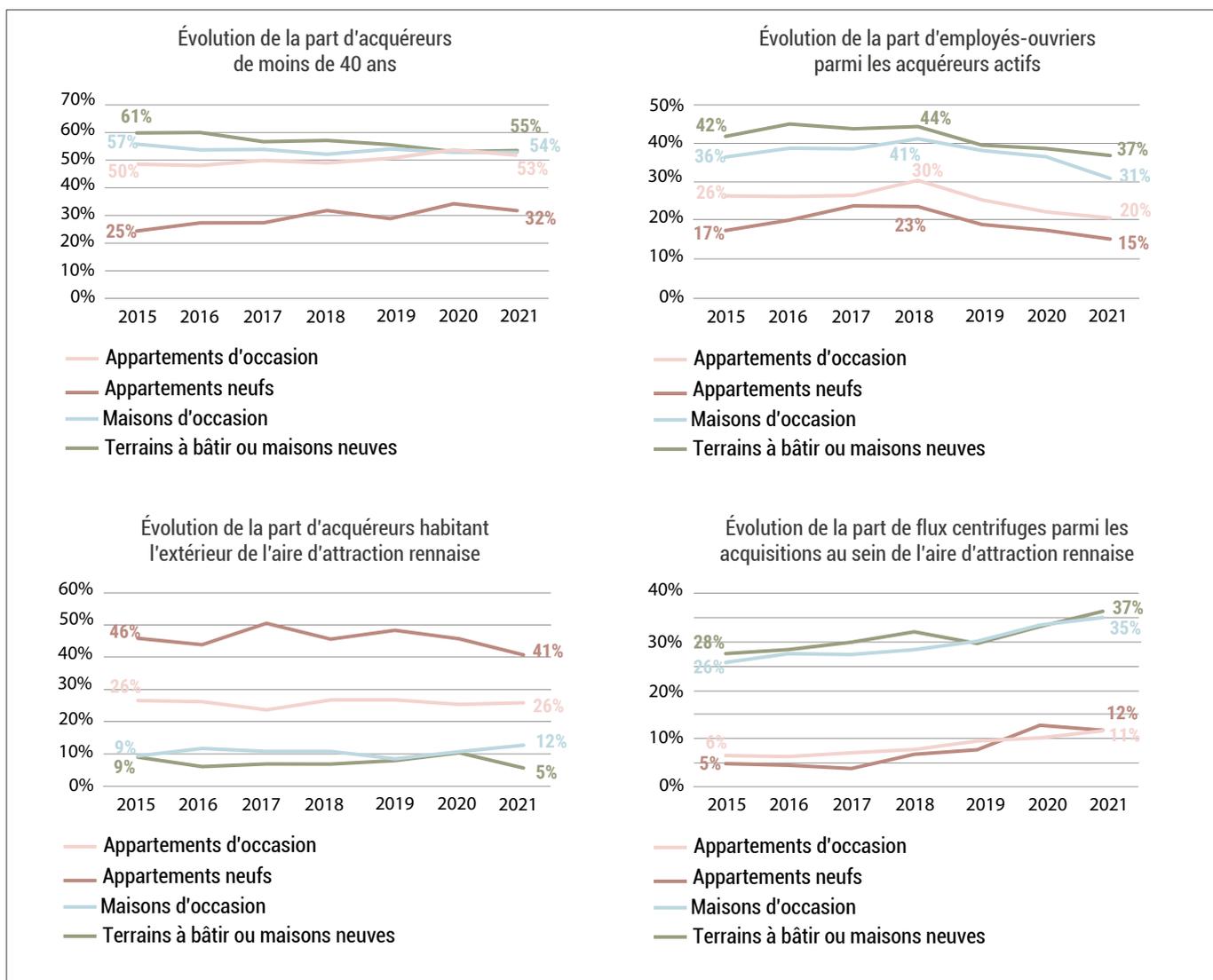
Des acquéreurs extérieurs à l'aire d'attraction rennaise plus nombreux pour les appartements neufs

Concernant le lieu de résidence des acquéreurs au moment de leur achat, ceux habitant l'extérieur de l'aire d'attraction rennaise ont eu tendance, depuis 2017, à baisser pour les acquisitions d'appartements neufs. Ils restent toutefois en 2021 à un niveau très élevé : plus de 4 acquéreurs sur 10, contre 1 sur 4 pour les appartements d'occasion, 1 sur 10 pour les maisons d'occasion et 1 sur 20 pour les terrains à bâtir. Le parc locatif privé est tou-

tefois le principal parc d'accueil des nouveaux ménages arrivant sur le territoire. Parmi ces acquéreurs extérieurs, la part de résidents franciliens est de 20% en 2021 pour les appartements neufs et de 26% pour les maisons et appartements d'occasion. Cette proportion est stable depuis 2015 pour les appartements neufs alors qu'elle augmente sur le marché de l'occasion.

La proportion de flux centrifuges est très différente selon le type de logements, en lien avec le parc et l'offre qui diffèrent nettement entre Rennes, le reste de la Métropole et les couronnes de l'aire d'attraction rennaise. Ainsi, parmi les seuls acquéreurs de maisons ou terrains à bâtir vivant dans l'aire d'attraction rennaise au moment de leur achat dans celle-ci, plus de 35% se sont éloignés du centre urbain lors de leur acquisition en 2021, contre seulement 1 sur 10 parmi les acquéreurs d'appartements (neufs ou d'occasion). Mais, quel que soit le type de biens, ces proportions de migrations centrifuges ont fortement augmenté par rapport à 2015 : environ +10 points pour les maisons et terrains à bâtir, et des proportions qui ont presque doublé pour les appartements.

ÉVOLUTION DES CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS DANS L'AIRE D'ATTRACTION RENNAISE PAR TYPE DE BIENS



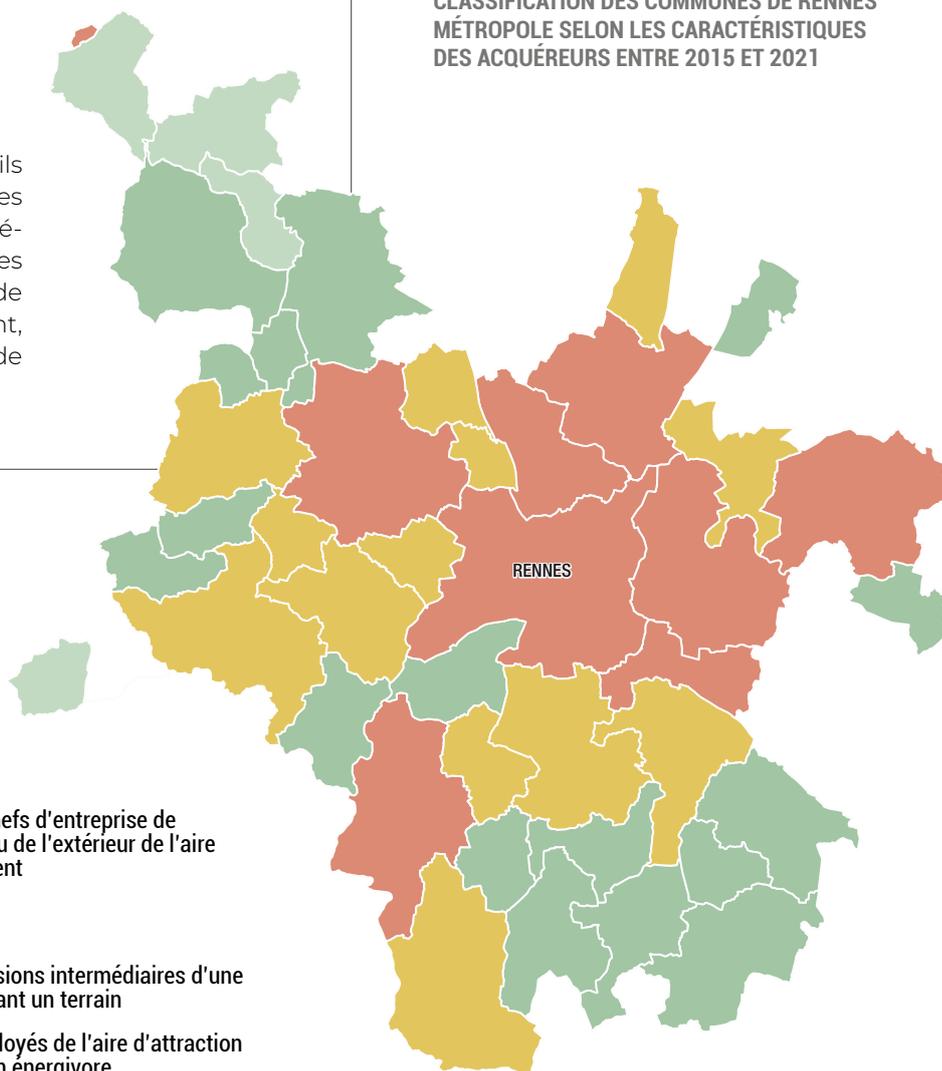
Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

DES DISPARITÉS SELON LES COMMUNES AU SEIN DE RENNES MÉTROPOLE

4 sous-profils de communes à Rennes Métropole

A l'échelle du département, les profils des acquéreurs de la quasi-totalité des communes de Rennes Métropole présentent de fortes similitudes, ce qui les fait ressortir dans la même classe de la classification. Toutefois, en zoomant, elles présentent un certain nombre de disparités.

CLASSIFICATION DES COMMUNES DE RENNES MÉTROPOLE SELON LES CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS ENTRE 2015 ET 2021



PROFIL CARACTÉRISTIQUES DES CLASSES

- Classe 1 : cadres, artisans-commerçants-chefs d'entreprise de plus de 40 ans et retraités de la commune ou de l'extérieur de l'aire d'attraction rennaise achetant un appartement
- Classe 2 : profils variés, rarement ouvriers
- Classe 3 : jeunes ouvriers-employés-professions intermédiaires d'une autre commune de Rennes Métropole achetant un terrain
- Classe 4 : jeunes agriculteurs-ouvriers-employés de l'aire d'attraction hors Rennes Métropole achetant une maison énergivore

Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar.

Méthodologie

Comme pour la classification réalisée sur l'ensemble de l'Ille-et-Vilaine, la méthode utilisée pour Rennes Métropole est une Classification Ascendante Hiérarchique, basée sur une Analyse des Composantes Principales (dont les 4 premiers axes, représentant 80% de l'inertie, ont été retenus).

14 variables ont été introduites dans le modèle, portant sur les ventes effectuées entre 2015 et 2021 :

- parmi les acquéreurs particuliers, part des moins de 40 ans, des 40-54 ans, des 55-64 ans et des 65 ans et + ;
- parmi les acquéreurs particuliers actifs, part des agriculteurs exploitants, des artisans-commer-

çants-chefs d'entreprise, des cadres, des professions intermédiaires, des employés et des ouvriers ;

- parmi les acquéreurs particuliers, part de ceux habitant déjà la commune de localisation du bien au moment de l'achat, de ceux habitant une autre commune de Rennes Métropole, de ceux habitant dans l'aire d'attraction rennaise hors Rennes Métropole, et de ceux habitant à l'extérieur de l'aire d'attraction rennaise.

4 classes distinctes ont été retenues, en se basant sur le dendrogramme.

9 communes avec des acquéreurs encore plus souvent cadres et âgés

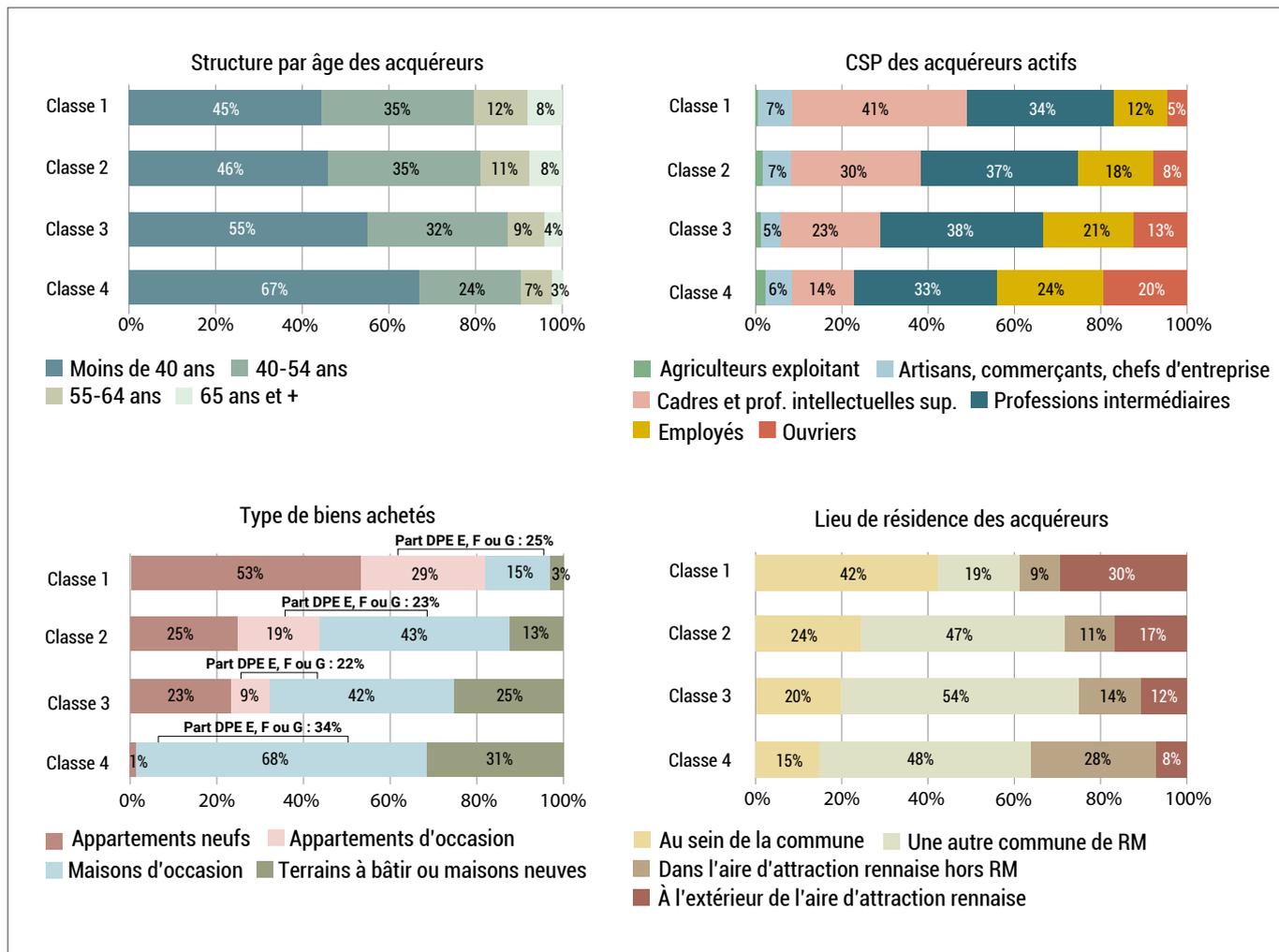
Une première classe regroupe 9 communes de Rennes Métropole : la ville-centre de Rennes, 3 des 4 communes du Cœur de Métropole (Saint-Grégoire, Cesson-Sévigné et Chantepie), le pôle d'appui de Betton, les 2 pôles structurants de Pacé et Bruz, mais aussi Acigné et Bécherel. Elles concentrent les 3/4 des ventes de Rennes Métropole entre 2015 et 2021. 55% des acquéreurs y sont âgés de plus de 40 ans, avec notamment 1 acquéreur sur 10, retraité. Parmi les acquéreurs actifs, plus de 4 sur 10 sont cadres. En fait, dans toutes les communes de cette classe, plus de 4 acquéreurs sur 10 sont soit cadres soit retraités, et cette proportion atteint plus de 55% à Cesson-Sevigné et Saint-Grégoire. D'autre part, plus de 4 acquéreurs sur 10 résidaient déjà dans la commune où ils ont effectué leur achat. Mais, les acquéreurs n'habitant pas l'aire d'attraction rennaise sont également très nombreux : 3 sur 10. Ainsi, dans toutes les communes de cette classe (hormis Bécherel), plus de la moitié des acquéreurs habitaient déjà dans la commune de l'achat ou venaient de l'extérieur de l'aire d'attraction (cette proportion dépasse 75% à Rennes). Enfin, hormis Bécherel, toutes les communes de cette classe se caractérisent par une offre fortement tournée vers le collectif, que ce

soit dans le marché de l'occasion ou dans le neuf : globalement, les appartements représentent plus de 8 ventes sur 10 dans les communes de cette classe.

21 communes avec un marché plus orienté vers les jeunes

A l'opposé, la classe 4 regroupe les 4 pôles de proximité de Miniac-sous-Bécherel, La Chapelle-Chaussée, Langan, et Le Verger, toutes éloignées de la centralité. Il s'agit des 4 communes, qui, déjà, lors de la classification à l'échelle départementale, se distinguaient de l'ensemble des autres communes de Rennes Métropole. 2 acquéreurs sur 3 y sont âgés de moins de 40 ans. Parmi les acquéreurs actifs, près d'1 sur 2 est agriculteur exploitant, ouvrier ou employé. Enfin, si près d'1 acquéreur sur 2 habitait une autre commune de Rennes Métropole au moment de son achat, ceux qui résidaient hors de l'aire d'attraction rennaise sont fortement surreprésentés : près de 3 sur 10. Les acquéreurs dans les communes de cette classe s'orientent quasi-exclusivement vers le marché individuel, seule offre proposée sur ces territoires, avec un parc souvent énergivore : plus 1/3 des ventes dans le marché de l'occasion des communes de cette classe concernent des biens avec un DPE E, F ou G.

CARACTÉRISTIQUES DES ACQUÉREURS ET TYPE DE BIENS ACHETÉS DANS LES COMMUNES DE RENNES MÉTROPOLE SELON LEUR CLASSE



Source : Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) - Traitement Audiar.

La troisième classe regroupe 17 communes : excepté Saint-Jacques-de-La-Lande, il s'agit uniquement de pôles de proximité. Ces communes concentrent 13% des ventes à Rennes Métropole entre 2015 et 2021. Dans toutes les communes de cette classe, la majorité des acquéreurs sont âgés de moins de 40 ans. Parmi les acquéreurs actifs, les ouvriers sont nombreux, mais moins présents que dans les communes de la 4^{ème} classe. Par ailleurs, outre les ouvriers et les employés, les professions intermédiaires sont également surreprésentées dans chacune des communes de cette classe. Elles représentent même plus de 4 acquéreurs sur 10 dans les communes de Saint-Armel, Saint-Erblon, La Chapelle-Thouarault ou Parthenay-de-Bretagne. D'autre part, dans les communes de cette classe, la proportion d'acquéreurs habitant au moment de leur achat dans une autre commune de Rennes Métropole est importante : dépassant globalement 50%, elle atteint près de 70%, par exemple, à Cintré et Clayes. Contrairement à la 4^{ème} classe, une offre de collectif existe dans les communes de cette classe, représentant près d'un tiers de leurs ventes. Toutefois, le marché de l'individuel domine souvent, avec notamment une forte présence des ventes de terrains à bâtir. Elles représentent en moyenne 1/4 des ventes, et atteignent même dans certaines communes plus de 50% (Nouvoitou et Clayes). Toutefois, ce marché des terrains à bâtir est beaucoup moins présent, représentant moins de 10% des ventes, dans d'autres

communes de cette classe : Saint-Jacques-de-la-Lande, Pont-Péan, Chavagne et Saint-Erblon. En fait, ces 4 communes, qui sont les plus proches de Rennes, proposent un marché différent des autres communes de cette classe, mais les caractéristiques des acquéreurs y sont toutefois similaires.

13 communes avec des profils d'acquéreurs plus variés

Enfin, la classe 2, composée de 13 communes, concentre 13% des ventes de Rennes Métropole. Excepté Laillé au Sud, les communes de cette classe sont souvent plus proches de Rennes que celles de la troisième classe. On retrouve notamment parmi les communes de cette classe, 3 pôles d'appui au Cœur de métropole (Chartres-de-Bretagne, Vern-sur-Seiche et Le Rheu) et 1 pôle structurant de bassin de vie (Mordelles). Les profils des acquéreurs dans ces communes sont plus hétérogènes. Globalement, la répartition par âge des acquéreurs dans les communes de cette classe est proche de celle observée en moyenne pour les communes de la 1^{ère} classe. Mais, les cadres y sont souvent moins nombreux, tout comme les acquéreurs achetant au sein de leur commune ou venant de l'extérieur de l'aire d'attraction rennaise. Et, contrairement aux communes des 3^{ème} et 4^{ème} classes, les ouvriers sont peu présents parmi les acquéreurs.

Source :

Sauf mention contraire, toutes les données de cette note sont issues de la source « Notaires de France - base de données PERVAL (2015-2021) – Traitement Audiar ». Le champ retenu est celui des ventes de maisons, appartements et terrains à bâtir (d'usage « constructible résidentiel individuel » et viabilisé ou viabilisable), acquis de gré à gré. Le fichier n'est pas exhaustif, mais offre une bonne représentativité des caractéristiques des acquéreurs, avec son échantillon de 67 422 ventes sur les 7 années dans l'aire d'attraction rennaise, et 99 085 ventes en Ille-et-Vilaine. Il inclut les ventes à destination d'occupation personnelle (principale ou secondaire) et celles destinées à l'investissement locatif.

En savoir plus :

Les acquéreurs de logements en Ille-et-Vilaine – Profils par EPCI entre 2015 et 2021 (Audiar – Mai 2023).